

热点聚焦

筑巢引凤兴产业 融合发展添动力

长兴打出组合拳振兴实体经济

■许旭、陈虹

近年来,长兴通过筑巢引凤、融合发展等一系列措施,大打组合拳,全力补短板,振兴实体经济,连续多年跻身于全国综合实力百强县、全国县域经济基本竞争力百强县行列,成为环太湖流域乃至全国发展速度最快的县(市)之一。如今,长兴已经获批成为了全省唯一工业转型升级示范区试点、新能源汽车项目产业化基地,形成了新型电池、现代纺织、特色机电三大支柱产业,打造出蓄电池、纺织产业和粉体行业三大转型升级示范区。

在长兴县小浦镇郎山工业园区的山联(长兴)新材料股份有限公司的工地上,一辆辆工程车有序进出。从去年9月初开始施工到现在,一年不到的时间里,一期厂房和道路已初具雏形,7月份进行了内部装

修,9月设备进场安装调试……届时,将实现年产8亿卷环保型无机矿粉薄膜胶带,可实现销售收入28亿元。公司董事长蔡剑勇表示,山联的无机矿粉薄膜基材填补了国内外的空白,目前是全球唯一的,发展前景非常巨大。至于为何选址长兴,蔡剑勇不无感慨:“之前几十年都在上海创业,但心里总想着回报家乡。而且长兴区位交通优势明显,地处长三角中心区域,铁路、公路、水路四通八达,近几年长兴的招商引资力度大,投资软环境好。另外,长兴的李家巷是全国无机矿粉基地,采购原材料极其方便。更重要的是,政府服务很到位,很多问题我们自己还没发现或者提出,他们已经提前帮我们想到了,还专门协调帮我们解决各种需求。”

在国家级长兴经济技术开

发区,总投资2亿元的德玛克(长兴)包装机械有限公司于2016年初正式投产,德玛克控股集团董事长王巍植是长兴女婿,长兴的投资环境、区位优势、工作效率、服务态度,促使“德玛克”迅速落户长兴并站稳脚跟:从单个公司到产业园,从单一的产业到整合相关产业,从单一生产到提供全套系统解决方案,在长兴,“德玛克”的产业版图正逐渐扩大。王巍植有感于此,先后将注塑系统和自动化系统也落户长兴,可以形成一个年产值10亿元规模的塑胶智能工厂产业园。

在长兴县煤山镇浙能产业园内,一块500亩的土地已经完成地面平整工作,一个百亿项目即将入驻。就在今年6月中旬,总投资106亿元的爱康科技异质结(HIT)新一代高效太阳电池项目成功签约,正式落

户浙能产业园。“爱康项目从接洽到签约只用了半个月时间,这与我们完善的工业平台建设及与大集团的深度合作分不开。”煤山镇党委副书记、镇长邵永杰说。

今年4月,长兴出台《全县工业平台边界划分实施意见》,将全县99.37平方公里的工业区块重新划分边界,将土地指标往全县“1+3+2”六大工业平台倾斜。“土地是项目入驻的最基础因素,没有土地指标,好项目进不来。划分工业平台边界,为的就是做大大工业平台,用产业集聚的效果来提升工业平台的质量,吸引好项目落户。”县发改委副主任唐亮说。

长兴县在绿色金融和科技融合发展方面做了大量的探索,先后已成立农商行绿色专营支行,农业银行的泗安绿色专营支行也在筹建中,目前全县共有4

家绿色金融事业部,通过开通绿色通道,进一步提高了绿色金融对科技创新的支持力度;通过与省股交中心合作,设立了全省首家县域股权交易中心——长兴科技园,在挂牌融资、天使基金、金融生态等16个方面进行了探索,以科技创新为主攻方向,依托“1+5+N”平台体系,以太湖资本广场为主阵地,力争通过5年努力,把长兴打造成为绿色金融和科技创新融合发展的先导区。

近年来,长兴依托国家级经济技术开发区、新能源特色小镇等大平台,建立了以国家大学科技园、太湖资本广场为核心,画溪创业谷等四大科技园为支撑,以及蚂蚁联创等众创空间为补充的“2+4+N”科技创业孵化平台体系,吸引了重大项目接踵而至,长兴成为了海内外人才集聚创新创业的梦想之地。

桐乡为青年创客建造“拎包入住”农创园

■魏衍方、吕伟

日前,桐乡市崇福镇农创园的食虫植物园里,青年创客刘国明正加紧对食虫植物进行补种育苗,一旁的电脑里不停地跳出新订单来。前不久,他种的食虫植物遭水淹,需要补种育苗,让他措手不及,镇里给他争取了60万元低息农业授信贷款,解了燃眉之急。

在崇福镇,一座规划2000亩的农创园正成为年轻创客们挥洒才华的新天地。如今,这里已吸引了10个项目入驻,项目负责人都是平均年龄不到30岁的大学毕业生。

走进农创园,公园、绿道、池塘、亭院等一应俱全,还建起了乡村版的“人才公寓”——农创大院,留住青年创客的心。“我们培植优厚的土壤,希望有好项目能破土而出。”崇福镇镇长计亚平说,农创园就是要为农业创客提供施展拳脚

的空间。由政府建设好联栋薄膜大棚和配套设施,出租给创客使用,每亩土地每年租金1000元,每亩设施每年租金3000元,前3年还能享受到2000元至3000元的设施费减免优惠,这样每亩的租用成本最低只需1000元。另外,园区还出台了考核办法,对于连续两年考核不合格的主体,就要被“请出去”。

政府搭台,创客唱戏,一批“高颜值”农业项目正在园区内成长起来。园区已有绣球花基地、精品多肉基地和无土栽培基地等10个项目入驻,已申请多项国家专利。“园区去年实现销售额超1400万元。”计亚平说,计划到2022年,吸引50个青年创业团队,孵化100个大学生创业项目,实现年产值1亿元,成为集青年创业孵化、农创客交流、技术金融服务等为一体的农业创业平台。

东阳花园村向高级人才“抛绣球”

送上别墅、奖金等30多项福利

本报讯 记者羊荣江 通讯员王江红报道 近日,东阳市南马镇花园村发出了一则《关于引进高级人才落户花园村相关政策的通知》,详细介绍花园村在今后引才、聚才、育才等方面确立的相关福利政策,面向全国乃至全世界引进高级人才。这封既厚重又富有诚意的“邀请函”,不仅展示了花园村对自身发展道路充满信心,也显示出了对乡村振兴战略的重视和对高级人才的渴求。

“花园村能有今天的成就,靠的是花园集团产业的发展,而产业的发展靠的是一大批人才作出的努力和贡献。”花园村党委书记、花园集团董事长兼总裁邵钦祥说,人是经济社会发展的第一资源,没有人才优势就不可能有发展优势、创新优势、产业优势,加快花园发展必须坚持人才优先发展,聚天下英才而用之。

近年来,花园村深入实施经济大投入发展战略,进一步促进产业结构调整和转型升级,并一直强调优秀人才是实现战略目标的基础,是持续健康发展的动力,人才与科技已成为取胜的关键因素。此次,花园村设立高级人才福利政策,不仅为乡村振兴提供人才保障,而且为企业腾飞插上翅膀。

据介绍,花园村高级人才福利政策享受者大致可分为三类,按对发展的贡献合理制定福利待遇。第一类是花园集团中高层干部,他们可以落户花园村并享受村民待遇,但有一定的限制条件。第二类是工业企业正高级专业技术职称人员以及引进的博士后和全日制博士生,他们不仅每年发放数万元的奖金,而且可

以落户花园村并享受村民待遇,还可安排300平方米以上的别墅一栋。第三类则是其他正高级专业技术人员以及全日制硕士研究生和全日制“双一流”高校本科毕业生,他们每年发放奖金,可以落户花园村并享受村民待遇,同时给予一次性发放金额不等的人才购房券。

“今后,花园村每年召开一次引进高级人才座谈会,针对特殊人才和急需人才实行一人一策,另行确定待遇和优惠政策。”邵钦祥介绍,符合条件人员本人及配偶、父母、子女将户口迁入花园村的,也可以享受花园村民待遇。“我们的目的,就是营造尊重人才的社会环境,‘花园人’更要尊重人才爱护人才,齐心协力增强聚集人才的效应,把花园村打造成人才聚集地。”

花园村是国家4A级旅游景区,被国家旅游局授予首批“中国十大优秀国际乡村旅游目的地”,名列中国十大国际名村。徜徉其间,高层住宅、等级医院、商业中心、高端学校、游乐园以及幼儿园等基础设施和公共服务一应俱全……2017年,花园村实现营业收入520.63亿元,村民人均年收入达12万元。

目前,花园村村民享有30多项劳保福利,老年人享有高龄补贴;村民子女上学实行16年免费教育制,回村创业的大学生每年享有现金奖励;村民在花园田氏医院看病,除农医保报销外自费部分的50%由村里承担;村民每人每月可领取大米、猪肉、鸡蛋以及食用油等;村内开通免费公交车……全村建立和健全了医保、社保和养老等保障体系。

借用原有的客流、物流和世界商贸网络优势,“搭乘”义新欧中欧班列——

义乌雄心勃勃构建全球贸易链新版图



图为来义乌采购的国外客商

■龚界界、肖芳

义乌,在大众印象中曾是知名的“卖全国货、卖全国货”的小商品批发市场代名词。如今,“小商品集散地”已经远远不能概括义乌的定位,借用原有的客流、物流和世界商贸网络优势,加之开通义新欧中欧班列,义乌正试图构建全球贸易链新版图,并致力于打造高义乌高端产业链,逐渐成为新世纪丝绸之路的一个支点

城市。

近年来,义乌以国际贸易综合改革试点为引领,强改革、调结构、优环境、惠民生、保稳定,实现经济稳中向好,社会和谐稳定。2017年,全市实现地区生产总值1158亿元,同比增长7.5%。今年1—8月,实现进出口总额1709亿元,同比增长10.9%。在商贸方面,义乌商机无限。义乌市场经营面积640余万平方米,经营商7.5万个,汇

集26个大类、180多万种商品。每年到义乌采购的境外客商超过50万人次,有100多个国家和地区的1.3万多名境外客商常驻义乌。

值得一提的是,今年以来,前来义乌市场采购的境外客商大幅度增加。截至6月23日,义乌市出入境管理局今年已办理登记入境境外商200735人次,比去年同期增加39.1%,创历史新高。

创业故事

带着原创女装品牌亮相伦敦时装周——宁波这个服装设计师真牛

■孙美星

能登上世界顶级的四大时装周T台,是每一位服装设计师的梦想。不久前结束的2019春夏伦敦时装周上,宁波女装设计师傅文洁带着原创女装品牌白鹿语亮相伦敦时装周,在世界舞台上展示红帮新秀的风采。这个创立才两年的女装品牌,在线上聚集了超百万粉丝,今年前9个月在唯品会上的销售额已超7.1亿元。

宁波原创女装亮相世界舞台

上月中旬举行的2019春夏伦敦时装周上,宁波女装品牌白鹿语作为开场秀的品牌之一,完成了第一次国际亮相。

伦敦时装周20分钟的开场

秀时间里,宁波设计师傅文洁带领团队用新颖独特的设计展现了“宁波元素”。宽松的刺绣卫衣搭配欧根纱的提花长裤,有水墨山水图案的丝绸服装……白鹿语以“鹿”为灵感来源,选用香云纱、真丝、麻等具有代表性的东方面面料和刺绣工艺,以时尚前卫的方式把东方元素展现出来。

今年6月,白鹿语收到了“2019春夏伦敦时装周”的邀约,随即启动备战工作。傅文洁说,作为宁波人,她骨子里流淌着的就是“红帮裁缝”的血液,在选择刺绣工艺的时候,宁波传统非遗工艺的金银彩绣成为第一选择。

半路出家,化验员出身的她自学成才

白鹿语品牌的背后,是怎样

的一个设计师?近日,笔者来到傅文洁位于宁波江北的工作室,她和助手们正忙着为即将亮相中国国际时装周的服装做最后的修改。

傅文洁是土生土长的宁波人,虽说长在红帮裁缝的发源地,但她其实是半路出家,之前是某化工企业的一名化验员。没有一点服装设计裁剪基础的她,当初只是为了做出适合自己的好看衣服才进入了这一行。

“女人都喜欢美,我也一样。工作之余喜欢看各种时装书,看到好看的款式就去请教缝做,但做出的衣服总是和想象的相差甚远。”傅文洁说,衣服不合适,她就试着自己改,腰身收一点,袖子短一点。这以后,她干脆照着时装书后面的

精心打造一村一品

——诸暨应店街镇见闻

■俞燕

这得天独厚的自然资源,在村主任傅建益的带领下,村民们筹

成立了旅游公司,目前已12位村民成为股东,募资120万元。公司顺利建成后,傅建益看到游客们徒步后没地方吃饭,就首先建了配套的餐饮农庄。

“你看,村主干道上用竹子制成的蘑菇亭可供游客栖息,鹅卵石道路则是从崇柱溪就地取材,农家乐附近的果树已经栽种下去……”沿着村道,傅建益一一介绍。在傅建益看来,要打好乡村生态、旅游两张牌,不仅要搞好村庄建设,让竹林成为一道美丽风景,还要让崇柱村的资源变成产品,产品育市场,市场带产业。

灵山坞村一带有银杏古树1400多株,野生白果果实饱满,品质上乘,年产量能达到10万公斤。白果采摘季后,银杏树叶由绿变黄,到秋后满地铺满黄叶,整个秋天都非常美丽。但原来这种美景藏于山中,很少有人来欣赏。后来零星有些驴友会到这里

小住,偶尔也会带点白果回去。这两年,应店街镇整治了沿线环境,牵头组织了银杏节,慕名而来的游客越来越多。在提升了知名度的同时,村里的特色农产品野生白果也成了“抢手货”。今年,镇里将公路经过的灵山坞、崇柱、紫阁等村进行整体规划,目标是将一个村打造成一个景区。这个目标,现在逐渐成为现实。

离灵山坞不远的崇柱村,众筹是一种新的融资方式。村民通过众筹建设的农庄,旅游渐渐火起来了。崇柱村以竹子出名,拥有近5000亩竹林。走在竹林间,溪水潺潺,阵阵清凉,沁人心脾,村里还能听石柱嬷嬷和石柱爷爷的神话传说。这里有生态游步道和(暨)富(阳)游步道,每到周末,游步道就会吸引杭州、萧山、富阳的游客。为了利用好

台州星星创业服务区盘活低效用地

■方臻子、杨群

创业服务区瞄准高端产业发展、新兴产业培育,将重点培育高端装备制造、精密仪器等高附加值产业,以及传统机械制造、高端针织服装等转型升级企业。2020年项目建设完成后,总建筑面积将达42万平方米,预计能入驻中小企业120家左右,亩均产出将达200万元,亩均税收10万元。

名为“创业服务区”,扶持成长型企业自然成为重中之重。星星集团总裁叶仙玉表示,集团将积极利用自身优势,在品牌、人才、技术、市场、资金等方面与相关企业对接,让大企业的平台与资源得到更有效的利用,让小企业的生存环境更加优化。

星星创业服务区的“前世”,是星星集团占地288亩的13幢老旧厂房,建筑面积11万平方米,容积率仅为0.57,亩均产出不足100万元,亩均税收不到3万元,属低效用地。星星集团投资14亿元将工业厂房升级换代,不仅要在新建的创业服务区里“筑巢引凤”,此外还包括研发、办公、生活服务及员工宿舍等配套设施。”

星星创业服务区的“今生”,是星星集团占地288亩的13幢老旧厂房,建筑面积11万平方米,容积率仅为0.57,亩均产出不足100万元,亩均税收不到3万元,属低效用地。星星集团投资14亿元将工业厂房升级换代,不仅要在新建的创业服务区里“筑巢引凤”,此外还包括研发、办公、生活服务及员工宿舍等配套设施。”

在项目沙盘上,密密麻麻的厂房模型顶部,一大批已被贴上了“已定制”的红色标签。据悉,目前被企业提前预定的厂房已超八成。

应,我们都紧张,没想到第一次就大获成功。”傅文洁说,2016年9月6日,白鹿语首次登陆唯品会,第一天就创唯品会销售和售罄率历史新高。

白鹿语目前在唯品会上聚集了134.2万的粉丝。这个创立才两年多的女装品牌,去年销售额已达6.8亿元,在唯品会上累计销售超10亿元。其中,今年前9个月销售7.1亿元,今年全年销售额预计能达到10亿元。全年4000款以上设计研发,7-10天的快速产品供应周期,都是白鹿语成功的秘诀。

“宁波是时装之都,但叫得响的原创女装品牌并不多。”傅文洁说,她有个目标,就是希望能带着自己的宁波原创女装品牌走遍世界四大时装周。

记得第一次试水市场反