

签约金额达4800万

2019长三角地区农产品产销对接洽谈会在杭举行

本报讯 记者张浩呈报道 9月20日,2019长三角地区农产品产销对接洽谈会暨对口地区农产品推介会在杭州举行。会上,签订了产销对接合同,签约金额共计4800万元。

本次活动以“区域一体、农商互联、消费扶贫、乡村振兴”为主题。来自11省1市的273家供应商提供了优质农产品进行现场对接,品种新颖丰富,区域特色明显,顺应消费趋势。供应商主要为农业龙头企业、农民专业合作社、青年农创客和农村青年致富带头人。来自长三角4省1市的266家采购商,400余名采购人员

到会采购,主要包括大型商超、省属国企、重点高校、省级医院、餐饮酒店、农批(贸)市场、新零售及电商企业。

会上举行了产销对接签约仪式。本来生活网杭州站、浙江格家网络、浙江顺联网络、浙江臻士菓等4家网络平台分别与对口地区四川小金县政府、吉林延边朝鲜族自治州商务局、贵州黔东南商务局、湖北巴东县政府签订了电商助农协议;杭州联华华商、华润万家(浙江)、浙江永辉超市、台州华联、衢州东方商厦、温州人本超市等6家大型商超分别与浙江农发浙甬、青川川珍实业、常山柚谷农业、四

川鼎芯食品、常山天天鲜食品、金寨富东生态签订了产销对接合同。签约金额达4800万元。

“长三角地区人口聚集,经济基础雄厚,是中国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一,也是最重要的农产品消费市场。”浙江省商务厅一级巡视员徐高春表示,“通过举办本次活动,搭建长三角市场对接平台,推动各地特别是对口扶贫及支援合作地区的优质农产品加快进入长三角地区,促进农产品产销衔接,农商紧密互联,助力打赢脱贫攻坚战,服务品质生活和乡村振兴。”

近年来,浙江省农村电商发展迅猛,涌现了一大批优秀的农产品电商平台。2019年1-8月,全省活跃的涉农网店数量2万余家,实现农产品网络零售473.8亿元,同比增长18.8%。越来越多的涉农企业通过接触电子商务,意识到了数字营销和品牌打造的重要性,从而转变了经营思维,积极主动“触网”。通过电商,大大提高了农民的标准化和品牌化意识,有力地推动农业生产从“粗放型”向“精品化”发展。

在9月19日晚举行的2019年长三角农产品产销对接洽谈会暨对口地区农产品推介会——电商

助农论坛上,省商务厅党组副书记、副厅长、一级巡视员韩杰表示,今年以来,为加快推进消费扶贫工作,省商务厅做了很多卓有成效的工作,近期还联合省农业农村厅等12个部门发布了《浙江省多渠道拓宽贫困地区和省内加快发展县农产品营销渠道实施方案》,明确实施“电商平台扶贫助销”等10项行动。下一步,省商务厅将继续发挥好消费扶贫的牵头作用,联合各相关部门,依托浙江省各类电商平台和活动载体,扎实推动电商资源与对口地区产业对接,在产品、服务、标准等方面精准发力,打造电商助农新通路、新模式。

观点

为“创业导师”点赞

■费伟华

宁波北仑区科创园于8月聘任27名创业导师为青年创业者提供全方位的创业辅导,创业导师团队由区内外优质企业高管、投资人、法律顾问和营销专家等组成,创业导师将走访了解在孵企业的发展情况,并针对企业创业过程中遇到的技术攻关、财务管理、人才培养、法律服务等方面的突出问题给予指导,给青年创客带来了很大的便利(9月16日《浙江工人日报》)。

青年自主创业不仅能够发挥一技之长,展示自己的聪明才智,而且也拓宽了就业的渠道,减轻了社会的压力,是一件值得鼓励和支持的好事。然青年人虽然有了一定的学历和理论知识,却缺少社会实践经验,开始创业时,难免会碰到这样那样的问题,迫切需要有人帮助指点迷

津,克服种种困难。

笔者以为,北仑区通过组建“创业导师团”,为青年创业者排忧解难,作用不小:首先,导师团中多元化的资深“创业导师”,为创业者提供了全方位的服务,使他们可以缺什么补什么,提高了针对性和有效性,避免了遇到问题时,多头跑多头问,费时又费力的现象,减轻了他们的压力和负担;其二,围绕青年创业创新难题,“创业导师”经常深入一线,面对面、手把手地对创业者进行指导和服务,使他们少走弯路,减少挫折,提高了创客创业成功率;第三,创业导师团成员发挥各自的专长,组织开展的创业指导讲座和咨询等活动,能够扩大和开阔创业者的知识面与视野,解码创业难题,坚定创业创新的信心,营造了青年人创业的良好氛围和环境。这样的做法,值得学习和借鉴!

《2019年应届生求职趋势报告》发布

薪资水平普涨

电竞、5G等领域成热门

近日,互联网招聘平台BOSS直聘发布的《2019年应届生求职趋势报告》显示:2019年应届生平均招聘薪资为5610元,较2018年同比提高7.5%。在2019年校招季中,电竞、5G工程师、物联网工程师等5个新兴职业受关注度较高。

2019年应届生岗位供给稳定,应届生招聘薪资水平普涨,其中,2019年本科毕业生平均招聘薪资为5909元,同比增长10.2%。

BOSS直聘研究院观察到,2019年应届毕业生求职难度加大,求职竞争力内部分化将继续拉大,名校毕业生之间的竞争也会更加激烈。比如针对互联网技术类的岗位,企业对于应届生的学历门槛持续提高,相关岗位明确要求拥有硕士及以上学历的达到52.2%,而AI岗位近六成要求硕士及以上学历。

数据显示,2019年毕业生近四成首选去新一线城市发展,而

一线城市应届生吸引力首次跌破30%。此外,2019年新一线城市对应届生岗位的需求占比首次超过一线城市,杭州、成都、武汉和西安对应届生的需求尤为明显,占新一线城市需求总量的46%。

《报告》指出,互联网、金融和汽车行业对应届生需求增速显著放缓。其中,互联网行业增速为5年内首次放缓。

“Z世代”注重兴趣导向的求职心态对于就业市场产生了一定影响,新兴行业受关注度较高。其中,游戏行业(包含电竞)的应届生岗位占比最高,为5.0%,反映出热门新兴行业对新鲜血液的接纳能力相对较强。

本次报告使用的数据来自于BOSS直聘人力资源大数据平台,共抽取300万2019年应届生样本,核心数据抽取时间段为2019年1月1日至8月31日。

据《中国青年报》

温岭举办首届中小学创客节



近日,由温岭市教育局、温岭市科学技术协会等联合举办的2019全国科普日暨温岭市首届中小学创客节在温岭市未来教育实践中心举行,共有32所学校的1600多名学生参加。创客节设置无人机区块、智能体验区块、绘物区块、

非遗区块、农科区块、机器人区块、创客马拉松及KEVA区块、创意平衡区块等8个区块,旨在培养学生的创新精神和实践能力,激发学生探究科学的欲望。

通讯员江文辉 摄

宁波首创的知识产权质押风险池在鄞州率先试点

助力创业者将“知本”变“资本”

本报讯 通讯员张文胜报道 一纸专利证书真的“换”到了钱!近日,宁波频泰光电科技有限公司获得了杭州银行宁波科技支行100万元的质押担保贷款。

“频泰光电”成立4年多来,致力于数字化口腔医疗设备的研发、制造,其3D数字化诊疗模式已被业内公认为今后口腔修复的主流技术。目前,企业已获得授权专利25件。企业第一代产品现已通过相关医疗器械检测中心的检测,正在申请医疗器械注册证及生产许可证,预计今年年底有望通过,并开始对外销售。

今年6月,宁波首创的知识产权质押风险池正式运营,并率先在鄞州试点。目前,杭州银行宁波科技支行已向6家鄞州企业授信750万元,发放贷款650万元。

传统的知识产权质押融资模式下,由于知识产权存在估值难、风控难、处置难三大“痛点”,银行普遍用财务指标去评估科技型企业,质押融资的市场活力不足。

为了解决这一科技金融“痛点”,去年年底,宁波市知识产权局、宁波市财政局联合印发了《宁波市知识产权质押融资风险池基

金管理办法(暂行)》,启动知识产权质押融资风险池的建设,基金首期规模3000万元,按放大10倍授信,可为市内科技型企业提供3亿元知识产权质押贷款,并设立专门的质押担保机构,由宁波市天使投资引导基金团队具体运营。

目前,天使基金团队已投资了230多家企业,深入跟踪调研了6000多家全市科技型初创企业,有丰富的项目判别经验,也有合理广泛的知识产权的处置方式及渠道。

质押担保机构的引入,创新了传统的企业价值评估体系。

按照初创企业的特点,侧重于考察团队能力、未来市场前景、知识产权价值,为企业价值评估增加一个新的维度,可以说是真正意义上为初创科技企业设计的,企业获得担保后可以轻松拿到银行贷款。

根据上述办法,在宁波成立两年以上、具有合法授权专利的科技企业,单笔最高可申请300万元的质押贷款。

该模式率先在鄞州区开展试点,在该区科技局的大力支持下,已与杭州银行等银行开展合作。这一创新模式,对于科技型中

小企业来说,无疑是解决融资难的一剂良药,不仅能为企业盘活无形资产,拓展融资渠道,还可以利用金融手段促进企业技术创新和专利技术产业化。

“知识产权质押风险一般由风险池、合作金融机构、评估机构共同承担,风险池最高分担78%的风险,可以说是‘挑大梁’。有了政府资金的支持,有效降低银行承担的风险,我们银行开展业务的胆子也更大了,对科技企业和银行来说是双赢的事情。”杭州银行宁波科技支行负责人表示。

风景这边独好

大学生段宏宇

“选择一种充满挑战的生活方式”

人物素描

姓名:段宏宇
出生年份:1997年
在读院校:衢州学院教师教育学院视觉传达专业
创立公司:浙江天玑科技有限公司
爱好:旅游 辩论



通讯员雷雅莉、陈焙洁报道 今年6月,衢州学院16级视觉传达专业的段宏宇受邀代表该校创业学生在2019年全国“双创”活动周衢州分会场启动仪式上发言,精彩

的演讲赢得现场热烈掌声。从衢州学院创业孵化园到落地于杭州市的213m²的门店、从创业启蒙“优易递”到如今走向成熟的创业项目“未来今品”、从组织浙江省高校联盟合作到进军2亿用户的互联网招聘市场……创业让段宏宇的大学生活充满挑战和激情。

小试牛刀,创业初显成效

“大一时,因为课余时间比较多,我渐渐产生了在大学干一番事业的念头,‘优易递’便是我这念头的第一个‘产物’。”段宏宇说。2017年初,段宏宇和几个小伙伴成立了在线上开展校园配送服务的“优易递”这一校园服务总队。但起初的运行并非一帆风顺:恶劣的天气影响配送时间、骑手之间的调配存在矛盾、错送忘送时有发生……一波波“风浪”没有击退这名“舵手”。“碰到问题我们就立刻解决,同样的问题不出现第二次,确保能够及时送到同学们的手上。”

“办法总比问题多”,段宏宇有着越挫越勇的韧劲,正是这股韧劲,使得“优易递”取得快速发展,并获国家立项。除了团队的不懈努力,段宏宇也坦言:“‘优易递’的成功离不开学校的大力帮助。”得

益于衢州学院孵化园提供的场地、物料、创业扶持基金等支持,“优易递”打开了浙江省高校市场,在浙江海洋大学日均单过500件,综合月盈利近5万元。段宏宇也从中琢磨出了创业的一些门道。

依靠团队 让创业走得更远

“优易递”虽然得到了稳定发展,但段宏宇却很快发现了弊端——“优易递”的发展受制于各大校园,一旦学校不接受,就失去了生存空间。

不过这些在段宏宇看来都不算什么,因为年轻是他最大的资本。一个项目难以继了,可以立刻掉头,转向新的项目,只要对市场的判断不出错。而大二的一节日语课,开启了他的第二段创业之旅。

“在日语课上,老师播放了一段日剧短片,我发现日本家庭的日常生活里有许多有趣的小玩意,由此我萌生了开创一个创意日用品品牌的想法。”为了将概念具体化,段宏宇开始着手调研考察,优化细节,对接了200多家厂商……2018年7月,“未来今品”这个集创意品研发、设计、零售为一体的创业项目在杭州正式落地,213m²的门店

承载了段宏宇团队的梦想。

“在‘未来今品’的创业过程中,我们遇到的困难比‘优易递’更多,但也令我们团队更加团结。”段宏宇说,创业需要团队每个人的努力,理解、尊重、信任是团队合作最重要的。“团队中难免有意见冲突的时候,矛盾双方只有换位思考,只有懂得让步的理性妥协,只有信任负责人的决定才能走得长远。”段宏宇说,“‘放开讲,不退出’是我们团队的默契。”至今,“未来今品”联盟网店粉丝已达38.4万,月流水突破50万。

做自己人生的掌舵者

“创业于我而言不仅是追求财富和荣誉,更是我选择的一种充满挑战的生活方式。”还是一名在校学生的段宏宇深知,与其他创业者相比,自己在人力资源、公司管理、融资等方面有着不足:“我会向同为创业出身的父母请教,而一次次的创业经历也是实践的过程,让我得以更深入地理解市场。”

不满足于已取得了成就,今年5月,他瞄准了有2亿用户规模的互联网招聘市场,与师兄段心强一拍即合,进军互联网招聘市场。

手记:

3年多的历练,大学生段宏宇蜕变成了创业者段宏宇。从“优易递”校服务总队到“未来今品”联盟网店,再到互联网招聘市场,他的踏实、果敢以及对市场敏锐的判断力让他的创业路走得比较平顺,也成就了自己的梦想。从大一时的小打小闹开始到如今的小有成就,一切源于他的敢想敢干,这或许正是年轻人该有的姿态,正如他最喜欢的那句话:“二十八打天下,戎马一生,驰骋千里,只为梦紫”。

精准定位,以区域性求职者为切入点提供招聘服务。“创业要有一点冒险精神,但更要有一个平和的心态,只要不去计较付出,就能坦然地面对一切结果。”段宏宇已经有了自己的创业心经。

22岁、在校大学生、已有三段创业经历,这些是段宏宇既有的标签,也是他走向更广阔未来的积淀。

衢江高层次人才创业项目评审会召开

本报讯 通讯员徐双燕、郑志健报道 近日,2019年衢江区引进高层次人才创业项目评审会在杭州召开,5个通过资格初审的项目团队接受了技术专家和风投专家的评审。

此次参评的项目涵盖了机械制造、环境保护、现代农业、安全设备等不同领域。根据项目领域,专家组邀请了7位专家,其中既有来自省内高校的专家教授,也有来自权威投资机构的行业精英,确保评审客观公正、科学高效。

今年是衢江区举办引进高层次人才创业项目评审会的第

二年,参与项目评审的人才层次有了较大提升。同时,评审项目质量也有较好的保障,技术相对成熟,产业化程度较高,部分项目甚至已经提前拿到了订单。

近年来,衢江区深入实施人才强区和创新驱动战略,积极完善人才引进和产业发展相融合的体制机制。2018年,衢江区出台《关于激励高层次人才创业的实施意见》,对引进的高层次人才创业项目给予创业启动资金奖励、财政奖励、租金补助和投融资支持等一系列创业扶持政策,努力集聚高层次人才创业助推衢江高质量发展。

揽人才



近期,由嘉兴市人力资源和社会保障局主办的2019年嘉兴市秋季人才交流大会暨2020届毕业生招聘会在嘉兴市体育馆举行。全市326家用人单位参加,其中外资企业27家,面向各类人才共推出专业岗位6600余个。

岗位专业需求排行前三位的分别是:生产/工程类、IT/通

讯、销售。从学历层次需求看,本科及以上学历占总需求27.6%,大专学历占总需求38.2%,中专学历占总需求5.6%,中专以下学历占总需求28.6%。其中,硕士及以上学历岗位109个(博士10个,硕士99个),主要集中在科研人员类、IT/通讯类、生产/工程、建筑/房产类等。

通讯员陶璟湘 摄