

宁海完成首条低空航线验证飞行

将建航空风情小镇,未来游客可搭私人飞机畅游

本报讯(记者余方觉 宁海记者站 陈云松 周武军)前天下午,迎着宁海下洋涂的猎猎海风,两架小型飞机完成了从义乌到宁海,再从宁海到义乌的低空飞行试飞,宣告浙江低空航线验证飞行暨宁海通航飞行体验活动取得成功。此次试飞,不但验证了在海湾滨海度假区报批直升机航线的可行性,也为这一地区建设民用机场的构想提供了有力支撑。

据条件得到上级空域主管部门的高度认可,离开通海至义乌、宁海至舟山的前期两条直升机航线只差一步之遥。”宁海相关部门负责人表示,试飞既表达了宁海发展通用航空产业的决心,也将增强相关企业与宁海开展合作的信心。

宁海南部滨海新区是宁波南部区域未来发展的支点,也是宁波市与温台产业带的连接枢纽。自去年以来,宁海县抢抓中国低空空域开放、通用航空产业起步发展的战略机遇期,结合南部滨海新区下洋涂围垦区充沛的土地资源、优越的空域环境、独特的区位优势,提出打造明港航空风情小镇的设想。

中国通用航空事业的发展与普及,未来到三门湾旅游,坐私人飞机俯瞰海景有望成为一种时髦的消费方式。”据悉,宁海县目前已与中国民航科普基金会签订了《关于促进通用航空发展的战略合作协议》及《宁波三门湾通航产业发展规划—建设明港航空风情小镇》技术咨询合同,编制完成《宁波三门湾通用机场选址报告》和《航行分析报告》,并选定跑道地址。

“三北郑智化”和双季葡萄

徐欢欢 孙吉昌



在慈溪“三北”大地,传诵着一个关于“三北郑智化”的故事。这个故事的主人公叫赵聪才,与著名歌手郑智化一样,都因为小儿麻痹症导致下肢残疾。不同的是,郑智化拼搏在歌坛,赵聪才奋斗在葡萄园。日前,笔者来到慈溪市观海卫镇三塘头村的美绿香葡萄园,见识了这位拄拐瘸行、脸色黝黑的农场主。

2010年,赵聪才开办的一家玩具厂以破产告终,沮丧过后,他不断收集信息寻找新天地。一个偶然的机会,赵聪才从朋友处得知了双季葡萄的信息,为此他专程跑去北京拜“葡萄大王”胡枫为师学艺,凭着一股冲劲,从未接触过农业的他改行再战,从此与葡萄打起了交道。

葡萄农场算是慢慢打开了局面。“搞农业一定要走技术道路”,这是赵聪才反复强调的一句话。近三年来,他专心攻克双季葡萄和特种葡萄培育技术难关,已投入150余万元。美绿香葡萄农场一共引进了16个品种,只有3个失败。8个试种中,有5个培育成功。在红芭拉蒂葡萄藤上,笔者看到一些藤枝上有一个个突起的芽孢。“这是双季葡萄的特色,有夏芽和冬芽,通过现代科学技术错开葡萄的成熟期。”赵聪才介绍。

原来双季葡萄是通过技术处理,把冬芽的休眠期去掉,让本应在第二年结果的冬芽在今年就萌芽。“为了保证来年七八月份的葡萄产量,今年12月份成熟的葡萄数量一般控制在今年夏季成熟时葡萄产量的一半,每个棚产量控制在1000公斤左右。”赵聪才说,葡萄园里有8个大棚种植双季葡萄,第一季将会在8月中旬采摘下架,而第二季培育预计将持续3个半月,一直持续到年底。

赵聪才种植的双季葡萄,改变了慈溪市单季葡萄的种植模式,且引进了许多新的品种,产出的高效优质葡萄,赢得央视农业频道的关注,今年4月以来,“农广天地”栏目组几次专程前来拍摄。点睛:赵聪才的创业致富之路很励志,泥泞里的艰难跋涉,大棚里的高温烘烤,技术上的瓶颈突破等等,都让他付出了比普通人更多的艰辛,承受更大的压力。哲人说过,“任何美酒需要经过艰难地蒸馏和痛苦发酵。”赵聪才身残志坚,历经考验,依托科技渡过难关,走出了迈向成功的第一步。赵场主真汉子,挺你! (康庄严)



鱼皮衣服好神奇

近日,江东东胜街道大河社区组织20多名“候鸟”和部分本地青少年到宁波博物馆参观鱼皮文化展览,从中领略来自古老黑土地的渔猎文明。(丁安 刘艳花 摄)

铁片飞进足跟一拔了之 31岁小刘4天后患上骨髓炎

本报讯(记者蒋炜宁 通讯员应红燕)今年31岁的小刘先生是一位从四川老家来北仑打工的外来务工人员。刘先生怎么也没想到,4天前在厂里干活时从车间机器上飞进足跟的那片碎铁片,竟让他患上了骨髓炎。前天,笔者在李惠利医院的骨科病房见到了已完成手术的刘先生。说起整个发病过程,刘先生依旧对自己当初的轻率行为后悔莫及。

据李惠利医院足踝外科主任医师沈延东介绍,小刘的脚之所以患上骨髓炎,与他被铁片刺伤后没有及时用正确的方法处理伤口密切相关。残留的铁片碎屑留在伤口内,导致伤口感染、发炎、脓肿、皮肤坏死,甚至连骨头都能看到了。如不及时进行手术,就有可能截肢或因全身感染而危及生命。皮肤被异物扎进后该如何处理呢?沈医生说,如果是竹签、木头、塑料等一些可能有碎屑或形状不规则的异物刺入皮肤,不主张自行取出,建议到正规医院拔取后彻底清理伤口。对于异物刺入后有创口,或伤口较深并流血者,切记要到医院注射破伤风抗毒素血清,以免导致破伤风感染。

改多头执法多层执法为一家执法专业执法 奉化下活行政执法“一盘棋”

本报讯(奉化记者站吴培维 黄成峰 记者孙吉昌)近日,奉化市西坞街道一机械厂因在工厂围墙外空地上倒了半车“废水”被群众举报,该市行政执法中心迅速派出执法人员实地调查,当场将两名嫌疑人带回岳林派出所问讯,最终依法对两人作出行政拘留5天的处罚。从接到追究责任,当天就处置完毕,这是奉化打破行政执法体制“壁垒”带来的变化。类似的案件,放在以前处理,起码需要数天。

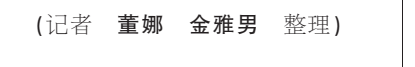
单位实行“双重领导”。对重大、疑难复杂或群众呼声较高的行政违法案件,该市行政执法中心实行统一指挥,各执法部门统一行动联合执法。运行一个半月以来,中心聚焦国土、环保等方面的违法违规,已查处12起违法案件。中心还建立联席会议制度,将各案件中监管不力、失职的部门递交给市行政执法问责中心,督促其整改落实。



#今日读报# 《我市21个镇入围全国重点镇》——在浙江11个市中,宁波所占全国重点镇数量位居第一,达21个。宁波这次入围的21个镇包括:江北区慈城镇,镇海区澥浦镇、九龙湖镇,鄞州区集士港镇、鄞江镇、姜山镇,象山县石浦镇、西周镇、贤庠镇,宁海县岔路镇、西店镇、深甽镇,余姚市泗门镇、陆埠镇、梁弄镇,慈溪市龙山镇、观海卫镇、周巷镇,奉化市溪口镇、莼湖镇、松岙镇。(宁波日报 8月12日A1版)

水产行,行情一路看涨。小区蔬菜行为市民购买一日三餐食材提供了便利,但作为菜篮子商品销售场所,存在的安全隐患可不少。(宁波日报 8月12日A2版)

#宁波微影# @光影漫步的空间:【手工长面制作】芦港村给我留下了深刻的记忆,村口的长面作坊深深吸引了我。



(记者 董娜 金雅男 整理)

聚焦阿凡达供应链新模式①

相对于消费品在电商时代的狂欢,工业产品能否像大众消费品一样,迎来属于自己的春天?宁波阿凡达供应链有限公司的回答是:能。2010年从传统工业品代理商转型为工业品供应链集成运营商后,阿凡达以“省·有道,创·无疆”为企业宗旨,全力打造省钱、省时、省心的工业品采购新模式。4年多来,从厂商到采购商、从线下到线上的诸多环节不断被打通,一条简单高效、公开透明、合作共赢的工业品采购体系逐渐浮出水面——

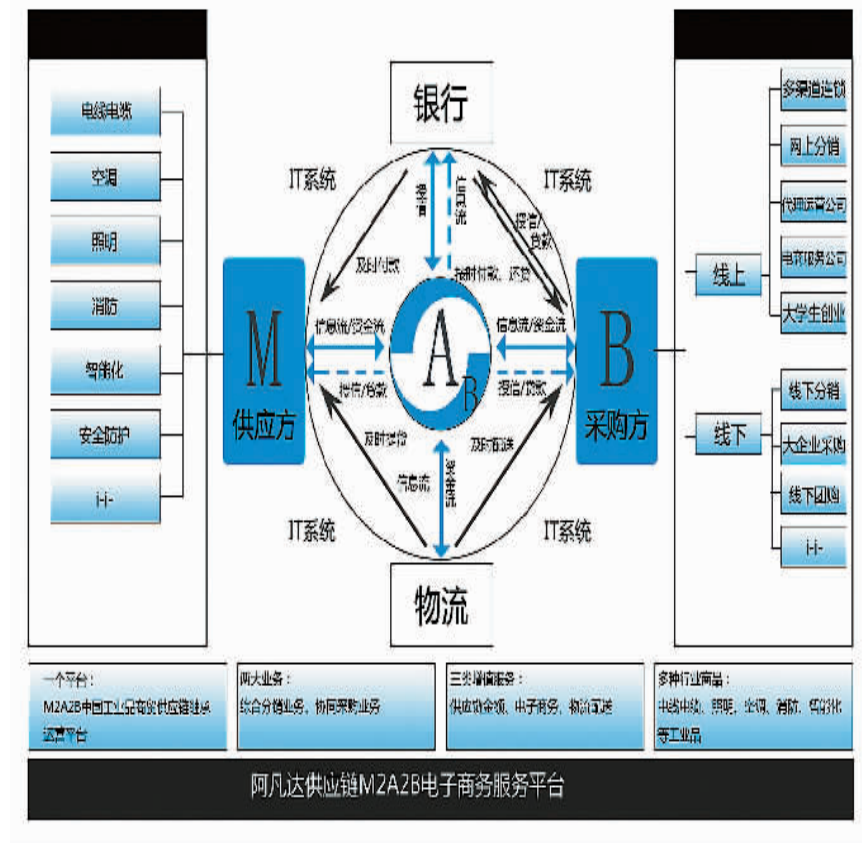
阿凡达:开启工业品采购“省钱模式”

如果你在网上看中一件衣服,可以在短时间内比较、决策和购买,过程相对简单;工业品采购则复杂得多,看货、比价、验货、下单、物流、安装,环节一大串。正是因为环节多、专业性强,工业品采购一直被诟病存在着“关系营销”、“灰色营销”、“贿赂营销”等商业潜规则。而在这层层的“潜规则”下,企业的采购成本不断上涨,成为阻碍前行的绊脚石。

“拉平”采购渠道

南苑集团从阿凡达采购已有好几年头,说起体会,集团副总徐仁杰脱口而出两个字“直接”。相比通过一级一级代理商得到商品信息,看到商品实物,“阿凡达基本没有什么中间环节,帮企业节省了相当时间、人力和财务成本。”时下,无论线上线下,工业品采购都避不开曲曲折折的环节与人情,阿凡达开创的工业品商贸供应链集成运营模式,就是打造一个直达平台,品牌商、分销商、企业、物流等直接对话,上游品牌厂商获得大量稳定订单,及时收回货款;下游企业客户低价透明采购,没有采购资金压力。“在我们平台上完成的交易,杜绝商业贿赂,既不向采购方行贿,也不向供货方索贿,始终坚持采购、销售透明化。”阿凡达供应链有限公司相关负责人说。

间充当了“买手”角色:品牌厂商新进入线上或线下市场,所有分销网络和渠道由阿凡达供应链来开发和管理;现有品牌厂商优化分销网络和渠道,也由阿凡达统一进行整合与拓展。在综合分销业务中,阿凡达还依托银行资源,向品牌厂商提供供应链金融服务,保障品牌厂商及时收回货款。“传统模式中,大型采购商商店大欺客,收到货品还要金额不菲的质保金,品牌厂商资金运转压力比较大;而在阿凡达,所有的负担由银行解决了,既省钱又省心。”阿凡达的综合分销业务受到了国际品牌的高度认可,一家著名照明企业2011年授权阿凡达为浙东大区总经销后,甚至将其原有的分销网络和渠道统统归到阿凡达名下,交由其统一整合管理。现在,阿凡达已与40多个国际、国内品牌建立战略合作关系,产品涉及电线电缆、照明、空调、消防、智能化等多行业,线下客户超过300家。



制图 洪茜茜

“众筹”采购低价

工业品不同于日用消费品,采购商无论怎样砍价,品牌商也不一定理睬,阿凡达供应链要帮助企业客户完成一站式低价团购,就需要与企业一起协同作战。阿凡达的采购商筹理念将自身与企业客户捆绑在一起,利益共享。

后服务。鄞州一家集团在采购一批灯具业务中,最低招标报价为540万元。当时阿凡达供应链没有参与招标,但后来当阿凡达供应链与其建立合作关系后,同品牌规格与数量的灯具,以360余万元就顺利成交。尝到甜头后,该集团公司准备将长年采购业务交给阿凡达供应链打理。整个协同采购过程,让阿凡达供应链变得简单高效、公开透明、诚信共赢、服务增值,真正结合客户利益与品牌厂商洽谈最低价格,真正帮助采购商大幅度降低采购管理成本。据初步统计,通过阿凡达供应链,采购商平均能降低10%—40%的采购价格。

“红利”共享未来

2011年,阿凡达荣获宁波市典型示范贸易物流企业,2012年,阿凡达当选十大风企之最佳经营模式奖;2013年阿凡达荣获浙商最佳商业模式创新榜……4年时间里,阿凡达供应链创新模式得到了工业品商贸供应链上下游企业的高度认可,大量企业与阿凡达建立合作伙伴关系。阿凡达供应链的创新模式也被国有银行与民营银行普遍看好,并得到多家银行的支持,一起开发供应链金融产品。此外,阿凡达供应链对促进区域经济发展方式转变与结构调整也具有一定带动和启示作用。阿凡达从供应链的高度,整合工业品贸易、商贸物流、供应链金融等多个现代服务业业态,促进各独立服务业发展的同时,形成现代服务业多行业集成运作体系,特别有利于提升宁波制造业的竞争力。

为了梦想前进

人在社会上,必须明确两点:一是要有梦想;二是用什么样的方式去实现梦想。如果对这两点有比较清晰的认知,我认为人生会更加精彩。从传统的工业品代理商转型为工业品供应链集成运营商,再到现在创建M2A2B电子商务模式,每一次的跨越,我都清楚我要什么,我想要在这个社会体现什么样的价值。所以不管前路多坎坷,环境多复杂,我都相信自己,只要心中有梦,认准方向,成功就一定能够实现。在工业品领域,传统营销模式已经走了很多年,采购方与供应方的关系营销也已成为当前市场上的重要组成部分。这种营销关系很牢固,一般不容易被别的营销模式所打破,但我愿意通过新模式进入这个禁区,开辟一番新天地。工业品采购电商模式就是要改变传统工业品营销模式,为客户实现六大价值:一是帮助客户降低采购价格,帮助客户省钱;二是规范客户采购行为,带动行业健康发展;三是通过供应链金融,帮助客户延长付款周期;四是减少交易环节,提高采购效率;五是集聚更多产品,为客户提供个性化解决方案,实现多样化发展。(夏良 宁波阿凡达供应链有限公司董事长)