



“智汇无锡”第三期启动

大学生创业项目路演 最高可得30万元资助

近日,2015年第三期“智汇无锡”大学生创业项目路演在惠山区大学生创业园启动,这场路演吸引了多所高校的19个大学生创业团队参与,覆盖物联网、节能环保、设计和文化创意、软件服务外包等多个行业类别。路演过程中评选出来的优秀项目,符合条件的进入年度决赛,最终50个优秀项目将获最高30万元的无偿资助。

在路演活动现场,创业团队围绕“创业团队”“产品或服务”“市场前景”“商业模式”“发展规划和财务风险”等要素进行了限时5分钟的介绍。“悦动太阳能”项目的负责人是毕业于南京大学英语专业,有着八年外贸销售经验的杜领将。杜领将告诉记者,他们的产品已经拥有了国家专利,比国外普通应用的同类产品更为先进,且具有极大的市场潜力和推广价值,但他觉得,企业发展到一定阶段,还是需要外界的力量来帮助企业更好地成长,本次路演就是很好的机会。

在众多创业团队中,除了有着丰富工作经验的年轻人,同样也有着今年即将毕业的应届毕业生,江南大学环境与土木工程学院的潘琦就是其中之一。潘琦所在的团队是一个涉及物联网行业的“源代码科技”项目,是致力于智能家居方面的软、硬件开发设计,在对整个项目的点评互动过程中,专家评委对一些专业问题进行了提问。

此次大学生创业路演共有19个项目,这其中的乐悠悠旅游平台意在集结优质旅游资源。项目分销事业部主要为中小旅行社门店、酒店、公司、企事业单位服务;线下自驾游事业部则主要定期组织自驾游活动。项目负责人郭林山介绍,4月份入驻惠山区大学生创业园后,项目已能完成收支平衡。

希望通过路演促进优秀项目与无锡市各大创业园、投资机构对接交流,帮助其早日获得资金、场地方面的扶持;对路演过程中评选出来的优秀项目,符合条件的进入年

度决赛,最终将对50个优秀项目给予无偿资助。”工作人员介绍,举办活动的目的,是营造鼓励创业、崇尚创新的良好氛围,通过对创业典型、创业政策等方面的角度宣传,鼓励和吸引更多优秀大学生来无锡创业,搭建大学生创业项目展示交流平台。

据了解,目前无锡共有江南大学国家大学科技园大学生创业园、无锡滨湖区源清大学生创业园、无锡传感网大学科技园大学生创业园、无锡市物联网大学生创业园、无锡惠山电商孵化基地暨大学生创业园等12个大学创业园,各具产业特色,总面积达10万多平方米,均可拎包入驻;举办“东方硅谷”大学生创业大赛,被评选为全国“2014年度地方就业创新事件”,目前已73个大学生创业项目成功落地创业;强化大学生创业服务,将创业培训、融资辅导、政策扶持等资源有机地整合起来,为大学生创业提供全过程、全方位的创业保障。匡笠

“爱心妈妈”帮困境儿童圆梦



社区“爱心妈妈”给小宇送上玩具汽车

“我想要一辆遥控大汽车、我想要一个新的大书包……”六一儿童节到了,当别的孩子快乐地收着各种各样的礼物时,有些孩子却因为家庭原因没法实现心愿。为此,无锡市北塘区惠山街道盛岸一村社区工作人员当起“爱心妈妈”,在儿童节前夕给社区里的困境儿童送去节日礼物。

“好漂亮的大汽车。”6岁的小宇(化名)一直想要一辆玩具汽车,

没想到今年儿童节前社区“爱心妈妈”帮助他实现了这个微心愿。今年3月,小宇被诊断出患轻度自闭症,小宇的爸妈从外地来无锡打工,平时生活本就过得紧巴巴。为了帮扶小宇家走出困境,社区残联为小宇申请了0-6岁早教免费教育,减免其3500元学费。社区妇联主动与小宇帮扶结对,将他纳入“爱心妈妈”关爱困境儿童计划,积极开展日常化帮扶。朱鲸润 陈婷文/摄

雪浪山薰衣草“联姻”新疆霍城

近年来以薰衣草闻名无锡及周边城市的雪浪山生态园,日前与新疆霍城解忧公主薰衣草园签约结为友好园区。此后,双方将建立长期友好合作关系,注重薰衣草新品种的研发,加强新品培育,打造优质品牌,共建薰衣草园基地,进一步做大做强无锡的薰衣草经济。

随着近两年游客量的猛增,雪浪山薰衣草园逐步打响品牌,2014年雪浪山景区的旅游总收入与往年同期相比整整翻了三番。目

前,雪浪山薰衣草园已经迎来了今年的第一次盛花期,从国外引进“解忧六号”和“解忧七号”等新品种并已全面试种成功,不仅丰富了薰衣草的花型,同时也延长了薰衣草园的花期,新扩建至200亩规模的雪浪山预计最佳观赏期将持续到6月中旬。

据悉,今年还将在薰衣草园举办首届“薰衣草小镇美食节”,届时将向游客提供数十个品种的本地和东南亚特色美食。薛晟

红豆电信启动商用之旅

昨天上午,红豆电信试商用启动会暨红豆电信市民卡有限公司合作签约仪式在无锡举行。据介绍,红豆电信卡号以170开头,无需保底套餐,语音通话每分钟0.15元、上网每兆流量收费0.2元、短信每条0.1元、彩信每条0.5元,还有更多优惠的套餐可供选择。

成立于2014年1月10日的红豆电信,于同年11月20日获批工信部移动转售业务牌照。

今年2月4日第一次拨打测试成功,3月20日取得ICP证书,4月28日10024客服号申请通过,5月15日新增试点区域批复。红豆电信近期将以覆盖沪宁线、宁杭线、

杭甬线的主要城市为主攻市场,包括上海、无锡、南京、杭州、苏州、宁波、常州等,初步计划发展50万用户。此后将进一步辐射长三角二三线及周边城市,并逐步面向全国重点城市拓展,包括北京、济南、郑州、成都等。

全国工商联副主席、红豆集团党委书记、总裁周海江在接受记者采访时表示:“红豆将以进入移动电信领域为契机,积极探索传统工业与移动互联网相融合的新型商业模式,通过现代信息技术、移动互联网技术来进一步推动红豆集团产业升级与转型,逐步实现智慧红豆的长远发展目标。”薛晟

薛家父子 与永泰丝厂的兴衰



丝厂过去的车间和设备



永泰丝厂改建成中国丝业博物馆

六月,又到蚕茧收获季。等到天气再热些,蚕丝做成的夏衫会是男女老少的心头所好。丝滑如水,自古丝与水天生有着密不可分的情结,从无锡穿城而过的古运河畔,曾有一家老牌丝业工厂——永泰丝厂,它是由当时的“丝茧大王”薛南溟、薛寿萱父子俩创办的。今天记者就带大家回到过去,看看那时的丝厂是如何经营的。

朱鲸润 文/摄

靠变卖房产渡难关

说起薛福成,可能大多数无锡人会立刻想到薛福成故居。薛南溟就是薛福成的大儿子,他曾依靠父亲的荫庇进入了李鸿章门下。目睹了晚清官场的黑暗和腐败,又气愤洋人横行不法,薛南溟萌生了经商发展民族工商业的想法。

当时在上海已有很多缫丝厂了,薛南溟决定先到上海去考察,了解一些行情。

在上海,薛南溟遇上了无锡老乡周舜卿,两人一拍即合。1896年,永泰丝厂在上海成立。由于第一次开办厂,缺少管理经验,很快永泰丝厂因经营不善而亏损。那时,周氏因需要资金周转,不得不从永泰丝厂抽资撤股。不得已,薛南溟决定变卖上海的部分房地产以渡过难关。

第一次经商失败并没有击垮薛南溟的信心,重整旗鼓后,他又聘用经验丰富的人员任永泰丝厂经理,同时注重加强工人技术培训、重视产品质量。

自此永泰丝厂走上正轨,所产出的“金双鹿”“银双鹿”牌优质白丝,远销海外,获得美国纽约万国博览会金象奖,丝厂也开始扭亏为盈。

子承父业走出创新路

1926年,上海租地契约期满,薛南溟将永泰丝厂迁至老家无锡,依托着便利的运输条件而将工厂开在了运河边,从此开启了永泰的辉煌时刻。此时,64岁的薛南溟已退居幕后,居住在公馆中颐养天年,丝厂由他的幼子薛寿萱接替管理。

薛寿萱不像有些家族继承人一样只知守着祖业过日子,他在守成的基础上精于创新,他有着自己的事业梦想,他要将永泰丝厂的产品销往更远的地方。

薛寿萱早年留学海外学经济管理,从父辈手中接过永泰丝厂后,他运用在美国学到的经营方式,对丝厂进行全面改革。

一方面广纳人才,同时培训工人掌握当时最先进的生产技术,为此他出资20万元创建了“华新制丝养成所”,先后培训了3000多名农村女青年成为缫丝技术工人。薛寿萱还十分注重设备的更新换代,他购买西洋新式机器,并聘请专家自主设计制作出我国第一台立缫车。此后,薛寿萱又创办永泰蚕事部,于无锡多地开办多个蚕种制造场,生产“永”字牌改良蚕种,从原材料上提升产品质量。

在销售经营上,薛寿萱也有着自己的一套,他发起并组成通运生丝贸易公司。委托他人在美国成立永泰公司,并在伦敦、巴黎、墨尔本等地聘用销售代理人,直接外销生丝。此举,直接让永泰丝厂的生丝出口量占到上海出口总量的一半。

老厂房焕发新面貌

正当薛寿萱雄心勃勃准备在缫丝工业上大展身手时,抗日战争爆发,自此永泰丝厂销量急转直下,随着日军的入侵,丝厂、机器遭到摧毁,永泰企业更是遭受灭顶之灾,一代丝业传奇就此淡出了人们的视野。

今天,人们没有忘记永泰曾经的辉煌,据江苏古运河投资发展有限公司相关负责人介绍,南长区委、区政府于2007年将永泰丝厂改建成中国丝业博物馆。馆区以永泰丝厂旧址为中心,运用现代声光电技术全面展示中国丝绸文化、无锡丝业文化、传统丝织技术和丝绸制品等丝业文化主题。建筑风格方面,永泰丝厂厂房、茧库等建筑按历史原貌修复,使游览者仿佛重回那个丝业繁盛年代。2006年,位于南长区南长街364号的永泰丝厂旧址成为江苏省文物保护单位。

移动今推升级版防走失“神器”

由江苏移动创新研发的儿童防走失“神器”——“和孩子”儿童智能手表第二代产品,今天起在江苏移动Mo生活商城电商平台发布销售。

从去年下半年开始,江苏移动率先推出“和孩子”儿童智能手表,该手表具备高精度实时定位、轨迹记录功能,家长可通过对应的手机APP随时对孩子发起定位请求,随时了解孩子在哪里。此外,“和孩子”手表还通过与腾讯合作独家实现了微信与手表“一键对讲”和“家庭圈群组对讲”功能。家长还可设置“电子围栏”提醒功能,将孩子的“离家”“到校”“离校”等状态以消

息形式推送到家长手机或微信上。凭借紧贴家长需求的功能定位、优良的信号传递品质、长达一周的待机时间等优势,“和孩子”手表一上市就受到了广大用户的肯定,目前销售已超过10万只。

此次推出的第二代“和孩子”手表,沿用了第一代产品的“单一按键”设计,并结合新升级功能创新实现了单键对讲和拨打电话的无缝切换复用设计。第二代“和孩子”手表还通过机芯模块升级,实现了家长可用电话与手表的直接通话功能。同时,经过家长设置同意,孩子们也可以通过手表互相通话。薛晟 沈超 王婷