



7月23日,赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司正式在全国中小企业股权转让系统(新三板)挂牌上市,这标志着我市企业上市实现了真正意义上的零的突破,也标志着我市多层次资本市场迈出了实质性步伐。但是,目前仍然没有一家企业在主板和中小板上市,这让我们企业上市工作仍然任重道远——

【相关链接】

“新三板”市场原指中关村科技园区非上市股份有限公司进入代办股份系统进行转让试点,因为挂牌企业均为高科技企业而不同于原转让系统内的退市企业及原STAQ、NET系统挂牌公司,故形象地称为“新三板”。目前,新三板不再局限于中关村科技园区非上市股份有限公司,也不局限于天津滨海、武汉东湖以及上海张江等试点地的非上市股份有限公司,而是全国性的非上市股份有限公司股权交易平台,主要针对的是中小微型企业。

分享资本盛宴

记者
盛勇

| 看咸宁如何加快多层次资本建设

新闻观察

储蓄,理财的第一步

记者 王莉

陈女士今年27岁,大学毕业已有三年,如今,她的月薪三千多元。前不久,身在外地的父母让她在温泉买房子。她为此也跑了几个楼盘,月供最少的也要1500多元。陈女士为此很头疼:每个月几乎都是月光族,怎么供房?

不仅仅是陈女士有这样的烦恼,目前,集体向30岁门槛迈进的80后,都感觉迈入一个大额消费的人生阶段。

现阶段的80后,事业上正处于稳定上升期,但面临着组建家庭、生育子

女、赡养父母、交际应酬等大额花销。挣钱难,花钱易,究竟如何理财,才能彻底脱离“月光族”,实现聚沙成塔的理财目标?温泉城区理财师林可建议,80后从强制储蓄开始,建议每月10%的收入用于储蓄。

“10%法则”是指把收入的10%拿来储蓄,积少成多,集腋成裘,将来就有足够的资金应付理财需求。例如你每个月有3000元收入,那么就每月拿出300元存下来,一年可存3600元。每个月都按10%储蓄,经年累月下来,可

以储备不少资金。对于大多数人,偶尔省下收入的10%存下来很简单,但每月坚持下来并不容易。很多人往往到下次发工资时,手边的钱已所剩无几,有时甚至是入不敷出。如果是这种情况,林可建议,改变你平时用钱习惯,用先存再花的原则强迫自己存钱。

“你不理财,财不理你”。林可打了个比方:收入就好比是一条河,只是让其放任自流是远远不够的,你要做的是建一个水库,做到开源节流,这才

是理财的真正意义。经过一段时间的储蓄后,手中一定已经有了一笔暂时用不到的闲置资金,闲置资金就可以用来投资理财了。林可建议:对于投资,首先要记住量力而为,其次要有风险意识,一定考虑投资的风险度和自己的承受能力。

居家理财

通城农商行银山支行信贷创新高

元至七月放贷4988万元 同比增长92.5%

本报讯 通讯员郭勋报道:据统计,截止七月底,通城县农商行银山支行累计放贷4988万元,占年计划83.13%,较同比增长92.5%,创历史新高。

今年以来,该支行以市场为导向,以“严管理、优服务、重业绩”为抓手,扎实开展信贷工作。一是严格信贷管理。严格执行农商行信贷管理制度,认真调查,精心论证,对符合贷款条件的客户坚决支持,对不符合贷款条件的坚决不贷,确保每笔贷款“放得出、收得回、不沉淀”。二是开展定期走访。以管辖片区(村)为阵地,开展进村入户搞信贷,坚持每月走访20天,与客户面对面地交流,拉近与客户的距

通山农商行“问贷上门”服务种养业

已发放贷款5200万元

本报讯 通讯员张远杰、王宇城报道:“农商行给我贷款了20万元,我新进了了一批仔猪、鱼苗、饲料等发展投资,现在我们种、养业户贷款就不用跑县城了。”20日,通山县九宫山镇富田村鱼农大户陈老板笑容满面地说。

为进一步发展种养业,该县农商行发挥支农服务的“主力银行”作用,通山

农商行成立了种、养业部,对全县各乡镇种、养户进行了一次“拉网式”资金

需求调查,问贷上门。该行承诺,对小额需求的种、养业客户贷款,5个工作日内办理到位;对大额需求的种、养业客户贷款,根据客户的实际情况,量身打造贷款产品,半个月内办理到位,做到“小额贷款问需于民、大额贷款问计于民”。

截至目前,该行已向1100户种、养业户发放贷款5200万元,确保了全县种、养业的发展。

普惠金融 服务领航
咸宁农村商业银行

生财有道

从互联网出发

人物名片:周超,咸安区横沟桥镇孙祠村人,1983年出生,咸宁浩华信息有限公司创办者。

采访时间:8月19日

采访地点:康城郦都三楼

口述实录:少年时期,我跟随长辈南下深圳打工,接触到了网络游戏。那时我就想,如果自己懂电脑技术,能开发设计网络游戏该多好!带着这样的愿望,经过6年苦学,我拿到了计算机专业本科文凭。

第一次创业是在2009年,那一年,我利用自己在东莞打工时积累的2万元,成立咸宁金诚科技有限公司,从事网络游戏开发。由于年少无知,在公司经营过程中,我侵犯了他人著作权,受到法律严惩。

创业夭折,又触犯法律,这对我的打击很大。在我接受社区矫正期间,咸安区司法局和横沟桥镇司法所工作人员鼓励我、帮助我,让我重燃创业梦想。

2013年3月,我和合伙人在北京成立青铜逸富互联有限公司,从事计算机软件开发。熬过了创业初期的艰难,公司规模迅速扩大,员工由最初的7人增加到70人,业绩也蒸蒸日上。



从哪里跌倒,就要从哪里爬起来。今年7月,我将武汉公司的业务交给总经理打理,自己回到咸宁再次创业。

从决定回咸宁创业的那天起,我就开始从书本上、网上,了解很多青年创业的经历和经验;同时,到处筹措资金,为创办公司做准备。条件成熟后,我组建了咸宁浩华信息有限公司,致力为家乡电商发展提供保姆式服务。

创业不易,只有坚持才能成功。在创业路上走过一波三折的我深知,面对激烈的市场竞争,专业、信誉、服务,做好了这些,才能创造好的效益。面对未来不可预知的困难,我会努力拼搏,朝着理想迈进。

(整理:记者 马丽)

向智能化进军

人物名片:29岁的周辉,大学未毕业便开始闯社会,一路艰辛一路风雨,不断从失败中积累经验教训,以独到的眼光在咸宁成功开拓智能化视频联网报警系统市场。

采访时间:8月10日

采访地点:金桂路市青年创业就业服务中心

口述实录:我走上创业这条路,并不是一帆风顺,而是走一路磕磕绊绊,但创业就是要百折不挠。

我的第一次创业,是在东莞。记得那时,因怕给父母增加经济负担,我大三便保留学籍,一心找工作。最后,我来到深圳,在表哥开的贸易公司学习销售技巧、沟通技能,尝遍酸甜苦辣,也收获颇丰。但我毅然决定辞职,开始创业。

2009年,我拿着6万元的积蓄,与朋友来到东莞,开始艰辛创业路。初次创业,我发现创业远没有我想的那么简单。

年轻气盛的我很快便和合伙人产生分歧,开始争吵,互不相让,最终以亏空而告终。这次失败,我意识到自己要学的还有很多。但我并没有就此被打败,而是仔细地总结经验教训。

一个偶然的机会,我在一



个朋友的公司接触到“智能化视频联网报警系统”这个新鲜的事物,嗅准商机,我赶紧回到咸宁考察市场。

经过考察,我发现咸宁的“智能化视频联网报警系统”市场有待开发。今年年初,在咸宁团市委的帮助下,我的智能化视频联网报警系统公司在咸宁青年创业中心落户,并吸引来一批志同道合的合作伙伴。

大家为了一个共同的梦想同甘共苦,一家家拉单跑业务,受白眼忍冷言,终于取得客户信任,打开了咸宁智能化安全防护的市场。8月份,我还打算在赤壁开办分公司,为咸宁智能化安保市场提供更好的服务。

(整理:记者 赵晓丽)

走特色化捷径

人物名片:孔水平,1967年出生,赤壁市官塘林场中心坪村村民,2007年,他开始饲养豪猪,后成立赤壁市小山村特种动物养殖专业合作社,年收入150万元。

采访时间:8月19日

采访地点:赤壁市官塘林场中心坪村

口述实录:豪猪被誉为山珍,有动物人参之称。在养豪猪之前,我在村里做了三十多年的传统养殖。为什么会想养豪猪,是因为我想试试特色养殖,扩大赢利。于是,托人去外地买了几只豪猪回来。

我一边搞养殖,一边研究豪猪的习性、繁殖、饲养技术。为此我翻遍了关于豪猪的现存所有书籍,学会了用电脑看最新的养殖技术。期间,我还先后去了几趟广东等一些发达城市,进行市场考察。

一只20-30斤的8个月的成年豪猪,在广东那边的市场价格可卖到1000多元,饲料成本只要200元。这个消息可把我乐坏了,自己养的小玩意,或许还能发展成为村里致富奔小康的大项目。



我扩大了养殖规模,技术成熟后,我注册了专业合作社,希望能将一些想养豪猪的村民集中起来,一起创业致富。

豪猪出生三个月就可出售,八个月后就可供人食用。现在,我每年销售一千多只小豪猪给其他村民饲养,而五千平米的养殖场内还留下一千多只,进行饲养和繁殖。而且,合作社的客户大部分都是沿海城市,通过网络订货。

下一步,我等卫生经营许可证办下来,就准备着手豪猪的深加工,把豪猪肉加工成熟食销售。

(整理:记者 朱亚平)