

榜样人物

# 从一名门外汉到环境工程师 投身“五水共治” 剿灭“劣V类水”

通讯员张文胜报道 近日,宁波市鄞州区首南片区河道治理工程经过3个月的治理竣工,水质由劣V类上升至IV类。这一项目是由浙江清天地环境工程有限公司实施的。该公司总经理陈宽说,全省吹响剿灭劣V类水大会战,他们要积极投身剿灭劣V类水大会战,发动全体员工“撸起袖子加油干”,为建设美丽浙江贡献全部智慧和力量。

然而,谁也没有想到,十多年前,陈宽还是个对环保一窍不通的门外汉,如今,从事生态环境治水领域十余年,他已是一名环境工程师。

2006年开始,陈宽来到宁波从事销售工作,几年下来,他意识到随

着人们环保意识的增强及生态环境的不尽人意,环保产业将非常有前途。于是,他与几位志同道合的朋友一起创办了浙江清天地环境工程有限公司。

但是,创业并没有想象中那么容易。没有人脉资源,也缺少雄厚的资金,刚开始企业难以接到大的业务,很多员工选择了离职。最困难的时候,企业只剩下3个人,他既要当司机,又当业务员、采购员、财务出纳,还要经常去项目现场帮忙,每天忙得团团转,人也晒得黝黑黝黑。他咬咬牙,硬是坚持了下来。通过几年不懈努力,“清天地”成为一家集环保工程设计、施工、安装调试、运营管理、核心工艺技术研发为一体的国家高新技术企业。

2013年,随着浙江省全面开展“五水共治”,“清天地”也迎来了发展契机。该公司依靠自己的

技术与能力,承接的生活污水及黑臭河治理工程项目涉及北仑、鄞州、奉化等地。2014年3月,全省农村生活污水治理现场会在北仑举行,现场示范点项目就是“清天地”负责设计、施工的。省市领导及与会人员对他们的工作给予赞扬,这让陈宽更加坚定了信心。

据他介绍,企业已拥有省环境污染防治工程污水治理专项设计资质、省环境污染治理工程总承包资质以及省生态工程建设甲级资质和污染治理设施运行服务能力资质等。“以前缺少相应的资质,不符合招投标要求,只能在别人总承包后分包一部分业务。现在,可以名正言顺地参与投标了。”他说。

去年,该公司中标邱隘镇邱中河北黑臭水体治理工程,经过3个月的治理,“黑臭河”的帽子被摘除了。

近3年来,该公司销售收入年均增长50%以上,发展势头强劲。由此,“清天地”获“2016浙江省小微企业成长之星”荣誉称号,去年11月29日,在“浙江省服务小微企业成长2016民企‘双对接’活动周”启动仪式上,时任代省长的车俊亲自为陈宽颁奖。

目前,企业累计获得国内外授权专利71项。最近,陈宽与中科院地球化学研究所签订了战略合作协议,双方共同开发治水方面的新技术。

信息传递

## 我省退伍军人有了专属创业基地

本报讯 记者孟万成报道 近日,浙江省“互联网+退役士兵创业园”杭州基地举行揭牌暨杭州首批退役士兵入园创业仪式。该创业园将无偿帮扶我省退役士兵在电商领域实现个人创业梦想。

该创业园位于神州创业电商园内,总投资5000万元,占地面积4.6万平方米,由“一站式商业办公空间”“安全智能仓配中心”“电商运营服务中心”“渠道及供应链整合中心”“金融及跨境电商服务中心”五大立体化服务体系组成。可同时接纳300名左右的退役士兵入园创业,并向有就业意向的退役士兵提供80个诸如行政管理、物流管理、物业管理、运营管理、安全管理和后勤保障等就业岗位。

据悉,浙江省“互联网+退役士兵创业园”在全国属首创,目前已经建成杭州、金华两个基地。

## “互联网+”大学生创新创业大赛启动

本报讯 记者孟万成报道 日前,我省第三届“互联网+”大学生创新创业大赛暨第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛浙江省选拔赛启动。

据了解,本届大赛以“搏击‘互联网+’新时代壮大创新创业生力军”为主题,要求突出学校自身优势特色,进一步提高参赛项目的质量,原则上今年各高校参赛学生数应不低于本校在校生的2%。同时,大赛首次鼓励留学生参与,引导留学生积极创新创业,服务“一带一路”国家战略。

目前比赛已开始报名,参赛者可通过登录“全国大学生创业服务网”(cy.ncss.org.cn)或大赛微信公众号(“大学生创业服务网”)进行报名。报名截止时间为5月31日。8月1日至27日为初赛阶段,其中8月1日至24日为初赛,25日至27日为决赛。

创业创新

### 嵊州成为全国林下经济的典范

## 香榧套种山稻 每亩收入增万

通讯员陈君贤 记者冯伟祥报道 “嵊州香榧套种山稻模式现已取得成功,并成为全国林下经济的典范,推出的香榧米深受市场欢迎,市场价每公斤高达100元……”4月11日上午,浙江省林业科学研究院钱华研究员在当天嵊州市农民培训学校承办的“2017春季山稻套种现场培训会”上的一席话,使来自各地的120位香榧大户和山稻种植户对今后发展生产更加充满信心。

嵊州市从2015年起在浙江省林业科学研究院的技术支持下,一些农户开始在长乐、谷来、下王等地的香榧和油茶幼林里套种山稻。让水田里的稻子和生在山上的香榧“联姻”,“碰撞”出亩产250公斤左右的优质稻谷。经过两年来的试种,该市现已扩大到贵门、雅璜、通源等乡镇,全市山稻种植面积也由700多亩直飙至1万多亩,今年的种植农户和种植面积还将迅速增加。

据钱华研究员介绍,嵊州市香榧套种山稻属全国首创,而且种植面积最大,产量最高,成为全国早稻经济的“样板市”。这些成绩的取得,与该市成人教育培训提升农民素质是分不开的。“我们自2015年起已承办山稻培训班4期,累计培训人数500多人次。”该市农民培训学校校长李康义说。

为使种植户进一步掌握科学技术,当天嵊州市农民培训学校受市农林局的委托,承办了2017春季山稻套种现场培训会,专门邀请浙江省林业科学研究院的三名专家来嵊州,对前来参加培

训的种植户进行现场培训指导。培训会上,除了钱华研究员以外,还有刘本同高级工程师、王衍彬副研究员,他们分别给培训学员上了山稻种植技术的理论课。同时,专家们还到贵门乡贵山村山稻种植基地现场传授垦地、施基肥、播种子、培育管理等技术要点,让种植户们受益匪浅。

该市农林局副局长储开江介绍说,香榧套种山稻属于林下经济模式,可以最大限度地利用土地资源,这是经营模式的突破,也代表了绿色生态农业的发展方向。今年该市安排了170万元专项资金,继续对香榧套种山稻进行财政补助,同时加快面上推广,开展科技试验,加快香榧米深加工品牌建设。

对于山稻种植,嵊州市各地香榧大户积极性高涨。该市天泽香榧专业合作社社长陈斌说:“去年我在100亩香榧基地里套种山稻获得成功,每亩增加了近万元的收入。尝到甜头后,我今年打算把300亩香榧基地全部套种山稻。”在他的示范带动下,周边的10多户村民已向他人购买山稻种子准备试种。

当天的现场培训会还吸引了嵊州市周边的诸暨、余姚的农户前来观摩取经。“我们村也是半山区,与嵊州同样有一些经济林非常适合种植山稻,今天带领7位村民前来参加培训。听了专家们的讲课收获很大,回去以后打算先试种65亩山稻,待成功后再扩大面积。”来自余姚市马渚镇全佳村的村干部陈曙光说。



抢占商机

姚月法画

创业路上

### 深耕梅子价值 突破传统销售

## 柯桥一小伙子 矢志做大青梅酒品牌

通讯员钟伟、张影报道 前不久,绍兴市柯桥区王坛镇的香雪海景区举办了一年一度的“梅花节”,全国各地的游客接踵而至。当地不少农户都叫卖起了特产,比如青梅酒、梅子干、梅子酱等。其中一个摊位格外引人注目。

不同于其他农户原始传统的售卖,这家的青梅酒包装新颖,用材环保,风格简约,老板还是一个27岁的小伙子。小伙子蔡泉酿造的青梅酒,口感十分清冽。

几年前,蔡泉大学毕业后在一家O2O婚庆服务平台工作。一次,回到东村老家,听家人说起青梅时节短,不好销售。而且梅子的价格主要取决于采购商,一刀切的价格让人很无奈。所以,蔡泉就决定自己来做青梅酒的生产与销售,提高青梅的附加值。

大学时,蔡泉曾听过一场关于未来产业研判的讲座,主讲的教授说,人们丰衣足食之后,对健康的渴求显得越来越强烈。蔡泉希望将青梅酒这个产

品和健康联系起来,于是查找了相关资料,发现青梅有静血解毒、改善体质、提神抗衰老、养颜助睡眠等保健作用。

这让蔡泉十分兴奋。营销专业出身的他,开始运用自己所学专业知识,充分深耕青梅的养生价值,拓宽青梅销售渠道,创造当地青梅销售新亮点。“我认为梅子有时节,但青梅酒一年四季均可销售,未来大有可为。”蔡泉信心十足地说。

去年,蔡泉跟身边几个朋友一起,去考察了其他果酒销售渠道和外型包装,接着就利用家里酿造的青梅酒包装上市。第一批最远销往黑龙江、广州等地,客户的反响非常好。

接下去,蔡泉还打算注册自己的商标,打上“泡饭家酿”的品牌,锁定年轻小资阶层目标客群,树立女性养颜美容佳品的优质形象。除了在江浙地区这样的场合做线下销售,蔡泉还想利用电商平台进行更大范围的销售推广。

创业故事

# 在一方净土种“放心藕”

记者许瑞英报道 江郎山,“雄奇冠天下,秀丽甲东南”,特别是那高耸入云的三片石,堪称灵石。而就在灵石下,一个土生土长的江山人张琪,种下了400余亩的莲藕,并将全省唯一有机藕种植基地放在了这片青山绿水间。

### 他在江郎山下种藕

整个童年时代,张琪都是在农村外婆家度过的,至今他还记得当年母亲去杭州出差,带回来他从没有见过的西湖牌藕粉。那种甜糯清香的口感,在很长一段时间里让张琪回味无穷。或许从那时开始,他就跟藕结下了缘。

在“江湖”上闯荡了十来年,干过建筑、化工、物流、林业等多种行当后,张琪碰到了人生的一个“坎”,就此改变了他的事业轨迹。

2011年的一天,张琪接到了父亲让他回家一趟的电话。从父亲的言语中,张琪听到的竟然是母亲罹患乳腺癌的噩耗。要知道,那时在他和他家人的认知中,“癌”便等同于“死亡”。这个在事业上无畏无惧的汉子,第一次感到了害怕。

没有任何迟疑,张琪放下

手头一切工作,陪着母亲奔波于北上广等大城市治疗,不断向医生、专家请教。医生告诉他,母亲在接受化疗、服用药物的同时,肠、胃、肝脏都会受到损坏,这个时候吃的“好”就尤为重要。一位老中医给母亲开了一张药膳方子,其中有一味就是藕。

万幸是张琪的母亲术后恢复非常好,每天还养成了吃了一碗藕粉的习惯。从此,张琪下定决心要将自己的藕塘种上原生态、零污染的有机雪藕,让身边的人都能吃到放心的藕。

就这样,张琪的生态农业创业之路开始了。更为重要的是,他把自己的事业搬到了家门口,这样可以每天回家陪伴父母亲吃饭了。

### 经历风雨终见彩虹

2012年,张琪开始引进藕种进行试种,可是由于没有经验,以及土壤重金属超标、pH碱性偏高等因素,导致第一年试种彻底失败。从2013年开始,他陆续走访了很多老农,请教了当地蔬菜办、农业局相关专家,又有幸结识了天津理工大学的仲伟仁教授。仲教授提出采用“有机藕”的铺膜浅栽种植方式,同

时结合使用家禽粪制成的有机肥,可以达到不施农药化肥的效果,两人一拍即合。

好水土是种植有机藕的关键。而江郎山地处中亚热带北部湿润季风气候区,这里青山绿水,无工业污染,保证了有机藕的品质。为了改善土壤品质、提升土壤活性,张琪决定让土壤“修生养息”。经过两年的品种测试,证明这里最适合有机雪藕种植。

张琪种植的有机藕,有个很纯净的名字——雪藕。与一般藕相比,雪藕的外观没有那么规则白净,但藕丝更韧,口感更香糯清甜,营养更丰富,更容易炖酥,也更容易保存。自去年9月第一批有机雪藕上市以来,张琪的有机雪藕销路很快打开了,长沙的连顿餐饮七号湘酒店和上海的靓灶酒店,他们菜单上用的藕都是张琪提供的。

### 用心成就放心食材

此外,张琪的藕塘还采用“有机藕与泥鳅共生”的方式,即在藕塘里同时饲养泥鳅,这能帮助松土增加养分,而莲藕池生出的许多悬浮微生物又可供泥鳅食用。莲藕、泥鳅成熟

后,把有肥力的多余水通过专用管道存放在专用池内复用,从而降低综合种养成本。

农作物的耕种最讲究节气,莲藕的种植也不例外。每年的3月上旬到4月上旬,是张琪和他的伙伴们最忙也是最开心的时候。从种下藕苗到发芽到枝繁叶茂再到9月中下旬采摘,莲藕每一天的变化,对张琪来说都是无比珍贵的瞬间,就像哺育孩子一般,要用心去

呵护。

自从张琪种起了藕,便深深迷恋上了绿色、原生态的食物。现在自家吃的鸡、鸭、蔬菜甚至稻谷全都是自己养、自己种,真正自给自足。现在的张琪,除了单纯的农耕生活带给他的快乐,更多的是对自己、对家人、对所有选择他食材的人的一种责任感。他希望能更多的人能知道他的良心食材,吃上他种的放心藕。



张琪和他种植的有机雪藕。

基层在线

## “中都物流”荣升国家4A级物流企业

近日,中国物流与采购联合会公布全国第二十三批A级物流企业名单,浙江中都物流有限公司凭借多年来在物流行业的出色表现,成功升级为国家AAAA级物流企业,跻身江浙地区优秀物流企业前列。

据了解,A级物流企业评估需要依据国家标准对企业经营状况、资产情况、设施设备、管理及服务、人员素质、信息化水平等6个方面进行综合审核评定,其中AAAAA级为最高级,AAAA级为优秀级。早在2014年,中都物流被评为AAA级物流企业。短短三年,中都物流企业服务水

平和品质又上大台阶,从AAA级成功晋升至AAAA级,在竞争异常激烈的江浙地区十分难得。

扎根于绍兴,中都物流于2011年7月正式成立,主要致力于普通货运、货运站(场)经营、仓储服务、物流信息咨询、货物包装、装卸,以及货运相关的信息咨询等综合性物流服务。不到6年的时间,公司不仅在企业规模上不断壮大,服务水平和品牌也有口皆碑。如今,已成为浙江地区知名的大型物流企业,拥有庞大的大型运输车队和众多中小型货车,可提供仓储、运输、配送、分拣等一站式物

流服务。为了更好地服务于客户,大大提升运输效率,中都物流用多年时间在全国范围内铺设了大规模的运输网络。不仅全面覆盖全国各大城市,更一路拓展到俄罗斯和西亚,为一带一路的国家战略部署建立国际物流枢纽做出了巨大努力。

该公司董事长钟昭德先生表示,升级国家级AAAA物流企业并非都是中都物流的终点,未来公司将继续优化自身业务,提升客户服务,将中都物流发展成让更多中外客商信赖的中国优秀物流品牌。

古越

## 交行省分行个金财管销售快速增长

截至3月末,交通银行浙江省分行得利宝理财产品总余额594.73亿元,较去年增长57.94亿元。一季度得利宝总体销量443.92亿元,较去年同期增长169.67亿元。

交行浙江省分行紧扣总行各类基金持续营销活动,做大基金销售。全省

一季度持续营销总行重点基金达3010万元,在全国交通银行系统排名第五;券商大集合销售36575万元,较去年同期增幅975%,在全国交行系统排名第四;全省基金定投扣款额3044万元,定投笔数达4.34万,较去年同期增幅42.76%;突出子公司综合化战略,一季度销售交

通银行子公司基金1.08亿,新增子公司优质客户170户,在全国交通银行系统列第二。

保险销售方面,2017年开门红全辖保险销售24030.58万元,其中中期缴7985.92万元,在未设交银康联保险公司的地区名列第一。

包史聪

## 顺康牧业:“公司+农户”饲养朗德鹅

近年来,衢州市顺康牧业有限公司在当地信用社贷款支持下,每年养殖朗德鹅6万羽,其主打产品“鹅肥肝”销往杭州、宁波、温州等城市各大高端酒店,年销售额达1000多万元。

地处开化县桐村镇顺康牧业实施“公司+基地+农户”订单寄养朗德鹅模式,让普通农户都会前期间饲养朗德鹅,公司专门负责相关饲料、药品和技术服务。2016年发展了7农户8批次共饲养

朗德鹅9000羽,平均每户收入9万多元。下一步,该公司将发展更多农户为其代养朗德鹅,缓解农村就业难问题,实现企业与农户“双赢”。

王小芳