



爱上茶的“淡定哥”胡一艇。

通讯员王珍摄影报道 有人说，慢生活是时下正在流行着的一种时尚，对于胡一艇而言，慢生活就是他的生活态度。坐在胡一艇的茗行足茶庄里，听着他耐悠悠地说话，慢条斯理地泡茶，感觉光阴就这么一寸一寸慢悠悠又有滋味地过去了。不知不觉间，你也被他带进了那种从容不迫的慢生活中。

## 邂逅

有一天，跟好友莉去杭城的三天竺玩，黄昏返回的路上，她说，有一位朋友在三天竺路上开了一间小茶室，由是顺便拐进去小坐一会儿。我特意看了一下门牌，是杭州三天竺路99号，那是灵隐寺通往三天竺的必经之路。

记得那是一个小小的门面，更像一户居家。里边也是小小的，很微型，和这个微时代蛮贴的，幽雅而宁静。

第二次再去时，他的茶店已经

搬过一个地方了，不再在路旁，而是深入到山坡上的村子里了。这样隐逸的处所，若不是有朋友带路是不大找得到的。

一直记得那一窗框的绿色芭蕉叶，让夏日顿时凉爽起来。记得那天他给我们泡的是采自安吉高山上的绿茶，他说，安吉是他的家乡，这茶是自产自采自制的。他说话速很慢，语气也非常轻柔，和着那若有若无的幽幽梵乐，看着刚刷新泡的茶有茶烟袅袅弥散，一种恍若隔世、如梦如幻的感觉。而茶是提神之物，所以就能享受到醒着做梦的美妙意境。

每次去都能喝到各种好茶，清幽的环境，温和的氛围，加上店家恰如其分的待客之道，不急不躁的言谈举止，总是让人忘记商客关系，倒有些在朋友家做客的味道。

因为爱茶上瘾，大大小小的茶楼我跑过不少，但时常会在不经意间想起这间小茶屋，还有这位从容淡泊的店主胡一艇。

# 一艇：泡茶等花开

## 淡定

想当然，以为胡一艇就是茶二代。去过多此之后，才知道，他大学里读的是通信工程，那是与茶叶产销八竿子打不着的专业。他说自己一直是个安静内向的人。但是，在这间小小的茶室，有他那么几句话佐茶，足够了。

大二时读了一些书，他便一直惦记着想去祖国的西南部走一走。2005年大学毕业后，他来到云南西双版纳，在那片热带雨林环抱的地方，他走访了当地最生态的茶厂，深入到当地人的寨子里看他们制茶、种茶。在那里碰到的茶树和他原来所认识的茶树完全不同，足有好几米高。人们依旧用最原始的制茶工艺，纯手工做出很纯粹的好茶。他借住在当地人家，女主人会提醒他，未经确认，主人果树上的果子是不可以乱摘的。那里真的是路不拾遗、夜不闭户。人和自然相处得很和谐。

2006年，在西双版纳待了一年后，他喜欢上了那里的人、那里的茶和那种生活态度，他明白了他自己其实就是这样的人，所以下定决心要随着自己的心意去做事。于是他辞掉了工作，跟朋友来到杭州，专心做起了茶叶生意。之所以选择杭州，是因为离他的老家湖州比较近，并且他很喜欢杭州的那份清静。

胡一艇是真正守得住寂寞、耐得了清淡之人。所以，当茶叶市场一度清淡，和他一起做茶生意的朋友纷纷另找出路时，他一人继续

着茶叶的事业。2008年5月，他在杭州的三天竺路上开了一间小小的茶庄。天长日久，就积累了许多熟客，慢慢地他的朋友圈不断壮大，每到了周末、双休或是节假日，总有一群人聚在茶室聊天，偶尔也会有一些过路客人进门歇个脚、喝口茶。

有些爱茶的朋友在那里受到真诚的款待，又真心觉得他的茶不错，价格也不贵，就会买一些，但他居然会劝人“不要一下买得太多”；甚至有时在听人夸他的茶好时，他会取出一大袋馈赠与人。常常有些好心的朋友担心他如此看淡进账，时间长了会难以维持。但他一如既往地从容淡定：“卖茶的钱够我粗茶淡饭就好。”

也许，成功并非只有赚大钱、发迹一种模式，安心地守住自己热爱的事业、同时也被人所需要并有利于人类的，应该也算是成功的一种吧？

## 生态

茗行足虽然很小也很简陋，但却布置得有其独特的味道：造型优雅的原木色货架上摆满了各种茶叶，普洱、乌龙、红茶、绿茶、白茶都有，有袋装的、罐装的、圆茶饼、长方茶砖等。还有不少工艺奇特的茶具、茶饰，在室内摆放得很有艺术品位。

胡一艇说这些原木家具中有一些是他自己在淡季时随便做的，之所以不上漆，是想保留一份原汁原味的古朴，当然也更环保。他用来泡茶的泉水，都是取自附近的山

泉，一些开车路过的朋友也常常会捎带几桶山泉给他。店里所有的茶叶、茶具的简要说明、介绍以及一些人生感悟，都是他一笔一划手写的。书墙前一张摆着文房四宝的小桌子上，几张宣纸上面还有未干的墨迹，这是胡一艇闲时练的书法或者一些熟客信手写下的。

胡一艇非常爱惜一花一草一枝一叶，拉开茶盘，积满了厚厚一层喝淡的茶叶，他说，这些喝剩的茶叶晒干后可以用来做茶枕。他常常收留流浪的小狗小猫，甚至是气息奄奄、命若游丝的小鸟，他也会把它带回家，喂养、疗伤，直到小鸟死去，然后将它葬到茶室门口的大树底下。

胡一艇每天泡茶、读书、练书法，就像摆弄功夫茶一般慢慢品味生活。有客来，他就像对朋友一样跟他们聊天，聊茶的品种和产地，问或又会谈及紫砂壶的用料和制作方法，以及他曾经跑去宜兴学习紫砂壶制作的经历。对于茶道，他始终觉得自己只是个初学者，还有很长的路要走。最近他又迷上了中医，找了一些养生的书来读。他觉得茶就像一味药，是高山静养之下的植物，比起饮料来有太多的好处。

看着他娴熟又灵巧的茶道技艺，听着他娓娓讲述那丰富又实在的茶道文化，常常有“与君一席话，胜读十年书”的感慨。但他从不慷慨激昂，也不卖弄、不推销，只是心平气和地煮茶论道。谈话的内容都是健康、养生、环保的，还有一些善与善报的美丽传说。说茶论禅，禅茶一味。

前，徐建峰是一家酒店的厨师长，因顶撞老板被免职。

## 免税白说

## “就近”寻找创业路

## 齐振松

时下，许多人为寻求创业的点子绞尽脑汁，却总是一事无成。事实上，创业的目标无需太远，不妨看一看身边，或许商机“近在眼前”。

开化县华埠镇王家村农妇余樟女，从2000年开始在自家门前的小河里养水鸭，从当初的100只发展到现在700多只，平均每天能生产20余公斤鸭蛋。以每公斤12元出售计算，每天创收280多元，年总收入近10万元，除去成本，每年也有3万多元净收入。

很快，徐建峰靠这个小窝窝头，“吃”下江浙市场，并

西向重庆、北向北京扩张。之后，他开始向全国各地酒店发货，每天销量达六七百箱。如今，徐建峰成了年销售额超过1000万元、盈利100多万元的老板。

其实不仅是上述这两个成功案例，在浙商中，很多人都是从不起眼的修鞋、做小钮扣等行业起步，却从此走上了大富商或著名企业家之路。这些事实都传递出一个信息：寻找创业赚钱之路，并非一定要千里迢迢，其实人人身边都有一片创业的广阔天空，只要善于捕捉商机，“就近”也能找到创业路。

## 创业创新

## 热爱智能产业的王世银

记者夏晓茵报道 经过多年的努力，王世银终于成功创办了信息安全公司。可在2012年9月，王世银遭遇了创业的“瓶颈”，他毅然把所有股权送给投资人后，离开了艰辛创办的信息安全公司，成立了杭州丰功科技有限公司。王世银说：

“你可以失败，但是你不能放弃自己的信念。抱着百分之百的热爱去面对挑战，克服难题后，你将看到一个全新的自己。”

2012年11月，在云时代及物联网时代到来之际，王世银投身于智能产业，成立了杭州丰功科技有限公司，并立项“繁到简”智能工程服务平台。该平台的主要目标，就是把人类生活中的繁琐事务变得简单化。王世银有着十多年相关行业工作经验，也非常崇尚智能力应用给人类带来的高品质生活。今年1月23日，在王世银的带领下，“繁到简”智慧城市服务体系项目正式启动。这预示着，“繁到简”作为智慧城市建设中的技术服务部分，将促进整个智能产业链的发展。

王世银通过一年多的努力，注册了一家信息安全技术公司，并在2005年招聘到了核心成员一起创业。公司成立初期，可谓困难重重。

功夫不负有心人，在第十届中国互联网大会上，王世银带领的团队，作为第一



## “益爱社”让弱势群体更自强

为了帮助社区居民，尤其是残疾人、失业人员等弱势群体创业，杭州古都文化研究会、浙江省狮子会心智服务队与石灰桥社区三方合力，日前共同创建“益爱社”，请名师教他们制作传统文化手工艺品。据悉，日前

“益爱社”的传统文化手工艺品不仅被选为“国家文物局中国文物交流中心外事礼品”，还被选为“中国博物馆馆际交流文创纪念品”。不久前，社区还举办了“益爱社”手工艺品展。记者夏晓茵 通讯员包云芳 摄影报道

## 现场见闻

## 网聚梦想 共创未来

## 湖州市长兴县青年电商圆梦侧记

## “创业通”助力农民创佳绩

## 本报讯 通讯员曹红萍

“红地球”品种的美国红提近150亩。然而，钟毓明的创业资金尚有缺口。当地农信社掌握这一信息后，主动上门并及时向他发放了“创业通”贷款20万元。经4年创业，钟毓明的红提产业大获全胜。

走进长兴锐典物资贸易有限公司的办公区，“叮咚叮咚”的旺旺声此起彼伏，客服人员正忙着回复各类咨询；左侧的摄影棚内，摄影师正在拍摄着即将新上的几款女包的照片。“这是我们新推出的几款包，颜色相对偏深，比较适合冬季。”总经理毛长宽介绍道。

原来，刚过不惑之年的钟毓明，曾经养过猪，开过饲料店。积累了一点资源的他，于2010年种植了

“红地球”品种的美国红提。

近年来，随着“电商换市”工作的不断推进，越来越多的年轻人怀揣着梦想踏上长兴这片创业热土，凭借理念与技术，在互联网时代实现着自己的“电商梦”。

## 创品牌，网络销售也高端

走进长兴锐典物资贸易有限公司的办公区，“叮咚叮咚”的旺旺声此起彼伏，客服人员正忙着回复各类咨询；左侧的摄影棚内，摄影师正在拍摄着即将新上的几款女包的照片。“这是我们新推出的几款包，颜色相对偏深，比较适合冬季。”总经理毛长宽介绍道。

毛长宽此前在杭州市创业，经营一家男包淘宝店。2010年毛长宽回到长兴，成立了长兴锐典物资贸易有限公司，开始进军更具潜力的女包市场。“成功打造属于自己的品牌”是毛长宽心中一直以来的梦想。“以品质塑品牌、以品牌赢市场”，这也是长兴县市场监管局替毛长宽支的招儿。

求转型，农产品搭上电商快车 清晨穿梭在养殖基地，观察生

态蟹和土鸡的生长情况，搭配饲料，调节水质；上午一遍遍检查宰杀、包装情况；下午回到电子商务中心，查看订单、确认产品。这就是一位90后女孩吴丽敏的生活。乍一看，你很难想象这个小姑娘是一家年销售额800万元企业的负责人。

作为此次最年轻的获奖者，吴丽敏说，自家有300多亩的特种水产养殖基地，主要养殖生态蟹，因

此一直梦想着能让这些“藏在深闺”的农特产品走出去。该如何实现这供求双方的无缝对接？就在吴丽敏不知如何下手之时，长兴县市场监管局落实专人上门指导。不久，长兴兴禾电子商务有限公司注册成立，吴丽敏开始通过网络销售生态蟹、土鸡等本地农特产品，生意做得风生水起。

微营销，小平台开辟大市场 周利军是此次“十佳青年网

商”中唯一一位“微商”。“中国长兴花木城微信平台”就是由他和他的团队精心打造的，在这里来自全国各地的苗木商自由交流，并以O2O模式销售苗木。

近两年微信的火爆势头让周利军萌生了微信O2O的想法，几番思虑，他着手申请微信公众号。这时，长兴县市场监督管理局联合媒体举办了长兴县“电商换市”实战训练营，这一课让周利军觉得“很受启发”。此后，该局还帮助他牵线西安镇政府，最终以政企合作的方式在微信平台上，打造省内首个苗木交易专业平台——“中国长兴花木城微信平台”，试水O2O电商模式。

## 萧山供电创新“三亲二收”安全生产模式

1月27日，在国网杭州市萧山区供电公司瓜沥供电所安全工器具室，运检一班员工来益博取完安全工器具后并未立即离开，而是合上个人工具柜门，在柜门前静静地站了3分钟。

在这短短的3分钟，他的目光始终聚焦在柜门上的一块长方形区域，脸部的“微表情”则经历了从幸福到严肃，再到镇定的转变。只见，这个长方形区域被分成三部分，分别为亲人照片、亲情寄语和亲身感言。

在柜门前收拾好心情后，来益

博转而来到对面的墙面前，面对着另一个长方形区域。这是一面镜子，来益博照着镜子，收拾着自己的工作着装。“刚才我面对的两个长方形区域，被称为‘安全框’，出厂前，借助它们，收拾心情，收拾着装，已成为一堂‘必修课’。”来益博说道。相比传统的安全教育模式，这种方式更受员工的青睐，效果更好。萧山供电公司正是通过这样的“三亲二收”模式，通过平时的点点滴滴，让员工把安全牢牢地掌握在自己手里，为企业、为家庭、为社会贡献着和谐稳定。

徐国锋

## 永康：交通在建工程安全大检查



日前，永康市交通运局为确保春运期间，公路在建工程的生产安全与道路安全畅通，专门组织了干线办、质监站、监理办、各工程项目负责人和工程技术、安全等相关负责人，分别奔赴农村联网公路、永磐公路，以及永义公路飞龙山隧道等多处在建施工现场，进行了一次安全与生产质量大检查，以此将安全隐患消灭在萌芽状态。

林加强

## 安吉供电贴心服务外出务工返乡群众

1月27日，随着春节的日渐临近，安吉县供电公司采取多种服务方式，积极服务外出务工农民，确保返乡农民工能用上安全电、放心电。为能够及时为返乡农民工提供方便、快捷的用电服务，安吉供电公司采取多项措施积极应对。开辟“用电绿色通道”，及时受理用电申请；进村入户主动了解返乡农民工用电情况；针对返乡农民工常年外出打工，家电设备长久不用等现象，采取主动

上门的方式对其用电设施进行安全检查；加大安全用电宣传力度，通过安全用电宣传单等形式提醒返乡农民工在欢度春节之际，增强安全用电意识；向返乡农民工大力宣传电费充值卡预存的好处，方便其为账户充值并预缴电费。除此之外，安吉供电公司还确保抢修电话24小时畅通，为返乡农民工兄弟提供电力咨询服务，切实保障返乡群众春节期间用电无忧。

汪旭 徐镍镍

## 基层快递

## 基层快递