



**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,更像一户人家。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。他说话语速很慢,语气也非常轻柔,和着那若有若无的幽幽梵乐,看着刚刚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。

每次都都能喝到各种好茶,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。

淡定

想当然,以为胡一艇就是茶二代。去过多次后,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。他说自己一直就是个安静内向的人。但是,在这间小小的茶屋,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,他走访了当地最原生态的茶厂,深入到当地人的寨子里看他们割胶、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。他借住在当地人家里时,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们纷纷另找出路时,他一人继续

着茶叶的事业。2008年5月,他在杭州的天竺路上开了一间小小的茶庄。天长日久地,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,他也会把它带回来,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,间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。他说茶就像一味药,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,还有一些善有善报的美丽传说。说茶论禅,禅茶一味。

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。”

2003年,24岁的王世银在杭州一家网络科技公司任职。颇有想法的他,在参加工作的第二个月,就提出了关于应用托管服务及信息安全应用平台的方案。由于该领域在行业内还是空白,老板不敢采纳他的方案。就促使王世银萌生了自己实施方案的想法。

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

家中国信息化安全专业服务商,首次提出“让企业家轻松掌控核心数据”的口号。这次,王世银揽下了计算机技术大会“中国云计算最佳推进企业奖”和“计算机行业信息化最佳技术创新奖”两个奖项。

但是,在创业的路上是不会那么一帆风顺的。2012年9月,王世银遭遇了创业的“瓶颈”,他忍痛割爱离开了多年艰辛创业的公司。

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,也非常崇尚智能化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。



“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作品。据悉,日前

“益爱社”的传统文化手工作品不仅被选为“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”手工作品展。 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

**通讯员孙建新、边凌燕报道** 近日,湖州市长兴县第二届“十佳青年网商”评选评审圆满落幕,毛长宽等一批网商新秀脱颖而出。

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;里侧的摄影棚内,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

态鳖和土鸡的生长情况,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,主要养殖生态鳖,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鳖、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。

人各有志

青春在希望的田野闪光

**通讯员李莉报道** 今年49岁的刘荣富,是龙游县龙洲街道后田铺村人。刘荣富是幸运的,在上世纪80年代初,高中毕业跨出校门的第二年,他就被龙游县农业部门聘用,担任植保站病虫害测报员。在这个岗位,刘荣富一干就是16年,积累了丰富的病虫防治知识。在这期间,他获得了助理农艺师职称,并参加了中国农大函授班学习,获取了中专文凭。

1997年,因事业单位改制,刘荣富离开了植保站,不久被植保公司聘用。2008年,刘荣富来到塔石镇雅村坂承包了110亩土地种粮食,当起了种粮大户,当年纯收入达6万多元。2009年,他承包的土地面积扩大到200亩;2010年,他又把土地面积

扩大到400亩。由于土地面积的扩大,他在当地农村信用社信贷支持下,舍得在机械上投入:先后用40多万元购置了插秧机、收割机、拖拉机、烘干机及育秧流水线等设备,努力向种粮全程机械化迈进。

几年来,刘荣富利用雅村坂种粮基地,承担了国家农业部二化螟性诱剂试验获得了成功。同时,他还积极开展新农药试验筛选,为省农科院新品种推广做示范。如今,该基地被列入县农业机械化推广示范基地。

为了让更多的种粮大户走科学种粮之路,刘荣富牵头成立了龙游县为农植保专业合作社。2009年,该社被评为三星级规范化专业合作社,成为全县开展稻田统防统治的排头兵。

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,而是合上个人工器具柜门,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’,出工前,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,这样的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,永康市交通运输局为确保春运期间,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施工现场,进行了一次安全与生产质量大检查,以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用电无忧。 汪旭 徐镭镭

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只发展到现在的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。

此前,余樟女曾到外地打工,深感赚钱不易。后来,她从报上得知养水鸭致富的信息,便想到自家门前水质清澈的小河,遂开始饲养鸭子。她的鸭子实行野外放养,吃的是小鱼、小虾、小螺蛳、玉米,生产的都是生态型土鸭蛋,深受客户欢迎,当地商家纷纷上门收购。通过养殖水鸭,余樟女一家过上了富裕生活。

无独有偶,过去在北方流行的一种杂粮——窝窝头,近年被衢州的小伙子徐建峰引到南方制作,一个个小小的窝窝头,在他手里变成了一个“金元宝”。此

前,徐建峰是一家酒店的厨师长,因顶撞老板被免职。失业后,一位从北方回来的朋友送他一袋北方人常吃的窝窝头,这玩意看似粗糙,但造型不错,圆圆的,中间可以放点菜。徐建峰想到,若能在色泽、细润度、口感等方面做改进,说不定会受到餐馆、酒家欢迎。于是,他用两个月时间调配出最佳配方,尝试着给杭州的酒店朋友发了几箱杂粮窝窝头,一个星期后,那位朋友打电话来开口就是“再订30箱”。

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、做小纽扣等行业起步,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。