

# 老创客蔡一平诚信致胜

通讯员高海伟报道 蔡一平永远地留下一个印记:右手大姆指的指甲被敲掉了大部分,这是他辛劳起家的佐证。

有海外关系在当下是令人羡慕的事,而在上世纪五六十年代,那是里通外国的罪证。蔡一平有在美国的亲人,自然是低人一等。父亲被打倒,没书读,也没有工作,他只能到居民区、街道工厂做临时工。为了更好地生存,他以修自行车谋生。这是1987年,他28岁。

蔡一平做事,总是那么负责。每修完一辆车,哪怕只是换一根钢丝,蔡一平都会用圆珠笔在红纸上写明“保修三个月”,落款“一平”,然后贴在修好的自行车上。此举表明他的

诚信——敢对自己的修理技术承担责任。同时,每一年他都会推出半个月免费修理的活动,排队修车者成为拱墅区观音桥地段壮观的一道风景。

“一平”修车行慢慢有了名气,并在1998年注册了商标。蔡一平扩展了经营范围,增加了修补汽车轮胎业务。他参加了相关的培训班,加强自己的业务能力,因为这是诚信的基础。1994年,蔡一平用修自行车和汽车轮胎所赚的钱,购置了修理摩托车、电动车的设备,又修理起了摩托车和电动车,让自己的事业再上一个台阶。

由于蔡一平的诚信,使得他在业界小有名气,所以杭州市政府将3000辆摩托车的指标全部委托一平

公司负责竞投上牌照、修理、保养、做驾照、售后服务,甚至替政府代征车船使用税及养路费。

蔡一平是个思想活跃、与时俱进的人。他想,自己应向汽车服务业发展。2002年,他成立了“杭州一平汽车服务有限公司”,自己担任董事长。

实现企业的转型升级后,蔡一平仍以他的诚信取信于民。他还带领员工为市民义务修理自行车、三轮车、电动车等。有居民开玩笑说:“你现在已经是修理汽车的老板了,还来修自行车,生意不管了?”蔡一平朴实地说:“应该为居民服务的,我当初就是从修自行车到修摩托车,再发展到修汽车,每前进一步都靠组织的帮助、居民的理解、朋友的支持,才发展

到今天。人不能忘本,回报社会是我应该做的。”

有两个插曲不能不提,它们佐证蔡一平的诚信:1996年,蔡一平被任命为杭州杭兰五金机电经营部经理,集体企业邀请蔡一平来做经理,看中的就是他的诚信。不负众望,他带领30多个工人奋斗多年,机电经营部起死回生。2001年第二届中国杭州国际汽车展览会组委会邀请蔡一平帮助招商,蔡一平带着公司的30名员工到全国各地游说,完成了招商的任务。蔡一平在此届招商工作中,还被组委会授予“先进工作者”称号。

从插曲回到他对公司员工的管理,如果有顾客向他投诉公司员工

修理汽车的价格贵了,一旦情况属实,他会说:“你不能在这里做了,因为你破坏了公司的诚信。”可以说,诚信成就了蔡一平的事业。

当蔡一平修自行车时的顾客成为他修摩托车的顾客最后成为他修理汽车的顾客,蔡一平心里很甜。这些当年的老顾客说:“就是你为我修的自行车。”蔡一平听了内心充满暖意。还有顾客口口相传:“修车去一平修车场。”

作为台胞的蔡一平,还积极投入到对台交流交往的活动中。2013年,台湾立法院长王金平为他题词:“华夏之光!”这是对他诚信致胜的高度赞扬。

人各有志

## 他把牛养到了海上

记者夏晓茵报道 一台黑得看不见台面的煤气灶,架在一张长凳子上,这是家里最值钱的物件。厨房里没有洗水槽、没有冰箱、没有抽油烟机,2间4层的房屋内没有一处粉刷,地面坑坑洼洼……家住温岭的肖强一家坐在前厅吃饭,餐桌是其父亲用木板做的。台州银行分两次给小肖发放共6万元的扶贫创业基金,他不仅扩大了已有的养殖规模,而且还和亲戚合伙到海岛上养牛,规模更是翻了好几倍。

以前,小肖虽然家里简陋,但4头大牛、3头小牛的伙食很不错,牧草堆了一层楼那么高。“当时,全家所有的希望都寄托在这几头牛身上了。”小肖说,牧草贵、饲料贵,但必须舍得给它们吃,宁愿一家人可以过得拮据点、辛酸点。

和许多有志青年一样,小肖希望能过上好日子,想通过养牛来致富。但是,养牛投入大,加上前些年村里统一规划,他借钱造了房子,为此欠下了不少外债。没钱装修,没钱还债,小肖就到附近的机械厂打工补贴家用。可是要养牛,他甚至连给牛买饲料的钱都没有。

于是,他想到了找银行贷款。小肖找到台州银行的信贷员周琳斌,想申请小本贷款。

周琳斌说,他从小肖身上,看到了创业者的无助和期望。正好,台州银行有个扶贫创业基金,“这一基金是专门为贫困创业者设立的,利息、免手续费、免担保,相比小本贷款,这可以给小肖减少一些负担。”

2012年11月份,第一次签合同时,小肖有点小兴奋:“等2万元到位后,我就马上去仙居拉小牛。”

授人以鱼,不如授人以渔。周琳斌说,小肖一家充分利用这2万元,买小牛、买饲料、搭新牛棚、租草地……不到一年的时间,规模比之前翻了2倍。

2013年,台州银行又给小肖发放了4万元的扶贫创业基金贷款,帮助其扩大养殖规模。到2014年,小肖家里的牛增至20多头。后来,小肖又投资了30多万元,和亲戚合伙买了98头牛,到海岛上搞起了养殖。

养牛事业越做越大,小肖也更加坚信自己在养牛致富路上会越走越远。



改良梨树品种促增收

眼下正值果树嫁接改良的好时节,3月16日,建德市杨村桥镇塘村梨农邓木根正对种植多年80%左右梨树进行了新品种改良。改良后的梨树与传统梨树相比,每亩可增收300元左右。

通讯员宁文武 摄影报道

## 缙云蜂农 创业

本报讯 记者夏晓茵 通讯员丁南森报道 眼下,正值百花盛开的季节,当蜜蜂们忙着采花蜜的时候,它们的主人也没闲着。这不,自从获得了装有“蜜蜂E路通”软件的智能手机后,缙云的80余位蜂农正在利用智能手机中的“蜜蜂E路通”软件,将养蜂日志发送至终端。这样,网端管理人员便可通过监督蜂农养蜂日志发送情况,一旦出现产品品质问题就可追溯原因及责任人,实现对蜂蜜质量的实时监控。为了学好这一记录技术,日前,省农科院的技术人员就如何使用追溯系统对蜂农们进行了培训,蜂农开始用手机创新地实现了养蜂日志发送情况,一旦出现产品品质问题就可追溯原因及责任人,实现对蜂蜜质量的实时监控。

今年45岁的李众富是个地道的养蜂专业户,从22岁开始他就跟随父亲学习养蜂技术。养了20多年蜜蜂的他,如今养着140多箱蜜蜂。“以前我每天都要写养蜂日志,有时候嫌麻烦就懒得写了,现在有了这个系统,只要

动动手指,全都搞定了。”李众富告诉记者,以前的养蜂日志主要是写养蜂场地、天气情况、产量以及用药情况等等,比较复杂琐碎,经常会出现遗漏信息的情况。而且养蜂人的文化程度普遍不是很高,难免有些蜂农不会写字,那情况就更糟了。“现在好了,有了这个可追溯系统,操作特别方便。”李众富说完给记者演示起了“蜜蜂E路通”这款软件。

缙云县目前年养蜂3万箱,养蜂年产值3000多万元。在没有智能终端之前,蜂农都是用笔记记录养蜂日志,假如蜂蜜质量出现问题,难以追溯责任人。现在点开软件,用其本人注册的账号登录后,蜂农的蜂群管理、蜂病防治、蜂产品生产和蜂器具消毒等信息一目了然。蜂群管理还按春夏秋冬四季分类,蜂农的日志还有分享的功能,大家进行交流和学习都非常方便。

陈闻骁,出生于1990年,大学刚毕业后,就做起了导游行业。前年,回到家乡平湖后,他选择了自己创业开“猪肉铺”,当起了“卖肉小老板”。陈闻骁的猪肉铺开在平湖乍浦海鲜农贸市场,周边聚集了多个居民区,市场的生意还不错。他说,只要踏实勤奋,无论哪份职业都能闯出一片天空。

## 长兴的吕山湖羊火了

本报讯 通讯员孙建新、季芳芳报道 日前,刚刚举办完一年一度的“吕山湖羊节”,湖州市长兴县的吕山湖羊又登上了央视7套主办的第五届魅力农产品嘉年华晚会。在晚会的第一板块“三羊”开泰节目中,长兴的吕山湖羊获得全国“十大魅力农产品”称号。这是此次评选活动中浙江省唯一获奖的农副产品的。

如今,越来越多的吕山人民加入

了“养羊大军”,一步一步地圆着他们的“湖羊梦”。土生土长的吕山人施秋芬是长兴永盛牧业有限公司的法人代表,2012年她毅然投身到湖羊养殖行业中,在她精心经营下,短短两年多的时间,她的湖羊养殖越来越具规模,发展势头也越来越好。

据了解,近年来,长兴县市场监督管理局依托职能,积极助推吕山湖羊发展。针对湖羊养殖户无营业执照

照,养殖规模小、经营分散等情况,该局鼓励湖羊养殖户扩大规模,开办湖羊养殖公司、湖羊农民专业合作社和湖羊家庭农场。目前,吕山乡已有3家湖羊农民专业合作社,3家湖羊养殖公司。

“接下来,我还打算将湖羊养殖与旅游观光相结合,形成一个完整的产业链。”在谈到今后的发展时,施秋芬信心满满地说。

创业路上

## 90后大学生当起“卖肉小老板”

通讯员徐志良报道 “给我来1公斤筒骨”、“我也来1只猪脚”、“给我称半公斤瘦肉”……每天早晨6时,多数年轻人还在睡梦中时,陈闻骁却已经来到猪肉铺做生意了。

陈闻骁,出生于1990年,大

早上7时,陈闻骁的猪肉铺迎来了小高峰,三三两两的“大哥大姐、爷爷奶奶”来到他的摊位前,开始选购起新鲜的食材。陈闻骁刚开始并不负责店里切肉称肉的事,这些主要由店里的老师傅来负责操作。陈闻骁说,一般下午生意要少些,他会利用空闲时间跟老师傅学切猪肉。“现在对分切猪肉也越来越拿手了,估计再过一段时间,我也能出师了,这样老师傅不在的时候,我也能切肉了。”陈闻骁说。

“现在一天大概能卖掉一

头猪。年底的时候,很多人加工香肠,我们店带辅料加工生意还不错。”对于自己的猪肉生意,陈闻骁显得信心十足。

“当时我们很奇怪,年纪轻轻的怎么跑来卖猪肉,现在看来他是个踏实的小伙子。”隔壁店主给出了这样的评价。陈闻骁说,他是海南三亚学院旅游管理专业的学生,刚毕业的时候一直留在海南做导游。

“其实,比起现在这份工作,导游工作也很辛苦。”陈闻骁说,看似风光的导游,由于带团的需要,经常凌晨就要起床,吃饭也不定时。后来新《旅游

法》颁布后,对导游限制比较多,陈闻骁就回到了家乡。

刚回家时,陈闻骁选择了报考大学生村官,为了准备考试,他也是全身心复习。“结果没有考上,我还为此消沉了一段时间。”陈闻骁说,最后,在家人的建议下,走上了自己创业的路子。

陈闻骁说,卖猪肉是经过深思熟虑的:父母也在这个市场做粮油批发生意,生意还不错。另外,父亲以前也养过猪,认为做这事成本小、风险不大。

“我发现这里的猪肉基本没有什么知名的品牌,之前在

上海找朋友玩的时候,发现嘉兴本地品牌膳博士比较火,决定加盟这个品牌。”陈闻骁说,“我还专门到嘉兴的几个门店去看,问那里的师傅,觉得这个品牌还是有市场的。”

就这样,陈闻骁的猪肉铺起步了,虽然第一个月够开支,但是第二个月店铺生意开始有了起色。“这里周围的上海人比较多,应该能做好。”

陈闻骁说,他现在的主力就是希望自己的猪肉能卖给一些企事业单位,今后也会拓展网络销售渠道,为附近居民送货上门。

## 黄岩供电:“和合聚力”总动员

点多、线长、面广、与国际民生息息相关的特点,积极拓展企业文化“和合聚力”工程建设思路,特邀请苏州科技大学温波教授授课,向在座党员干部、入党积极分子及团员青年作题为《和合文化与企业文化建设》的讲座。讲座通过阐述和合文化的内涵及历史

新发展、和谐发展、可持续发展四种能力,公司员工应提高政治、道德、法制、职业四方面素质,强化人才队伍培养,通过企业文化“和合聚力”工程建设同时实现人企提质共进,更好地履行社会责任,更好地服务电力客户,不断提高企业的社会认同感和美誉度,树立良好的企业形象。

许旸 蔡婷

## 温州银行股份有限公司信贷资产债权转让招标公告

资格商业性买受银行业信贷资产。

### 三、招标组织安排

转让方配合符合条件的意向受让方对拟转让信贷资产进行现场尽职调查。

### 四、转让方式

本次转让为公开招标,报价日定于2015年3月29日。如果只产生一家符合条件的意向受让方时,拟采取协议转让方式。

### 五、有效期限

本次招标公告有效期截止2015年3月29日。

### 六、其他事项

1. 为力求规范、公平,本次资产包将转让的基准日设定为2015

年2月28日。即受让方与转让方签订正式合同后,全部转让信贷资产从2015年2月28日后的现金等收入全部归受让方所有。

2. 若受让方因主观因素放弃或恶意抬高中标价格后再放弃的行为,今后我行在信贷资产转让业务上将不与其合作。

3. 本公告不构成转让上述信贷资产的要约或承诺。

4. 本招标文件的解释权属招

标单位。

联系人:王先生、戴先生

电话:0577—88990712

温州银行股份有限公司

2015年3月23日

## 常山农信联社“三个看”深入整改落实

近日,常山农信联社开展教育实践活动整改落实“回头看”,重点做好了“三个看”。正在整改的是是否进展顺利;尚未整改的是是否已经采取措施抓

紧推动,整改中的一些新情况、新问题是否及时跟进。二是看建章立制情况。对照制度建设计划,看制度规定“废、改、立”

工作开展情况,计划中明确的制度是否已经建立,是否采取措施抓好制度落实。三是看专项整治情况。对照落实省农信联社党委专项整治工作要求,重点看专项整治任务是否落到实处、取得实效。

江晨晖