



张阳春站在包装盒上,检验鸡蛋包装盒的抗压能力。

见习记者王艳报道 安吉小伙张阳春,2006年大学毕业后,先后在成都、上海、北京等城市工作,月收入过万。可是去年他却做了件“傻事”,放弃大城市让别人艳美的高薪工作,硬是凭借一股干劲和钻劲,卖起了他的“老莱子”山里货,把家乡的土特

产推向互联网,微进朋友圈,带领乡亲们共同致富,也实现了自己的创业梦想。

记者见到张阳春时,他刚结束和客户的洽谈。张阳春看上去仿佛是邻家的大男孩,阳光、睿智、诚恳,给人一种一见如故的感觉。张阳春说自己从

进取人生

张阳春:带领乡亲共致富

小在农村长大,对农村有非常深厚的感情,特别是在城市里生活久了,对家乡格外眷恋。

然而真正决定投身农村创业,始于去年9月。有次家里炖了只笋干土鸡煲,张阳春正好和妻子从外面散步回来,老远就闻到了香味,两个人异口同声地说:“真香啊!”土鸡煲端上桌,他忍不住先尝了口汤:“真鲜啊!”说完就用手机拍起了照片,晒到了朋友圈。这让生活在大城市的朋友们羡慕不已,开玩笑说让张阳春下次带着土鸡给他们尝尝鲜。笋干、茶叶、土鸡蛋、土鸡,这些再普通不过的农产品,在城里人眼里都是宝贝。一个大胆的念头在张阳春的脑海里产生:何不利用休假时间,凭借自己广阔的朋友

圈把这些土货卖出去?

第一次尝试,张阳春在朋友圈晒出了自家的白茶和绿茶,结果茶叶很快卖到脱销。顺带着,他把邻居家里的茶叶也销售一空。张阳春看到了原生态农产品的广阔市场,他毅然辞职,注册了“老莱子”山里货商标,办理了食品流通许可证。为了做一块像样的招牌,张阳春做了第二件“傻事”。他专门买回了雕刻刀、砂纸、金漆等整套工具、材料,翻出了家里的老古董,一块100多年历史的木板,一点一滴地学习雕刻、打磨、上漆等。花了大半个月的时间,张阳春亲手打造了“老莱子山里货”的金字招牌。接着,张阳春在家里开出了实体店总店,店里配备了最现代的收银系统,除现金支付外,还

支持银行卡、支付宝等支付方式,并免费提供WiFi。

“茶叶、笋干、土鸡蛋、土鸡等,凡是安吉当地的特产,我都将它们挂到网上。可是因为缺乏经验,近千只土鸡蛋在运输途中大部分摔碎了。怎么办?这些客户可都是铁杆粉丝啊!”张阳春笑着对记者说。不服输的张阳春连夜琢磨鸡蛋的包装问题,他花了近两个月的时间先后试验了十几种鸡蛋包装方法,用泡沫、报纸、米糠、隔板等,分别对鸡蛋进行抗压和抗震试验。张阳春边比划着边说:“把鸡蛋包装好后从2米高的地方抛下,接着我整个人站在盒子上,然后打开包装盒检查鸡蛋破了几个。这样反反复复地试验,又白白地浪费了100

多斤鸡蛋。也许这是比较笨比较傻的方法,但是成功没有捷径可走。”找到抗压和抗震最好的方法后,为了表示歉意和诚意,张阳春又做了次“傻事”,对第一批购买鸡蛋的客户重新免费发货。这次“傻事”,为他赢得了口碑和信誉,还有更多的客源。

吃亏是福!张阳春凭借良好的信誉、优质的产品逐步打开了市场。前不久,他还和宁波、安吉的几家大饭店、上海奥林匹克俱乐部建立了良好的合作关系。老莱子山里货成为他们特定的供应商之一,产品常常供不应求。

张阳春对记者说:“父母原来一年在茶叶上赚不到2000元,今年春天仅茶叶就卖了2万

元,收入是原来的10倍多。而其他村民们的家庭收入也同样成倍增长。”

山里土特产产量有限,张阳春不满足于现有的农产品。他发现家乡竹林里有一种珍贵的野生中草药——黄精,是药食两用的天然补品。于是,他毫无保留地教乡亲们如何辨认,如何采摘,如何加工,让乡亲们趁着空闲的时候来挖、加工,然后统一收购销售,带领乡亲们一起实现了共同致富。

现在除了照看老莱子山里货,张阳春也时常往杭州、上海、北京等大城市跑,主要是洽谈合作,招商引资,以更好地开发家乡资源,让乡亲们在家门口就能找到工作,过上更好的生活。

耳闻目睹

大学生“微商”创业遇纠纷

微信聊天记录作证据起诉获赔

通讯员松法轩 记者冯伟祥报道 相较于传统电商的“淘宝”,近年来在“朋友圈”爆发式扩张的微商,以另辟蹊径的方式占领了电商的另一个阵地。但是因为缺乏一个完善的交易体系,导致微商的交易容易出现纠纷,甚至让原本的朋友“反目”。

宁波一名在校女大学生在读书期间,利用微信平台进行微商创业,结果却遇到买卖纠纷。她向法院提供微信聊天记录9页作为证据材料,待证自己与被告交易的经过。日前,松阳法院审结了这起网络购物合同纠纷案,采信了微信聊天记录。

小应是1996年出生的一个女孩,松阳人,目前在宁波一所高校读书。2014年4月,因为看到朋友圈中商品的刷屏,也了解到一些朋友通过朋友圈赚到了人生的“第一桶金”后,小应萌生了自己创业的想法,于是说干就干。

2014年4月初,小应通过自己的初中同学,认识了代理化妆品的小林、小陈夫妻。虽然小林(1990年出生)和小陈(1993年出生)也很年轻,但他们在微信圈中已经是比较高级的代理商了,可以从厂商那里直接拿货。

面对小应的代理要求,小陈也是蛮高兴的,于是双方一拍即合。

从2014年4月初到同年9月,双方一直合作进行网上交易,由小应订购好货物,对方计算好金额,待小应将货款汇入对方账号后,对方即将货物发给小应。就这样半年时间里,双方交易顺利,合作愉快。

因为小应还是在校生,9月开学以后,学业的压力让她无法全身心投入微商中,导致业绩下滑。

据小应说,他们之间的合作也正是这个时候出现问题,因为自己拿货少了,导致小陈不高兴了。

2014年9月6日,小应通过支付宝转账付款336元,购买一箱芦荟胶,但小陈没有发货。在微信联系的时候,小陈只说等第二批货到了以后一起发。因为已经合作了近半年,小应没感觉有什么问题。

但是到了2014年9月10日,因为一批洗发水销售不好,双方之间的矛盾逐渐显现。据小应说,经协商,小陈最终答应了小应的换货要求,于是小应在小陈丈夫的要求下,将这箱洗发水放在了松阳县城小林亲戚开的一家酒店的前台。因为以前按这种方法交易了10多次,所以小应也并不以为意。

到了9月13日,因为小应已经回宁波学校了,所以就按正常的交易量,委托其父亲向小林的卡里打了2800元货款。但是随后的几天,小应却没有收到任何货物。通过微信交涉,小应不但没有得到满意的答复,还被小陈直接拉黑。

后来小应经辗转找到了小陈的丈夫小林。不过面对小应的还款要求,小林还是拒绝了。无奈之下,今年4月,小应向松阳法院起诉。

法院受理后,于今年5月4日、6月17日公开开庭进行了审理。被告小林、小陈夫妻俩经法院合法传唤,无正当理由拒不到庭。

在第一次开庭的时候,因为小应最先联系的手机丢了,一些关键通话记录无法找到,只能先补齐证据,等待第二次开庭。

通过努力,小应找回了一些微信聊天记录和银行存款凭证、转账记录,不过她提出的退回在酒店前台换货的货款的要求,却因为缺少证据而得不到支持。

法院经审理,最终判决被告林某和小陈某退回小应货款共计3136元。

此案提醒人们,网络购物一定要且有风险意识、证据意识,以便起了纠纷后有备无患。

创业人生

他是一个幸福的厨子

记者许瑞英报道 在杭州市余杭区的瓶窑,阿琴美食,是一家在当地经营了16年的地标性餐馆。因菜品极具特色,口味纯正,很多食客都慕名而来。今年4月,阿琴美食老店新开,更名为“春田花花”,新开业的餐馆面积比老店足足扩大了一倍,并且与时俱进地走起了时尚路线。乡村美式的装修风格,清新雅致的桌椅凳,简洁又不失精致的餐具,生机盎然的绿植以及墙上造型精美的挂件,让整个餐厅沐浴在精致、时尚的氛围中,“春田花花”也一跃成为目前瓶窑最火的餐馆之一。

“春田花花”餐馆的老板王荣伟,是位70后的帅小伙,土生土长的瓶窑人。王荣伟没有可以倚靠的家庭背景,没有雄厚的启动资金,甚至他的发家史完全可以用坎坷来形容。

王荣伟小时候家境不好,母亲又去世得早,上学的时候,是学校里不折不扣的特困生。初中毕业以后,王荣伟就放下学业到杭州打工了。

最开始,因为手头没技术,王荣伟只能去干体力活,每天晚上踩三轮车,成了杭州话里的“蹬儿哥”。当年,身高1.70米,体重只有100多斤的小王,为了能多赚一点,常常接下别的蹬儿哥不愿接的单子。

后来,杭城流行起了“残疾车”,王荣伟就开着“残疾车”去四季青、火车站、小商品市场等地拉客,生意好的时候一天能赚200多元。但心气颇高的



王荣伟生活照

王荣伟觉得,这终究不是长久之计。

上世纪90年代初,在朋友的介绍下,王荣伟来到杭州大学(现为浙江大学西溪校区)的一家来宾餐厅端盘子,同时学习厨艺。1994年,有了一点积蓄的小王,决定返回瓶窑开始自主创业。他看中了瓶窑大观山果园附近一家20平方米的店面,于是用高利贷借来的1万元钱开了个小吃店。可惜一年后血

本无归。

这次失败的创业,并没有让王荣伟灰心。从那之后,小王辗转去上海等地的星级饭店做厨师,从最底层的配菜工做起,一点一滴学习。小王的勤奋让他在这个行业里很快崭露头角,从小厨一直做到大厨。聪明又好学的王荣伟在这几年时间里,不仅厨艺大长,也学到了不少饭店经营管理经验。这也为他日后涉足餐饮业,打下了坚实的基础。

再次回到瓶窑后,王荣伟选择从大排档做起。一辆三轮车,一个煤气罐,几个炒锅,就构成了一个流动厨房。每天傍晚5点,他都会出现在瓶窑闹市街头,专做各种小炒,风雨无阻,几乎每天都做到凌晨2点半。虽然辛苦,但看着手里的钱慢慢多起来,他受到了莫大的鼓舞。因为对餐饮卫生特别讲究,再加上炒菜麻利、味道又好,价格也公道,王荣伟的大排档获得了一大批粉丝。“从余杭各地慕名赶来的人很多,最多的一天大概来过200多人,翻桌了好几次。”王荣伟至今仍清晰记得当年的“盛况”。

大排档开了5年,王荣伟赚了50万元。有了这笔钱,2004年,王荣伟找了个店铺,开始正儿八经开饭店,即阿琴美食。饭店成功经营10年后的今年,王荣伟决定再进一步,开一家与时俱进的新饭店,春田花花餐厅于是应运而生。春田花花这个名字,也是他新婚妻子的网名。

前不久,王荣伟的双胞胎女儿顺利降生,可谓生活事业双丰收。老店新开后,王荣伟的工作更加忙碌了。但只要有空,王荣伟便会给家人烧饭烧菜。王荣伟觉得,能陪伴着亲人们过平凡的生活,这就是属于自己的幸福生活。

种植莲子,增收好门路



7月24日,建德市航头镇瑯塘村的莲农们忙于在田间采收莲子。据悉,今年该市大慈岩、航头、大同等镇共种植以十里荷1号、建造17等优良品种为主,总面积1.2万亩,预

计平均干莲子亩产量可达80多公斤。按照今年每公斤80多元的价格计算,亩产值可达6000多元,这真是农户增收的一条好门路。
通讯员宁文武 摄影报道

路在脚下

退伍兵和他的“世外桃源”

通讯员钟伟、许东海报道 绍兴市柯桥区稽东镇龙东村海拔600多米,这里常年云雾缭绕。就在这个小山村里,优秀退伍军人王陶中,正在打造着属于他的“世外桃源”。

1981年出生的王陶中,曾在台州市消防支队椒江大队服役,立个人三等功一次,嘉奖多次。2004年8月12日,他还经历了一次生死“考验”。那天,台风“云娜”在台州登陆,王陶中接到任务:临海的一家酒店煤气泄漏,需要赶到现场进行处置。在执行任务时,王陶中被大风吹出20米之外,重重摔在花坛中。

退伍后,王陶中婉拒了台州当地几家企业的招揽,回到了家乡绍兴。“主要还是深爱自己喜欢的一家电视栏目影响。”王陶中拿出三四本笔记本,上面记录着中央电视台《致富经》栏目的大多数内容摘要。

“我的偶像是一个叫谭启树的养殖户,他因为小儿麻痹症只能双手走

路,却通过养猪致富。”王陶中说,他在《致富经》里看到谭启树的事迹后,就萌生了自己发展种养农业的念头。他根据当地的地理气候,选择《致富经》里介绍的特色农产品,想进行种养,打造一处“世外桃源”。

创业难,而对于像王陶中这样一没资金、二没经验的“门外汉”来说,更是难上加难。2011年,王陶中拿出女儿的1万元压岁钱,从自家6分自留地上开始创业。他自己买砖头、石棉瓦、水泥,运到村里后,再自己背上山。

“整整10吨多的建筑材料,我一个人慢慢背上了山,搭建了36平方米的绿壳鸡舍。”王陶中说,从军营里出来的汉子,啥都不怕,何况是这么点苦。为了打开绿壳鸡蛋的销路,王陶中无论远近,都会送货上门。

王陶中养绿壳鸡的同时,还种植了樱桃。但由于第一次购买,他被黑心商家“坑”了一把,种植的樱

桃树只开花不结果,成了观赏树种。“那时候养鸡要饲料钱,买树种也要钱,口袋里最穷的时候只剩下5元钱了。”王陶中在亲戚朋友3万元、1万元、3000元的帮助下,才渡过了难关。重新种上了樱桃树,一年之后,靠着卖绿壳鸡蛋,王陶中掘到了第一桶金——1.5万元。

目前,王陶中承包的土地面积已达70亩,他给自己的“世外桃源”取名为樱之缘家庭农场。在青山绿水中,500多棵乌克兰大樱桃去年开始挂果,当年采摘500多公斤。如葡萄般成串的大樱桃色泽红亮,当即吸引了众多游客前来采摘。今年,王陶中的樱桃又引来了众多回头客。

“从6分自留地到如今70亩山地,我的梦想在不断地成真。”王陶中笑着说,自己是从军营中走出来的,有着更多的坚强,相信自己的“世外桃源”将会更美丽。

海宁烟草：许可证行政审批“一清二理三查”

为切实规范零售许可证管理工作,进一步健全和完善烟草专卖行政许可制度,近期,海宁市烟草专卖局采取“一清二理三查”三项措施,不断优化许可证行

政审批工作,力求为人民群众提供更加优质、高效、满意的办证服务。

“一清”权力。全面启用“阳光审批系统”让权力在阳光下运行,以电子流转取代纸质流转,真正实现“非接触”式内部流转,进一步提升工作效能。“二理”流

程。组织办证人员认真学习《烟草专卖零售许可证业务手册》,对零售许可证申请、受理、审批、发放等环节进行重新梳理,简化办证流程,规范文书制作,确保零售许可证依法依规办理、

高质量办结。“三查”问题。对当前阶段许可证管理工作进行自查自纠,及时排查许可证办理过程中的隐患

和问题,详细列明问题清单,提出有效整改措施,确

保零售许可证制度规范运行。

周曹琴

基层在线

柯城农商行：开普惠快车,筑农信梦想

今年4月,“普惠快车”系统的推出,为柯城农商行普惠助农便农增添了双翼,“过去办理贷款要在两个系统内进行切换、录入,现在通过‘普惠快车’系统,能一次完成贷款审批,真正实现信贷操作流程优化”,这是客户经理办贷时的感慨。

6月份以来,该行通过抓好全辖员工齐心、抓住宣传重心、探访农户真心、维护信用核心、服务客户用心的“五心”工程

建设,加速使普惠快车信息录入及评价工作。截至7月20日,共计录入农户信息63095户,采集农户头像、指纹信息15477户,发起评价38353户,用信20880户,用信金额达20.6亿元,30万元以下小额贷款均通过普惠快车信贷系统发放,农户对该行的普惠支农工作交口称赞,真正实现了小额农贷支农、惠农、便农的普惠金融梦。

徐芬

教育引导 氛围烘托 警钟长鸣 平湖烟草“三举措”加强党风廉政建设

一直以来,平湖烟草十分重视党风廉政建设,始终坚持把廉政建设融入到各项工作学习活动中,并贯穿于烟草专卖工作的方方面面。

一是教育引导,用廉政文化激励人。开展荐廉文、读廉书、思廉政、查廉行活动。组织全体专卖执法人员熟读深

思、研讨交流,并查找不足,使每位专卖执法人员在学习自我学习中升华思想境界,在廉政文化熏陶中正心明志,在讨论交流中启发受益。二是氛围烘托,请人民群众监督人。将党风廉政建设进一步向社会延伸,邀请零售客户和消费者监督专卖执法人员执法行为,定期向零售客户征

江山农商行组织讲座弘扬法治

近日,江山农商银行组织机关全体员工和各网点负责人及以上的人员集中观看“依法治国”讲座视频。

在两个小时的讲座中,既有具体实践,又有客观分析,既有理论高度,又有实践意义。此次讲座在干部职工中引起反响和共

求意见,开展零售客户、消费者满意度调查,使人民群众的监督成为烟草专卖廉政建设的重要内容。三是警钟长鸣,做风清气正平烟人。注重廉政文化的熏陶和廉洁品格的塑造,通过改善和零售客户的关系以及优化执法服务来检验成效,树立专卖执法人员“人人是窗口,处处树形象,事事讲服务”的意识,开展优质服务竞赛,推行限时稽查、辅导性执法、预约服务等措施,使专卖执法工作人员的执法、行政作为公开透明。

王晓平

鸣,大家一致表示,将认真学习党章、宪法和法律法规,自觉养成学法、懂法、守法的良好习惯,坚持依法办事、依规办事,坚定立场和原则,坚守道德和准则,坚决维护国家法制尊严。

王伶俐