

# 身残志坚的牧羊女毛珍娟



看着成型的羊奶皂,毛珍娟脸上笑开了花。



毛珍娟在山上放羊。

**见习记者王艳摄影报道** 在江山市清湖镇和睦村沿途打听坞里山羊场,好几位热心的村民给记者指路。从山脚沿着山路步行,10多分钟后,几十只羊啃食青草的画面映入眼帘,一位身材瘦削的“牧羊女”被羊群幸福包围,电影《少林寺》中“牧羊女”的情景,不由地浮现在脑海。

羊群见到陌生人害怕的表现引起了牧羊女毛珍娟的注意,她转过身才发现记者的到来。记者和她面对面谈话,她总是答非所问。尽管之前就听说她耳朵不好使,但没想到几乎是全聋的状况。后来的采访只能用笔写文字来进行。

毛珍娟因为小时候生病,听力低于常人,这些年来听力逐年下降,现在属于听力二级残疾的“残疾人”。她平时与外人交流,都需要看别人写字。听力障碍让毛珍娟失去

了很多就业的机会。求职屡屡碰壁在给毛珍娟打击的同时,也更坚定了她自己创业的决心。

2012年,毛珍娟到杭州的一位朋友家中玩,这位朋友家承包了大片山地,养殖了近百只奶山羊。每天和朋友一起放羊、喂羊、挤羊奶,和羊群的接触让她倍感快乐。创业养羊的念头在她心底萌生,也得到了家人的支持。2013年3月,毛珍娟从外地买来4只奶山羊羊羔,在自家的山场里搭建了羊圈,就这样走出了创业的第一步。割草、放羊、喂羊,毛珍娟每天与羊为伴,和羊培养感情,观察羊的习性,积累养羊的经验。在养殖过程中,毛珍娟交到了不少有共同兴趣的朋友,相互学习养殖知识。由于经常到畜牧兽医站请教,那里的兽医也成了她的好朋友。与人交流非常不便,每次学习请教,她都把别人写给她的经验整

理成笔记,对于自己不懂的,她总虚心请教。很多人被她身残志坚的创业精神感动,都乐于给她真诚的帮助和指导。

试养了9个多月,积累了一定养殖经验后,毛珍娟决定扩大养羊规模。2014年年初,她投入所有的积蓄又贷款10多万元,租用了和睦村坞里山场,建设了百余平方米的羊圈,种植了玉米、红薯、牧草等“羊粮”。一切准备妥当后,她从陕西买来20只奶山羊,养羊致富的梦想正式开启。每天早上5点,毛珍娟就起床开始一天的工作,喂羊、放羊、割草、清理羊圈,同时做好山羊的疾病预防和接生工作。尽管和人们语言交流困难,但是那些羊因为朝夕相处,似乎都能听懂毛珍娟的语言:毛珍娟对着羊圈喊几声,那些羊就知道该和主人去山坡上吃草了;

毛珍娟再一呼唤,那些羊又乖乖跟着主人回到羊圈。毛珍娟一个人几乎包揽了所有的养羊工作,艰辛劳累,但她却乐在其中,脸上始终荡漾着笑容。

去年底,在到其他羊场取经的过程中,朋友送给毛珍娟几块羊奶皂。她试用后,感觉效果很好。通过网络查询和向朋友请教,她觉得手工羊奶皂大有市场,于是购置了挤奶器、消毒柜、冷藏柜、搅拌机等设备,自己也开始了研制羊奶皂。羊奶皂由当天现挤的鲜羊奶,经过消毒杀菌,再用优质橄榄油、山茶油、葡萄籽油等,按比例调和,经过搅拌、入模、皂化而成。没有经验可循,全靠自己摸索,经历了多次的尝试和失败,但毛珍娟始终不放弃。第一批像样的羊奶皂做成已是几个月以后的事,毛珍娟和家人先试用,

## 印上地图的窗帘成了抢手货

**通讯员钟伟、张影报道** 9月7日上午10时许,位于中国轻纺城窗帘布艺市场的“窗帘动力”门庭若市。来自山东的客户袁春红说:“我们做了几十年的窗帘生意,看到这家的窗帘,觉得眼前一亮,正是我们心中期待的窗帘。”

原来,传统的窗帘通常具有遮光和美观两个功能,然而,“窗帘动力”却在窗帘上面印上世界地图、中国地图等,把窗帘变成了知识之窗,受到消费者青睐。

5年前,丁伟和妻子拿出了20万元积蓄,开了一家名为“窗帘动力”的门市部,走上了创业之路。几年后,渐渐摸出门道的丁伟发现,同质化严重的窗帘产品,很多时候是在拼价格。看似每天有大量订单,夫妻两人忙得顾不上吃饭,但利润却十分微薄。

丁伟想,窗帘在家庭以及办公室的空间中,占了非常醒目的一个位置,是否可以通过增加窗帘的功能性,提高其附加值呢?平时喜欢研究地图的丁伟,脑子里突然闪现一个灵感。“我要把世界地图和中国地图,做到窗帘上去。”丁伟和家人说。

丁伟的奇思妙想,并没有得到家人的积极响应,但丁伟却越想越兴奋:地图窗帘,不光有助于青少年学习,也适宜于家庭书房和办公室。如果能推出,一定会受到市场的欢迎。

虽然心中有了这个灵感,但丁伟一直按兵不动,依然每日卖着传统的窗帘。直到去年下半年,丁伟拿到了由国家知识产权局核发的实用新型专利证书,他才开始着手请设计师设计地图窗帘。为了让地图窗帘的每一个轮廓和色彩的细节都与标准地图一致,设计师们整整花了3个月的时间。

今年春节后,丁伟在门市部里挂出了世界地图和中国地图系列窗帘,很快引起轰动,短短一个小时内,就接到了18笔订单。“窗帘动力”门市部里里外外挤满了客户,整整一个月,丁伟和妻子接单开发票开到手软。

看到地图窗帘成为爆款,一些商家就开始模仿制作并销售。但因为地图窗帘已申请了专利,最终这些商家不得不停止侵权行为。随后的半年,“窗帘动力”陆续推出了日历系列窗帘,核心价值观系列窗帘,全家福、婚纱摄影私人定制系列窗帘等,都在市场上引起了极大的反响。

目前,“窗帘动力”已经获得了8本实用新型专利证书。通过创意提高窗帘的附加值,不到一年时间,丁伟已经实现了利润翻番。前不久,丁伟又推出多个省的升级地图窗帘,河南省周口市的不少中小学,班主任挂上了“窗帘动力”的地图窗帘。

## “窗帘动力”创新的启示

■董柏云

眼下,同质化产品的窗帘,很多时候血拼价格,得到的只能是微利。同质的窗帘,经过创新,成就了“窗帘动力”。他的成功实践,无不给创业者以诸多启示。

首先,商机在于创造。只要我们像善于研究的“窗帘动力”生意人丁伟那样,具有敏感的市场意识,善于从“无”中发现“有”,从“无”中创造“有”,无限商机就会出现我们面前。

其次,营造市场需要。市场的别名叫“需要”,谁找到了需要谁就找到了市场。有的时候必须去发现。确实,现实生活中,有些两件事物表面看是风马牛不相及,但若将其联系或组合得法,就会产生相辅相成、互为促进的效果,即能营造出一番市场需要来,就能带来财运。我们有些创业者,在市场竞争方面的确着力不少,然而在营造出市场需要方面却努力不够,今后不妨在这方面多花一点功夫。

第三,创新莫弃“小”。创新在于每个人的职业之中,小职业中有大事业。文前提到的丁伟平日喜爱琢磨,在自己的岗位上,不断创新创造,最终成就事业。这说明,无论是企业还是个人,在技术创新过程中,要立足本职,实事求是,从细微处着眼,入手。小创意不仅投资少、风险小,而且也容易做到,只要时时处处留心、用心、细心、精心,便会有许多大景致和大作为。

# 敢想敢干能吃苦 睡过桥洞的“破烂王”逆袭成大事

**见习记者杜成敏报道** 宁波滕头强鸿再生资源有限公司位于奉化市三横经济开发区,整个公司仅有8名员工,2套设备,但是却完成了整个奉化市80%的废纸回收。2014年,该企业被评为中国再生资源行业百强企业。今年7月底,受中国再生资源协会的邀请,总经理陈志强赴京参加国内废纸回收利用标准的讨论与制订,在这场全国只有50人参加的研讨会上,陈志强是唯一的浙江代表:“我可以骄傲地说,我去参与了国家废纸回收规范的制定。”

**最底层的民工**

16年前,这位老家在安徽灵璧的陈志强,跟着老乡来到了奉化。那年他22岁,新婚妻子刚刚怀孕。

第一次出远门,第一次来到沿海城市,陈志强看着霓虹闪烁,他甚至不敢轻易过马路。因为贫穷,他只上了一年高中,既没学历也没技术,他唯一能做的事就是搬砖头。

当时的奉化,正值开发建设的高潮,这也催生了一支庞大的砖头经营队伍。每天有人打探消息,拆迁队到哪儿,他们就跟到哪儿。一幢幢破旧建筑在推土机前轰然倒塌,腾起的尘土灰烟还没散尽,他们就迫不及待冲进工地,在水泥瓦砾中扒拉砖头。几个小时下来,个个都是灰头土脸的,咳出的痰也是黑的,手脚伤痕累累。

每凑足100块砖卖10元钱,他们拼了命地干。

有一次,陈志强听说有一处公墓地要拆迁,便天天到墓地打探。等骨灰盒转移,拆迁队离场,他们便进入墓区,跳到墓坑搬砖头。越老的坟墓,砖头越好。夜幕降临,墓区里树木茂盛,阵阵凉风吹来,和着不知名的鸟叫,毛骨悚然。可他们不肯停工,担心这等好活被别人抢走。



晚上,一身酸痛地躺在床上,他不停地给自己打气,我不会永远这样。

陈志强的住处是一片废墟,他们用捡来的砖头铺在空地上,就变成了地砖。再用木头和雨布搭起一个简易帐篷,里面铺上席子,就可以睡觉了。夏天太热,陈志强就跑到奉化江上的中山桥,天晴时睡桥墩,下雨天就搬到桥下……

没人想到,这个睡桥洞的人有一天会成功逆袭。

**每天存100元**

辛苦打拼的那段时期,陈志强给自己定下了一个目标:每天都要存100元钱。

一天傍晚,陈志强拿着一堆零钱走进银行:“我存100元。”

“啊?”银行柜员一时没回过神来。

“对,就是存100元。”陈志强很

坚定地说。无论手头多么拮据,他每天下午都要去一趟银行,存100元钱。如果当天没挣够100元,他就向朋友借钱凑齐,第二天提醒自己努力干活。

那时候赚的钱大多是零币,有的硬币还沾有泥巴。也有老乡数落他:“借钱存银行,打肿脸充胖子。他不理会,我行我素。”

银行工作人员刚开始很好奇,甚至有点不屑,可时间长了,反而对这位年轻人生出几分敬意。

终于,来奉化两年后,他存的这笔钱凑成了创业的启动资金。

**不是肯吃苦就能成功**

一幢幢高楼拔地而起,砖头生意开始冷清,陈志强便把眼光投向废品回收上。虽然只上过一年高中,他却肯动脑筋,在别人数着砖、计划着每天收入的时候,他已经在想几年后的事。



↑中国再生资源协会秘书长唐艳菊(中)来到陈志强企业调研。  
←陈志强完成了从“睡桥洞”到老总的逆袭。

在捡砖头的时候,他看到奉化街头有很多收废纸的人,一些人还是他的老乡。于是,他脑海里产生一个计划:设立一个废纸回收站,专门收购老乡手上的资源。2002年,陈志强用此前存的钱,建立了他的废品回收站,这就是强鸿再生资源公司的前身。陈志强的妻子丢下襁褓中的儿子来奉化同丈夫一起创业。

在陈志强眼里,妻子是他坚强的后盾。刚创业时,妻子也只有24岁。城里的女孩子,这还是做个梦的年龄,而她却裹着头巾,跟着他们这群男人,走街串巷,收购废品。

刚开始,陈志强没多少钱,靠着捡砖头时积累的人脉和信誉,收购废纸都打的是白条,老乡也相信他。当时他的承诺是:“你什么时候要用钱,拿条子来找我就行。”因为没食言过,这种“打白条”式的经营

## 分立公告

经2015年9月1日宁波罗蒙环球商业广场有限公司股东决定,宁波罗蒙环球商业广场有限公司(以下简称“本公司”)拟进行派生分立,分立为存续的宁波罗蒙环球商业广场有限公司(以下简称“存续公司”)及新设的宁波罗蒙乐园有限公司(最终以工商核准名称为准,以下简称“新设公司”),分立前本公司注册资本及实收资本为119000.00万元人民币,分立后存续公司的注册资本及实收资本为60000万元人民币,新设公司的注册资本及实收资本为59000万元人民币,分立前后各公司股东及股权比例均保持不变。分立前本公司的债务由分立后的存续公司承担,分立后新设公司承担连带责任,或由宁波罗蒙环球商业广场有限公司与债权人另行签订债务清偿协议。

根据公司法和相关法律法规的规定,请债权人自接到通知之日起30日内,未接到通知的自本次公告之日起45日内,对自己是否要求本公司清偿债务或者提供相应的担保作出决定。并于该期间内以书面形式函告本公司,否则,本公司将视其为没有提出要求。特此公告!

本公司地址:宁波市鄞州区天童南路575号  
邮政编码:315000  
联系人:顾贤芬 任秀芳  
联系电话:13586659115,13566534639

宁波罗蒙环球商业广场有限公司  
2015年9月10日

## 龙游联社好操作风险“紧箍咒”

为进一步增强风险防控工作的预见性和主动性,筑好风险屏障,龙游联社从制度、责任、排查三力齐发,强化制度约束,健全防控体系。一是制度完善到位。完善制度梳理和修订,建立全面风险管理框架,风险管理

理覆盖各主要风险领域。二是责任落实到位。与每位员工签订自觉抵制非法集资个人承诺书;开展“回归本源、文化立行”活动,与全体员工签订合规从业承诺书,建立员工廉政档案,收集员工近亲属信息档案,以合

规文化改善内控。三是隐患排查到位。定期组织开展业务条线内控制度执行情况排查和评估,切实发挥业务管理、风险合规与审计监督“三道防线”的作用。对“九种人”落实行为动态,严密关注员工八小时外的行为动态情况,严防各类行为失范苗头和隐患。

徐小青

合农村特色、地域特色的支农产品,着力解决产业融资困难,促进行业转型升级;通过“走千访万”活动,采集普惠金额客户信息,使辖内2万余户农户获得“普惠快车”贷款,享受到农商行“支农惠农农利”的“红利”。

徐芬

## 柯城农商行以打造美丽乡村为己任

柯城农商银行以政府打造美丽乡村建设的号召为己任,立足“绿色信贷”、“银政合作”、“走千访万”,全力打造区域内美丽乡村建设,助推新农村建设驶入“快车道”。

今年以来,该行围绕“五水共治”和“三改一拆”,治理农村生活污水、

农村垃圾和违法建筑,不断完善客户信贷准入标准,加强“二高一剩”行业的信贷管理,打造农村“生态美”。通过不断增强服务功能,推动信贷政策产品化、本土化,创新推出“橘融通”柑橘产业贷款、“来易贷”来料加工贷和“合易贷”家庭农场贷款等一系列

杭州红鼎味餐饮管理有限公司  
有限公司注销清算公告

杭州红鼎味餐饮管理有限公司注销清算公告:本公司股东已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视其为没有提出要求。

安吉六合工艺品有限公司  
遗失中华人民共和国外商投资企业批准证书正本一份,批准号:商外资 浙府资湖字[2005]00271号,声明作废。