



汪爽练习舞蹈时的情景

通讯员许犇 见习记者杜成敏报道 非舞蹈科班出身,只凭一股热爱,她坚持学习舞蹈6年;为了追逐舞蹈梦,不惜放弃“铁饭碗”创业;在一片质疑声中,她顶住压力继续经营。她是30岁的梦想舞者——汪爽,两年前创办“舞芝灵女子舞蹈俱乐部”,如今已有学员300多人。她用毅力和信念,舞出了自己的人生。

## 创业创新

## 航拍无人机在柯桥起飞

通讯员钟伟、王秋莉报道 这些天,在浙江杭一电器有限公司董事长胡克飞的微信上,晒出的一段段航拍影像,赢得了朋友圈的高度点赞。“带着自己团队研发的航拍无人机去旅游。”这是胡克飞今年国庆长假最高兴的事情。

作为上世纪90年代的创业者,胡克飞深刻地感受到,当前不缺智慧,缺的是把智慧转变成现实的人。“当初下海创业,我是从两把电烙铁起家的,经过20多年艰苦努力,建成了一站式电子元件生产工厂。”胡克飞说,作为前辈,更应该支持新一代的创业者,为他们搭建一个实现梦想的平台。

今年4月,杭一电器公司成立了“极客桥”团队。“极客”是“GEEK”的音译,含有智力超群和努力的语意;“桥”就是搭建一个把智慧转变现实的平台。”胡克飞这样解释“极客桥”的内涵。

“极客桥”一经推出就吸引了许多国内外年轻创业者,如入选国家“青年千人计划”刘涛博

## 引以为戒

## 创业拓业务起邪心 售卖假机票被判刑

通讯员叶文兴 记者冯伟祥报道 买了3折机票出差,却想拿全价票回单位报销,自主创业从事票务销售的大学毕业生杨某了解到很多客户有这样的需求后,便违法购买假机票提供给客户,以达到既能揽客又能赚钱的目的。10月15日,杨某被丽水市莲都区法院以出售非法制造的发票罪判处有期徒刑3年、缓刑4年,并处罚金30万元。

今年29岁的杨某是丽水人,在宁波读大学期间曾在票务公司打工,积累了票务销售的经验和人脉。2009年杨某本科毕业后,自主创业做起机票销售的生意。由于头脑灵活,加之踏实肯干,杨某的生意经营得有声有色。

2012年,在销售机票的过程中,杨某发现时常有客户询问是否能够购买到“全价机票”。仔细了解后,杨某发现原来是部分客户在乘坐火车、打航班出差后,为了能回单位进行全价报销,就会购买“全价假机票”。发现这一“内幕”后,为了能够招揽

法院审理认为,杨某以营利为目的,出售伪造的航空运输电子客票行程单,情节严重,其行为已构成出售非法制造的发票罪。综合被告人的犯罪事实、情节、悔罪表现及社会危害性等,遂依法作出上述判决。

## 江山银警联动共筑“心防工程”

为提高市民防骗意识和能力,营造良好的社会治安环境,江山农商银行与江山市公安局联合开展“心防工程”之金融安全防范大型宣传服务进社区活动。

近日,“心防工程”宣传小组走进江山市东门社区文化广场,现场通过发放安全防范宣传页、讲解展板内容、解答居民提出的问题,给社区居民送上一份“安全大餐”。此次活动共发放各类宣传资料2000余份,接受咨询300余人次,受到了市民朋友们的广泛好评。

通过发布治安预警信息和开展防盗抢、防诈骗等金融安全防范宣传,揭露各类作案手段、犯罪特点,全面提高公众的金融安全自我防范意识和能力,预防和减少各类电信(网络)诈骗、盗抢储户案件的发生,保护人民群众生命、财产安全,实现源头预防、主动预防,确保社会治安稳定。

## 把梦想变成事业是幸福的

## 初次触“电”再难割舍

1985年出生的汪爽,生于奉化市松岙镇。10岁时,汪爽的亲戚从外地给她带来一个八音盒。伴随着清脆动听的音乐声,八音盒中一个轻盈、温雅的舞者开始翩翩起舞。初见芭蕾舞姿的一幕,仿佛一颗小石子投入平静的湖水中,在汪爽心中荡起了一阵涟漪。汪爽回忆道:“那时我只有一个感觉,八音盒中的女孩太美太优雅了,想象自己也能成为那个样子。”

从小学到初中,汪爽都在松岙度过。虽然没有很好的舞蹈学习条件,但她心中的舞蹈情愫从未熄灭。“一直到高三时要考传媒学院,我才第一次正式接受专业的声乐舞蹈培训。”汪爽告诉记者,“大学时想正式去学舞蹈,但又怕爸妈认为我耽误学业。”

汪爽对于舞蹈的梦想始终无法磨灭。参加工作以后,她报名参加了成人舞蹈培训班。由于报班时自己已近20岁,韧带已经基本成形,练压腿、劈叉这些基本功时特别痛苦。

那时,她住的地方离培训班有一个半小时的公交车程,到站后再步行20分钟,上一个小时的课,再原路返回。每周三次,风雨无阻。这一坚持就是6年。汪爽回忆说:“如果不是心中的舞蹈梦,我没法坚持下来。”

## 放弃“铁饭碗”重新出发

由于学生时期出色的工作表现,汪爽大学毕业后直接留校,担任学院院长助理一职。当年这份工作,是很多人眼中的“香饽饽”——工作简单、稳定、有寒暑假。她也在这个岗位上安逸地度过了6年。

2013年的某天,汪爽突然问自己:真的要这样按部就班地走下去吗?当初的舞蹈梦,这些年一直蠢蠢欲动。她想跳舞,想让更多没机会学舞的女孩也能跳舞。于是打算辞职去开成人舞蹈俱乐部。当她提出这一想法时,引起周边的人巨大反响。

围绕着汪爽身边的有两种声音。第一种是以父母、男友为主的反对派,认为一个女孩工作稳定性是首选,有学

舞的兴趣就好,不必当成事业,相夫教子是正常的轨道。第二种是以闺蜜为主的赞成派,她们认为28岁仍然年轻,即使失败也没关系。经过再三考虑,汪爽决定尊重自己的内心选择。

艰苦的创业与原来安逸生活是两个世界。郑爽拿着传单跑上街头,费尽口舌地去转变人们固有的舞蹈观念;为了放一块广告牌,跟物业磨破了嘴皮……尽管过程磕磕绊绊,不过最后她的舞蹈俱乐部还是正式成立了。眼看着心中的舞蹈梦付诸实践,汪爽觉得挺美好。

## 坚持初心美丽圆梦

为了让更多的人了解什么是真正的舞蹈,前三个星期,汪爽坚持公开免费教学。回忆起第一批报名的学员,汪爽兴奋地说:“我那时看学员填报名表,特别紧张,生怕自己做不好。”

成立第一年,学员报名人数寥寥无几,舞蹈俱乐部亏本十几万元。另一位合伙人不赞同汪爽“赔本赚吆喝”的经营理念,临时撤股。汪爽咬牙坚持

持,借钱筹款继续营业。

汪爽说,支撑自己坚持过来,除了小时候的舞蹈梦,还有学员们的陪伴。因为有汪爽,学员们逐步了解了舞蹈,爱上了舞蹈。35岁的学员董女士告诉记者,她起初来俱乐部学跳舞时,老公很不看好。但是当她在学员汇报演出中,表演了一支“彩云之南”的古典舞后,老公在台上拼命鼓掌,女儿也引以为傲。深受好评后,一些学员开始带着自家的孩子加入舞蹈班。

如今“舞芝灵”舞蹈俱乐部已成立3年,学员由原先的10余名发展到300余名;舞房由180平方米扩大到250平方米;教学舞种由爵士舞、民族舞、瑜伽、肚皮舞4种增加到如今的古典舞、现代舞等8种;具备资质的教练由3名到现在的7名,基本实现了当初的梦想。

汪爽说:“不忘初心,方得始终。创业遇到瓶颈时,想想自己最初的心愿,然后坚持上路,慢慢就会实现。这也是我想要同其他创业者说的话。”

## 经营有方

## 现代羊倌实践家庭农场梦

通讯员孙建新、吴市轩报道 近日,笔者来到位于湖州市吴兴区八里店镇路村的吴兴锋盛家庭农场,农场主费明锋和母亲正忙着手上的农活,在田间来往穿梭不停。

2013年,费明锋在路村村委流转了200多亩土地,率先试水家庭农场。“我是吴兴区首个家庭农场主。”说到这,费明锋有些自豪。他坦言,敢于做第一个“吃螃蟹”的人,主要是源于2013年中央出台的“一号文件”和湖州市对发展家庭农场给予的便利政策,“家人的支持也是我坚强的后盾”。费明锋从吴兴区市场监管局领回了“吴兴锋盛家庭农场”营业执照,成为了一名“职业农场主”。

费明锋站在长势良好的田地里,笑嘻嘻地对笔者说:“现在,农场里湖羊存栏数有3000余头,1至9月份销售额达到200万元。”

自从办起了家庭农场,一家人的生活重心都放在了农场发展上,老少齐上阵:父亲负责湖羊饲养和处理草料,妻子和母亲则在农田帮忙劳作,14岁的儿子假期也得蹲地头,而自己就像“大管家”,销售、宣传、养殖等样样都来。

在费明锋的家庭农场里,最引人注目的不是湖羊,而是一大片玉米、大豆等大田作物,不远处是一排排整洁的羊舍。“今年我种了200亩农作物,羊儿们全年都可以吃上新鲜草料。”费明锋说,玉米、大豆、蚕豆、稻米等大田作物,是湖羊的优质饲料,羊粪通过有机处理滋养农作物,在这200多亩家庭农场里,形成了一条完美的生态链,各个环节相互配合,污染物排放降到了最低,大大减轻了农场的运行成本。

去年,“吴兴锋盛家庭农场”被评为省级示范家庭农场。

费明锋一直是个爱折腾的年轻人。初中毕业后,他独自跑去北京闯荡,做起了服装买卖。2002年,费明锋回到家乡,在父亲宰羊卖羊的摊位上帮忙。不同于父亲等待客户上门,他主动提出对酒店等客户送羊肉到点,用一个月,就把销售额翻了4倍。“但到了第二年、第三年时,不少养羊户都不养羊了,年纪大的养不动,年轻人都不愿意养羊。”家里羊肉摊位的销售量大了,但费明锋却发现收购羊越来越难了。

2007年,费明锋突发奇想——自己建立一个规模化的湖羊养殖场,自产自销。他拿出家人积攒的30万元买房款,开始了他的湖羊养殖创业历程,并赚到了第一桶金。虽然很早就跟湖羊打交道,但从湖羊养殖大户“变身”家庭农场主,他费尽了心思,通过与浙江大学等高校院所的合作,创新湖羊生态养殖、良种选育、秸秆养羊等多种养殖技术。

## 假期便民服务情暖在外创业者

本报讯 通讯员刘永善、钟伟伟报道

10月7日晚6点,在家开始烧晚饭的龙游市公安局行政许可科户籍民警柳爱丽接到一个陌生电话后,立马赶到她工作的地方——龙游县行政服务中心公安窗口。原来,家住当地兰巨乡梅洋村的小蔡在温州市经商办厂,因厂里有事想当天晚上返回温州,而他的身份证就要到期。为能及时办理身份证件,小蔡试着拨通了公安窗口户籍民警的电话,没想到户籍民警柳爱丽马上过去,并顺利为小蔡办理了换证业务,使其能连夜赶到温州。

国庆期间,一些长期在外创业者返乡与家人团聚,而且很希望能趁着回家的机会处理一些必须本人到场的事情。为了尽可能地解决返乡的在外创业者实际困难,龙游县行政服务中心公

安窗口结合实际情况,采取预约服务、延时服务、上门服务等多种方式,为在外创业者、经商、就学、探亲、出游、行动不便等人员及时办理各类户籍和身份证业务,做到群众有办理需要可随时受理,确保随到随办,不跑冤枉路。据统计,和小蔡一样在国庆长假期间“享受”户籍咨询、办证、补证、换证等窗口服务的群众达360余人。



## 义乌评选跨境电商“牛人”

10月11日,跨境电子商务营销师职业技能大赛决赛在义乌工商学院举行,孙中安、单若琪和周园园等7名参赛选手,最终分获了五大奖项。本次活动共设一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名以及优秀客服奖、创意策划奖各1名,其中孙中安是本届大赛一等奖和创意策划奖的双料得主。

据悉,通过海选、初赛、决赛等环节,入围前三的跨境电商牛人,还获得了由义乌市人力资源和社会保障局授予的“义乌市技术能手”荣誉称号,以及义乌市总工会授予的“义乌市技

术标兵”荣誉称号。理论和实操成绩均合格的,还获得了电子商务师(二级)国家职业资格证书。其余理论和实操均合格的参赛选手,获颁电子商务师(三级)国家职业资格证书。

本次大赛由义乌市人力社保局、义乌市总工会、义乌市电商办主办,吉茂跨境电商职业技能培训学校承办。大赛旨在发现并培养义乌跨境电商人才,提高广大跨境电商从业者的职业技能。

通讯员张锦清 摄影报道

## 创业人生

面对动荡的阿富汗市场,宁波阿帕奇机械有限公司的取暖器外销业务经过4年深耕拓展,终于打开了销路,站稳了脚跟——

## 罗国定:风口浪尖争市场

通讯员张文胜报道 近日,阿富汗客商Tooraraila首次来到宁波阿帕奇机械有限公司,经过商洽,订购了6000台取暖器。他说:“‘阿帕奇’取暖器在当地市场名气非常大,我原先是二级代理商,现在成为一级代理商,今后主要开发西部3个省的市场,我对产品销路很有信心。”

阿富汗平均海拔1000多米,冬季严寒,部分地区最低气温达-30℃以下,这为取暖器提供了广阔的市场。集取暖、炒菜和野营照明“三合一”的取暖器非常实

用,配上一个装2公斤煤气的瓶子,移动也非常方便。据预测,整个阿富汗一年需要量在200万台以上。

然而,阿富汗各地经常发生恐怖袭击,治安环境恶劣,有的经销商也受到袭击,货款难以回笼。

据“阿帕奇”董事长罗国定介绍,2011年,该公司产品开始进入阿富汗市场,当时,国内已有5家取暖器企业在该国销售。到去年,只剩下2家了。今年年初,最后2家也都撤离了。

今年5月,他出差去阿富汗,

到达酒店当晚,1公里外就发生了爆炸。“每次外出,都要雇两名当地军人武装保护,即使这样还要非常警惕。”他说。

今年8月,该公司组建了一支由6人组成的小分队前往阿富汗,给经销商进行技术培训,同时开拓新市场。

刚返回的业务员崔科民回忆起在阿富汗的经历仍心有余悸。他说:“那里太不安全了,一个月经历重大爆炸事件就有15起,最多的一天发生3次,我们精神高度紧张,经常感觉地面在摇晃。”

此外,小分队还携带相关仪器设备,采集了当地气温、湿度、

他们曾去中国驻阿富汗大使馆咨询,使馆工作人员建议他们尽快离开。

由于阿富汗海拔高,空气含氧量低,造成取暖器煤气燃烧不充分,产生的热量较正常情况下有所减少。为此,小分队对产品做了有针对性的改进,受到了消费者的欢迎,也为经销商解了后顾之忧。“产品既便宜又好用,还要有售后保障,这是经销商的期待。”崔科民说。

昼夜温差、煤气纯度等数据。罗国定表示,这些第一手资料为今后开发新产品提供了依据,也为进一步开拓阿富汗及周边国家奠定了基础。

去年,“阿帕奇”销往阿富汗的取暖器有20万台,约占该公司出口量的1/6。今年前8个月已出口15万台,同比略有增长。罗国定对今后阿富汗市场信心十足,“阿帕奇”要集中火力打开阿富汗全国34个省的市场。”

## 江山银警联动共筑“心防工程”

为提高市民防骗意识和能力,营造良好的社会治安环境,江山农商银行与江山市公安局联合开展“心防工程”之金融安全防范大型宣传服务进社区活动。

近日,“心防工程”宣传小组走进江山市东门社区文化广场,现场通过发放安全防范宣传页、讲解展板内容、解答居民提出的问题,给社区居民送上一份“安全大餐”。此次活动共发放各类宣传资料2000余份,接受咨询300余人次,受到了市民朋友们的广泛好评。

通过发布治安预警信息和开展防盗抢、防诈骗等金融安全防范宣传,揭露各类作案手段、犯罪特点,全面提高公众的金融安全自我防范意识和能力,预防和减少各类电信(网络)诈骗、盗抢储户案件的发生,保护人民群众生命、财产安全,实现源头预防、主动预防,确保社会治安稳定。

周云毅

## 开化创新农信社与电商合作平台

开化农信联社着力提高农信社多元化服务,创新农信社与电商合作平台,实施电商进村服务。目前,开化联社已对全县的237个助农点进行统一规划,逐步实现“每点一人”的驻村服务模

式,为全面实行与电商合作进村服务打好基础。

开化联社对村级服务点的硬件环境按照“一块牌子、一名代办员、一本台账、一套制定、一台便农自助终端或助农POS、一只灯箱、一张业务办理台、一个宣传架”的标准进行配置。同时,强化对服务点代购员的日常机具使用辅导、风险防范提示和服务能力考核等,促进“软件”环境综合服务水平的提升。

马秀珍

对帮扶工作,由联社领导班子、中层管理人员与该县溪口镇灵下村47户低收入农户进行一对一结对帮扶,要求每年至少两次上门走访慰问联系户,通过资金扶贫、产业扶贫、金融扶贫、助学扶贫等形式帮助低收入农户脱困增收,切实提升普惠金融的品牌影响力和工程实效性。

徐小春

## 债权转让公告

温州银行股份有限公司已将718002013个贷字00028号、730002014个贷字00015号、730002014个贷字00130号、736002014个贷字00014号、743002013个贷字00047号、743002014个贷字00006号、743002014个贷字00010号、747002014个贷字00028号、758002012个贷字00147号、758002012个贷字00148号共10笔债权及相关权益转让给浙江省浙商资产管理有限公司,并将此事实通知各借款人,担保人及相关责任人。债权转让双方现公告要求各“义务人”立即向浙江省浙商资产管理有限公司履行合同约定或法院判决的全部义务。

温州银行股份有限公司  
浙江省浙商资产管理有限公司  
2015年10月1