

翁杰：“小多肉”开创幸福生活



翁杰和他的女友在自家农场。

见习记者王艳 通讯员丁南森报道 “我没有其他优势,唯一的优点就是能吃苦。”这是翁杰常挂在嘴边的一句话。

3年前,翁杰从浙江师范大学毕业后,放弃了杭州的一份白领工作,选择回到缙云老家创业。万事开头难!随着时间的推移,翁杰不仅走出了困境,还带动了乡亲们就业创收。

拒做白领回乡创业接连失败

翁杰的家境并不富裕,大学期间,除申请助学贷款和奖学金外,还要做很多勤工俭学的工作,如家教、促销员等。大四时,学交通运输专业的他被杭州地铁看中。面对一份专业对口的高薪白领工作,翁杰清楚:回农村,四年的专业知识相当于白读;而在大城市,做个普通的上班族,也并非自己的心愿。在他心里,一直都有一个执念:只有创业才能改变自己的人生,改变家庭的命运。最终,他毅然拒绝了那份就业协议,并决定回乡创业。

2012年,翁杰回到了缙云老家,开始了真正意义上的创业。他拿出自己的全部积蓄,并向亲戚朋友借钱,办起了公司。但不到一年,因行业不景气,不得不转行。2013年,他又建起抛光厂,半年内虽把投入资金赚回一半,但因大客户拖欠货款并潜逃,加之锁具抛光加工产生粉尘污染,翁杰不得不停产。

负债起家种植多肉植物

第一次创业失败了,第二次创业又失败了,还要继续吗?

“工厂倒闭后,我负债30万元,虽然当时心里有点慌,但我

不后悔,更加坚定了要创业,要翻身,证明给自己也给别人看。”翁杰说。

翁杰根据家乡多山、多竹林的特色,开始摆弄各种石制品、竹制品,并在淘宝网上开起了网店。各种新奇的根艺花盆、石头花盆、竹子花盆等手工花盆一挂到网上,很受爱花人士的喜欢,订单接二连三飞来。

在网店卖花盆、花瓶,翁杰常常会拿些花草草当拍摄道具,多肉植物也在其中。翁杰发现,光顾网店生意的顾客除了购买花盆、花瓶外,还希望连带多肉植物一起购买。顾客购买花盆后,也大多用来种植多肉植物,而且搭配起来非常好看。2014年春,经过慎重考虑后,负债30万的翁杰,又向亲戚借款10万元,大胆建起了缙云县老翁家庭农场。“当时欠有外债,又摸不清整个行情,只能小心翼翼地推进。”翁杰说。

大棚里种植的多肉植物,搭配石头、竹制器具,再在植物根部铺上铺石、黄金草等,一个创意多肉盆栽跃然眼前,价格也比单买器具多了好几倍。

为了学习多肉植物的栽培与管理经验,翁杰花费2个多月时间走遍了山东、江苏、安徽、福建、上海、云南、广东等10多个省市的多肉种植基地,并且带了大量种苗回到了缙云,建起了2个种植大棚。

品种引进后,就是种植技术的问题了。因为不懂多肉的习性,去年冬天冻死了一批夏天品种的多肉,今年夏天又热死了一批冬天的多肉。“虽然代价有些惨烈,但通过自己的摸索,积累下来的就是实在的经验。”翁杰说。如今他已基本掌握了各个

多肉品种的习性和种植方法。做出名堂后,他又向银行贷款80万元扩大种植规模。现在翁杰的农场面积近30亩,种植大棚20多个,多肉品种600多个。

“小多肉”也可做成“大生意”

“老翁家庭农场”除了种植,并在自家网店销售多肉植物外,在农场里也设置了大大的多肉展销厅。每天周边赶来购买、进货的散户也是络绎不绝。“老翁家庭农场”不仅成为其他网店的供货商,同时也成为了周围部分村民就业的基地。

在翁杰的农场里还有一个大大的陶瓷体验棚。来往的客户可在陶瓷体验棚里动手制作陶瓷花瓶。经过烧制后,翁杰按照顾客的要求,搭配好多肉的品种,将作品寄送给顾客。“将顾客体验与购物相结合,更能引起互动和增加趣味性。这也只是在初步尝试阶段,根据消费者的反馈,再决定以后的发展方向吧。”翁杰说:

“我现在的产品主要销售方式就是批发和零售,批发客户主要是浙中南地区的花店和批发市场,零售就遍布全国各地了。预计今年销售额有200多万元。”记者在翁杰的微信里看到他同女友胡虹芳在多肉基地拍摄的婚纱照,才子佳人在簇簇多肉中幸福洋溢。照片通过微信朋友圈发送出去后,引起强烈反应。“也许可以利用多肉基地,搞一个婚纱摄影基地呢。还可以打造多肉墙室内装修基地,也可将多肉植物与其他植物一起综合种植……”翁杰对农场的发展有许多想法。根据市场需求,这个不服输肯吃苦的小伙子,创业道路将越走越宽。

免税白说

做创业创新的有心人

■王学平

震耳欲聋的喇叭声,却是置于众目睽睽的广场上。我从吹奏电子单簧管者口中得知,他从小喜欢吹拉弹唱,退休后力不从心,有人介绍他认识了一位学生创业者,他加入了玩电子合成乐器,现在玩得很开心。一位拉手风琴者,递上一张名片和小纸片的商品介绍,几乎囊括扩音、伴音等多种功能的乐器,价格从数十元到数万元都有,还可以量身定做,形成了设计、组配、供应、售后维修的“产业链”。于此,让我领略了支撑“广场舞”、“广场合唱团”、“广场乐队”的那支“创业者”队伍的存在和强劲!

如今倡导“大众创业、万众创新”。有多少人追问:商机在哪里?又有多少人一知半解“互联网+”。跻身于“搬来搬去”,陶醉于当网店小老板没几天,很快就难以维系。商机在哪里?谁曾想,公园深处蕴藏的需求,会有市场。其实,需求何止在公园。有心创业创新者,如果探究出需求的产生与满足方式在时间、地点、成本、数量、对象等上的不平衡性,那么,这就是商机,就可以进行创新创业。更何况,新旧商机总是交替出现。所以,商机无处不在、无时不有,关键是要做创业、创新的有心人!

万众创新

“90后”柯桥女孩开起汉服工作室

通讯员钟伟、冯娣报道 轻柔优雅的齐胸襦裙,广袖隽逸的曲裾深衣……走进绍兴柯桥“90后”女孩李华的汉服工作室,满屋的复古服饰,让人恍如穿越到古代。

“汉族的传统服饰就是汉服,我的愿望就是希望让更多的人喜欢汉服,让穿汉服成为一种流行美。”自从2008年第一次接触汉服,李华就喜欢上了汉服,如今不仅在柯桥汉服爱好者圈子里小有名气,还在家创业开启了汉服工作室和一家名叫“踏云馆”的汉服网店。

李华今年22岁,一直热衷汉服的设计和制作。“刚开始是购买汉服,平时生活中也会穿,到了传统节日的时候我还会和一些汉服爱好者一起穿着汉服搞活动。”李华说,这样经典唯美的汉服,在现代不能流行,让她感到特别遗憾。

“我自己就是搞设计的,为什么自己设计符合现代人穿着习惯和审美的汉服呢?”就这样,从2013年6月起,李华的网上“踏云馆”开张了。两年多来,李华的网店和工作室拥有了不少熟客,微博的粉丝也过万人,很多人对她的手艺赞不绝口。“把爱好变成事业,让更多的人喜欢穿汉服,我觉得很有成就感。”李华说。

李华的汉服馆,主要销售的是定制汉服。虽是店主,但每件汉服从设计到选料到缝制,她都事必躬亲。每个星期,李华都会去市场挑选布料,根据自己的设计稿合理配色,再研究如何将衣服缝制得适合现代人的体型,让汉服更具有美感。

“现在每个月都会上四五款新品,经常有老客户会给我提建议,有时候样衣还没打出来,衣服就已经订出去好几件了。”李华露出得意的笑容。目前,网店和工作室的生意都不错,李华对未来也充满了信心。“我希望以后能多开几家实体店,让更多的人来感受汉服,并爱上汉服”。

“汉服的设计制作应该与时俱进。”李华认为,自己设计制作的汉服合理添加了印花图案,根据现代人的体型来设计版型,实现了传统和现代的结合。

“现在来挑选和购买汉服的顾客大多数都是汉服爱好者,或者是老客户介绍的。”李华说,由于汉服都是自主设计和制作的,价格较高,目前除了对外出租,她还计划对外出租,吸引一些消费能力不足的学生爱好者。

在李华十几平方米的工作室里,经常有慕名前来欣赏和选购的人。她说,希望让传统汉服越来越生活化,成为一种流行美,让更多人从日常穿着中来了解、认识传统文化礼仪。

榜样人物

一个倾情与灵芝打交道的人

通讯员刘永善、周剑芬摄影报道 连日来,在龙泉市宝溪乡车孟村的龙泉毛必庆灵芝发展有限公司的灵芝基地里,来自龙泉市和周边的遂昌、庆元及福建浦城、松溪等地的50多名菇农,听取公司总经理毛必庆的现场传授灵芝生产新技术,受益颇深。来自遂昌县王村口镇的菇农梁伟良高兴地说:“这次能够在这里学习掌握到最新的灵芝生产新技术,真的要好好感谢毛必庆师傅的无私传授,我们回去后,要运用这次所学到看到的技术,尽快创业致富。”

毛必庆的家乡龙泉市宝溪乡是传统的菇民之乡,到了种植香菇的季节,菇民就准备好工具行李,一群人结伴去深山老林里种香菇。12岁那年,毛必庆的父亲去世了,他背负起家庭的重担,砍柴、种菜、种香菇……在这个过程中,毛必庆逐步掌握了各种香菇种植技术。

上世纪80年代末,龙泉市总结考证野生灵芝生长环境,选中宝溪乡作为实验地,开始研究灵芝人工栽培技术。1993年,

宝溪乡培育出了第一批段木灵芝,开创了浙江省人工栽培灵芝之先河,而许多宝溪人都纷纷开始栽培灵芝。1995年,在全国食用菌大会上,宝溪乡被授予“中华灵芝第一乡”称号。

毛必庆为自己是宝溪人而感到骄傲,对灵芝人工栽培技术产生了浓厚的兴趣。1997年,毛必庆开始人工栽培灵芝。他在那时,除了引进新技术,进行科技创新以外,毛必庆还想着培育一个最大的灵芝。他像着了魔一样,一整天蹲守在菌棚里细细观察,要么跑到灵芝大棚里研究。功夫不负有心人,2011年,他终于栽培出了一株罕见的巨型灵芝。这株灵芝直径61厘米,厚3厘米,表面呈红褐色,纹理清晰,形状似一把撑开的小伞,与常见的灵芝相比,它可称得上是“灵芝王”了。同年,毛必庆他们的合作社栽培了20.5万公斤木材的灵芝,年收孢子粉1000多公斤、灵芝4300公斤,用30万元的成本换来了42万元的纯利润,亩均收入9万多元,当之无愧地成为灵芝生产丰产增收的样板。

2003年,毛必庆开始重操旧业种植灵芝,成为四川种植灵芝第一人。也就是在四川的那几年,他积累了更多灵芝人工栽培的技术和丰富的生产经验。2005年,他回到自己的家乡龙泉市宝溪乡车孟村,和几

位志同道合的朋友租了地,成立合作社,建立了灵芝大棚,大规模发展灵芝产业。

在那时,除了引进新技术,

进行科技创新以外,毛必庆还想着培育一个最大的灵芝。他像着了魔一样,一整天蹲守在菌棚里细细观察,要么跑到灵芝大棚里研究。功夫不负有心人,2011年,他终于栽培出了一株罕见的巨型灵芝。这株灵芝直径61厘米,厚3厘米,表面呈红褐色,纹理清晰,形状似一把撑开的小伞,与常见的灵芝相比,它可称得上是“灵芝王”了。

同年,毛必庆他们的合作

社栽培了20.5万公斤木材的灵

芝,年收孢子粉1000多公斤、灵芝4300公斤,用30万元的成

本换来了42万元的纯利润,亩均收入9万多元,当之无愧地

成为灵芝生产丰产增收的样

板。紧接着,合作社又扩大了

规模,种了28万公斤木材的灵

芝,第一批灵芝孢子粉就卖了

30多万元,还建立了全市标

准水平最高的灵芝技艺栽培

传承基地。龙泉市科技局、农

业局现场推广了毛必庆的灵芝孢

子粉栽培技艺,当地菇农纷纷

到基地参观学习他的灵芝栽培

技术。他也多次受邀去为各乡

镇举办培训班,给当地芝农传

授生产经验。

如今,龙泉毛必庆灵芝发

展有限公司的基地先后被央视

第七频道、海峡卫视及《丽水日

报》、《浙江科技报》等多家新闻

媒体报道,毛必庆灵芝破壁孢子粉还被评为“浙江省高新技术产品”。毛必庆本人也多次在全国、世界学术会议上发表龙泉灵芝论文,多次获奖。毛必庆还凭借灵芝人工栽培技术,被评为第四批丽水市非物质文化遗产“龙泉灵芝生产技艺”代表性传承人。



毛必庆在公司基地里仔细观察灵芝生长情况。

服务基层

嘉善烟草:培训演练促消防

为进一步提高员工消防安全和责任意识,近日,嘉善县烟草专卖局(分公司)认真组织开展了消防安全知识培训及演练,以全面提高企业防灾减灾和处置火灾的能力。

此次消防安全知识培训就正确认识火灾、日常隐患排查及疏散逃生的基本常识、消防火灾

火应急演练,让参训人员再次认

识到消防安全的重要性。经过培

训中,消防专业人士联系实际,以

近年发生的真实案例为例,深

入浅出地介绍了如何防范火灾发

生、如何正确扑灭初起火灾以及逃

生知识。培训会后,嘉善县局(分

公司)还实地举行了消防火灾火急演练,让参训人员再次认识到了消防安全的重要性。经过培训与演练,广大员工深切感受到“消防安全,人人有责”的重要性,大家纷纷表示要从自我做起,深入开展身边的消防隐患排查,努力形成一个整体性、全方位的社会防火网络,为企业筑起一道坚固的安全防线。

陈士祥 吴昊

乐清供电企业文化示范点迎考评

日前,温州供电公司企业文化建设示范点现场考评检查组来到乐清市供电公司白象供电所、雁荡供电所考评检查工作,对白象、雁荡供电所申报温州公司企业文化示范点进行实地检查指导工作,并对两所创建工作做充分性的肯定。

考评检查组指出两所创建主题突出,载体丰富,建设过程

中注重企业文化与电网建设、

安全生产、优质服务、经营管理等工作实际有机结合,较好实现了硬环境与软环境同步建设,推动企业文化示范点建设全面开花、整体推进。随后,考评组一行还检查了雁荡供电所主题活动墙、“三库两室一厅”、党员活动室、职工小家、员工点赞台、道德讲堂等班组企业文化阵地建设情况,评价了雁荡供电所工作亮

卢明细

萧山供电携小学生走近电力机器人

日前,一群来自萧山区宁围一小的小学生来到萧山区供电公司220千伏宁围变电站内,近距离参观正在“工作”的变电站智能巡检机器人(如图)。萧山区供电公司运检人员通过电力机器人的科普,向孩子们强调了日常生活中要保护电力设施设备,注意安全用电等常识。据了解,这款变电站智能巡检机器人有着两个大“眼睛”、一个胖胖的“身躯”。相比人工巡检,机器人能够在恶劣天气下正常开展工作并及时、准确地判断电力设施运行情况。目前,在杭州地区像这样长相“萌萌哒”,能够全自动开展变电站设备巡检的机器人已有6台。徐国锋



龙游联社掀起党的《准则》、《条例》学习热潮

龙游联社立足“快、准、稳”广泛掀起了党的《准则》和《条例》的学习热潮。“快”即行动快:《准则》和《条例》印发后,根据省农信联社衢州办事处和龙游县纪委的统一部署和要求,下发学习通知,制订贯彻方案,为每位党员征订读本,做好活动有计划、学习有载体。“准”即落点准:党委中心组、基层网点党支部结合“三严三实”专题教育集中展开学习讨论,对《准则》和《条例》逐章逐条、逐字逐句研读,重点对照新旧《条例》修改和新增的重点内容,同时要求每位党员干部撰写心得体会文章。“稳”即阵地稳:充分利用《龙游农信报》、微信群、QQ群、手机短信群发、网点LED屏幕等形式,对《准则》和《条例》进行宣传和解读,扩大舆论宣传引导阵地,使系统内党员干部深入人心,为两部党内法规的贯彻落实营造良好氛围。

徐小春

淳安千岛嘉利物业管理有限公司注销清算公告
淳安千岛嘉利物业管理有限公司注销清算公告:本公司股东(出资人)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司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。