

进取人生

90后美女记者的“花艺梦想”



王安琪即兴完成的插花作品。

记者孟万成 通讯员陈驹耀摄影报道 今
年24岁的王安琪曾就读浙江理工大学科艺学
院计算机科学与技术专业。在校时,身高1.76
米的她没进红遍杭城的“模特表演队”,却参加

了名不见经传的“动漫社”,还跟着去比赛。毕

业时,要不是母亲一定要她回黄岩,或许她也早与师兄们一样“把别人眼中的不务正业玩成了正经事业”了。考入台州电视台当上记者后,她工作之余热衷插花表演技艺,开设培训班。她说,插花除了给了她一双发现美的眼睛,也让她对生活有了许多体悟,她想让鲜花点缀更多人的生活。

玩出来的“准教授”

现在王安琪已经是日本“小原流”花道的“准教授”,能开班自己当花道老师了。

插花的兴趣从何而起,用她的话说,是“玩”出来的。

“一年半以前,从微博上看到‘小原流’的作品,就喜欢上了,我还专门跑到杭州拜师学艺。”说起钟情插花的原因,王安琪说自己“喜欢玩得和别人不一样”,而在台州,“小原流”插花还是很少见的。

“日本的花道源自中国的插花艺术,却也有不同。”王安琪介绍,“比如我学的‘小原流’讲究清丽、简单,还要有些现代感。”

日前的一天周末,王安琪刚好到杭州老师处学艺,400元一节课。结束后,她给记者带来了一束花:黄白玫瑰、紫掌、栀子花,来了个

“现场直播”。

“这是‘小原流’花意匠的基础造型,倾斜式。”王安琪一边细心地调试角度,时不时走远看看整体一边说:“两种花材,每种都是单数的,为了营造一种不对称的美,倾斜的主枝曲线往外延伸,适合用于长桌、茶席的布置。倾斜式有飘逸、灵动和可爱的特点。”

插花使人明事理

为了学插花,王安琪也遇到过不少困难。但让人意想不到的是,她遇到最大的困难,是在选花材上。

刚开始学插花的时候,一起学的同学特别多,轮到王安琪挑选花材时,她总是感觉好的花材被别人选走了。

王安琪打趣,有时看到自己眼前的“残花败柳”,插花的心情也没了,一来二去,就有些不想学了。

老师开导她:“小原流”是把自己对花的感受,透过作品表现,引起观赏者的共鸣。这些花虽然有些地方确实不好看,但你可以通过自己的修剪和搭配,做出美的作品。“我觉得老师说得有道理,自己都不喜欢自己选的花,那别人怎么会喜欢你的插花作品呢?”王安琪感慨,“生活中很多事情就如选花一样不

如意,但要是能把这些事,如同插花一样,搭配、处理好,生活不也能过得美了么?”

领悟了这个道理,王安琪更喜欢插花了,“这还锻炼了我发现美的眼睛,让我善于从大自然的平凡中找出美的东西。”

王安琪说,一盆插花作品,可以在水里开上一个星期,每当看见漂亮的花,不由自主心情也会变好。

让鲜花美化生活

插花给王安琪的生活带来了很多变化。平时,王安琪会去椒江的一些咖啡馆,为那里的顾客表演一下插花技艺。

除了免费的表演,王安琪还会接一些商业的演出和培训老师的工作。

黄岩的一家茶座,就对王安琪的插花很感兴趣,请她去那里当花道的培训老师,教一些会员插花的技巧。

王安琪说,台州当地会“小原流”插花的人不多,但感兴趣的人很多,“现在,自己的教授能力有限,只有十几个人跟着我学,各个年龄段都有,以后争取开个大一点的培训班。”

能用爱好赚钱,让王安琪很开心,“我的梦想就是开一家大一点的花艺馆,让更多的人喜欢上插花,让鲜花点缀更多人的美好生活。”

免税白说

创业不妨从 赚“小钱”开始

■徐曙光

近日,笔者与一位打算自主创业的某大学毕业生聊天。当谈及选择什么项目时,他感慨万分,说毕业有一年多了,仍然没有找到合适的项目。笔者问,什么项目才算得上合适呢?他说,赚钱多就行了。于是,笔者为他提供了几个小本生意信息,并建议他扎实地干下去。可他高不成,低不就,最终一一否定了。

在许多行业已经进入微利时代的今天,仍有不少大学毕业生一心想着赚大钱,做梦都想一口吃成个“大胖子”,在他们看来,小生意、小项目没什么搞头,总是不屑一顾。

笔者以为,创业者在选择生产经营品种的过程中,利润大小是相对的,有的生意看似利小,但经营得法,销路畅通,市场扩大,小钱也可以赚大钱。小本生意虽然小,但人们日常生活中却离不开它,这就是小生意的大市场。类似上述想创业的大学毕业生,千万不要轻视了小生意和“小钱”。不少成功的生意人,往往都是从赚“小钱”开始起步的。

助力创业

老工业遗址 焕发新生机

兰溪小城故事电商园
为创业者搭建电商创业平台

通讯员于兴勇、赵剑武摄影报道 4月12日,笔者从兰溪小城故事电商园(以下简称电商园)负责人周宇峰了解到,电商园目前已入驻电商企业20家,仍有2000多平方米虚位以待,欢迎广大电商创业人士到这个舞台展示自己的才华,实现自己的梦想。

周宇峰介绍,电商园位于兰溪市工人路26号,占地总面积10.3亩,建筑面积1万多平方米,先后投入5000余万元对老旧厂房进行全面修缮翻新而成。2015年5月开始有电商企业入驻电商园,是以O2O电商模式为核心的电子商务服务平台。产品通过淘宝、京东、天猫和速卖通等知名电商平台销往国内外,试运营期间实现电商交易额8000余万元,2016年力争产值突破2亿元。

据了解,园区所在地原来是兰溪的老面粉厂厂址,经过历史的变迁,该地块已成为典型的闲置低效用地。2014年投资规划以来,园区紧扣兰溪电商产业发展主题,打造了“小城故事”电商综合产业园,让兰溪的老工业遗址重新焕发出了生机。

目前,电商园已认定为“兰溪青年创客工场”,为有志创业青年提供免费创客工位,目前已入驻创业大学生30余人。电商园内还配套建设了青年驿栈酒店、咖啡茶吧、网咖、创业培训中心、党群服务中心等工作、休闲服务设施,下一步计划引进投入互联网+体育的微运动概念室内场馆,推动“互联网+”更广泛的覆盖。

去年7月入驻电商园的兰溪鞋子来了贸易有限公司负责人郑寅告诉笔者,他原来在义乌做了7年的外贸生意,现在外贸形势大不如前,目前逐步转型做内销,在电商园内租有700多平方米厂房,融仓储和办公为一体,现有7名员工。

郑寅称,创业过程中流动资金周转量很大,除了自筹部分外,当然少不了银行的支持,去年6月非常顺利地从兰溪农村合作银行微贷中心申请了30万元的创业贷款。

兰溪农村合作银行微贷中心赵主任表示,电商企业在创业过程中或多或少都会遇到资金问题,为电商园内电商企业做好金融服务和贷款支持,是落实普惠金融政策的一项具体举措。对需要资金支持的企业,符合发放贷款条件的,一般2~3天即可发放,真正为电商企业创业搭上普惠金融服务的快车。



微贷中心工作人员与郑寅(中)交流鞋子制造工艺。

为水利工程筑牢防护墙



日前,笔者在衢州永益网业有限公司厂房里看到,员工们拉着一根根较粗的不锈钢丝,围着机器转,随即钢丝编织成一个个大网兜,这是水利防护工程用的石笼网产品。截至目前,该公司一年多来已生产石笼网等产品2.5万多只,销往上海、杭州、龙游等地水利工程。

这家公司坐落在开化县华埠镇杨林工业园区,是专业生产各种石笼网、铅丝笼、加筋格宾网等产品的新兴小微企业。石笼网在现场经石头填充,构成具有柔性、透水性及整体性的结构,如挡墙、河道衬砌、堰等支挡的防冲蚀工程。

图为公司老板叶敏(左)向我们介绍石笼网生产情况。通讯员齐振松 江飞、孙苑 摄影报道

松阳电商换市创“茶业”

记者夏晓苗报道 近年来,随着电子商务的发展,松阳茶产业作为传统农业主导产业,在做大做强网下销售市场的同时,积极转战电子商务网上市场,探索“网上+网下”双网互动模式,使市场方面有所突破,实现可持续健康发展。

在西屏街道五村双坑口47号3楼的一个房间,两台电脑,连接两条网线,这成就了王丹夫妇的电商之路。王丹夫妇2014年初涉淘宝,销售额100多万元,到2015年则突飞猛进,销售额逼近400万元,还注册了公司和商标。读

大学时接触了淘宝,发现家乡的茶叶在网络销售上是空白,就觉得这可能是不错的发展机遇。”1991年出生的王丹在2013年大学毕业时,选择和男友林泮松回家创业,将松阳茶叶通过网络卖向全国。

为减少中间销售环节,促进茶产业转型升级,松阳县鼓励百姓主动对接各种网络平台,开辟新的销售渠道。目前,通过搭建浙南茶叶市场网上商城、淘宝“特色中国·松阳馆”、淘宝天猫商城、邮乐网、丰收购、e购、善融商城等平台,已占领了更多的市场份额。记

者在大石村采访时,村民纷纷相告,他们大多和赶集网合作销售。

“电商发展是趋势,我作为年轻人,要做好表率,希望通过线上线下的运营,让更多人了解松阳茶叶,并逐渐提升品牌影响力和价值。”通过几年的用心经营,茶农胡晶拥有了庞大的微信群,除了批发商、律师、医生、老师等普通老百姓都成了她家茶叶的回头客。

据统计,2015年该县200多家茶商网络销售额达到2.19亿元,占全县电商销售额的16.22%,占全县茶叶产值的18.54%。

把高科技应用到生活中

柯桥一“80后”成功研发不沾水雨伞

通讯员钟伟、胡思源报道 这些天,绍兴增博纺织品有限公司负责人祝邦增不断接到陌生人的电话,他们都是要求代理销售祝邦增刚发明的不沾水雨伞。产品刚完成研发便受到市场的认可,着实让祝邦增感到欣慰和自豪。

在柯桥环球大厦祝邦增的办公室里,陈列着刚发明的新产品。这些雨伞粗一看和普通的雨伞没多大差别。但是当祝邦增将一杯水倒到雨伞上时,奇迹发生了,水滴瞬间落到

地上,伞面滴水不沾。“为了研发这防水雨伞,我琢磨了半年时间。”祝邦增开心地说。

祝邦增是从宁波到柯桥创业的“80后”,遇到下雨天,每次撑雨伞到家或到车上后,雨伞上的水滴总会将车子和家里弄得湿漉漉。“为何不研发一种不沾水的雨伞呢?”一个念头在祝邦增脑海中闪过。

想到了就要努力去实现。祝邦增开始寻找防水雨伞的面料。他在市场调研中发现,如

今市场上所谓的防水雨伞效果普遍不太好,落水慢而且防水不彻底。几经周折,他了解到美国新发明的纳米材料可以彻底防水。

其间他两度去美国,因为纳米原浆价格昂贵,每次只能带回一小瓶。回国后他尝试将此材料复合至雨伞面料上,但因没有对口的助剂,效果并不理想。

多次失败多次重来,祝邦增终于成功找到了相匹配的助剂。复合面料制完成后,水滴洒到上面

不但不沾,而且马上落下来,非常干爽,雨天收伞后马上能放到包里,不必再拼命甩水。

“以前的防水伞或多或少还是有水滴,但是我的伞试用好多次一点也没有。”为了印证实际的使用效果,近半个月来,祝邦增一直在反复试用他的雨伞,效果一直让他满意。“再普通的生活用品,结合高科技便可跻身高大上的市场。”祝邦增深有感触地说。

夯实基础 狠抓规范 打响品牌

东新街道“三力合一”建好工会工作平台

近年来,杭州下城区东新街道总工会深入贯彻党的十八大会议精神,把加强自身规范化建设作为提高工作效率的长效抓手和根本保障,在严格对照“六好”标准自查自改的基础上,结合区域特点,在规范的基础上有所创新,实干至上,行动之上,不断提升工会工作的运作力、执行力和亲合力,“三力合一”积极推进街道工会规范化建设。先后荣获全国百家示范乡镇(街道)工会、浙江省三级联创先进街道工会等荣誉称号。

东新街道总工会以党建带工建为基础,充分整合街道劳动保障站、企业服务中心、安全办、民政帮扶等相关条线以及群团组织的业务优势、资源优势和经验优势,通

过业务上的交叉整合以及信息上的资源共享,合力推进基层工会工作。同时充分发挥各“村”经合社(集团公司)的本土优势,探索建立了基层工会“5+11片组常委”工作机制。每季度召开片组长碰头会和常委会主席工作会议,通过责任分解明确目标任务,规范化地部署和推进基层工会的各项具体工作。

街道总工会率先示范,推出“6个1”形象套餐。同时在突出服务大局、服务职工和服务一线三个服务中彰显作为,率先打响了“片区化管理家园式服务”品牌,深入一线接地气,通过工会干部深入基层,了解职工群众的需求,提供富有针对性的服务。

刘魏 凌建花 肖恒燕

日前,舟山供电公司普陀分中心与驻普陀山某海军部队展开协商,推广港口岸电,助力部队营区升级改造,联手合作促进军企共同发展(图)。所谓港口岸电是指有效利用码头现有的电力设施资源,配置港口岸电系统以满足海上作业平台、靠港船只等的用电需求,具有环保经济的特点。当天普陀分中心挑选营销、生产骨干组成专业团队实地考察了解部队营区升级改造计划。分中心专业化的方案,数据化的说明,真挚为部队考虑的用心,受到部队相关负责人的肯定及感谢,这也是舟山供电坚定不移能代替推广之路的有力一步。

王科娜 徐翔

舟山:港口岸电,军企协作



桐庐供电助力分水城乡供水一体化建设

4月12日,由国网桐庐县供电公司全面负责的分水供水一期配电工程完工并正式投入使用。该配电工程安装500kVA主变2台、10kV高压开关柜4面、低压配电线9面,敷设高压电缆180余米。

随着分水经济的发展和生活水平的提高,人们对自来水的需求日益加大,加上城乡供水一体化的要求,由桐庐城市建设投资有限公司建设的分水供水一期工程,急需电力配套设施的及时跟进。为合理快速有效地开展施工,该公司上下高度重视,立即组织成

刘江伟