

痴心于民宿的80后工科男秦威—— 放弃高薪去青山绿水间创业

■孙建新

进入湖州市德清县莫干山镇南路村后,沿着117乡道一路向前,在一片青山葱翠、绿水绕肩的山坳中,民宿“楠麓荟”映入眼帘,民宿创办人80后创业者秦威正站在门口。

“最初想到做民宿只是一个兴趣。”曾在某房地产公司工作了10多年且小有成就的秦威,在2015年10月突然发了一条颇有情怀的朋友圈:“梦想是否从这里展开”,就这样找到了其他两位合伙人:沈路奇和徐霞斌。志同道

合的三人对于开办民宿的想法一拍即合,并把选址定在了风景秀丽的莫干山镇南路村,大家凑了启动资金,然后开始注册公司、租金谈判、寻找设计……经过一番紧锣密鼓的筹备后,项目开工。

放弃一份高薪去冒险创业,是很多人难以做出的选择。然而为了全心全意做好这件事,秦威辞职了。他说,创业过程远比想象中辛苦得多,资金调度、找人、赶工期、处理和协调各类事项……为了解决接踵而来的问题,他在杭州和德清往返了几百趟。“遇到项目中期资金缺乏的时候,

整个人特别乏力。”2016年9月,为了让项目顺利进行,他毅然卖了杭州一套房,并再次启动资金招募。

“在成年人的世界,做一件事情并没有那么容易,但把这件事做成了,那就很牛。我一定要把这事做成,而且要做好。”凭着这样一股韧劲和执着,民宿终于顺利建成,并在2018年9月正式对外运营。

秦威说自己是一个工科男,在大学主修园林专业,工作后从事景观工程项目,在打造民宿时他便倾注了全部的专业知识和热

情,“酒店的标准化,民宿的温度”是他对民宿的定位。走进民宿,几栋不同风格的建筑各自错落,除了竹海观星台、全景落地窗、户外泳池这些“标配”外,部分区域原有的黑瓦屋檐甚至小天井、老房梁和老房子的残垣断壁等乡土元素都保留了下来,这样的设计让民宿既有美感又与乡村融为一体,也将商业与人文实现了完美结合,极富温情和想象。

“绿水青山就是金山银山,莫干山的民宿产业和乡村旅游,如今已成为德清的一张金名片。另外,莫干山又是整个民宿行业的高地,体量大、形态丰富,民宿集群化的发展自带流量,前景我很看好。”秦威介绍,虽然民宿开业才一月有余,却已积攒了不少人气,客户群体主要来自上海、江苏、浙江等地。

秦威说和一群志同道合的朋友在这里创业,他希望从这个梦想开始的地方,认识更多有趣的人。“随着乡村旅游产业的迅猛发展,特别是美丽乡村建设、乡村振兴战略和田园综合体建设等利好政策的加持,我们心中的蓝图正一步步化为美好的现实。”秦威说。

茶叶变茶业 茶园成景区

上虞茶农探索茶旅融合产业新路

■陈晓潮、陈黎超

绍兴市上虞区是中国茶文化之乡,也是“当代茶圣”吴觉农的家乡,茶叶种植历史悠久。因此,上虞孕育出了“觉农舜毫”“龙浦翠茗”“舜水龙井”等名茶品牌,茶叶产业规模逐年扩大,成为乡村茶农支柱产业。

上虞茶农从传统历史、人文积淀、资源物产、地理风貌等特色出发,提炼上虞茶文化瑰宝,以形象牌、创意墙绘、景观小品、文化宣传牌等形式展示,打造一个个具有深厚文化内涵的茶文化美丽山村。

在茶园成景区过程中,上虞茶农把创“五星3A”工作有机结合,从自身特色出发,相继对村内立面、围墙、庭院、池塘水系、环卫设施及路面实施改造,绿化、亮化和美化有机融合提升,高质量打造了一批休闲公园和精致的庭院景观小品。

除了硬件设施,上虞茶农着力下一盘茶文化的大棋。该区供销合作总社负责人透露。上虞茶农有意从“茶文化+”的思路来打造景区茶,茶叶既跟经济结合,又跟文化搭边,还可以跟旅游融合,走出一条茶、文、旅结合的路子,发挥“1+1>2”的作用,真正把“当代茶圣”吴觉农茶品牌打响。

虞南龙井、芽头茶、米茗茶、灰白茶等远销全国各省市,出口东南亚。茶产业的富民效益显而易见。

该区茶叶有限责任公司是上虞区供销合作总社直属企业,已有60多年历史,专业从事茶叶种植、生产、加工和销售。近几年来,按“茶叶产业化、标准化、组织化、生态化”要求组织生产经营。现拥有自主基地2000亩、合作社基地2000亩、订单基地4000亩,加工厂房4000平方米、茶叶储藏冷库500立方米、两个化验室以及茶文化展示中心。与浙江大学、绍兴市农科院等院校和科研单位建立了紧密的产学研合作关系,开展技术创新、良种引进、产品开发、人才引进、专业培训。

“茶园成景区,我们的理解就是游客进来的时候,有风景可赏、有产品可买、有民宿可住,上虞在这方面基础比较扎实。”该区供销合作总社负责人透露。上虞茶农有意从“茶文化+”的思路来打造景区茶,茶叶既跟经济结合,又跟文化搭边,还可以跟旅游融合,走出一条茶、文、旅结合的路子,发挥“1+1>2”的作用,真正把“当代茶圣”吴觉农茶品牌打响。

迈向蓝天! 杭州发布《空天信息技术与应用产业化方案》



■赵路

日前,2018空天信息大会在杭州云栖小镇召开。参会者包括国内航天、航空领域的院士等专家,科研机构负责人、领军企业代表等。

空天信息包含卫星遥感、卫星导航、卫星通信和无人机等航空航天技术,是一项全球新兴产业。除了召开这样一场大会,杭州当天还发布了《杭州市空天信息技术应用与产业化方案(2019-2020)(征求意见稿)》,彰显了这座城市的发展这一新产业的强烈决心。

《方案》明确了未来杭州发展空天信息技术

产业的核心支撑:支持组建空天信息技术专家组、构建北斗时空服务平台,支持空天信息技术应用与产业化在自主可控的轨道上实现可持续发展。

“组建空天信息技术专家组”指聘请卫星导航、卫星遥感、卫星通信、无人机及相关领域应用与产业化专家,组建权威的空天信息技术专家组,建立智库机制等。

“建设北斗时空公共服务平台”指基于自主时空信息技术,构建安全可控的数字疆域,规范数据的时间和空间标准,打造数据获取、数据处理和数据应用体系。

从浙南铅笔厂起步,庆元周光军成为行业的领军者——

从铅笔到眉笔的创业路



■谢善东、肖芳

从铅笔到眉笔,白手起家的周光军跟笔打了大半辈子交道。成立于1978年的浙南铅笔厂是浙江省第一家铅笔厂,经过几十年的发展,浙南铅笔厂成了庆元欧

迪实业有限公司。现在,“欧迪”成为国内领先的眉笔、铅笔生产企业之一。走过几十年,“欧迪”如今喊出了“二次创业”的口号,就是要将原先的“走出去”,转型为“出口”、“内贸”两条腿走路,从出口到回归国内市场,这是因

为周光军看到了中国彩妆市场巨大的发展潜力。1997年,周光军带着他的铅笔参加当年的义乌国际博览会,正好在他的铅笔边上,另外一家企业带着眉笔参展。当时,铅笔的价格是1毛钱一支,而隔壁的眉笔却要卖1.5元一支,同样一支笔,价格相差十几倍,这给他的触动非常大,当时他就决定要生产眉笔。欧迪实业在宁波和义乌都设有工厂和外贸公司,过去“欧迪”的彩妆主要以出口为主,目前欧迪旗下拥有“欧迪”和“爱沃玛”两个品牌,95%以上的产品用于出口,远销欧美、东南亚、南美、中东以及非洲市场。在国内,其实爱沃玛品牌已经有旗舰店入驻天猫,并且也已经进入部分国内的百强连锁系统。2016年,欧迪实业的年销售额达到了1.3亿元,其中彩妆销售额大约占了50%,大约是6500万元,而在这6500万元的销售额中,眉笔又占了80%,大约在5000万元左右,是目前国内最大的眉笔出口企业

之一。有人会觉得,区区6000多万元的销售额,放在国内彩妆市场上甚至都排不上号。但是,出口市场与国内品牌运作不一样,计算产值的方式也不一样。相比国内市场品牌,其实,做出口贸易产品的出货价格很低的,6000多万元的销售,如果把这个出货量换算成在国内市场上运作的彩妆品牌的供货模式,粗略估算,至少也有2个多亿的回款额。

其实无论是从生产工艺,还是流水线产量来说,欧迪实业的眉笔生产能力在国内都是属于领先地位。

3年前,他们的彩妆打入了英国、德国等欧洲市场,足以证明其产品质量是符合欧盟标准的。

近年来,周光军发现国内彩妆市场进入了一个快速发展时期,而且彩妆的毛利率高,再加上消费税下降等利好消息,于是,他们准备要在国内市场发力。

欧迪实业的年销售额彩妆占了50%,另外50%是铅笔。铅笔厂所需的原材料要从东北拉

来,生产的铅笔要运往宁波出口。1999年,周光军决定要在宁波开设铅笔厂,2000年,宁波江北浙南铅笔有限公司成立。新公司成立之后,他依然没有忘记要做眉笔的决心。周光军找到一家温州勉强能够生产笔芯的厂,向他们购买笔芯,并且自己也在继续摸索笔芯的配方,因为对他来说,整个眉笔产品的唯一难点,就是笔芯。在拥有“低端”笔芯供应商之后,周光军的眉笔好歹做成了,由于当时笔芯的工艺相对较差,首个品牌爱沃玛在当时做了两年多的非洲市场和中东市场。

后来,爱沃玛眉笔自己渐渐掌握眉笔笔芯技术之后,拥有了更高质量的笔芯,可以生产更高标准的产品。

5年前,“爱沃玛”打入南美市场,目前巴西是“爱沃玛”最大的市场;3年前,“爱沃玛”正式进入欧洲市场,标志着“欧迪”的眉笔生产工艺已经达到了较高水平。如今,周光军瞄准了国内的彩妆市场,他信心满满。

■范小巧

浙建地产: “导师带徒” 带出新花样

丽转身为师傅。“导师带徒”成为该企业培养梯队人才的有力抓手。

该公司在团队建设方面采取“内培外引”的措施,着重在“培”上下功夫。而针对新入职员工,“培”的重点就是“导师带徒”。为此,把这项工作开展得很有仪式感:师傅和徒弟签订协议,行“拜师礼”,每月师傅要明确传授内容,徒弟要细化学习目标,一个季度总结一次,师傅还要对徒弟阶段性“点评”,不合格的还要重新“补课”。

浙建地产集团项目分布苏州、太仓、丽水、宁波、临安等地,导师们为了提升“带徒”的质量水准,除了利用微信、QQ、电话等通讯方式予以“函授”辅导外,还强化“面授”的次数,自今年起开展“周一集中办公制”,召集财务管理、合约成本管理等条线人员到总部,针对工作中的“疑难杂症”,组织多名导师共同“会诊”,分析原因、研讨方案、落实措施。

衢州:特高压防山火首次纳入政府挂牌督办

近日,衢州市人民政府森林消防指挥部与国网衢州供电公司达成合作协议,首次以政府出台相关文件的形式,决定将±800千伏的特高压直流输电线路宾金线衢州段的9处山火隐患点,纳入2018年度政府督办工作中,开展挂牌整治,督促沿线地方政府限期完成整改治理。

今年以来,衢州市森消办联合衢州供电公司对特高压宾金线山火隐患开展多次专项检查,根据现场检

查结果,双方深入开展分析讨论,制定针对性的整治及防范措施。据悉,本次挂牌督办整治工作由衢州市森林消防办督促相关单位对宾金线山火隐患点采取设置消防水桶、清理茅草灌木、加强重点时段巡查等措施,确保在12月1日前按时保质完成整改,并经衢州市森林消防办验收合格后予以摘牌销号。

本次工作的推进,责任主体遵循着严格按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管、

杭海城际铁路:消防演练防患未“燃”



11月13日下午,中铁一局建安公司杭海城际十三标项目部联合杭海城际铁路有限公司、中铁上投总包部、消防部门、当地村委会举行“全民参与 防治火灾”消防应急演练。

杭海城际铁路沿线各参建单位约100余人到场观摩,公司负责人要求各单位吸取经验,在安全生产受控的情况下,稳步推进施工生产任务。图为全体人员进行“严守安全法规、履行安全职责”宣誓活动。

江山供电: 冬日送“暖”情系学子

天气渐冷,为满足衢州江山二中学冬季空调供暖需求,连日来,江山市供电公司城区供电服务中心协助施工队,开展变压器增容扩建项目,由原来的315kVA变压器容量增加到500kVA。

为了不影响学校正常教学,施工只能在周末进行。本次施工使江山二中的供电设施得到了有效改善,优化了电源配置,满足了用电负荷增长需求,提高了供电可靠性,为全校师生的工作、学习和生活提供了有力保障。

祝盛芳 王刚

从传统经典向时尚文化转型 东阳打出组合拳 解红木产业之困

■刘芳、杜倩倩

今年以来,受全球经济环境影响,我国许多主产区红木家具销售呈现下滑趋势,产业发展整体放缓。然而,作为红木家具重要产区,东阳给出的最新数据令业界为之振奋。目前,东阳全市木雕红木家具企业达1300多家,从业人员超10万人,产业规模超200亿元,已成为名副其实的富民产业。在行业低迷之际,东阳红木产业缘何逆势提升?这归因于东阳进行报关交易,在降低木材成本的同时,木材浪费现象也大大减少。

当前,东阳正从传统经典红木产业向时尚文化红木产业转型,如何通过设计时尚、空间节约等元素吸引年轻消费者,打开这片蓝海市场是东阳的课题,也是全行业的课题。为此,今年双洋红木有限公司推出“简悟”系列,面向年轻大众,主打舒适家居。

设计是魂,人才是根。据介绍,通过建立中国东阳家具研究院,将可以解决产品设计、人才培养引进等一系列问题。而频频成为G20杭州峰会、上合青岛峰会等国际会议家具指定供应商,被视为顶级红木品牌的明堂红木则采取“1+2+7”的资源分配方式,用10%的资源做极品,20%的资源做精品,70%的资源做大众产品。

无论是高端收藏还是时尚亲民,东阳红木产业发展永远不能丢的就是“文化”,中国文化的根是木文化,而东阳木雕是四大木雕之首,是木文化的集成。下一步,东阳市将把推动文化优势向发展优势转化作为木雕红木产业发展的主基调、主战略。