

路在脚下

大学生校园创业也精彩

通讯员钟伟、张影报道 “晚饭吃什么?”“中饭去哪儿吃?”对于这种伤脑筋的问题,浙江工业大学之江学院的学生们拿出手机分分钟就能搞定。

搞定这些难题的是学生们手机下载的一款名为“在之江”的APP(智能手机的第三方应用程序)。而比这个APP更火的是,打造这个应用程序的11个小伙伴。李权昭是这个团队的队长,他是之江学院商学院的大二学生。

去年上半年,在大学一年级课程还未结束的李权昭,就迫不及待地组建了由11个小伙伴组成的创业团队。李权昭所在的4号楼寝室,成了他们的创业基地。李权昭有什么想法,一通电话,召集来小伙伴,进行一场头脑风暴。无数个充满创意的点子,都是在这里诞生的。小伙伴们像打了鸡血一般,写程序,做美工,一心扑在这份事业上。去年10月,一

款为浙江学院3000多名学生服务的“在之江”APP诞生。

在李权昭的微信和通讯录里,记录着几十户周边商家的联系方式,这些都是李权昭和小伙伴们一家一家谈合作跑出来的。“在之江”的APP(智能手机的第三方应用程序)里,头脑风暴那么酸爽,有几次还被商家当作骗子给赶出来。但小伙伴创业,最大的资本就是激情澎湃,梦想充盈。

现在,“在之江”APP火了后,商家反过来主动找来,与他们谈合作,谈广告位。一段时间运行下来,APP已经有了上万元的盈利。

赚到钱的小伙伴们,并没有打算大搞庆功宴,而是继续下一个APP的制作。而这个APP,李权昭计划在全国高校推广。梦想总要有,万一实现了呢。”李权昭说,只要有梦想,成为马云也不是不可能。

追赶花期的养蜂人

春暖花开,正是油菜花烂漫之时,蜂农们正在忙碌着采蜜工作。近日,在温岭市城南镇寨门村,养蜂20多年的王美彩对笔者说:“每只蜂都是我们的宝贝。繁蜂、育王、分箱、防病、取蜜、取粉、取皇浆和割制蜂蜡,全凭手上

功夫。整套活儿不必戴手套,宁伤自己不伤蜜蜂。”身边虽然鸟语花香,但蜂农们却无心欣赏,埋头工作,他们的工作态度就像小蜜蜂一样专心致志。

通讯员葛云丹 摄影报道



天台县农家乐经营户陈逢起妙招引客 炉膛旺生意更旺

的农家乐为游客提供了灶台、柴火、餐具和作料,游客自带菜肴,即可通过一把制作农家土菜的锅头。

“后岸村农家乐名气很大,之前听朋友说这里有一家很特殊的,趁着这次村里办桃花节,我们一帮朋友就直接赶过来了。”李女士一边炒着菜,一边跟笔者聊着。随着她把一条小鳊鱼放到锅里,厨房里顿时弥漫出一股诱人的香味。

后岸村现有65家农家乐,可供住宿的床位有1500个,能容纳3000多人同时用餐,其休闲旅游在长三角地区颇有影响力。在当锅中,村民陈逢起办的这家名为“乡村大食堂”的农家乐可谓别具一格。

见到陈逢起时,他正带着一群游客从地里拔菜回来。陈逢起说:“这几个游客提出要自己买菜,我便

把他们带到农户的地里,让他们自己按协商的价格购买。”

此前,陈逢起在外地打工。看到村里兴起农家乐热潮后,他不想再背井离乡的生活,结束了打工的日子。2013年底回到家里后,当时村里年接待的游客已达35万人次,农家乐经营户们已经淘到了第一桶金。

“许多村民都有老客户,如果我办的农家乐跟他们一样,那生意肯定不好做。”早年当过村干部的陈逢起出门闯荡多年,头脑比较活络。他发现许多城里人喜欢农村的老灶台,更喜欢用柴火做出来的饭菜,便寻思着开办了一家传统的体验式农家乐。

去年5月,陈逢起办起“乡村大食堂”,为游客提供了7个灶台。这

新鲜的做法一下子就先声夺人,获得了很高的人气。

“游客可以自己带菜自己做,也可以用我们的菜他们自己做,还可以由我们村里的妇女替游客做菜。”陈逢起说,“反正游客怎么喜欢,我们就尽可能满足他们的要求。”

为了满足不同游客的口味,陈逢起每天准备了20多个品种的蔬菜。他告诉笔者,红烧土猪肉、肉丸、春笋、家养的鳊鱼、特色汤都是游客比较钟意的。

近阶段,后岸村300多亩桃花次第开放,村前村后车水马龙,赏花的游客出现井喷状态。陈逢起笑着说:“一个灶台每天要烧三四回,中午的时候特别忙,但忙得很开心!”



新茶上市茶工忙了

3月25日,建德市镇源茶叶专业合作社的10多名炒茶工忙于加工青叶,炒制龙井茶。据悉,该合作社今年种植的300多亩“龙井43”品种自3月12日开始采摘以来,每天至少可采摘青叶500多公斤,可炒制干茶

100多公斤,价格每公斤1200元以上,畅销上海、杭州等地市场。由于人工工资有所上涨,今年新茶的价格比去年略有提高。

通讯员王淑娟 摄影报道

松阳茶农“智慧创业”

本报讯 记者夏晓茵报道 松阳10万亩茶园封园时,本该休息一下的茶农刘永才却一点不得闲,他正在用封园前修剪下来的茶枝、茶叶熏制一种美味——茶叶熏腿。这种在前年刚被人研制出来的新产品已成为很多茶农的致富“金腿”。“用茶叶、茶枝熏制火腿,不仅使火腿有一

股茶叶的清香,而且还使原本很难处理的残叶残枝成了‘金叶金枝’,更延伸了松阳茶产业的链条。”县茶叶办主任任刘林敏说。

一直以来,该县以生产大众茶为主,规模化、现代化、品牌化都无从谈起。为了湖羊产业的提档升级,该镇在培育养殖大户、发展精品园区方面狠下功夫。2014年以来,该镇以年丰养殖场

外孟村茶农包金龙说:“加工红茶效益好,夏、秋季节的茶青加工成红茶,每公斤也可卖到200多元,比加工成绿茶价格要高出三分之一左右,且销路很好。此外,拣出来的茶叶碎片、茶梗和茶叶末还有人收购。”

与此同时,松阳茶产业链还延伸到了采茶工中介服务、茶叶交易平台、茶园生态旅游、茶叶总部经济等多个方面。其中,浙南茶叶市场2014年交易量达7.66万吨,交易额46.15亿元,交易量12年和交易额连续8年居全省同类市场首位。

创业创新

市场监督管理部门多管齐下及时援手 湖州练市湖羊产业向精品迈进

通讯员孙建新、杨徐伟报道 在鱼米之乡的浙江大地招待客人时,餐桌上一碗热气腾腾的羊肉总能勾起人们的食欲,也正因此,湖州市南浔区练市镇的湖羊产业发展红火。“其实,练市湖羊的魅力已不仅仅停留在美味上。”该镇相关负责人表示,湖羊产业通过多年发展,正从传统产业向精品产业迈进,并基本形成一条从湖羊饲养、皮毛制造、羊肉餐饮三位一体的特色产业链。

做好精品“羊文章”

这段时间对于湖羊养殖大户潘坤泉而言,是一年中最为忙

碌的时节,他的年丰养殖场每天都要接待不少外地客商,随着产品旺销,注册的“年丰湖羊”商标也在全国各地打响了名气。“前几天,安徽客商赶来订了400头种羊,按照如今每头1500元的市场价计算,这笔订单有60万元。”潘坤泉告诉记者,今年养殖场存栏湖羊3000多头,客商有不少来自内蒙古、新疆等地。

传统练市湖羊以农户散养为主,规模化、现代化、品牌化都无从谈起。为了湖羊产业的提档升级,该镇在培育养殖大户、发展精品园区方面狠下功夫。2014年以来,该镇以年丰养殖场

为基础建造了练市湖羊精品园,已建成总面积达105.2亩的综合性园区,通过“市场+企业+农户”的模式运作发展,将本地600多户养殖户集中到规模化的产业集群中,大量产出优质种羊和无公害商品肉羊,产值达789.6万元,户均创收1.32万元。

湖羊养殖做起了精品文章,以红烧羊肉为主的餐饮也不甘落后。目前,全镇经营红烧羊肉的餐饮单位共有150多家。“哪怕是一个不起眼的小店面,师傅烧的红烧羊肉也都名声在外,每逢节假日,周边地区的市民都是开着车专程前来品尝呢。”练市镇市场监管分局的工作人员说道。

打造行业“领头羊”

正是借着‘个转企’的东风,我们由个体户转成了公司,今年,湖羊养殖存栏数量比以前多了2倍,杭州、上海的订单纷纷而来。”位于练市镇的湖州鼎鑫生态农业发展有限公司的负责人茅新泉颇为感慨。同样受益的还有练市镇喜悦大酒店,一年前转成有限公司后,酒店的整体规模上了新台阶。“做小餐饮虽然生意也不错,但受到规模制约,发展速度十分有限。转成公司后,我们也敢放

开手脚进行规模化经营,食品安全有了保障,短短一年时间,在当地百姓中形成了良好的口碑。”喜悦大酒店负责人表示。

截至2015年2月底,有2家湖羊养殖户、1家羊肉餐饮户、3家羊毛和皮革加工个体经营户成功转型为公司制企业,为整个湖羊产业扩大经营规模,提升产业结构树立了“领头羊”。

针对练市湖羊产业自律不完善等现状,练市镇市场监督管理分局还积极指导和扶持湖羊产业协会建设,引导产业协会在经营者守法经营、诚信经营、规范经营等方面发挥积极作用。

基层在线

经营有方



下午3时许,“乡村大食堂”迎来难得的空闲。

通讯员徐平、鲁飞舟摄影报道 “洗菜的任务你们几个包了,烧火还是让我家小陈来吧!”3月24日中午11点左右,来自绍兴市的女士一家正和朋友举办小型聚会。马上,厨房里奏起了欢乐的碗盆刀铲的交响乐。

年近三十的小陈没有烧过灶台,灶膛里塞进了太多的柴火,一时

被烟呛得直流泪,引来了大家的哄笑。这时,过来一个阿姨现场指导,她让小陈退出部分柴火,添进少许引火物,不一会,炉膛便红亮起来。待锅烧烫后,李女士在众目睽睽之下亮起了厨艺。

李女士一家办的聚会,不在自己家中,而是在天台县街头镇后岸村的一家农家乐里。这家与众不同

免税白说

“时间工坊”服务“快生活”

杨朝清

“没时间买菜?付钱就能搞定。”最近,江苏苏州市90后小伙子刘江创办的“时间工坊”火了,帮排队帮买菜、代办事、陪护接送都能搞定,每小时收10元。据悉,这是苏州第一家时间买卖公司。

在发展的话语下,效率具有天然的合法性,讲究效率、追求精准已经成为普遍的价值观念和社会心态。时间就像一个紧箍咒,裹挟了太多的喜怒哀乐;上紧了发条的匆忙步履,在日常生活中随处可见。客观上的分身乏术、角色冲突也好,主观上的“不想等”也罢,通过市场化手段服务,“快生活”逐渐从特殊性需要向普遍性需要过渡。

美国社会学家乔治·里茨尔在其名著《社会的麦当劳化》中指出,社会的麦当劳化体现在文化的“麦当劳化”、生活方式的“麦当劳化”、娱乐的“麦当劳化”、社会组织结构的“麦当劳化”等等。在工具理性大行其道的今天,时间买卖是消费者和商家对社会变迁尤其是市场化的一种策略与回应。习惯了“快生活”的人们,自然会对时间买卖有着直接而强烈的诉求。

有论者指出,速度具有成瘾性,现代社会的最大瘾疾,其实是海洛因、电子游戏,而是速度追求。每个人在每件事上都往往在风驰电掣的频率上走,“不耐烦”是当代人的共同秉性。对他人不耐烦,对自己不耐烦,一切浪费时间的事情都会引起心理上的烦躁。正是因为“不耐烦”,时间买卖才会成为一种市场需求。

不论是帮人买菜、买早饭,还是帮人排队挂号,抑或帮人领取快递,“时间工坊”采取“你付费,我跑腿”的方式,为消费者提供便利与社会支持。至于目前市场需求最为旺盛的“帮忙接孩子”,考虑到安全因素,“时间工坊”暂时没有承接这一项业务。由此观之,只要把握了个性化的市场需要,创新创业并不缺乏平台。

作为一个新商机,“时间工坊”也给社会治理带来了新的压力和挑战。只有及时将时间买卖纳入制度化、规范化的轨道,才能避免时间买卖“野蛮生长”,才能有效减少和避免消费纠纷的出现。因此,面对“时间工坊”,我们不能一味叫好,也要及时给它戴上“紧箍咒”,规划和引导时间买卖往健康、有序的轨道上运行。

现代社会所有的行动都有一个特征就是理性化、工具化,具有行为策略性;人们不愿意浪费时间,希望将时间用在“刀刃”上,这无可厚非。一方面,时间买卖要有规则意识和法律意识,消费者和商家都不能“任性”;另一方面,对于那些并非“等不及”、“伤不起”的事情,公众也要调整不良心态,回归“慢生活”,发现速度慢下来之后的快乐与美好。

金华举行茶花朵展



日前,金华市第23届茶花展暨婺城区第六届茶花节在竹马乡下车家村举行。这次茶花节有600多个品种的1800多朵茶花在下张家村办公楼一楼大厅里展出,吸引了众多游客前来赏花。

通讯员孔德宾 摄影报道

桐乡烟草:党风廉政责任全覆盖

为进一步落实党风廉政建设工作,桐乡市烟草专卖局(分公司)按照分级管理、责任到人的原则,层层签订党风廉政建设责任书,全力营造“一级抓一级,层层抓廉政”的良好格局,实现了党风廉政责任的全覆盖。

此次全员责任书的签订工作,该局(分公司)在责任内容、责任考核、责任追究三方面,分别结合实际进行了修改。一是结合岗位分工,明确责任内容。主要负责人是党

风廉政建设第一责任人,纪检组长是履行监督的第一责任人,班子其他成员对职责范围内的党风廉政建设负主要领导责任。二是结合惩防体系,形成考核办法。三是结合一岗双责,实行责任追究。

接下来,桐乡烟草将以党风廉政责任制为抓手,通过强化干部员工的自我监督、自我约束意识,逐步形成主要领导、分管领导、科室负责人和员工四层廉政监督体系,推进党风廉政建设责任制的全面落实。

冯卿

桐庐供电为革命老区线路安装“防雷盔甲”

3月19日,国网浙江桐庐供电公司组织人员对革命老区的电力线路安装避雷器,为老区线路安上一副“防雷盔甲”。

随着气温的不断回升,桐庐地区即将迎来雷电多发季节。虽然一直以来

桐庐供电公司将防雷作为工作重点,但因雷击造成的跳闸事故时有发生。为确保雷雨季节桐庐电网的安全可靠运行,该公司组织输电运检专业技术人员分成3个作业组共计16人,为35千伏新合3766线、凤新3765线路加装

永嘉供电:登高健身 环保随行

为丰富女职工的业余文化生活,近日,国网永嘉供电公司组织开展“登高健身、环保随行,共筑幸福家园”活动,让广大女职工“动起来、乐起来”。

活动当天,该公司160多名女职工和退休女同志,来到风景秀丽的永嘉书

院,在阳春三月的丝丝寒意中一起登高健身。大家一边互相鼓励、互帮互助,一边欢乐谈笑,惬意地欣赏沿途美景。登山结束后,女职工们还开展了踢毽子、滚铁圈、跳绳等趣味运动,在青山绿水间放松身心,享受童真的乐趣。

“防雷盔甲”——线路避雷器。为做好此次加装避雷器工作,该公司输电运检专业技术人员不仅充分做好工器具、材料等前期准备工作,数次前往现场勘察,并召开班前会议,认真部署检修细节。在此次作业期间,该公司相关技术人员前往现场进行指导,在严格遵循规范的前提下,全力完成检修工作。

范志文

大家一路享受着融入自然、亲近自然的乐趣,也不忘随手清理沿途垃圾。女职工们自带垃圾袋,将山路两旁的纸屑、矿泉水瓶、烟头等垃圾一一捡拾干净,并将所有垃圾带下山,充分展现了电力女工良好的环保意识和精神风貌。

杨丽丽

嘉善烟草:读书沙龙促学习新常态

为提高全体营销人员素质,营造良好的学习氛围,激发营销工作人员“感恩责任,同心奋进”的工作作风,近日,嘉兴市烟草公司嘉善分公司市场部组织开展了读书学习沙龙活动,深入学习相关营销知识。

活动以县局(分公司)的和谐书苑为基地,以小组学习为单位,认真学习营销理论和技能知识。在学习的过程中,各营销人员结合自身工作实际,交流、分享学习心得和体会,取长补短,促进各自工作能力素质的提升。同时,新老员工畅谈各自新一年的工作目标,大家互勉互助,争取一年工作再上一层楼。

此次读书学习沙龙活动,既共享了学习成果,营造了良好的学习氛围,又增强了团队的凝聚力,受到了市场部全体营销人员的欢迎,这也为嘉善烟草市场部营销工作“精武强兵”实现了良好的开端。

陈卫东 钟诚