

花解语

让玫瑰绽放科技的芬芳



浪漫的玫瑰承载着创业者的梦想。

“我们现在的种植技术,已经可以做到你想让玫瑰哪天开放,玫瑰就在哪天开放。”在创富大赛上,永康市花解语园艺场场主徐金永的介绍,让人啧啧赞叹。

赛后,打通徐金永的电话,他正

在赶前往昆明的航班。春城昆明,让徐金永与玫瑰结下不解之缘,也是他创业梦开始的地方。

高考那年,从小就爱花花草草的徐金永,固执地将所有志愿都填上了与园艺相关的专业,最终,他如

愿被云南大学生物技术专业录取。2007年毕业后,他进入昆明最大的玫瑰种植企业杨月季园艺有限责任公司工作。

在昆明的这段工作经历,不仅让徐金永拥有了丰富的种植经验以及与来自世界各地玫瑰品种研发公司的人脉积累,更让徐金永从中发现商机:发往浙江的玫瑰量很大。

而一次回家探亲的发现,更激起了徐金永回乡种玫瑰的念头。由于多年无休耕作蔬菜,当地的土地盐碱化程度增高,蔬菜质量数量已大不如前,但这种盐分高的土壤却适宜玫瑰生长。再考虑到父母年龄大了,身边须有人陪伴,徐金永毅然回乡创业。

2010年3月,徐金永带着自己的全部积蓄20万元回到永康,承包了15亩土地,建起10个大棚,一心一意种起了玫瑰。去年,他又投入200多万元,将温室大棚扩建到3万平方米。

徐金永说,玫瑰四季都能开花,从最初的种苗到最后的开花一般需要3至5个月,一次播种就能多次收获。怎么种好玫瑰,徐金永也有一个形象的比喻:“种玫瑰就像谈恋爱,磨合很重要,拿捏不准脾气,她就会耍小性子。”创业第二年的梅雨季,由于当地空气湿度太高,三个大棚的玫瑰花全部萎蔫,损失惨重。

之后,创业团队齐心协力,自主研发了一套自动控制设备,浇水、施肥都可以通过网络进行远程控制。太阳能、沼气这些环保新能源,也都被引入了玫瑰园。经过不断摸索,

现在,徐金永已能较好地掌控玫瑰的脾性,在他的“调教”下,玫瑰的开花期也可以被“定制”。

如今,徐金永已收集国内外玫瑰品种500余个,正在进行新品种的研发,不久将拥有自主知识产权的玫瑰新品种。他说,现在的农业项目既要有科技含量,又要有很好的营销。在他的创业团队里,4位志同道合的年轻人有人管技术、有人管科技、有人做渠道,大家各司其职分工协作。徐金永的梦想是打造一个真正意义上的玫瑰观赏园,人们来到他的玫瑰园,不仅可以看到美丽的玫瑰,还可以看到现代农业的缩影。

近年来,金华市高度重视大学生村官自主创业,并出台了扶持政策。2011年,徐金永也成了一名大学生村官,担任永康市东城街道朱明村村支部书记助理。他将种植基地建在朱明村,带动当地老百姓将价格波动大、人力投入多又面临土壤盐碱化困扰的蔬菜种植,转变为高附加值的鲜花种植。此外,基地还免费为村民检测蔬菜农药残留,教村民如何少用农药防治病虫害,如何改进种植技术。他说,在农村这片广阔天地,他不仅要自己创业致富,更要用自己所长带动农民共同致富。

回顾自己的创业经历,徐金永觉得大学生创业不能凭一时冲动,在没有市场调查和经验积累的情况下,创业很容易以失败告终。有了资本和经验的积累,创业的成功率才会高。



菇农们收获的是放心菇、致富菇。

晨光

让企业和农户互助互利共同富裕

由来自龙泉市塔石乡的浙江晨光食品有限公司(下简称“晨光公司”)推送的“公司+农户”生产食用菌项目,以其成熟的运作模式、带动农户共同致富的社会担当,一举夺得本次大赛“创富组”的第一名。

凭借优越的生态地理优势,食用菌产业在龙泉得到快速发展,成为农业支柱产业之一。但同时,由于缺乏技术上的指导、资金上的扶持以及销售上的困难等原因,许多从事袋料香菇、木耳生产的农户想致富,却收效不高,有时甚至要亏本。

1998年就开始创业的晨光公司创始人叶桂花看在眼里急在心里。针对当地食用菌产业在发展中存在的问题,晨光公司开发了“公司+农户”生产食用菌模式,以公司为核心提升农户与商贩的产业竞争力。公司与农户签订最低收购保护价购销合同,确保农民农产品销售和收入的稳定,同时也为商贩收购提供冷库服务和资金担保,营造了企业、农户、商贩的“互助互利,共同富裕”的多赢局面。

目前,晨光公司成为浙西南地区集“企业+专业合作社+基地+农户”、产工贸

一条龙、规模最大的食用菌生产、加工、销售企业。在晨光公司的带领下,龙泉市塔石乡及周边乡镇5000多户农户从事香菇、木耳种植。

公司下属的晨兴、绿谷圣地等5家食用菌专业合作社,入社社员达400余人,人均增收8500元。

两年前,晨光公司响应政府发展农村电子商务的号召,积极拓展电子商务领域。公司在淘宝平台自主经营晨光食品天猫店,不仅为传统企业开辟了新的销售渠道,更为龙泉食用菌、农产品的宣传与展示,搭建了更便捷经济的平台。目前,公司的电商平台已服务网点会员200余人,直接间接解决就业人数近900人。平台现日均销售额超5000元,带动100多人在电子商务领域创业。今年公司投资970万元,建设年精深加工1800吨食用菌冷链项目,项目建成后,将吸纳更多的农户就近就业。

菇农们都说:“现在我们是放心菇、致富菇,只要自己辛勤劳动,香菇能丰收,就没有后顾之忧。有了晨光这个坚强的后盾,我们也奔上了致富路。”

本版撰稿 朱华 李荣化 本版图片由创业团队提供

优机菜圃

做最后一公里服务提供商

整合社区蔬菜店的订单需求进行创业,杭州健菜电子商务有限公司的优机菜圃项目让人眼前一亮。

团队创始人汪洋学化工出身,做过工程,自认是个资深营销人。在有了一定的资金积累后,汪洋瞄准了生鲜菜电子商务行业,他深信这个行业有发展前景,“买菜无论什么时候都是老百姓需要的,怎么说都是刚性需求。”去年,他找了几个志同道合的朋友组成创业团队,“我负责营销,另外的合伙人有负责技术的,有负责做渠道的。大家在一起,就是不断磨合。”

一开始他们野心很大,想把生鲜菜配送做到进入居民家庭。但是通过一段时间的实践,他们发现,这种模式对物流、客户体验度都提出了很高要求。“送货上门,要有强大的物流基础,需要很多资金投入,而且对服务的要求非常高。”汪洋说,做这一

行,服务是最重要的一环,要让客户从心底里信赖,从而形成消费习惯。服务难以量化又很微妙,做到这一点谈何容易?

转机发生在去年九十月的时候。汪洋他们发现社区里那些夫妻经营的蔬菜店,菜品好且价钱不贵,生意都不错。再加上服务好,附近居民对小店的忠诚度非常高。他们由此得到了启发。

今年3月,整合农贸市场和社区夫妻店的生鲜农副产品采购平台——“优机菜圃”上线,改变了社区蔬菜店“通宵采购、白天卖货”的传统模式。蔬菜店老板只需每晚通过手机客户端下单,第二天早上六点半菜就会送到店里,省去了深夜进货的辛劳。而“优机菜圃”由于可以自动聚合大量社区蔬菜店的订单需求,因此可以获得最优惠的进货价。

但是,要让这些在小区经营菜摊的人,学会“点单”非易事,一些人甚至连智能手机都不用。汪洋想了个法子,没有智能手机,公司先提供ipad,手把手地教,“用过两三次就习惯了。”

现在,汪洋和他的团队已开拓30多个用户,客户单日一天销售额多的有两三万元,少的也有五六千元。“客户觉得合作模式好,同时也对我们提出了新要求,希望在采购时更有议价



小店要进什么菜,在ipad上点点就行了。

能力,将菜价再降下来。”

汪洋准备先扎根社区生鲜店,然后再将“优机菜圃”平台推广到社区消费者。消费者今后也可以在网上订好菜,在社区生鲜店提货,这样很多白天上班没空买菜的居民也就可下班回家在附近的生鲜店拿到预留的菜了。他们的目标是将“最后一公里服务提供商”的角色做好,让社区小店的老板从此不再辛苦,老百姓吃菜实惠又安全。

中国邮政储蓄银行 助你放飞创业梦想

产品录(三)

创新型信贷产品

农房抵押贷款

产品简介:邮储银行向符合条件的小型或微型私营企业主和农村及城镇生产经营组织发放的,以其名下的集体土地性质房产作为抵押物的,用于满足其生产经营或临时资金周转需要的贷款。

产品特点:以借款人的集体土地性质房产作为抵押物,盘活了集体性质的房产,为一直苦于无传统抵押物而无法从正规金融渠道获得贷款的小微企业主提供资金支持。

法人按揭贷款

产品简介:邮储银行向企业发放的,用于购置商业用房和工业用房的贷款。

产品特点:对于购买工业用房的,贷款期限最长可达7年;对于购买商业用房的,贷款期限最长可达10年;可以采取等额本息、阶段性等额本息、按月(季)还息、到期一次性还本等还款方式还款。

林权抵押贷款

产品简介:邮储银行向自然人发放的,以抵押人所有或依法有权处分的森林、林木和林地使用权(以下简称林权)抵押作为主要担保方式,用于借款人本人合法生产经营的担保贷款。

产品特点:以借款人有所有权或处分权的林权作为抵押物,符合地区经济特点,具有良好的市场基础,获得广大林农的肯定。

经营性车辆按揭贷款

产品简介:邮储银行向符合要求的自然人或法人(包括企、事业单位)发放的,用于专项购置商用车、工程车辆及工程机械等一手经营性车辆的人民币担保贷款。

产品特点:以借款人购买的经营性车辆作为抵押物,有效解决了购车人因经营性车辆价格较高而造成资金短缺问题。

农业机械购置补贴贷款

产品简介:邮储银行向符合要求的享受购机补贴政策的农户及农业生产经营组织的个人股东发放的,用于专项购置农业机械的贷款。

产品特点:满足了广大农民购买农业机械的迫切需求,切实解决了农民购置农业机械“想投入缺资金”的困难,获得了广大农户的一致好评。

“抵押+担保”组合贷款

产品简介:邮储银行向小微企业发放的,以房产土地抵押作为主担保方式,再追加其他一种或多种担保的组合贷款业务。

产品特点:适用于房产土地抵押不能满足其正常流动资金周转需要的小微企业,通过追加担保方式,增加小微企业融资额度,缓解小微企业融资难。

票据承兑业务

产品简介:以邮储银行作为付款人,根据承兑申请人(出票人)的申请,承诺对有效商业汇票按约定的日期向收款人或背书人无条件支付汇票款的行为。

产品特点:减少了小微企业的资金占用,节省了资金使用成本,而且融资成本相对较低。

供应链金融

产品简介:在对供应链内部的交易结构进行分析的基础上,运用自偿性贸易融资的信贷模型,并引入交易对手(含核心企业等)、物流监管公司等新的风险控制变量,对供应链不同节点提供封闭的授信支持及其他结算等综合性金融服务。邮储银行供应链金融业务包括存货类融资、预付类融资、应收类融资等。

产品特点:提供了一种新的融资担保形式,解决小微企业货币资金流动性不足、企业资金链紧张的问题。

担保机构担保贷款

产品简介:邮储银行向符合条件的小微企业发放的,以担保机构担保为担保方式,用以扶持小微企业生产经营需要的贷款。

产品特点:适用于房产土地抵押不能满足其正常流动资金周转需求的小微企业,以担保机构提供担保,有利于解决企业担保难的问题;借助于与邮储银行合作的担保公司的信用,为企业贷款提供信用增级。

再就业小额贷款

产品简介:邮储银行向诚实守信、有劳动能力和就业愿望的再就业人员发放的、用于扶持其创业、再就业的担保贷款。

产品特点:为帮助下岗失业人员、城镇其他登记失业人员、城镇复员转业退役军人及符合条件的大中专毕业生、残疾人、回乡创业农民工、被征地农民、自谋职业人员进行再就业、自主创业或合伙经营与组织起来再就业,解决了借款人在创业初期缺乏启动资金、创业过程中缺乏流动资金的难题。

互惠担保贷款

产品简介:邮储银行向符合授信条件的借款申请人发放的,由借款申请人以互惠担保基金的形式认缴部分资金,组成资金集合,为其在邮储银行贷款提供担保的贷款。

产品特点:无需抵押物,无需第三方保证担保,缴纳一定比例保证金,承担有限责任,能有效扩大授信额度,最高可放大10倍。

