

“身边的感动”·台州最美乡贤

卢为欢：“我的家乡未来可期”

人物名片

卢为欢,1982年出生,三门县亭旁镇芹溪村人,浙江江邦机械有限公司和台州芹溪旅游开发有限公司总经理。2021年,他投资4000多万元开发天门峡翡翠谷旅游景区(该景区位于芹溪村),可为当地村民提供就业岗位,且逐年交付村集体费用、股权,20年期满后将景区归还村集体所有。

台传媒记者章海英文/摄

走南闯北 找准发展道路

见到卢为欢是在冬日的一个下午,天灰蒙蒙的。他开着私家车从景区山上下来,皮肤黝黑,身材高大,穿着一件黑色皮衣,戴着口罩,手上还沾了两处白漆。

他说自己“阳”了,第5天,不过症状还算好,不太严重,稍微好点就来景区了,这几天一直在景区里干活。自从投资了这个景区,他把大部分的时间和精力都放在这里。

受疫情和天气的双重影响,天门峡翡翠谷旅游景区游客不多。趁此机会,卢为欢安排了景区修整。他精心挑选了20多个品种的蔷薇和绣球3000余株,种植在网红小火车、新西兰滑板等景点沿线,只待明年五六月份开花。现在有10多位村民正忙着这事。

2015年,卢为欢创办了浙江江邦机械有限公司,专做工程机械制造,全国各地到处跑。这些年,乡村旅游蓬勃发展,因爱好旅游,工作之余,他总会去那些新开发的乡村景点走走,也因此见识到乡村旅游给村民带来的红利。

芹溪村是个“空心村”,村民1400余人,外出务工有1200余人,但他们依然牵挂着村子的发展,尤其是村党支部书记兼村委会主任卢永军放弃在宁波做私营企业主老板,一心扑在家乡建设上,对卢为欢触动很大。

卢为欢觉得,发展乡村旅游离不开山水,自己的家乡芹溪村山清水秀,发展乡村旅游肯定不会比其他地方差。这些年,他赚了钱,也想为村里做点什么。在他看来,乡村旅游是一条高质量发展的道路,能持续为全村带来收入。



卢为欢在天门峡翡翠谷旅游景区。

铁心铁意 甘担所有风险

“四五年前开始有这个想法。”卢为欢说。把想法付诸行动前,他遭遇了家人的反对。“整个旅游业因为疫情遇冷,他们认为投入高、回报周期长,风险太大。”

他想方设法说服了家人,又依托自身工程测量的专业优势,探勘山高、水深、林地等,最终定下所有项目的点位选址。

开发旅游需要大量资金投入,资金组合方式多样,如“企业+企业”“企业+村民”等。在卢为欢看来,此次投资风险大,拉朋友入股或村民参股,虽能减轻资金压力,但如果收益达不到预期,会坑了朋友,也会给村民造成损失,这非他本意。

经过商议,卢为欢和村里约定:村集体土地由他出资开发,建设期2年免费,第3至7年每年交付村集体5万元,第8至15年村集体占股25%,第16年起占股49%,20年后归村集体所有。同时,停车场、旅游观光车等收入也一并归村集体所有。

卢为欢拿出所有积蓄,又贷款1000万元投入其中,彩虹滑道、小火车、钢网索桥、飞天魔毯等设施

逐渐呈现在人们眼前。目前,景区内无动力项目有8个,网红明星项目16个,每个项目的体验感都非常好。2022年“五一”劳动节,天门峡翡翠谷景区开业。国庆期间,景区接待游客3万余人,门票收入200余万元。

看着景区的人气一点点旺起来,就像看着自己的孩子被认可一般,卢为欢很开心,因为里面的游玩项目都是他精心挑选的,可玩性强,且顺应地势。他还预留水滑道供村里开发。“涉水的孩子都很喜欢,收益比较好。”

身兼数职 提供就业机会

在游乐项目超级飞车的起点处,村民蒋敏燕穿着鞋套,蹲在地上描白漆。她今年39岁,原本在工厂上班,早出晚归,按件计酬。2022年4月,她开始在景区上班。

“工资和以前差不多,工作还清闲,很少加班,除了节假日和周末。”她说。

卢为欢始终记得,开发天门峡翡翠谷旅游景区是为了让村民在家门口增收致富。售票、花卉种植、设备维护等岗位,他都雇用村民,也吸引了外出的村民返乡就业。

在宁波务工的卢绍海听说招工信息后立即回到芹溪,还在家里养了两匹小马。“等游客更多的时候,我们牵马驮游客上山,也是一笔可观的收入。”

如今,卢为欢将大部分的精力都放在景区,经常开着观光车在景区转悠,查看各处设施的建设维护情况,每天不过来看一趟就像缺少了什么,看到力所能及的事情都会搭把手。碰上旅游旺季,他也客串司机,接送游客上下山,兼财务、仓库保管员等。

虽然在景区还处于起步阶段,为村民所做的事情有限,但卢为欢有足够的信心,等景区完全运行,可提供200多个就业岗位,以后还能发展零售、餐饮、民宿,村民收入来源更多样化。

“三年过去,乡村旅游也将复苏。”卢为欢信心满满,“芹溪村有红色底蕴,也有绿色山林,我正在全力打造发展色彩林业,积极探索适合家乡发展道路。现在我们尝试的是‘公司+村社’模式,前期风险全部由我承担,以后积极探索‘公司+村民’等灵活发展模式,盘活老家的宅基地,实现公司给村民打工方式,让老家的土地养好、养富村民,这是我最终的目标。”

口味研究+数字化提效,台州菜又添“顶流”

天方宴谈获评国家四钻级酒家

本报讯(记者王依妮)1月14日下午,国家级四钻级酒家授牌仪式在黄岩天方宴谈主题餐厅举行,这也是全市第5家、黄岩区首家获此殊荣的餐饮企业。

国家钻级酒家评定系国家商务部组织开展的一项权威性评审活动,是目前我国餐饮界国家级最高评价,是体现一个城市餐饮酒店水平和企业品牌影响力的标志。

目前,通过对酒店设施设备、服务质量、管理水平、菜品质量与食品安全等7个方面的综合评定,全国酒家酒店等级评定划分为5个标准,以钻石作为标志,即一钻级、二钻级、三钻级、四钻级、五钻级(含白金五钻级),钻石颗数越多,表示级别越高。钻级餐饮企业资格有效期为4年,全国酒家酒店等级评定委员会每4年还将对已获得称号的品牌进行一次复评。

住宿看星级,吃饭看钻级。本次,经台州市餐饮协会的筛选推荐,全国酒家酒店等级评定委员会严格按照GB/T 13391-2009国家标准进行审核评定,事实上,对于像天方宴谈这样从互联网行业“跨界”的餐饮类企业而言,以高分获得这一荣誉称号并不常见。

2019年,萌生用数字技术改造传统餐饮的想法后,天方宴谈作为网高科技的餐饮研究基地正式诞生。该餐厅创始人、浙江网高科技有限公司董事长胡朝晖介绍,几年来,天方宴谈一直以“一家好吃的健

康餐厅”的理念传承和创新台州本地菜,在守住台州菜本味的同时,餐厅经营模式的演变也有着非常清晰的脉络。

“我们以明厨亮灶模式,不断提升就餐环境、饮食口味。在此基础上,又着眼顾客与商家两个角度,引入数字化手段提升运营效率,自主开发了智慧点菜、采购、切配、制作、台账系统,现已投入1000多万元完成4轮建设。”胡朝晖介绍。

以智慧点菜系统的运用为例。眼下在该餐厅,顾客只需在数字屏幕中选择就餐人数、人均价格、就餐场景、菜品适宜人群等选项,就能一键生成智能推荐菜单,且每道菜品的烹饪时长和营养科普一目了然。

此外,在2022膳食宝塔和平衡膳食八大原则指导下进行菜品的研发和制作。该餐厅提倡健康的食物烹饪方法,减少了煎、炸、烤等烹饪方法,避免营养素的大量流失。2022年6月,天方宴谈被台州市卫健委确定为黄岩区唯一健康餐厅示范点。今年1月,在台州市卫健委、市场监管局联合发布的第一批“台州市营养健康食堂(餐厅)”名单中,该餐厅榜上有名。

“目前,我们正与市第一人民医院接洽,着手于解决病患的营养配餐,以及医生在手术期间8至10小时的营养保障。下阶段,我们将继续发挥技术优势,推进研究成果产业化,搭建‘食健台州’数字化供应链平台。”胡朝晖说。

“百展千企”境外拓市开门红

台传媒记者施 炜

境外参展,一直是台州外贸企业获取订单的主要渠道。1月9日至12日,我市组织外贸企业参加香港玩具展,斩获不少订单,外向型经济取得“开门红”。

“我们带来传统的木质玩具、乐器玩具等主营产品参展,几天下来,情况好于预期,收集了五六十张名片。虽然和疫情前没法比较,但比起2020年要好得多。比去年4月在成都参加玩具展更好,预计行业在今年下半年回暖。”浙江黄岩宏兴工艺品厂负责人杨杰表示,展会上他们邀请了三年未见的老客户见面,也认识了很多新客户,虽然行业回暖需要一段缓冲期,但库存已在不断消化中,“我们还计划参加德国法兰克福的春消展,还是要积极走出去,不然就会困在原地。”

时间往前,2022年12月,16家台州企业在2022中国(阿联酋)国际贸易博览会上,撸起袖子、卖力吆喝,订单接到手软,为2023年的外贸经济增长开了个好头。

每年12月,是外贸企业抢占新的一年订单的关键期,不仅出境企业大展身手,选择在境内代参展的27家台州企业也通过屏幕与客商交流、远程发力。

这届展会上,我市自办台州智造商品展,开创性地将这批台州企

业聚集在一起,打出“好产品,台州造TAIZHOU MADE, ALL GOODS”的口号,打响台州产品的招牌,挽回超亿元的意向订单。

“此次参展,对市场预估有些保守,样品带少了,展位也订小了。早知道多带点灯具过来,路费都赚回来了。”临海市诺赛特工贸有限公司第一次参加中东地区的展会,负责人林彩飞直言客流量和客户质量远超想象,“按往常参展的经验,只带了一盒名片,没想到早早发完,只能留下最后一张贴在展位门口,请客户用手机拍照保存。”

林彩飞的本子上,梳理记录了三天下来的重点优质客户,“当地不少客户在义乌、广州设立了办事处,我们将重点跟进,有些还下了意向订单。”

其实,去年10月开始,台州就陆续组织企业出境参展。经过几个月的推动和跟进,这些在展会上收获的意向订单,有不少已转化为了确认订单,展会上建立联系的潜在客户也成为交易客户。

台州市汇源模具有限公司销售经理张圆告诉记者,她手头交易金额达200多万元的订单就是展会上拿下的,开发了两个给力的新客户,正加紧赶货,订单产品年后就能发出了。“只要这批货的品质足够有说服力,接下来我们还会有源源不断的新订单、大订单。”

累计研发投入约1564万元

台州产新冠用药原料药上市申请获批

本报讯(记者沈海珠)1月16日晚,台州上市公司奥翔药业发布公告称,1月13日,公司收到国家药监局出具的阿兹夫定化学原料药上市申请批准通知书,该产品符合仿制药审批的有关规定,批准生产。奥翔药业表示,阿兹夫定相关原料药生产线尚须通过GMP符合性检查后,方可销售至国内市场。

GMP是药品生产和质量管理的基本准则,适用于药品制剂生产的全过程和原料药生产中影响成品质量

的关键工序。药品GMP认证是为了最大限度地避免药品生产过程中的污染,降低各种差错的发生,提高药品质量的重要措施。

据了解,奥翔药业主要产品是特色原料药及医药中间体,具有研发难度大、技术壁垒高、生产工艺独特等特点。在该领域,公司主要产品恩替卡韦、双环醇、泊沙康唑、西他沙星、奈必洛尔、非布索坦等在国际市场中的占有率位居前列。公司长期大量投入用

于产品的研究分析开发,以研发带动规范市场产品注册、GMP规范管理和EHS建设等多项工作。

去年5月11日,奥翔药业发布公告称,旗下全资子公司已就阿兹夫定的加工生产与河南真实生物科技有限公司签订了《委托加工生产框架协议》和《药品委托生产质量协议》。同年7月25日,国家药监局附条件批准阿兹夫定片增加治疗新冠病毒肺炎适应症注册申请。

1月8日,新冠治疗用药阿兹夫定参与医保药品目录谈判,并被纳入国家医保药品目录。

截至目前,奥翔药业对阿兹夫定原料药累计研发投入约为1564万元。奥翔药业表示,本次取得阿兹夫定原料药上市申请批准通知书,表明该原料药已符合国家相关药品审评技术标准,将进一步丰富公司的产品线,提升竞争力,促进公司持续、稳定、健康发展。

“阳康”之后看经济

年花消费旺,市民属意吉祥花



图为市民在路桥花鸟市场挑选年花。

本报讯(记者卢昕文)1月16日,路桥花鸟市场,熙熙攘攘的人群穿梭在一棵棵造型优美的植物之间,有全家一起出动的,也有银发苍苍的老人家,都在认真地挑选,间或传来讨价还价的声音。

胖子花卉的老板娘施元秀,卖出了最后3盆洋桔梗。她边帮客户包装边向记者介绍,腊月十五开始,她的年花生意就日渐忙碌,每天都忙得脚不沾地。“顾客来了,要介绍植物的特性。顾客走了,要重新收拾摆放,还要不时浇水保持湿度。”

“和往年差不多,来买花的都是多年的老顾客。”施元秀透露,卖得好的都是一些大红大紫的吉祥花,例如“鸿运当头”(红头的凤梨)、“紫气东来”(水培的紫掌)、长寿花、发财树等等。“品质好的花,不仅自己看着赏心悦目,在来做客的亲戚朋友面前也更面子。”

隔壁夏荷花木的摊主夏高,则准

备了一大批水仙花作为年花。她告诉记者:“水仙花自古以来就是年花之首,代表着吉祥如意,还很好养,开花以后香气扑鼻。”

市民王先生这回大采购,他买了“鸿运当头”、发财树以及七八盆不同品种的多肉植物。“快过年了,买点花装饰一下家里和办公室,新年新气象嘛!这家店卖得实惠,花木品种也多,我经常来。”

顾客李女士在一旁挑选银柳,有红色、紫色和蓝色等多个花色,一时有些难以抉择。“我家是做生意的,银柳谐音‘银留’,有招财进宝的寓意,是我家买年花的不二之选。”

值得一提的是,由于年前物流紧张,运输成本高,年花的价格也水涨船高,过完正月价格才会逐渐回落。“现在已经不进货了,适合过年的花卉也是越卖越少,想要入手心仪的植株,可得抓紧时间了。”施元秀说。



温岭:草莓俏销

近日,在温岭市新河镇六间湖村的“老后生”草莓园里,种植户正在给刚采摘的草莓装箱。春节前夕,果农王新路30多亩“红颜”“章姬”等品种草莓抢鲜上市,以每公斤100元的价格走俏市场,增加了种植效益。

台传媒通讯员林绍禹摄