

我的事业就是“温州人事业”

——记“瓯江潮”发起人、杭州市温州商会秘书长陈光秒

梁禹翔： 让微生物燃料电池性能翻倍

你能想象这发生在一个25岁小伙子身上吗?就读于浙江工商大学环境科学与工程学院的硕士生梁禹翔,巧妙地借助太阳光辅助提升微生物燃料电池的输出性能,开发了目前国际上输出功率最高、稳定性最好的光电微生物燃料电池,相关成果在国际TOP期刊连发9篇学术论文,授权了6件国家发明专利,为该技术的工程化应用作出了突破性贡献。

4年努力量变引发质变

这个1992年出生在浙江新昌的小伙子,戴着眼镜,开朗随和,尽管在国际TOP期刊连发了9篇学术论文,给记者的第一印象,就是特别斯文、有礼、谦逊。

2010年,梁禹翔本科就读于浙商大环境工程专业,2014年考上研究生,学的是环境科学与工程。在校7年,他仍深刻记得环境学院逸夫楼有一张电梯文化图——图上讲的是0.99的365次方和1.01的365次方的区别。“它告诉我:每天只比你努力一点点的人,其实最后会把你甩得很远,而我们每天比别人多做一点,总会收获数倍于别人的成果。”

微生物燃料电池,简称MFC,是十几年前新兴的一项能够同时实现污染物降解与产电的技术,主要由美国Bruce Logan、Bruce Rittmann院士等研究发展推广。传统电池普遍利用镍、铬等剧毒重金属为氧化还原剂,使用后难以处理,会产生严重的二次污染物。而现有的燃料电池则基本需要消耗氢气和氧气,成本极高。微生物燃料电池则以无危害的电话活性微生物为催化剂,以废水中的有机物为氧化剂,无毒无危害,而且可以同时实现降污产能。尽管MFC相比传统电池有众多的优势,但相对较差的输出性能仍旧限制了其实际应用。“微生物燃料电池的性能能不能在我们手里得到提升”成为梁禹翔日思夜想的问题。他所在的课题组(浙江省固体废物处理与资源化重点实验室)在电化学以及生物电化学降解方向具有多年的研究经验,在导师沈东升、冯华军的指导下,梁禹翔一头扎进了实验室。

做科研的过程就像“怀孕”

有人说,科学本身就是伟大的美,具有无穷的魅力。这种魅力,使人衷爱科学,树立了献身科学的理想和信念;又使人甘愿摒弃安逸舒适,专心致志埋头于实验室里的工作。在梁禹翔眼中,研究过程中的每一步,都能给自己带来满满的成就感。

“这些年,在导师冯华军和沈东升的悉心指导下,我进行了很多实验研究,从发现新现象到严谨分析到实际应用,这样的循环一直在持续。相信很多同学跟我一样,或许你已经记不清,自己查阅了多少篇文献、重复了多少次实验、修改了多少次论文,但你一定记得第一篇文章被接收、第一个专利被授权、第一个项目被验收的时刻,很多做科研的前辈都称呼这个过程为‘怀孕’,怀胎十月只为它的诞生,痛并快乐。”经历了难以计算的尝试后,终于,他发现可通过在阳极上构建光催化材料,使得MFC能够利用太阳能加速微生物的降解速率,也增强了电子产生及转移的效率,从而提高MFC性能。

机会只留给有准备的人

3月23日,在浙商大2017届研究生毕业典礼上,梁禹翔作为毕业生代表发言,校长陈寿灿在讲话中特别指出,梁禹翔成功开发的这种光微生物燃料电池,同时解决了能源短缺以及环境污染的两大难题,他在环境、电化学及能源领域国际顶级期刊上发表9篇相关成果,的TOP论文,总影响因子达45,获得众多国际同行认可。现场师生报以了热烈的掌声。

梁禹翔就读的环境科学与工程学院的书记郑苏法告诉笔者,浙商大坚持立德树人,将科学严谨的办学理念融入到培养学生的全过程中,激发学生“双创”能力。以该学院为例,全国百支科技团队中,唯一的环境团队,就来自该学院的“小平创新团队”。从大一一开始,53名专业老师至少每人带一个创新项目,仅围绕“小平创新团队”,就有10支卫星小队。像梁禹翔这样有想法、有能力的学生,学校不但组建了学生科研项目,还提供大量的科研基金支持。此外,学校各类的奖学金也主要以各类创新创业成果为评价标准,积极鼓励学生去自主创新创业。“首先必须比别人做的更多更快更高效,才能更早拥有足够多的高质量论文,从而斩获各类奖励奖学金,别人才会给出优秀评价。因此,可以断定所有的成功必定与前期的行动呈显著正相关,机会只留给有准备的人。”梁禹翔如是说。

房敏捷

刘记英： 内心有梦想，勇敢去尝试

刚从工厂跟单回来,在公司稍作休息,傍晚还要调试纺织配件的机器,这就是26岁的刘记英一天忙碌的日子。从2013年到绍兴柯桥创业,她做过公司销售、讲师,开过水果店,也在上市公司工作过,直到2014年9月成立自己的针织公司,刘记英正一步一步实现着自己的创业梦。

2012年,刘记英就读安阳师范学院时,就开始做代理、产品直销,用自己的积蓄投资了一些小项目,最终还是因为缺乏经验失败了。

2012年下半年,刘记英来绍兴看望姐姐,路过柯桥,就被这座城市吸引了。“这里有山有水,气候也适宜,一下子就喜欢上了。”刘记英说,本想大学毕业后去深圳闯一下,结果因为喜欢柯桥这座城市,所以改变主意,来柯桥发展。

不久后,刘记英顺利进入柯桥一家企业做销售、见习讲师。锻炼一年后,刘记英离开了公司,开起了一家水果店,最终因销路不畅而失败。在之后的半年时间里,刘记英在上市公司做电商,后又到另一家纺织公司做销售,但内心一直希望用自己的努力来成就自己的梦想。抱着对创业的满怀激情,刘记英开始踏入纺织业。

“我接触的第一家纺织公司,老板是我之前的客户。”刘记英说,她拜访了60多次,才做成了生意,当时那老板说,如果她愿意,可以到他公司做销售。

“当时,我跟那位老板说,不要工资,只要一个阿里巴巴账号,出去谈客户的时候带上我,我来做纺织电子商务。”刘记英说,因为心怀梦想,所以不会计较什么,只要给她一个平台,她就努力去闯,在这家纺织公司不到一个月,刘记英就签了一个外单。

半年后,因公司缩小经营规模,刘记英离开了,但也积累下了一些合作伙伴。2014年10月,在朋友的帮助下,刘记英注册了英晨针织有限公司。在接下来的日子里,刘记英单枪匹马与客户打交道,打样、联系供应商、跑染厂……虽然辛苦,但充实更看到了曙光。

在偶然的一次业务洽谈中,刘记英遇到了人生中的另一半。“先生是我之前的辅料供应商,双方合得来,自然就走到了一起。”刘记英说,丈夫也是白手起家,有个小工厂做纺织辅料,两人结婚后,她不仅要忙自己面料贸易这一块,还要兼顾丈夫的小工厂。“我们是初次创业,资金有限,很多事情只能自力亲为。”刘记英说,比如横机要调试,晚上和丈夫两人一起琢磨,一起调试机器。“现在机器方面的一些小问题我也自己能搞定了。”刘记英自嘲自己是个女汉子。

“创业之路很辛苦,也吃过很多亏,摔过不少跟头,但吃一堑长一智,经验积累后就成熟起来了。”刘记英喜滋滋地说,“去年公司订单还可以,也稍稍扩大了规模,离我内心的梦想越来越近了!”

经过这几年的磨炼,虽然一路走来很辛苦,但刘记英坚信,只要内心有梦想,勇敢去尝试,必定会闯出自己的一番新天地。

钟伟 陈丹梅

做社群更多的是做公益,而不是做经济。”不过,陈光秒对此倒是毫不担心,“得益于以前的一些创业,我有一些稳定的收入来源。我还在做一些投资,包括期货投资和天使股权投资,得益于我广泛的接触面,会有一些相对优质的投资机会。”

“我做‘温州人事业’可能可以做到无人能替代,但企业经营肯定会有人做得比我更好,还是委托给他们去做吧。我呢,用投资来分享其成果。”陈光秒笑言。关注温州人创业的陈光秒,更多的是专注于创业项目尤其是科技创新项目的投资,这让他的所投资本有更高的附加值和含金量。

2014年,杭州市温州商会换届,新的商会领导班子定下了创新发展的新目标。商会常务副会长中有认识在温州人群中活跃的陈光秒,遂推荐其担任商会秘书长。会长陈承守放言:“只要有利于温州人的事情,杭州市温州商会都支持!”这句话为商会的改良和创新定下基调。于是,“革新派”陈光秒带着将杭州市温州商会打造成全国268个地级市温州商会中的金字招牌的愿望,接过了商会抛来的这根“橄榄枝”。

非无欲也,刚在远功

2014年4月15日,陈光秒走马上任。

“接任杭州市温州商会秘书长,我是全职来做的,也不是无欲无求,相反,欲念很强。”因为在陈光秒看来,温州商会是改革开放后,在国内最有影响力的商会,真正形成规模组织的商会。而杭州市温州商会作为浙江本省省会城市的商会,更是独具特色。他希望能够配合会长班子把平台做大做强,做出声色和内涵。“我把这个平台理解为实现我社会事业的重要平台。所以说我到温州商会,是把她作为我事业的重要部分的。非无欲也,刚在远功。”

来温州商会时,“瓯江潮”已经发展到5000多人。对于陈光秒而言,“瓯江潮”和温州商会都是“温州人事业”,两者并不矛盾,而且在他的操作下,两者形成了良性互补的关系,融合成为一个更大的温州人平台。

比如,在杭州的温州人圈子里大名鼎鼎的“瓯江潮”律师团,同时也是杭州市温州商会律师顾问团,商会成员单位有不少聘请了律师团成员作为企业的法律顾问。如今,每个工作日上午,律师团都会安排律师在商会轮值开展免费咨询,义务为会员提供服务,并定期举办法律讲座,律师团已成为杭州市温州商会的一个重要品牌。

近年来,各地的异地商会发展迅速,为了扩大各自影响,各商会之间的矛盾和摩擦时有发生。但是,在杭州,这种情况并没有发生。在会长陈承守高格局影响和秘书长陈光秒的巧妙安排下,杭州市温州商会融合并成立了16个分会,把温州在杭的各区县商会,杭州各区县温州商会,建筑装饰、面料等行业协会都纳入麾下。各分会会长作为杭州市温州商会的执行会长,参加会长办公会议,履行相关权利和义务;各分会秘书处每两个月召开一次联席会议,促进各商会之间的沟通与交流。

“这些分会在法律上都是独立的,杭州市温州商会不直接发展新会员,由各分会招募,分会再推荐优秀会员加入杭州市温州商会理事会,架构十分清晰。杭州市温州商会会员代表大会由各分会选派代表参加。”陈光秒说,杭州市温州商会是“精组织、大平台”,商会的服务各分会都能享受,活动都可以参加,这样就避免了因为互不相让、互争资源而发生的各种纠纷,牢牢把在杭温

本报记者 江英华

夏惊涛：上善若水，砥砺前行



在地热能源领域中,提起夏惊涛,许多人都知道他是一手创办了陆特能源。2005~2015年,十年的光阴,夏惊涛和他的陆特能源在创造绿色的征途上奋斗不息,岁月见证了陆特能源带给世界的绿色价值。作为浅层地热能开发、利用龙头企业,陆特能源是迄今为止在创业板上市企业中体量最大的企业,估值近20亿元,转眼之间就成了投资界的新宠儿。

大自然是个商学院,企业家就是冒险家。而他身处其中,一步一步用他自己的方式设计出一条通往“陆特”的传奇之路。从白手起家到身价20亿元的上市公司董事长,每当有人问起夏惊涛是如何坚持走到今天的,他总会笑着说:“无论顺境或者逆境,我始终相信‘路虽远,行则至’。”

夏惊涛于2005年12月12日创立陆特能源,正式进入浅层地热能开发利用领域。谈及创业史,夏惊涛常以“痛并快乐着”带过。他28岁时就做到了大多数人无法做到的事情,本应该知足的他,却在2005年做了一个让家庭非常不解的决定:辞去高薪工作,自己成立公司进军地源热泵行业。面对家人反对的强大压力,夏惊涛不为所动,曾经在接受采访时,他谈及这段经

历的回答是“在世界能源短缺的大环境下,地源热泵作为替代传统制冷采暖的方式势在必行,有非常大的潜力和开发价值,也必将成为空调界的主流。”正是抱着这样的信念,他开始了创业旅程。

2005年12月12日,筹划已久的夏惊涛成立了自己的第一家公司——杭州陆特能源科技有限公司,专门从事地(水)源热泵中央空调系统、地板辐射采暖系统、顶棚辐射系统的设计、施工。创业之旅,何其艰辛。“一开始,公司加我一起只有两个人,我们连作坊都算不上,我最多算个小包工头。”夏惊涛说。

2008年的陆特能源,在业内已经小有名气,就在夏惊涛雄心勃勃,准备大干一番之时,金融危机来了,陆特能源遭遇了前所未有的困境。正在施工的项目一时间全部暂停,甚至员工工资都发不出来。夏惊涛做了最坏的打算,实在不行就变卖家产解散公司。然而,他的员工就像亲妹妹一样,在连续四个月无工资的情况下和他共进退。第五个月突然有了好转,项目陆陆续续开始启动。例如千岛湖天宇国际度假村,这是当时在浙江定位最高端的别墅群,夏惊涛凭借自身的技术提出更为重要的建设性意

本报记者 徐璐璐