

陈红云 让宁式糕点“岁月留香”

陈红云, 1950年出生, 宁波人, 助理会计师, 高级品牌管理师, 宁波市海曙区赵大有宁式糕点博物馆馆长, 曾荣获浙江省暨宁波市百位工艺大师绝技金奖, 2014年宁波市年度品牌人物, 浙江省“公益慈善掌门人”和宁波市“百姓学习之星”等称号。为了让“赵大有”成为宁波乃至全国食品行业的响亮品牌, 她在工作勤于思考, 发奋学习, 自觉锤炼, 坚持注重理论知识的学习和更新, 刻苦钻研业务知识, 四进大学, 振兴老字号品牌; 传播非遗, 建立起集展示、研发、培训、体验、生产、销售于一体的体验式博物馆; 传承传统文化, 开发青少年教学实践基地, 提高青少年的综合素质, 堪称学习楷模。

四进大学, 振兴老字号品牌

2015年7月, 62岁的陈红云获得了国家品牌管理师的职称, 这位宁波市赵大有食品有限公司的女掌门人在过去23年里, 坚持学习, 四进大学, 把一个濒临失传的老字号品牌, 发展成今天年销售额2000万元, 拥有数十家门店的现代化食品企业。她在品牌管理师的毕业论文《赵大有品牌管理》中, 对自己的企业进行了详细的剖析, 提出要及时进行理念创新和产品创新, 不断学习与壮大发展。

陈红云高中毕业后读了大专, 这是她第一次进入大学校门, 学的是工业会计。毕业后, 她先在一家国企当了会计, 一边做会计一边学做企业管理。上世纪90年代初, 她的家人成立了赵大有食品公司, 由她来制定管理和运营的策略。这时, 她感到知识的匮乏, 咬咬牙, 于1998年第二次踏进大学校门, 在宁波大学读起了法律专业。四年之后, 拿着法律本科学历的陈红云又回到了公司, 对于合同上的各种条款, 她心里都有数了。

21世纪初, 赵大有进入了稳定发展时期, 公司应该要怎么走如何经营, 又成为了一个新的课题, 陈红云又在学校里开始学习工商管理。经过四进大学校门的陈红云, 有着30多年会计的从业经历, 丰富的法律知识, 深层的工商管理知识, 更握着全国品牌经营师资格的证书, 为她振兴老字号品牌奠定了一定的基础。

传播非遗, 建立“赵大有”博物馆

在多年的学习和工作实践中, 陈红云发现



很多年轻人已经对传统的宁波糕点油包、金团等, 不甚了解, 对宁波的民俗文化失去了记忆。因此, 她首先亲自编写刊物《岁月留香》, 介绍宁波的传统民俗和糕点文化; 还参加各级政府组织的展会, 包括到澳门、台湾、北京、广州、武汉、长沙、南昌等地进行体验式展销, 表演宁式糕点制作过程, 传播非遗文化。同时, 她还专门建设了非遗展览馆及多个体验馆作为非遗传承基地, 将传统的工艺、物件和文化呈现给广大百姓; 她还把所有的业余时间都奉献给宁波糕点的教育传承事业, 经常深入到宁波市区的各个小学、社区, 开设培训班, 免费传授糕点文化和技艺, 赢得了群众的热烈欢迎。

然而, 她发现这些方式并不能系统性地介绍宁波的传统糕点文化, 于是从2015年开始, 就开始构思筹建“宁式糕点博物馆”。计划建设集展示、研发、培训、体验、生产、销售于一体的体验式博物馆, 让非遗(2015年赵大有“宁式糕点传统制作技艺”被列为宁波市级非遗)项目在百姓心中扎根, 通过文化传承和商业运作的完美结合, 使非物质文化遗产宁式糕点不断地传承下去。经过近三年的不懈努力, 2017年3月8日, 终于完成了她的梦想——赵大有宁式糕点博物馆正式开业。

宁波赵大有宁式糕点博物馆设在市区联丰中路的宁波古玩城内, 建筑面积达到5760平方米。博物馆集历史讲解工艺表演、顾客体验、产品展示、文化宣传、教育培训于一体, 营造出浓郁的宁式糕点文化氛围, 通过这样一个契合市场转型需求的新型业态来演绎宁波人出生、成长、婚庆、节日等人生各个不同阶段与宁波传统糕点的息息相关, 弘扬、传播和展示了宁波糕点文化。博物馆从河姆渡文化、宁绍平原农耕文化引出, 孕育宁式糕点历史与发展, 共展出文物百来件, 收藏品近千件。

博物馆通过大量文字、故事、实物、图片、画面、音箱灯光等场景模拟实景再造、互动体验等生动布展, 演绎了宁式糕点浓厚的文化氛围, 展示了博大精深的宁波糕点文化, 在馆内能领略宁波特有的风土民俗及人文风貌, 对传承民俗文化、复兴中式(宁式)糕点起到了一定的作用。使宁波特色食品这一文化与旅游的深度融合, 同时又契合市场转型需求文化新业态。

传承文化, 开发青少年教学实践基地

目前, 陈红云的主要精力已经投入到博物馆的青少年教学实践基地的运作中, 她将学到的知识充分地应用到下一代教育中, 让小朋友现场制作各类宁波糕点, 感受宁式糕点制作的技艺, 同时还培训书画和写字, 提高青少年的综合国学素质。2017年博物馆被宁波市教育局授予“宁波市中小学生学习社会实践大课堂资源基地”。

陈红云在馆内还专门开辟一间教室作为教育实践基地, 现场制作各式宁波糕点, 这里非常适合大小市民体验非遗传承文化, 感受宁式糕点制作的技艺。通过糕点的看、做、尝、学, 加深对糕点传承文化的理解。为让非遗文化在青少年心中扎根, 赵大有博物馆专门开设非遗体验培训课程, 体验者可通过宁式糕点的传统手工制作实践, 了解宁波几千年来粮食稻谷所孕育出来的各种糕点。

为了更好地让体验基地服务于市民, 赵大有非遗糕点传承体验基地在陈红云的策划和指导下, 已培育了三支师资队伍, 分别是非遗技术培训师师资队伍、传统文化培训师师资队伍和一支由34名志愿者组成的服务队伍。

谢良宏 李学来

吕游翁 揭开金丝楠木神秘的面纱

永康市六旬老人吕游翁在我国西南大山中偶然发现一个金丝楠木树种——神仙楠, 一栽上这种树, 附近就不见苍蝇蚊子踪影, 这一驱蚊驱蝇特性在木本植物中还是破天荒的首次被发现。日前, 中国科学院和中国林业科学研究所分别对其驱蚊驱蝇物质进行了鉴定, 中国林业研究所的结论是: 驱蚊驱蝇效果初步判断与其挥发物中烯类物质有一定的关系。

吕游翁还在云贵川大山中发现金丝楠木中“火箭”成材的速生树种——丁丁楠, 小树就能长金丝, 15年左右就成材, 彻底颠覆了金丝楠木“三十年长金丝, 六十年成材”的传统论断。去年7月, 他编著出版的《神秘的金丝楠木》一书, 已经将发现的两个金丝楠木种群中的“新大陆”公诸于众。

根究真相, 勇闯“死亡之谷”

从小生长在“五金之都”的吕游翁原先一直从事五金行业, 一个不是科班出身, 仅小学文化的农民, 怎么会在林业上获得如此大的成果呢? 在2005年, 他涉足房地产行业, 常跟建筑、家具打交道的他, 偶然闻知了我国特有的珍稀树木——金丝楠木, 据说这种木材千年不腐、不变、不朽, 在古代是皇家独享专用的建筑用材。

可是, 这么珍贵的“宝树”, 学术界却少有人研究, 涉及这一领域资料如同凤毛麟角, 更别提一本全面、科学的专著了。再加上对于金丝楠木这样一种珍贵的木材, 至今没有一个国家标准, 商家们区分木料真假只能凭经验, 黑心商贩就常把一种名为“琴柴”的木材制成家具后, 再添加一点黄色染料, 伪装成金丝楠木售卖, 以假乱真却能屡屡成功。

为了辨别真假金丝楠木, 2006年始, 吕游翁赶往全国各地市场考察金丝楠木实物。由于不是林业科班出身, 不懂的问题甚多, 最初免不了一次次碰壁。但是, 倔犟的他却从不言放弃, 向专家请教, 找从业者了解, 见到实物就“刨根问底”。久而久之, 吕游翁总算掌握了一套识别真假金丝楠木的土办法。

但是, 这点知识远远不够。为了从源头上揭开假金丝楠木的真面目, 2017年秋季, 吕游翁前往四川省俄狄县寻找假金丝楠木活立木——琴柴。到了俄狄, 询问多人未果, 就连当地的苗圃也无法提供什么线索。想来想去, 从早上想到中午也想不出好门路。幸运的是, 吕游翁找到一林场宿舍时, 遇到了一名曾经专门搬运树木的退休工人。打听来地址后, 他备足干粮, 一个人赶赴黑竹沟国家级森林公园。

黑竹沟, 当地有一个名称叫“斯骷”, 翻译成汉语就是“死亡之谷”, 面积180平方公里, 70%被原始森林覆盖。这个连凶猛野兽都失灵的古怪地方, 常有豹、豺狼等凶猛野兽出没, 还一直流传着不少与死亡有关的未解之谜: 1950年, 国民党胡宗南残部30余人入沟后无一生还。1951年至今, 当地林业局、四川省林业厅勘探队、部队测绘队和彝族同胞曾多次在这里面失踪。

骇人听闻的传言与前路的艰险, 吓得当地人都都不敢轻易入内。暗地里, 吕游翁也自言自

语: “我这不是找死吗?” 但是, 想想这样就半途而废实在不甘心, 只好“明知山有虎, 偏向虎山行”。终于, 隔天下午, 如愿见到了琴柴的真容, 令他咋舌的是, 这琴柴竟然就是普通的枫树, 在这个怪地理环境里, 由于长出的木材纹理特别, 涂点颜料就能假冒金丝楠木了, 普通人十有八九会上当受骗。

踏破铁鞋, 发现珍稀树种

“我去过的地方都会标上红点。”吕游翁翻开一张我国金丝楠木自然分布图, 上面稀疏标注出一些小红点。10多年里, 他几乎跑遍了我

国金丝楠木自然分布区。在实地考察中, 吕游翁发现, 在人类活动频繁的东南沿海, 野生老楠木树存活下来的概率极低, 真正有金丝的楠木树更是难得一见。但是, 在西南地区, 保存下来的树木种群比较纯正, 其中还有少量布满金丝的金丝楠木活树。神仙楠就是吕游翁在云贵川的地震带附近偶然发现的。

在某小镇一所简陋的卫生院里, 一对住院夫妻无心说了一句: 有棵大树真奇怪, 要七八个人一起伸手合抱才能围起来。”吕游翁一听到这个信息, 顿时来了精神, 一路跑一路打听, 爬过一个山岗翻过一座座山头, 终于在一个没有村名, 只有编号的小村落旁找到了几株不招苍蝇、蚊子, 让村民们过上神仙生活的“神仙楠”。

金丝楠木一般是一年结一回籽, 而吕游翁发现的神仙楠, 竟然4-6年才结一次籽。当地林业专家们听说后, 起初并不相信, 直到见到了实物证据, 才不得不信。而听说这种树竟能驱蚊蝇后, 某林业大学教授就说: “我只知道驱蚊草等一些草本植物能驱蚊蝇, 而木本植物还是第一次听说。”

吕游翁在自家门前种了几株神仙楠, 大多数才一节手臂那般高, 也有几棵已接近2米。由于在房前种上这几棵神仙楠, 整个夏天屋里都见不着蚊子和苍蝇了。

吕游翁家厨房在楼顶, 他曾反复做着这样一个试验: 将一株1米多高的盆栽神仙楠一移进窗口, 就见不到苍蝇蚊子; 将其移出, 又见苍蝇飞舞, 再闻蚊子嗡嗡……他将房顶辟为“菜园”, 种上莴菜和丝瓜。由于窗旁摆了一棵神仙楠, 即便在这炎炎夏日里, 整个厨房也不曾见一只蚊虫。

不怕麻烦, 勤于实践的吕游翁还专门制作一个玻璃柜试验这个, 这个试验台四面安装着透明玻璃, 柜内用网纱分隔出三个小间, 左边摆放一盆神仙楠, 右边摆放种满驱蚊草的盆栽, 捕捉来的苍蝇或蚊子就放进中间的小间内。自去年9月以来, 坚持反反复复做驱蚊蝇试验, 结果是, 大多数苍蝇、蚊子都飞往驱蚊草这一边的网纱上。当地农林部门专家和新闻记者亲眼目睹了这一试验结果, 都不得不信服神仙楠的驱蚊蝇效果。

吕游翁发现的“新大陆”, 还有丁丁楠。一般的金丝楠木长大成材至少需要60年, 优质材甚至要上百年。然而, 丁丁楠从小树就开始长金丝, 15年左右便可成材, 完全能够实现

“本人栽树, 本人乘凉”。

在吕游翁家的金丝楠木陈列柜上, 摆放着一件件金丝楠木料和工艺品, 其中, 有一个浑身布满丁丁的笔筒, 这笔筒瞧着比一般的笔筒大得多, 筒面布满金丝纹路。在阳光的映衬下, 纹木宛如丝绸, 金光熠熠, 奇美无比。原来, 这便是“少年老成”的丁丁楠, 吕游翁说, 这个笔筒所用的木材是一株15年树龄的丁丁楠, 它的直径比普通42年树龄的金丝楠木还宽得多。

大育苗木, 希望造福人类

吕游翁十三年如一日, 行路20万公里, 足迹遍及15个省市, 共收集真假金丝楠木资料图片2万多幅、视频1000多个, 并且掌握了大量目前书本上找不到的第一手资料。他一边采集种子搞育种试验, 一边搜集整理林业资料, 终于将多年的心血汇编成了一本5万多字的金丝楠木专著, 在去年7月, 由天津科学技术出版社正式出版。

原中国科学院研究生副院长朱士尧在序言里说: 金丝楠木虽然奇货可居, 对其的研究却一直比较肤浅, 之前还没有一部全面、系统、科学的研究著作。值得庆幸的是, 这个遗憾如今被浙江省永康市的吕游翁先生补上了。书里详尽地叙述了金丝楠木的形态特征、生长习性、甄别要点、应用价值等, 纵观全书, 配有大量图片, 是普通读者破解“神秘的金丝楠木”的一把钥匙。其中, 关于金丝楠木家具的选购以及科学栽培金丝楠木的独到见解, 也使这本书被奉为极具参考价值的科普书。

为其作序的贵州大学林学院教授谢双喜说: “我之所以为该书作序, 主要原因是, 吕游翁先生肯吃常人不能吃的苦, 肯走常人不愿走的路。”正是凭着这股孜孜以求的精神, 他终于寻找到神仙楠和丁丁楠两个优质树种, 彻底颠覆了有关金丝楠木的现有知识和观念, 对推动金丝楠木产业发展和园林绿化都具有划时代的意义。

吕游翁认为, 如果全国各地推广神仙楠, 就能一举成功创建无蚊蝇村庄、城镇, 数千年来一直困扰人类的苍蝇蚊子问题就能一朝破解。国人如果大面积推广丁丁楠, 就能极大地缓解金丝楠木用材资源紧缺的现状, 大幅提高林业生产的效益。二话不说。2012年开始, 他建立起两块金丝楠木育种试验基地, 着手育苗试验, 以期将金丝楠木真正“点木成金”, 同时也为其编写的专著提供强大的理论支撑。

在中国科学院等有关专家学者的支持和帮助下, 他创立的楷博树木栽培有限公司打造出迄今为止国内最大的“金丝楠木示范基地”, 如今, 他的苗圃60多万株神仙楠和丁丁楠苗木茁壮成长, 为基地造林和园林绿化提供优质健壮的金丝楠苗木。此外, 公司为帮助套房住户摆脱苍蝇、蚊子困扰, 采用矮化、慢长等技术手段, 培育出一批盆栽神仙楠。并且, 建立起一支由栽培、昆虫、健康、制药、家政、古建筑等专家组成的庞大科技团队, 着手建立金丝楠木良种基因库, 收集良种基因, 不断优化良种, 让新成果更好地造福人类。

章刚正

陈卫标 专心做一颗「螺丝钉」

自踏入螺丝行业那天起, 陈卫标就一步一步一个脚印踏踏实实走着。从学徒开始, 到质管员、质检部长, 再到创立杭州特惠标准件有限公司。就是这样一个人在螺丝行业摸爬打滚的萧山人, 以企业家所特有的精炼和26年的专注, 坚守着“以人为本, 科技为先, 质量为重, 惠传客户”的初心, 赢得了在行业中的口碑和尊重。

走进位于杭州萧山站前路南区10-20号的公司销售中心, 一排排的货架占据了门店, 陈列着特惠5000多种螺丝和螺帽的样品。在笔者看来, 做一个零件是在机械模具下就能简单完成的工序, 无非就是规格上不同罢了。且不知其中包含着从选择材料到用途、强度、硬度, 再到制定工艺编排等一整套繁琐程序。陈卫标说起螺丝和螺帽时神采飞扬, 可以看出每一个零件带给他的是无以伦比的成就和满足。

陈卫标的身上表现出兼具专家与企业家的“基因”, 这得益于他所受的教育和创业经历。毕业于杭州机械工业学校机械工业专业的陈卫标, 曾在萧山一家大型紧固件厂历练10余年, 从车间一名普通员工开始, 日复一日与冰冷的机器为伴, 重复着一道道枯燥的工序, 不厌其烦完成着一个一个小零件的产生, 陈卫标凭借着自己对行业的热爱和掌握的知识, 努力地摸索着如何使产品日臻完美。他的认真和努力, 得到了领导的器重, 两年后被提拔为技术质量管理员, 在质管岗位上干了一千就是四年。机会总是眷顾勤勉之人, 1994年, 陈卫标被派往日本进修一年, 回国后, 公司与日本大阪特殊法条株式会社合作成立了一家合资公司, 陈卫标担任公司质检部长。

时光荏苒, 陈卫标看着身边人一个个下海创业, 且经营得风生水起, 而自己仍然兢兢业业坚守在质检部长这一岗位上, 感觉事业发展到了一个瓶颈期, 追求上进的他渴望突破, 渴望蜕变。于是, 2002年陈卫标毅然离开了工作十余年的工厂, 投身于创业洪流中。

想要在一个已经成熟稳定的行业里开拓一席之地, 谈何容易。“多年的技术质量管理经验告诉我, 木业有专攻, 许多客户熟悉他们的产品和项目, 却不熟悉需要怎样的零部件。”而这些恰恰给了陈卫标打开市场的机会, “当客户告诉我们需要螺丝螺帽的原因, 我可以从专业的角度帮他们分析, 为他们量身定制。”

同时, 陈卫标找到了一条差异化发展道路。“特惠的主打产品且最具特色的热镀锌。热镀锌, 简单地讲就是高温下, 在螺丝和螺帽表面镀一层锌, 其优势是防腐能力超强, 但技术含量较高、工艺控制和紧密度要求较严。”陈卫标自豪地介绍说, “据悉, 特惠是杭州地区热镀锌产品规格最齐全、供货量最大的供应商。”

26年如一日, 陈卫标在螺丝行业里专注钻研、精益求精, 在众多关乎国计民生的大项目中, 都留下了特惠产品看似微小却事关重大的身影。

“特惠之所以有较好的表现, 那是因为特惠每一步的发展都紧随行业的步伐, 无论是通讯、高铁、水电、地铁还是电子行业, 特惠均有所涉及。”陈卫标说出了特惠成功的秘诀。那特惠是怎样做到十余年都能够跟上行业的步伐? 怎样做到产品由客户说好, 而不是王婆卖瓜? 通过展会、创新、人才、市场等方面, 我们窥视到了特惠成功之道。

“‘酒香不怕巷子深’已经不符合企业发展的规律, 企业要学会用不同媒介来向世界展示实力, 对产品进行宣传, 而展会不仅能够向同行展示实力, 也能够帮助企业开发客户。”陈卫标深谙其道。现在很多客户一说到特惠, 就会想到特惠的热镀锌产品系列和专业定制服务, 这便是特惠展会营销的成功之处。目前特惠产品广泛运用在电子通讯、高铁、通讯铁塔、大型钢房、桥梁等领域。

参加展会, 是最直接宣传窗口, 让客户了解企业特色和优势, 不管是采购商还是参展商, 都能够给企业带来不一样的收获。除了在国内参加展会, 特惠还非常重视国外展会, 陈卫标认为这是企业走出去的一个重要途径之一。目前特惠产品出口澳大利亚、加拿大、斯里兰卡、毛里求斯、越南等国家。在国内已与70多家企业建立长期稳定的合作关系。

21世纪是互联网时代, 近年来电商渠道崛起, 越来越多的紧企看到了电商渠道带来的商机, 纷纷开设网上商城、线上销售平台等, 对于电商新的争夺战, 紧企该如何抓住发展的机遇? 陈卫标表示, “互联网是激发市场活力的利器, 而螺丝行业从原先比较保守的行业转变成目前的平台化、电商化, 更多企业的产品获得不同程度的推广, 也正因此如此, 企业的产品质量、服务、优势就显得非常重要。”

据悉, 特惠从2012年开始涉足电商平台, 到2018年电商成交额已占总成交额的30%。“紧固件网上销售, 有一定的局限性, 产品的重量增加了物流费用, 提高了成本, 所以标准件要在网上形成销售态势很难, 而特惠的核心产品和定制服务使我们能在互联网平台上拥有一片天地。”

在陈卫标的人生中, 最关键的一步是创业, 而另一步, 则是在创业之前去日本进修。“在大阪特殊法条株式会社进修的一年, 那里的企业对产品品质的严控, 对客户服务的周到, 给我留下了深深的烙印, 并且受益终身, 同时也看到了日本企业生产的螺丝与螺帽之间完美而紧密的切合度。”一年时光是短暂的, 但带给陈卫标的是启迪和收获, 让他明白, 客户利益和自身利益成等比增长, 只有覆盖客户要求, 才能达成共赢, 只有不断提升产品质量, 才能赢得客户。

陈卫标觉得, 与机械生产企业之间的合作, 首先要确保产品质量, 其次是确保准时供货, 配合做好产品问世的供应保障。2005年, 一家合作企业成为中央电视台春晚节目摄像机机摇臂减速机生产商, 从供应商开碰头会到材料采购、产品设计、工艺编排, 再到成品后交货, 陈卫标仅仅用了20天时间, “保证合作企业能按时交货, 这是一个紧企的使命, 更是一个紧企的信誉和品牌, 我们做到了。”

陈卫标的敬业精神和服务理念一直受到业内人士赞誉, 更赢得了客户。由于近几年萧山制造业外迁等因素, 对螺丝行业或多或少有所影响, 陈卫标开始寻找另一种途径, 通过与国内大型五金批发市场联合, 以分销模式扩大销售渠道, 再以小包装统一配送。现特惠已与上海一家五金批发公司携手。“这是一次新的尝试, 未来特惠将走多渠道的销售模式。”

所有的成绩留给了过去, 如今的陈卫标努力在企业发展和行业追求中间寻找一种平衡。“工程建设升级需求的不断倒逼, 既为紧固件行业提供了良好的发展空间, 也提出了更高的发展要求。业内同行要站在更高的高度, 更广的角度去看待如何促使行业进入良性循环。”目前, 陈卫标已是杭州紧固件行业协会的副会长兼秘书长, 杭州市萧山区区域经济合作发展促进会常务理事, 全国通用零部件协会技术委员, 对他而言, 这些头衔带来的责任远远多于荣耀。他看到了螺丝行业存在的问题, 诸如从业人员减少, 特别是缺少年轻人的加入, 工作环境不理想等等, 希望能通过有限的力量和广大紧企的共同努力, 使行业的整体水平向前迈一步, 加大在油污、噪音等方面处理上的改进, 给工人一个良好的工作环境。

经过十余载的发展, 特惠在螺丝行业中已颇有名气, 展望未来, 陈卫标表示, 将牢记“惠传客户”的初心, 用他的严谨与专业、真诚与敬业, 使特惠在螺丝这个行业中成就小螺丝大品牌的美誉。

吴春友 高亚萍