

一年赚百万!从“不务正业”到石斑鱼“老大”

记者 胡琳芬 通讯员 童盛鸿

“安徽罗老板要30万尾”,“丽水夏老板要80万尾”,“江西曾老板要30万尾”,“温州施老板要30万尾”……7月27日,龙游靖达石斑鱼合作社的傅达明翻开账本,上面满满记录着石斑鱼鱼苗的预定情况,今年他的育苗基地共育了220多万尾鱼苗,还需要过上一段时间才能长成出售,却已经被预定得差不多了。

柳暗花明

从颗粒无收到年赚百万

看着石斑鱼安然地“待嫁闺中”,傅达明很是欣慰。因为只有他自己知道,这220多万尾淡水石斑鱼苗来得并不容易。淡水石斑鱼对水质要求极高,必须是清澈的活水,人工养殖很难成功。2013年6月的某一天,傅达明无意中在网上看到一篇成功养殖石斑鱼的报道,这才坚定了傅达明的人工养殖石斑鱼的信心。说干就干,傅达明当即建起了养殖池,花7万元买了10万尾鱼苗。让人遗憾的是,2个月不到的时间里,8万多尾鱼苗翻了白,这给傅达明当头一棒,后来才知道,这些鱼苗在他买进之前就已患有病害,由于自己对石斑鱼的不了解吃了大亏。

花钱买教训,傅达明暗暗发誓,再也不会去买鱼苗,他一定要自己育苗!可是经验哪里来?技术哪里来?各处奔波取经求教之后终于与一位浙师大水产养殖的教授搭上线,对方开出了20万的技术转让价,对已经遭受重大亏损

的傅达明来说简直是一个天价。

2014年初,正当傅达明迷茫无助之际,他在一个名叫“光唇鱼”的水产养殖QQ群里结识了一位丽水的宋老板,对方也同样关注和看好人工石斑鱼养殖培育前景,两人越聊越投机,凭借交情对方答应将自己粗浅的技术低价转让。傅达明继续钻研探索,经过几十次的实验,他终于独创出了一个既能节约成本又有效果的方法。2014年成功培育16万尾石斑鱼,2015年,60万尾;2016年,160万尾;2017年,220万尾。”每尾鱼苗能卖到6毛到7毛。“傅达明说。

惊人毅力

源于多年的赛车经历

傅达明的石斑鱼养殖培育之路一路走来真的很不容易:2013年,孤注一掷,买进10万鱼苗,因病害几乎颗粒无收;2014年,债台高筑,第一批鱼苗即将长成出售之际,鱼苗被人毒害,损失惨重;一次次的雪上加霜,众人的泼冷水,家人的不理解,多方压力扑面而来之时,傅达明从未放弃过,一直坚定自己的信念尝试下去。傅达明说,他的毅力是十多年来的赛车经历练就的。从2005到2015年连续11年,他每年都参加全国汽车拉力赛,也是唯一一名农民赛车手。尽管这在很多人看来,他是“不务正业”,可正是他的赛车经历练就了他一身过硬的综合素质:遇事应变能力、活跃的创新思维、开阔的眼界见识……“训练和赛车的过程中都会遇到各种不可预料的突发状



况,这非常考验一个人的应变处理能力。”傅达明坦言。

留住乡愁

打造石斑鱼富民产业

傅达明所在的庙下乡毛连里村紧靠10万亩杜鹃花的绿春湖山脉,数十条的大小山涧常年输送着清澈见底的优质水源,特别适合石斑鱼的生长,傅达明从小就喜欢和小伙伴们在小溪钓石斑鱼。然而80年代初,随着造纸厂的兴建,水质被污染,石斑鱼过度捕捞,数量锐减,濒临灭绝。在那个时候,傅达明心中便埋下了这份浓浓的乡愁。

近年来,随着生猪养殖整治、五水共治等工作的推进,家乡水质逐渐变回了原样。有环境、有技术,傅达明人工养殖石斑鱼成功了。不过,他并不满足。这几年,随着乡村旅游的发展,毛连里村凭借地理优势已成为了避暑胜地,吸引游客前来。他希望锦上添花将自己的村打造成五星级精品村,鼓励村民每家每户门前造一个景观池发展“庭院经济”,他愿意免费提供鱼苗和饲料,村民可自产自销,也可回收。



8月2日,县公路管理局组织人员对辖区内遮挡道路交通标志牌的公路绿化树木进行修剪,确保交通标志牌面清晰醒目,以预防和减少交通事故的发生。

图为222省道溪口路段,公路养护工人爬山车顶利用高枝剪修剪遮挡指路牌的树枝。

记者 胡琳芬
通讯员 胡跃文 朱益军
文/摄

龙游世贸城试营业

本报讯(记者 吴森邦)7月29日至30日,浙西南一站式旗舰市场群——龙游世贸城一期迎来了试营业。

龙游世贸城项目总用地约110亩,总建筑面积约17万平方米,于2014年12月正式启动,一期工程于今年3月完成综合验收并交付。项目系全国市场外迁转型升级重点项目之一,涵盖了多业态、多品类居家生活产品,将线上与线下充分融入到电商与实体相结合的市场趋势,致力于树立浙西南首个汇集多业态的旗舰级一站式综合性市场。

7月29日上午,龙游世贸城市场区第一层到第三层熙熙攘攘,市民们对家庭所需的各类产品,精心挑选,迅速下单。位于市场大门东面的一家门

店人来人往,商家一边热情引导市民入店参观,一边细致地介绍产品。

“两三个小时已经接了5单了”。该店负责人介绍,他们从事个体经营已有25年了。先后经历了衢龙路、环城西路、香溢市场等近10个市场搬迁,25载的东奔西跑让她不安心。

世贸城进驻后,不仅为该商家提供了更大、更稳定的发展平台,也为其事业安了家:“店面自己买下了,以后再也不用搬家了。”

截止目前,正式进驻龙游世贸城的商家近200家,其中有近百家门店完成装修开始试营业。通过前期市场管理方面的指导和商家的努力,此次试营业各业态门店均取得了较好的业

绩,除本地消费群体外,还吸引了衢江、建德、遂昌、兰溪周边的消费者。

龙游世贸城企划总监李旭明告诉记者,下步,世贸城将全力推进五金机电和农副百货区的入驻及装修工作,丰富市场整体业态,并加强入驻商家的营销理念引导措施,通过新建小区推介、招聘培训等各种方式,提升市场竞争力,助推各业态商家做大做强,通过半年至一年时间的逐步推进,打造浙西南旗舰级的电商实体市场群;同时,结合公司战略层面的合作,整合资源,强强联合,优势互补,积极打造浙西南一站式旗舰市场的“航母”,努力为龙游及周边县(市、区)市民提供更为便捷、全面的服务。

检查客运车辆安全

本报讯(记者 蓝丹玉 通讯员 翁玉林 吴征宏)8月2日,县交通运输部门组织运政执法人员在各客运站对客运车辆进行了安全大检查。

运政执法人员对驾驶员从业资格、车辆安全设施配备、车辆安全门使用等情况进行了检查,对检查中发现的问题,现场提出了相应的整改要求,同时提醒驾驶员要进一步加强安全教育培训,增强安全责任和防范意识,着力提高驾驶员安全素质,努力为群众创造良好的乘车环境。

公证人员火眼金睛 虚假骗证无处遁形

本报讯(通讯员 何攀翔)近日,县公证处发现并制止了一起当事人冒充他人身份来骗取公证书的案件。

7月20日,一对自称是衢州某公司法人以及受托人来到公证处,要求当场办理授权委托书公证。

公证人员发现缺少了营业执照原件,当即前往行政中心工商窗口请求工作人员协助审查该营业执照复印件的真实性。公证人员发现法人神情稍显紧张,身份证上的照片与法人有一些差异,公证人员对该男子的身份产生了怀疑。随后,公证人员简单询问了法人,对方不敢与之对视,支支吾吾回答不出来,还写错了法人的姓名。后经进一步审查和询问,最终发现该法人确实是冒名顶替他人前来骗取公证书,当即拒绝办理,并严肃批评教育其行为,且告知应当承担的法律后果。

数十年“黑户”一朝解

本报讯(通讯员 马田稼)说起7月25日这天,傅老汉的心情可谓过山车一样,从期盼到失望,又从失望到感激,好在压在心里几十年的石头最终落了地。

傅老汉是龙游人,已近七旬,早年当过兵,1978年退伍后外出闯荡,逐渐和家乡断了来往。早年间,因没有户口办不了结婚证,傅老汉心里始终有疙瘩。随着制度的不断完善,现在没有户口就办不了社保、医疗卫生、以及退伍军人补贴。经过一番纠结,他从江西回老家办户口,解决几十年的黑户问题。

7月25日,傅老汉到塔石派出所。民警在最原始的纸质档案中证实了老人曾经确实是塔石户口,可以补落户,得知此事老人欣喜不已。然而,在整理老汉带来材料时,却发现少了未落户的证明。民警向老人解释,按规定必须开具,并且在材料齐全的前提下还需要十个工作日的调查、审批时间。闻听此言,老人如坠冰窖——因为没身份证,出行、住宿都成问题,这次还是搭着同乡的便车才得以回乡。

看着老人满脸的愁云,民警给老汉送上开水,让他不要着急,派出所将根据现有材料先行受理调查。随后,与老人现住地派出所取得联系。十几分钟后,对方出具的未落户证明便传真了过来。在与行政审批服务科联系沟通后,当日就完成了审批落户并为老人办理了身份证。



幸福大讲堂相约石佛村

本报讯(通讯员 方丽雅 钟晓琴)近日,石佛村迎来了一场精彩绝伦的金融盛宴。龙游农商银行塔石支行幸福大讲堂走进村文化大礼堂,员工们将普惠金融、福农卡等特色贷款业务,以及如何使用手机银行、防范电信诈骗搬上了舞台,通过演讲和表演的形式,让村民了解知晓龙游农商银行的各项特色业务,并掌握如何防范电信诈骗,为村民献上一份秀色可餐的金融大餐。

你身边的幸福银行

“五水共治”

治污水 防洪水 排涝水
保供水 抓节水

我参与我努力我满意!

举报电话:12345