

早餐里吃出灵感 退伍军人成了大老板

14年，他的产值增长了1000倍

本报记者 陈舒丹 文/图

14

年前，刚从部队复员的颜燕青揣着亲戚们东拼西凑的2万元，开始接触他以前从未接触过的领域——制造磨浆机。当初的小作坊如今变成了占地1300多平方米的工厂，年产值达2000多万元。

回顾10多年的创业历程，颜燕青用“风雨兼程”来形容自己的经历，“我在部队当了3年兵，复员回家后开始创业经商。10多年的打拼，让我懂得想要在完全陌生的领域开辟出一片天地，需要付出更多的努力。”

2万元起步，退伍军人挖掘“第一桶金”

1995年，颜燕青从部队复员回到泽国镇天皇村。3年的部队生活让颜燕青养成了爱奋斗、爱打拼的性格，“军人很能吃苦，我当过兵，吃苦我不怕。”

那时候，早餐品种还比较单一，喝豆浆、吃油条成了不少人的选择。“有一次，朋友无意中说起，制作豆浆的工艺还比较落后，很多人都是自己在家手磨。”朋友之间的交谈，让颜燕青嗅到了一个商机：磨浆机还是个新生事物，加上豆浆需求量那么大，发展前景肯定不错。

回到家，颜燕青和妻子商量，决定开始生产磨浆机，那是在1998年。“当时遇到很多困难，资金、技术、场地都没有。不过，万事开头难，我认为一切都会变好的。”打定主意后，乐观的颜燕青和妻子便开始为即将开工的磨浆机工厂筹措资金。“那时候真是‘一穷二白’，父母、亲戚东拼西凑，

才凑足了2万元钱。”拿着这笔钱，颜燕青买来了原材料，和妻子两人开始制作磨浆机。

然而，几乎没接触过磨浆机的颜燕青很快就遇到了技术瓶颈。“对于它的工作原理，起先我真的完全不懂。”颜燕青说，当时请不起技术人员，网络也没有像现在这么普及，除了偶尔翻看专业书籍，更多的要靠自己摸索。“当时主要考虑的是两个因素，一是成本如何控制；二是在电压低的情况下，磨浆机如何运行。”

经过两个多月的反复试验，颜燕青终于摸索出了门道。“原先担心的两个问题都解决掉了，磨浆机的质量也有了保证。”颜燕青说，质量是企业发展的生命，只有过硬的质量才能保证源源不断的客源。事实证明，颜燕青的想法是正确的，他生产的磨浆机上市后很受客户的青睐，市场需求量也越来越大。

资金短缺，痛失大订单

颜燕青的工厂刚起步时，制造磨浆机的工人只有他和妻子两个人，每年的产量也不过1000来台。由于租不起场地，他们便在家里拾掇出一块地方用于生产。“当时，条件非常艰苦，一进门就能闻到一股机油的味道。”然而，夫妻俩并没有因此而退缩。相反地，为了拓展产品的知名度，颜燕青在泽国五金市场租下了一个摊位，开始推广自己生产的磨浆机。

不久，良好的口碑给颜燕青带来了效益。“当时，很多温州客户都来找我买磨浆机，渐渐地，我就积累了一个稳定的客户群。”

工厂渐渐朝着稳定的方向发展，颜燕青接到的订单也越来越多，夫妻俩常常加工到半夜。“有一次，来了个大客户，一下子要跟我们订几千台的货。”原来，这个客户是搞外销的，每年经手的机器达好几千台。突然而至的大订单让颜燕青又喜又忧，“要是接下这笔订单，我们的经济效益肯定就上去了；但最大的问题是，我们

年产量才1000多台。”如果接下订单却没有按时交货，颜燕青就得赔上不少钱。

“当时，我就一直在想怎么把工厂扩大，加快生产速度。”颜燕青意识到，要想扩大生产，首先要有足够的资金去购买原料和生产机器，单靠夫妻俩夜以继日地加工，肯定不能如期交货。

这时，颜燕青想到了去银行贷款。然而，让颜燕青始料不及的是，接连去了好几次银行，他都“碰壁”了，“不是没有账号，就是流动资金不够，我跑了好多家银行，始终贷不到款。”由于资金短缺，颜燕青不得不推掉了这笔大订单。

痛定思痛，颜燕青开始总结大订单流失的教训。“自那以后，我和一些客户协商，如果对方按时或者提早在汇货款，我就把产品的价格相对降低，这样一来就缩短了资金回笼周期，企业的流动资金就能多起来。”一段时间下来，颜燕青的方法果然奏效，不仅顺利贷到了款，大订单也渐渐能消化了。



颜燕青在检查电动机半成品。

攻克单向电机难题，成功转战机电行业

几年前，房地产业十分红火。“房地产业景气，肯定能带动机电行业的发展。”颜燕青说，电动机是不少机器不可或缺的一部分，如房地产业使用的打桩机就要使用电动机。

颜燕青意识到，机电行业的商机已经到来。2010年，颜燕青注册登记了“浙江登拓机电有限公司”，正式从磨浆机市场转战机电市场。“经过10多年的发展，我觉得磨浆机的市场已经疲

软，该转做别的行业了，而电动机就是一个很有前景的选择。”

10多年来生产磨浆机的经验让颜燕青摸索出了一些门道，不过，新兴的电动机和传统的磨浆机毕竟有所区别，颜燕青再一次遇到了技术难题。“最让我头疼的是单向电机，它的启动很难，离心器开关的要求很高，而它具体的位置又让人捉摸不透。”为解决单向电机的难题，颜燕青常常忘记了吃饭。

颜燕青说，一个看似简单的问题让他困扰了很久，还请来技术人员一起研究。“除了找工作原理、询问技术难点，我还买了测功机测量功率。”从发现问题到解决问题，他花了整整两年时间。

“找到问题后，我立刻把好几十种型号的电机全部做了改进。”单向电机启动难的问题终于解决了，颜燕青公司生产的电动机的质量有了进一步提高，市场也渐渐开拓得更广了。

稳定国内市场，产品进军东南亚

如今，颜燕青的公司每年能生产电动机6万多台，销往全国各地。在颜燕青的客户群中，不乏来自江苏、安徽等省的外地客户。

“做了10多年的生意，我也曾被骗过好多次。”颜燕青说，有一次，一名外地客户打电话过来，向他预订了10万元的货。双方约定，货物运到托运站后，对方就把货款付清。“这名客户之前来我这里考察过好几次，我们双方也有过交流，当时觉得他人不错，就同意了。”当颜燕青的货抵达托运站后，对方果然信守诺言，当即就把货款汇了过来。

过了几天，对方又打电话过来，要求颜燕青再发货过去。有了第一次的合作基础，颜燕青没再怀疑什么，当即发了一批7万元的货物过去。

“到了托运站后，对方说钱没有带够，再保证第二天一定会把货款付清。”然而，几天过去了，对方却始终没有动静。颜燕青便开始联系这名客户，但对方一直不接电话，后来，就联系不上了。这时，颜燕青才意识到，自己的货款可能要不回来了。

“吃一堑，长一智，这样的事情经历过多次以后，对于不熟悉的客户，我要求他们提货时必须把货款付清，这样就能避免此类事情

的再次发生。”

经过多年的打拼，内地市场已经渐渐稳定，颜燕青又把目光转到了海外市场。“去年，我先后去了越南、俄罗斯、泰国、柬埔寨、印度和孟加拉国等6个国家考察当地的市场，并且参加了当地的展销会。”颜燕青说，目前，东南亚的几个客户已经开始主动联系自己了，“虽然国内的市场达到了饱和状态，但我觉得国外的市场还是非常有潜力的。”



争创省级创业型城市·创业之星

南美白对虾套养斑点叉尾鮰

亩增收1000元

进行了验收。

去年，城南镇南美白对虾养殖户方正喜在市水产科技部门及宁波大学技术人员的指导下，利用斑点叉尾鮰的生态食性，在养殖南美白对虾的同时，混养一定数量

的斑点叉尾鮰，用以预防并减少南美白对虾疾病的发生和蔓延。“因为斑点叉尾鮰性格比较温和，只吃病虾，不吃正常的虾，所以混养斑点叉尾鮰可以有效地减少虾病的传染。”方正喜说。

他的示范养殖面积达63亩，今年亩综合产值达11000元，亩净利润5000元，比常规单养对虾每亩增加收益1000元，实现了产值69.3万、利润31.5万元的高收益。

据了解，斑点叉尾鮰被

业内人士戏称是南美白对虾的“保健医生”，我市6000多亩淡水池塘养殖面积推广后，每年可增收600多万元。目前，该项目推广养殖面积已达1380亩，遍及滨海、松门、箬横及玉环等地。

温岭旅游

一路游玩，一起分享行走的乐趣，这里有您需要的出行指南……

浙江省百强旅行社 浙江省首批、台州首家四星品质旅行社
台州东亚国际旅行社有限公司

特荐专列：11月1日出团 桂林、阳朔、漓江专列五日游

上铺780元/人、中铺818元/人、下铺888元/人（以上线路未含温岭-上饶往返接送车费）

杭州宋城、黄龙洞一日游

奉化黄贤海上长城森林公园一日游

七宝古镇、杜莎夫人蜡像馆、新外滩——多彩上海二日游

南京、灵山、周庄、苏州三日游

厦门、三日游

成都、九寨沟、黄龙双飞六日精品游◆赠送“走进藏家”藏家乐

太原、五台山、大同云冈石窟、平遥古城双飞五日游

青岛、大连、威海、蓬莱双飞五日游

桂林阳朔、大漓江双卧五日游

三亚休闲双飞五日游(11月份出团)

美国东西海岸大瀑布黄石公园、夏威夷十六日游

土耳其、埃及十日神游

南越+吴哥窟五晚六日经典游

泰新马408罗勇版缤纷之旅

巴厘岛五晚六日经典团

澳大利亚八日游

港澳港升级版四星团(迪士尼乐园)

台湾精华半岛六日游

详细线路请来电咨询或登录公司网站www.tzdyly.com

总部地址：市区温岭大厦B单元一楼 联系电话：86115701 86198339(微客) 86198337 86144330(团队)

温岭市江南旅行社

[重阳登山千人团] 浙东大竹海、天童寺祈福一日游

10月21日、23日、27日 128元/人

看阳澄湖，品大闸蟹——灵山、沙家浜、苏州二日游

10月27日 299元成人 259元儿童

温泉养生行——武义寿仙谷、沁温泉养生二日游

10月24日 428元成人 198元儿童

厦门动车三日游

10月24日 698元/人 200元/儿童

精彩中华、魅力北京——北京石家庄双飞六日品质游

10月27日、30日 1690元/人 1490元/儿童

桂林、阳朔、诸葛八卦村、上饶集中营纯玩双卧六日游

10月31日 1380元/人 598元/儿童

台州出港——【品质三星】昆丽大三星双飞六日游(28周岁-52周岁)

10月30日 1180元/人 2900元/儿童

[台州接送] 三亚蜈支洲纯玩(三晚海边酒店海景房)

10月27日 2590元/人 2310元/儿童

港澳中转魅力经典五日游(海洋版,中山国旅)

11月7日 3099元/人

泰新马九晚十日魅力VIP(中山国旅)

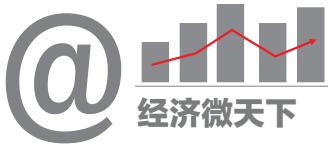
11月8日 3899元/人

唯美济州岛五日游(新世界)

11月5日 1880元/人 1760元/儿童

温岭地址：三星大道295—1号 电话：86225151 86225158

大溪门市部电话：86331205 松龙门市部电话：82772252



经济观察报 @经济观察报：【莫言家乡拟种万亩红高粱斥6.7亿打造旅游带】莫言获得诺贝尔文学奖后，其家乡政府准备投资6.7亿元打造旅游带，包括莫言旧居周围的莫言文化体验区、红高粱文化休闲区、爱国主义教育基地等。在红高粱文化休闲区，将花千万元种植万亩红高粱，莫言老家所在辖区管委会主任范辉表示，赔本也要种。

新浪财经 @新浪财经：【雀巢同类奶粉国内外价差近200元】继系列奶粉在澳大利亚遭上千名妈妈投诉后，雀巢近日被曝出有一款奶粉国内外价差近200元。这款名为“雀巢超级能恩”的系列奶粉在国内超市卖358元，同系列海外代购包邮也仅约200元，而在澳大利亚本土直购则只要150多元。

财经网 @财经网：【广交会人气惨淡 有参展商称“情况心酸得让人懒得去”】有外贸“晴雨表”之称的广交会近日开幕。很多参展商都在抱怨本届广交会的“惨淡”，甚至有参展商表示“情况心酸得让人懒得去”。广交会新闻发言人刘建平称，由于世界经济仍趋于下行，我国今后几个月外贸形势仍很严峻。

新浪财经 @新浪财经：【LV包包国内售价约是法国1.4倍仍受追捧】世界奢侈品协会报告称，同样一只LV的SPEEDY30包，在中国内地售价为5750元，香港售价为4841元，在法国则只要483欧元，折合人民币约4000元，中国内地奢侈品价格全球最高。专家称，厂家的高定位是由中国消费者对奢侈品的热捧造成的。

整理 本报记者 赵碧莹

山核桃遇小年成“桃贵贵”

本报讯 (记者潘璐萍) “这山核桃还挺贵的，近60元一斤。”昨天，一位顾客在市区北门的某农副产品店购买了一包剥山核桃，其高价位让他不禁感慨“吃不起”。今年，山核桃因为碰上“小年”，产量减少，加上近年来从收购价、加工价到零售价一路看涨，已经有人把山核桃称为“桃贵贵”。相比去年的55元/斤上下，今年山核桃的价格涨幅普遍在10%-15%。

记者了解到，因遭遇5年来的最“小年”，临安今年的山核桃大致减产30%，省内其他地方的山核桃也有不同程度减产。减产，就意味着涨价。“今年的山核桃价格，约有10%左右的涨幅。像手剥的山核桃一般要55元/斤-60元/斤，奶油的话更贵一点，要65元/斤-70元/斤，去年同期的产品只要55元/斤-65元/斤。”市区人民东路某农副产品店工作人员江先生介绍，一方面是产量有限，另一方面是肥料、人工费也不约而同地涨了，这些都推动了山核桃的身价水涨船高。

同时，记者在超市里也搜罗了一番，发现一包135克的手剥山核桃售价在23元左右。导购员介绍，因价格偏高，买山核桃的市民并不多。

采访中，许多市民感叹实体店里的山核桃是“桃贵贵”，让人望而却步，于是不少爱吃山核桃的人只好转战网店。记者在淘宝、1号店超市等网店里注意到，虽然贵，山核桃的销量还是比较乐观的，其中一家网店的手剥山核桃190克只要23元，到目前为止已经卖出了5000多包。

江先生告诉记者，时下山核桃才刚刚上市，如果下半年销量好，出现供不应求的情况，价格可能还会有所上升。