

# 犍为妹子罗梨丹： 从海归“女神”到商界“玉女”

■ 王明希 文/图

去年10月30日,由犍为县商会主办的“新浙商·新商机”在犍投资意愿企业座谈会上,一位青年企业家一番真诚且有远见的发言,给参会嘉宾留下深刻印象,并获赠犍为商界“玉女”头衔。

而在这之前的8月29日,县城远洋广场外岷江河畔,由犍为新闻网联合发起的犍为版“冰桶挑战”活动上,被首轮挑战的她又被现场观众称赞为爱心“女神”。

……  
她是谁?她从哪来?她为什么受到如此高的评价,她还有哪些不为人知的心路历程?犍为县首届创业青年论坛前夕,笔者采访了这位颇具责任感的青年企业家——四川力通商贸有限公司执行董事罗梨丹,感受她青春的睿智和活跃的思维。

## 留学澳大利亚 培养商业思维

2006年高考,罗梨丹以优异的成绩考上省内一所知名大学。但是,从小生活在商业环境中的她,对未来有着更高的要求,始终有一颗不安于现状的心,渴望接受新鲜事物,希望不断开阔视野。“思路决定出路,格局决定结局。”此时,一个大胆的想法在她心里萌发,她决定放弃在国内上大学,选择留学海外。

澳大利亚的格尼菲斯大学成了罗梨丹圆梦的舞台,想在商界有所发展的她选择了会计学专业。初来异国他乡时,人生地不熟,但她没有怯懦,她明白,从现在开始,一切都得靠自己。“天道酬勤,适者生存。”她迅速融入这一新的环境,开始积极参与到社会实践中,全面了解澳大利亚的国情、社情和风土人情,她希望把他国最全面的知识装进自己的大脑中。

“学习和实践同等重要,不仅要会学习的能手,还要会行动的强手。”对于学习和实践的重要性,罗梨丹有着自己的认识。万丈高楼平地起,千里之行足下始。初来乍到,没有一技之长,一心想要在实践中获取经验的她,从到餐馆洗盘子开始做起。一起到餐馆打工的男同学工作了一天,因为觉得辛苦,报酬也不要就离开了,而她却一直坚持到找到第二份工作。

“处处留心皆学问。”某日,罗梨丹从人民币和澳元之间的汇率中看到了商机。从小目睹父母创业的艰辛,虽说此时父母已在犍为商界小有名气,但她认为不能一直依靠父母,要凭自己的智慧创造财富。一边学习,一边尝试做生意,成为她留学生活的常态。“当地人喜欢什么?有什么需求?”这些问题是她常常琢磨的。她发现,当地人喜欢在室内种植,但澳大利亚又禁止进口动植物,国内常见的水晶泥可以满足人们种植的需求又不违反当地法律。

于是,在澳大利亚,罗梨丹摆起了地摊卖水晶泥。在摆摊的过程中,她不断总结经验,改变营销策略,这些“Made in China”很受当地人喜欢。做生意的过程是很累的,每次摆摊都是凌晨3点起床去市场排号,一个人扛着重重的货物。做生意的结果是很甜的,水晶泥在国内的成本价一包是2毛钱人民币,而卖出去的价格是5澳元,接近200倍的利润。

留学的4年里,罗梨丹靠着勤奋与智慧,以优异的成绩顺利的完成了学士学位。值得一提的是,靠着摆地摊,她赚取了500余万元人民币,还买了一辆知名品牌汽车,除第一学期费用是家里寄来的外,其余的学费、生活费和生活旅游费都是自己挣下的。“财富是对卓越者的额外嘉奖。”就这样,她淘到了“第一桶金”,也获得了人生和商业的“第一章经”。

从种植、观赏、农家乐到花卉的高附加值的加工、鲜切花等环节的发展,将带动当地经济增长。成都各区县的花卉发展要利用好花卉特色和文化的传播,尽量达到“提到什么花,就想起哪个县”的程度。

■ 李秀中

一阵阵清香扑面而来,一朵朵玫瑰竞相绽放,红的粉的白的黄的,娇艳芬芳让人目不暇接。位于成都温江永宁镇的五月玫瑰庭园在五一节前开园。

该园拥有1500个珍稀玫瑰品种,是成都规划打造的18个赏花基地之一。目前已作为“乡村旅游国际驿站”,被纳入“四川省乡村旅游提升行动”计划。温江玫瑰花节也是继三四月的桃花、李花、油菜花等之后,成都又一个赏花节日。

“县县有美景,月月有花赏”。作为国内乡村旅游的先行者,成都率先提档升级,大力发展赏花经济。赏花不仅仅是旅游项目,已经成为成都一二三产业互动的最佳范例,也是成都打造世界旅游目的地的独特魅力元素。

## 小樱桃做大文章

4月中旬正是樱桃成熟的季节,成都市蒲江县光明乡2万亩的樱桃成了抢手货。城里的市民纷至沓来,不仅可以亲手采摘樱桃,还能感受乡村美景,当地农家乐几乎家家爆满。

很难想到,光明乡曾经是贫困村。当地村民有在房前屋后种植樱桃树的习惯,每年成熟期村民就将樱桃运到县城及周边县市去卖。但由于樱桃的保鲜期短,往往到下午卖不掉就只能扔,同时受品种的局限,卖价也不高。对于村民来说,樱桃并不算优质的经济作物。

但随着樱桃节的举办,光明乡的樱桃渐渐有了名气。城里的人们慕名前来果园采摘体验,村民不仅不愁卖了,价格还比外卖翻番。不仅如此,当地又从单纯销售樱桃演变为发展乡村旅游,冲着樱桃来的游客同时也带动了当地



● 灿烂的微笑,传递出青春的活力



● 犍为版“冰桶挑战”踊跃献爱心

## 回到力通公司 挑起企业重担

打江山容易守江山难,继承者需思创业不易。

2011年底,罗梨丹海外学成归来,在父亲创建的力通公司,以学员身份从汽车维修部接待员做起,开始全面融入这个走过近20年风雨的家族企业。“自主创业难,‘创二代’也面临严峻挑战,虽说有了经济基础和平台,但父辈的光环越大承受的压力自然更大。除了要在市场竞争中脱颖而出,还必须获得来自团队的认可。”谈及初到公司时的感受,罗梨丹坦诚倍觉“压力山大”。

压力越大动力越大,罗梨丹选择迎难而上。力通集团旗下有摩托车、汽车、建筑和房地产开发等,这每一项都是技术活。一开始,罗梨丹很难有发言权,也曾想过要放弃,但父亲勇往直前的精神让她觉得不能轻言放弃。术业有专攻,想要在集团有所作为,还需要继续学习。于是,她成了“学霸”和“考霸”,开始不断钻研各种专业知识,二级注册建造师、信用管理师、物业管理师等10多个专业技术职称证书摆在了她的书桌上。

“爱拼才会赢。”罗梨丹是蛮拼的,她一步步走向成熟、成功。经过一个时期的淬炼,她得到公司上下的肯定,开始参与公司管理。2012年,他担任力通公司执行董事、建筑公司总经理。

在罗梨丹的带领下,集团引入现代经营理念,不断适应现代商业模式,一路走来,团队收获颇丰。在建筑领域,承建的双溪乡柳溪新居项目,在不足一年的时间里拔地而起,全省县域经济工作会将其作为现场参观点,受到各界广泛认可;在汽车行业,犍为县规模最大、汽修设备最先进的汽车集贸市场诞生,犍为人将享受到高品质的汽车售后服务;在房地产开发领域,着力打造的“江

尚明珠”项目即将开盘,将为市民提供一处温馨的家园……

新思维决定新高度,在罗梨丹的带领下,公司知晓度、美誉度不断提升。

作为青年,需要有朝气和活力。罗梨丹积极参与各项公益活动,注入青年的激情与关爱。她看中公司软实力,重视员工的幸福指数,为公司写下《力通之歌》,团队成员广为传唱。近期,她亲自参与策划的首届“江尚明珠”杯达人秀节目更是在犍为火了一把,众多达人通过该平台,秀出了才艺,展示了自我。

从“女神”到“玉女”,一字之差,付出的是激情和汗水,承担的是责任和担当,收获的是成功和赞誉,这是一位80后青年创业者的嬗变。



绿水洞煤矿机电队  
精打细算节支17万元

今年以来,川煤集团绿水洞煤矿机电队积极开展修旧利废活动,对回收的所有材料进行分拣、归类、修复,并建立修废物资循环管理收发台账,在安全允许、技术达标的情况下,最大限度地利用复新材料,1-4月,该队干部职工在修旧利废中“淘”金17.6万元。(贺全明 黄华明)

# 成都赏花经济“四季开放”

旅游、餐饮业等的发展。当地官帽山庄老板黄蓉向记者介绍,最多一天他们曾接待1000多人,而五一前一节客房就已经被订满。因为很多团队游客的需求无法满足,黄蓉正计划扩建。

樱桃的身价节节看涨,当地村民收入也不断增长:一方面在合作社的统一管理下,不断推出新品种,樱桃价格不断走高;另一方面,在樱桃节期间,不少村民将房屋出租做农家乐,收入几千到上万元不等。

以2014年为例,樱桃节期间光明乡接待游客70万人,按每客纯利润70元计算,实现纯收入4900万元,仅此一项即实现全乡农民人均收入8700元。另外樱桃节期间,116家乡村酒店和农家乐吸纳1100余人就业,按月均工资2000元计算,樱桃节期间工资总收入达200万元。

而蒲江另一个以产茶闻名的成佳镇,现在已经成为国家3A级景区。一到周末,城里的家长们就带着孩子到这里采摘并制作茶叶。去年这里的游客人数达到60万人次,旅游收入已经达到1.2亿元,成佳镇镇长曹波对记者说,今年有望翻番。

这里从单纯农产品种植区转变为旅游度假地。柿子茶老板刘家琴原来开着制作手工茶叶的家庭作坊,以前每天要炒3000~4000斤鲜叶,非常辛苦但价格不理想。现在她流转了10多亩茶园,让游客亲自采摘茶叶并由他们制作好后带走。这样活轻松了反而效益好很多,下一步她准备将餐饮住宿做起来。

蒲江县文广旅游局副局长宋宪峰说,蒲江县生态农业发展得比较好,最重要的是生态本底保持得很好,这为发展乡村旅游创造了很好的条件。依托生态农业,蒲江县大力发展赏花经济,几乎一年四季都有花看,2-4月樱花节,3-5月采茶节,7月向日葵,9月百合花,11-12月则有万亩银杏。

## 赏花经济蓬勃兴起

目前,成都的花卉产业规模居四川省第一,全市花卉栽培面积近40万亩,在全国花卉市场占有一席之地。作为西南花卉重要产区之一,有很好的赏花经济发展基础。而

且不止于蒲江,成都几乎每个县都已形成主打花卉节日。

成都市农委规划和园区处处长何建东向记者说,最早举办桃花节的龙泉山已经是5A景区,通过桃花节促进乡村发展和农民增收。这些赏花节既使经济效益成倍增长,又满足市民对农事的体验,对文化休闲的需求。

成都市旅游局副局长陈世安说,以赏花为主要形式的乡村旅游已经成为成都旅游业的重要组成部分,虽然人均消费与外地到成都观光旅游的水平相差很大,但是去年成都旅游1.8亿人次中,有8900万人次是本地周边游、乡村游,总数占了50%。

“这带来了就业机会,解决了农村剩余劳动力,虽然没有门票的收入,不能带来财政收入的直接增长,但却丰富了市民,更重要的是还带来农村地区道路、管网等基础设施的极大改善,推动城市文明向农村延伸。”陈世安表示。

基于此,今年3月,成都市推出首批18个赏花基地。这些基地主要是依托现有农业产业园区来推进,同时跳出产业基地,加入旅游元素,让田园变公园,园区变景区,农业与旅游部门共同合作发展赏花经济,实现月月有花赏,县县有美景。

与传统农业不同,现代都市农业有生态文化的属性。农作物除了能创造优美的环境,本身的经济价值,还在于发展乡村旅游方面的经济效益。因此,发展赏花经济将重在挖掘都市现代农业的多功能性。

陈世安向记者说,赏花经济将拉长旅游链条,一二三产业互动延伸,赏花不仅提高农业附加值,更在于带来旅游消费。

据成都市农委的统计数据,成都目前光农家乐就有4200家,休闲农业和乡村旅游从业人员近35万人,人均年收入达4.5万元。成都市农委表示,将在赏花基地建设中长期农业产业链条。比如,将积极开展花卉、水果等农产品的精深加工,积极开发与花相关的纪念品,以景点景区作为摄影、影视基地等。

何建东说,以赏花基地为抓手,发展乡村旅游,休闲农业,将基地变景区,配套新农村建设,可以涵盖更多的农业资源。届时“一棵树、一口井、一股山泉、一个水塘,都可以

# 广元市昭化区 专合社“触网”促创业 以提升优势产业为抓手 “门槛”高了观念变了

■ 唐彪 邹贤良

“五一”假期,广元市昭化区紫云乡紫云猕猴桃专业合作社理事长冯开银有点忙,“既要指导社员对猕猴桃进行梳理,以确保今年丰收;又要加快紫云猕猴桃专业合作社网站的筹建……都是大家关注的事,一件也马虎不得。”

因为紫云村村支部和专合社的“双当家”,冯开银最头疼的是猕猴桃种植户犹豫不决的态度和打不开局面的销售渠道。“一开始,尽管合作社入社‘门槛’低,但群众入社的积极性也不高,即使入社也是抱着试一试的心态。”

“紫云村有紫云湖独特的地理位置和小气候优势,非常适合种植猕猴桃,为何不先干出一番成绩给大家看看?”以发展壮大优势产业,彰显创业示范效应,成为猕猴桃专业合作社的求变思路。

2008年10月,紫云猕猴桃专业合作社开启了全力打造“紫云牌”系列猕猴桃的“抱团创业之路”,把猕猴桃产业作为山区农民致富奔小康的特色增收项目进行发展。

今年春节期间,经过合作社社员集体商定,首次提高入社“门槛”:除了以土地入股外,每年需要向合作社交200元作为现金入股。

然而,让人意想不到的,这反而让没有入社的群众坐不住了。20多户猕猴桃种植户都争相入社,胡守林硬是拿出了10000元入股合作社,“自己创业困难重重,加入合作社抱团创业稳当。”

目前,紫云猕猴桃专业合作社由最初的50人扩大到300多人,净资产达157余万元;社内猕猴桃种植面积由建社之初的500亩迅速扩大到3000多亩,今年预计猕猴桃鲜果产量将达1000余吨。

2012年9月,冯开银接到了一个来电显示为福建省厦门市的电话。电话那头的人叫杨芳,说是要通过网络在厦门销售紫云猕猴桃。“只要保证猕猴桃的品质,销路不愁,价格也不是问题。”

敢闯敢干的冯开银意识到:如果能抓住这个机会,紫云猕猴桃的销售渠道将会进一步在互联网上拓宽。2014年8月,杨芳成为紫云猕猴桃在福建地区的总代理商。一年下来,杨芳在福建销售了价值36万元的紫云猕猴桃,差不多占到了专合社猕猴桃销售总收入的十分之一。

“网络销售有搞头,我们何不建立自己的猕猴桃销售网络?”冯开银的提议得到了大家的积极支持。2014年7月,学计算机专业的王小东应邀回到老家紫云。拿她的话来说,“让紫云猕猴桃走上‘互联网+’销售之路,圆的也是我自己的创业之梦。”

同为国家农民专业合作社示范社,天雄关蔬菜专业合作社与紫云猕猴桃专业合作有着很多的不同和相同。

不同的是,天雄关蔬菜专业合作社发展的是“昭化”系列蔬菜。相同的是,天雄关蔬菜专业合作社今年也将目光瞄准了“互联网+”销售之路,首次提高入社“门槛”后,反而提高了群众入社创业的主动性,10多户群众争相入社……

“合作社搞的是当地的优势产业,社员们抱团创业,一起用品牌赢得了市场。”天雄关蔬菜专业合作社监事长吴小平说,该合作社已经带动周边5个乡镇15个村7500余农户从事蔬菜生产,人均增收1600元。

据不完全统计,在昭化区像紫云猕猴桃专业合作、天雄关蔬菜专业合作社这样让群众抱团创业,通过发展壮大优势产业,主动向“互联网+”进军的合作社已达30家,带动群众20000多户发展各种种养产业,每年直接或间接助农人均增收10000元以上。

成为旅游景点”。

## 打造世界旅游目的地

其实,赏花踏青的文化在中国历史悠久,尤其是在重视生态和休闲旅游的当下,赏花经济正在成为朝阳产业。全国各地的赏花经济正在蓄势待发,以花为媒的旅游项目呈蓬勃兴起之势,成为拉动地方经济发展、提升城市品位的新兴产业。

有专家提出,赏花经济的高级阶段是一个国家或地区形成独有的、难以替代的特色优势品种,例如日本樱花、荷兰郁金香或法国薰衣草。但国内还没有达到这样的水平,都还在尝试寻找自己的优势品种。

四川师范大学历史文化与旅游学院院长王川认为,从种植、观赏、农家乐到花卉的高附加值的加工、鲜切花等环节的发展,将带动当地经济增长。成都各区县的花卉发展要利用好花卉特色和文化的传播,尽量达到“提到什么花,就想起哪个县”的程度。

去年,四川省委工作会议提出建设以成都为中心的世界旅游目的地,主要强调国际化,要求公共服务和产品服务与国际接轨。陈世安表示,成都打造世界旅游目的地的主要围绕三个要素展开,一是“为什么要来”,吸引要素的打造,要打造世界级吸引物,要推精品景区;二是服务要素,以成都为中心对接一带一路,形成西部旅游集散中心,做好无缝换乘、购物免税体系、外币结算体系等公共服务的配套设施;三是环境要素,主要是旅游市场的规范。

其中,乡村旅游也是世界旅游目的地的建设的重要内容。陈世安说,国外的乡村旅游都很贵,现在国外游客到成都旅游还主要是观光旅游,待的时间不长,未来将向度假旅游方向发展,吸引境外旅游到乡村,填补国外游客在乡村旅游的空白。

实际上,作为国内农家乐的发源地,乡村旅游,赏花经济人气最旺的地区,成都已经着手提档升级。何建东表示,成都市农委正在制定加快乡村旅游提档升级的实施意见,要从数量型向质量型转变。陈世安也介绍,今年将组织全市100家农家乐去台湾等地考察,提升乡村旅游的业态。