

“蔡氏元书纸”在网上卖火了

——访“蔡氏纸坊”当家人蔡项菲

钱旭群

富阳素有“土纸之乡”的美誉,在我国造纸史上占有重要地位。前些日子,富阳组织了辖区内主要的10家竹纸企业和2家毛笔企业赴北京参加第39届全国文房四宝艺术博览会,其中蔡氏文化创意有限公司就是其中之一。

两代人做一张纸 尽心尽力

走进位于城区康达南路的“蔡氏纸坊”实体店,只见面前堆满了小山一样待发货的快递邮包。“我们是2009年在淘宝开了‘蔡氏纸坊’网店,目前已经是一家双皇冠的店铺。”“蔡氏纸坊”店主蔡项菲说。

蔡项菲是浙江省非物质文化遗产传承人‘竹纸制作技艺’蔡玉华的女儿。蔡玉华是灵桥镇礼源蔡家坞人。灵桥镇的竹纸制造历史悠久,也是富阳区出名的“纸乡”。

“上世纪80年代,改革开放后,父亲就和村里其他几家一起合用一个纸槽造纸。那时候,大家都互帮互助,轮到自己家可以用纸槽时,其他几户就会一起帮忙做,其他几户用纸槽时,父亲就会帮他们一起做。”蔡项菲回忆起童年颇有感慨。

1985年后,蔡玉华有了自己的纸槽,并做起了销售礼源纸的经理人。2006年,蔡家坞村来了一位文化公司的老总,找到蔡玉华,想要买一些高档的元书纸用来做古籍印刷。蔡玉华先后试验了几次,终于恢复了古法元书纸,客户看到爸爸做出的古法元书纸后很满意。“这笔订单一做就是三年。”蔡项菲说。

三年订单结束后,蔡玉华觉得古法元书纸这门老一辈传下来的手艺不能轻易放弃,就开始自己找销售的路子。这时候,淘宝电商已经开始悄然兴起,“70后”的女儿蔡项菲就和父亲商量用电商销售古法元书纸。

2009年,“蔡氏纸坊”正式在淘宝注册开店。“那时候,元书纸的网店很少,店刚刚开起来时,浏览量很高,下单的却很少。不过我们都没有放弃,也迎合时下的电商销售模式做了一系列的推广和促销活动。后来,有了微信,就开了微店也卖元书纸。”蔡项菲介绍,经过8年兢兢业业的经营,目前通过线上销售,蔡家的元书纸一个月销售量在十万元左右,而线下则是以批发为主。

从小看着父亲做纸的蔡项菲,很希望做元书纸的同行都能延续老一辈做纸人的精神,互帮互助,让富阳的元书纸走出更大的市场。

“蔡氏纸坊”当家人 传授独门“生意经”

目前,富阳还有好多家元书纸的电商。在经营上“蔡氏纸坊”有自己独到的经验。当笔者问做了8年电商销售元书纸的蔡项菲有什么可以分享的“生意经”时,她也不避讳,娓娓而谈,分享了她多年经营元书纸电商的几点经验和建议。

做口碑,长期坚持。她说,开淘宝初期,没什么流量,只能想办法做口碑,靠着客户之间口口相传,把店铺做到了双皇冠。

元书纸需要丰富产品,不能靠单一的卖纸。蔡项菲觉得,元书纸需要丰富产品,不能靠单一的卖纸。这几年“蔡氏纸坊”的重点工作是开发加工产品,提高元书纸的文化内涵。“比如元书纸信笺,我们就开发了10多个品种,在淘宝成为销



蔡项菲在填写快递



正在手工做纸的蔡玉华

量最好的产品。”

要提升质量,以质取胜。她说:“参加北京四宝会,有客户问我一款纸的价格,我说600,客户回了句,‘元书纸卖这么高价格,有勇气!’这句话非常刺激我。目前市场上一提到‘元书纸’就觉得是中低档练习纸,要扭转这个局面。元书纸生产要从以量取胜转到以质取胜,要体现纯手工制作的價值,而不是和机制纸竞争。”

“在宋代就被作为‘御用文书纸’,在高桥四洲有御用纸的生产地,相当于官窑的地位。但是这个行业每年都在走下坡路,从业人员越来越少,会做的人年纪越来越大,年轻人又不肯学。所以我呼吁更多的人来关注元书纸,保护这个有上千年历史、现在还有生命力的文化遗产,作为富阳的文化名片传承下去。”这位非遗传承人的女儿情真意切地说。

社区物业纠纷案,看看“人民调解员”怎么说

没入住交不交物业费?物业服务差交不交物业费?物业能不能签收业主网购快递?……物业与业主之间的各式“战争”每天都在上演,轻则撕破脸争吵加“曝光”,重则一纸诉状告至法院。

近日,笔者来到富阳区社会矛盾调解中心的物业纠纷调解工作室,走访到曾做了30多年法官,今年已66岁的“富阳区人民调解员”蒋振法。

物业纠纷中存在两大难题

据蒋振法介绍,2013年8月份,富阳区社会矛盾调解中心正式挂牌了“物业纠纷调解工作室”。据了解,2016年,物业纠纷调解工作室收到739件物业纠纷案子,双方同意调解,没有上法院就调解成功的有243件。

蒋振法的工作就是先了解物业公司起诉业主不缴费的具体情况,然后结合法律法规以书面的形式发给业主《富阳区人民调解委员会调解征求意见函》。在意见函里,蒋振法通过多年从事法官的经验会告诉业主,在相关物业纠纷案中法院会怎么判决,如果业主愿意调解,就可以联系物业纠纷调解工作室,和物业公司面对面在工作室进行调解。

蒋振法说,调解中最容易出现的问题有

两点。第一就是在调解过程中,往往会牺牲物业公司的一些利益。“调解成功后,一般是物业公司做出一点让步,打点折扣收取拖欠的物业费。其实这是很难的,因为物业公司也要考虑自身的生存以及今后在小区物业管理上的公平性。打折收取了拖欠的物业费后,其他自动缴纳物业费的业主知道就会心里感到有落差。”

“第二点,就是在调解过程中,也会碰到喜欢占便宜的业主,觉得不交物业费,等着物业公司起诉,然后调解后就会在原来要缴纳的物业费上打点折。”蒋振法告诉笔者,调解成功率比较高的是那类已经撤出原被告业主小区的物业公司。“在这个问题上,物业公司确实吃亏的,因为物业公司已经撤出小区,所以能收回一些物业费就收回一些,也就会做出退让。相反,继续在管理小区的物业公司就很难退让。”

减少物业纠纷,业委会很重要

据了解,城区大多数业主买房时就已经拿到房产公司和物业公司签订的前期物业服务合同,并放在房屋买卖里面。蒋振法说:“因为存在这样一种前期惯性的合同,所以也导致后期履行合同的信任度和自觉性相对较差。而解

决物业纠纷的办法,最好的解决办法就是小区有负责的业主委员会(简称业委会)。”

物业公司和业主一旦出现问题,由业主委员会出面和物业公司进行沟通。同时监督维护业主的合法权利,调解业主和物业公司之间的矛盾。蒋振法认为这是一件迫在眉睫的事。

“目前,富阳城区的很多小区没有业主委员会,这也滋生了物业公司、业主之间物业纠纷案件的频发。而业主委员会的成员几乎都是公益性质,没有工资的。所以好的业主委员会就很难成立。”作一名资深的调解员,蒋振法呼吁相关部门在业委会的组建上,可以增加一些有效的政策。

调解员蒋振法认为,对于缴纳物业费这件事,无论从人情还是法律上来说,业主都没有任何理由不缴纳物业费,更不应该用不缴纳物业费作为对物业公司的对抗,一事归一事。

最后,蒋振法说:“说到底还是一个沟通的问题,负责任的物业公司就会和业主关系搞好一些,催讨物业费勤快一些,收缴率就高一些,纠纷也少很多。拖欠久的物业纠纷案到了真要上法院的时候,拖欠的物业费加上滞纳金,就是一大笔钱,这样就更加不容易处理。同时这种‘懒政’也助长了其他业主不缴纳物业费的心理。”

钱旭群