

百亩园艺出深山

咸安汀泗小伙高峰和他的七彩田园梦

泉都圆梦人

盛夏的汀泗桥镇洪口村绿树成荫，翠竹成林。置身熊家湾的七彩园艺苗木基地，只见一盆盆绿化苗木整齐排列，连片的黑心金光菊开得正艳，精品园内，罗汉松、黑松、日本红枫等盆景形状各异，傲然挺立……

“马鞭草的盛开花期刚过，金光菊和紫薇花将进入盛花期……”、“罗汉松的寓意好，深受市场欢迎，黑松的形状讨喜，养护难度大，价值也更高，一盆可以卖到两万多元……”说起花卉盆景，湖北七彩园艺生态农业有限公司的负责人高峰如数家珍，滔滔不绝，言语中尽显自豪。

出身贫寒，拜师学艺

1988年，高峰出生在咸安区汀泗桥镇洪口村一个普通农家。1996年的一天，父亲高昌富在矿山意外受伤，失去劳动能力，这让本就贫寒的家庭更加困顿，直到遇见“生命中的贵人”——冯连生。

冯连生年轻时就痴迷于盆景艺术，曾被建设部和中国风景园林学会联合授予“中国盆景艺术大师”称号。高峰回忆，10岁那年，村里来了个伯伯，老爱往山里跑。由于人生地不熟，他有时会请父亲带路，去深山里找“宝贝”。后来高峰才知道，这个伯伯就是冯连生，来山里是为了找盆景素材。

年少的高峰活泼好动，很快就成了冯连生的小跟班，并对盆景技艺产生浓厚兴趣。

初三辍学后，高峰前往广东佛山打工。“因为没有一技之长，只能到工厂做普工，辛苦不说，工资也很低。”2006年，高峰回到故乡，决心拜冯连生为师，学习盆景、假山的制作技艺。

“冯师傅很善良，他总是愿意帮助

我们这些穷苦人家的孩子，还教导我们要踏实做事、本分做人。”高峰介绍，当学徒的三年，他就像是冯家的孩子，和冯连生一家吃住在一起。

“盆景的制作讲究的是一养二造型，也就是说得先养好了再进行造型。”高峰回忆，为了给盆景提供足够的养分，他们经常去城中村四处搜寻有机肥，挑上香吾山上的园子堆放一段时间后，再按比例进行分解。

有一次，冯连生受湖南怀化盆景协会邀请前去当评委。在凤凰古城的几天里，随行的高峰大开眼界，而看到师傅手把手地向同行们传授盆景技艺时，他领悟到“艺无止境”的内涵。

借款创业，带动就业

2010年，高峰成为市园林局的一名园林养护工。在养护一线，高峰除了向老园艺工学习修剪技巧，还不断接触到园林植物的品种，并了解它们的生长习性。被调到园科所后，高峰有了更多机会接触苗木新品种。旅游节期间，他还负责协助城区主干道重要节点的花卉设计和摆放。

2015年5月，萌生出创业念头的高峰选择了离职。经人指点，他瞄准了观叶、观花和芳香植物的培育市场。在汀泗桥镇洪口村和彭碑村分别流转120亩荒地后，他前往江西、安徽、上海、浙江等地考察。半个月后，他用东挪西借来的60万元，引进了美国红枫、日本红枫、美国紫薇、加拿大紫荆、七彩桂花等品种试种，正式开启了创业生涯。

3至6月是种苗的最佳时节，夏季需要浇水、除草、施肥、修剪……基地的日常维护和管理需要大量的劳动力。“旺季一天用工要二三十人，淡季也需要十多人，一年下来光人工成本就要30多万元。”在高峰看来，能通过创业带动父老乡亲就业，也算是反哺了生养他的家乡。

●记者 王奇峰 实习生 李上丁
通讯员 孟巨峰 董静



重新定位，精细管理

由于地理气候不适，日本红枫和复叶槭树苗大面积发病后陆续死亡。眼看着创业资金很快就损失了近一半，高峰心痛不已。痛定思痛，他一边补苗，一边思考对策。受益景的启示，高峰想到，园林绿化也是一门艺术，不仅需要色彩的搭配，也应该有植物造型的点缀。

于是，他一改之前一味求大的发展模式，尝试走精细化管理的路子。在基地的一角，高峰开辟了一个盆景园，专门供罗汉松、黑松、红枫等盆景造型，不远处的紫薇树苗则被塑造成花瓶、葫芦、栅栏等形状。据介绍，这些普通的苗木经过创意造型后，身价可以提高近10倍。“塑形比较费时间，需要先长两年再做造型，做了之后还要再长两年，不过经济效益也很好，前不久就刚出了一批货，卖了十多万元。”高峰指着中间一处空地告诉记者。

翠绿的罗汉松、黄澄澄的金叶女贞、红叶期高达200多天的加拿大紫荆，搭配紫色的马鞭草、黄色的金光菊……经过四年多的经营，高峰的园艺基地变得色彩多姿，引人入胜。

“苗木市场的投资周期长，收益慢，没点爱好和情怀是很难坚持下来的。”高峰介绍，他接下来的发展方向还是盆景和植物造型，让品种丰富、造型新颖的盆栽植物走入市场，走进千家万户。

咸宁联合水务有限公司
客户服务热线:8182111

市烟草专卖局 推进卷烟营销网络建设

本报讯(记者 李小红 王奇峰 通讯员 郭志军)22日，市烟草专卖局召开全市系统卷烟营销网络建设现场推进会，全力推进我市烟草系统高质量发展。

与会人员现场参观了咸安区现代卷烟零售终端、文明吸烟展示室及物流中心“标细合一”新分拣线，观看了《点亮香城》专题片，听取了咸安区烟草专卖局关于推动营销网络建设提质升级的经验介绍。

据悉，今年以来，全市烟草系统各单位围绕“365”生态终端工程建设思路，努力提升营销网络建设质量，全面推广现代卷烟零售终端，升级改造店面形象，打造了一批整洁干净、陈列有序、设备完善的现代终端；组建了411个诚信自律小组，引导卷烟零售客户明码标价、诚信守法经营；建设了一批文明吸烟吸烟室、便民吸烟区、露天吸烟点，引导市民文明吸烟、绿色消费。

会议强调，推动咸宁烟草高质量发展，是当前和今后一段时期的主要工作任务。要坚持“强改革、争进位、抓责任、促升级”的总体思路，实施“651”战略，开展全渠道、全流程、全环节的变革与创新，全方位提升发展质量；要以总体战略、经营战略、职能战略为引领，打造高质量发展新引擎；要以经济运行、服务品牌、市场监督、科技创新、风险防控“五大体系”建设为核心，拓展高质量发展新空间；要立足生态网络建设，想为敢为，一体推进“365”生态终端工程，更好地服务卷烟零售客户。

金旺华:身残志坚创大业 帮困扶贫困献爱心



金旺华，崇阳港口油榨村人，幼年不幸受伤致残，父母早逝。但热血男儿当自强，他不等不靠，凭着坚定的信心支撑着对生活的希望，从踏三轮车到在县城租下两个门店经营家装器材，成为残疾人成功创业的典范。

辛苦挣到第一桶金

1975年出生的金旺华家境贫寒，3

岁时的一场意外造成他左身和左手被严重烫伤，因无钱治疗，落下了残疾。

1992年，年仅17岁的金旺华怀揣着对美好生活的憧憬到温州打工。由于身体残疾，他买了一辆脚踏三轮车干起了出租车生意，靠自己的辛劳攒下了一笔钱。之后，金旺华回到崇阳，第一件事就是到医院做了植皮手术，圆了自己多年来的梦想。

在外打拼了7年后，金旺华回到家乡，仍然以开“麻木”维持生计。2001年，性格温和、为人宽厚的他成家了。妻子和一儿两女是他最大的牵挂，他肩上的担子也更重了。

经营水电赚大钱

成家后的金旺华不甘心一辈子开麻木。他发现崇阳房地产销售火爆，水电安装应大有发展前途。2009年，金旺华与妻子商量后决定转行经营水电器材。金旺华拿出积蓄，在城区仪

表路租下了两个门店经营水电器材与安装。

做生意，先做人。每当有残疾人到自己店里买东西，金旺华都会为其免费安装，并承诺为其终生免费维修。残疾人丁海腿脚不方便，金旺华在为他家安装时，自己将器材背到楼上，不收一分钱的工钱。在夫妻俩苦心经营和热情服务下，门店生意越来越好。

“胸襟百千天，眼光万里长。”如今，金旺华在香山廉租房租了个门店经营水电器材。这里有1000多套廉租房，金旺华算了一笔账，如果能包揽100套安装水电，一年挣一二十万应该没问题。

感恩关爱回报社会

凭着一身胆气和勤劳的双手，金旺华事业小成，过上了幸福的生活，但他并没有陶醉在幸福的小日子里。

金旺华常说：“我今天的幸福生

活，全靠党和政府的关怀和帮助，回报社会是我后半生的奋斗目标。”他深知残疾人的苦痛与无奈，每年都会向县残疾人基金会捐款；他经常参加县残疾人志愿者协会的公益活动，每年向困难残疾人救助5000多元，解决他们的生活困难；他不计报酬，义务帮残疾人维修水电上百次。

金旺华爱心回馈社会，不但赢得了社会的尊重，也得到了政府部门的嘉奖。2015年，金旺华被县残疾人志愿者协会授予“无私奉献先进个人”光荣称号。2019年，金旺华又被评上了咸宁市新时代自强模范。

(记者 杜培清 实习生 罗欢欢)

