

咸安扎实推进“我兴楚乡·创在湖北”返乡创业行动,为乡村振兴注入“活水”

千名返乡能人开辟电商新模式



●记者陈志茹 特约记者胡剑芳 李星

近年来,互联网电商、直播电商等数字化商业模式,成为赋能乡村振兴的重要方式。为鼓励能人返乡创业,咸安区深入贯彻落实乡村振兴战略,大力实施“我兴楚乡·创在湖北”返乡创业行动。在就业创业、人才支持和企业平台等利好政策的感召下,越来越多过去从咸安走出去的企业家、高校毕业生、务工人员、退役军人等纷纷返乡创业,用热忱与希望、见识与经验反哺桑梓,为助推咸安经济发展贡献自己的青春力量。其中,互联网创业就成了当下一大亮点。



■ 网上“开店”做大食品工厂

90后女子万佳玲,原是一名宝妈。自从做了母亲之后,她十分关注食品安全和饮食健康问题。因孩子们爱吃蛋糕,促使她自己动手做,于是从一名宝妈逆袭为一名厂长。

2020年疫情防控期间,万佳玲曾在武汉居住,为了孩子的饮食健康着想,她开始自学面包蛋糕的手艺。“一开始烤得跟个饼似的,甚至烤焦了。”万佳玲表示,她最初买了个小烤箱回来烤蛋糕,失败了很多次,虽然有些气馁,但却没有放弃,在失败中总结了不少经验。

随着烘焙技艺越来越熟练,加上选料考究、制作精美,万佳玲制作的手工蛋糕获得了朋友的肯定,于是她开了个小工作室。渐渐地,万佳玲的私房蛋糕店逐渐变得小有名气,还有不少人慕名

到店里跟她学习手工蛋糕的制作技巧。在一次好友的提醒中,还让她从中发现了一个小商机。

当年,万佳玲毅然返回了家乡,依托咸安区经济开发区食品产业园建设现代化工厂,取名咸宁市圆满电子商务有限公司,通过抖音和淘宝的方式发布每款蛋糕样品,没想到逐渐火了起来,消费者逐渐增多,有时候供不应求。

目前,万佳玲的工厂已建设厂房3000平方米,2022年营收达2098万元。当前,该厂正与咸宁市桂花产业技术研究院合作,预计投入500万用于桂花系列产品研发生产,期待将咸宁的桂花特色自然资源与公司产品进行结合,形成行业壁垒,打造行业领军品牌。

■ 返乡能人助力共同富裕

据统计,今年上半年,咸安区网络零售额可观,全域兴趣电商不断催生新的创业生力军,展现出农产品的本土风味和价值。

如今,越来越多像万里、胡亚辉、万佳玲这样的返乡人员创新创业。他们通过电商平台,助力家乡优质农特产“走出去”,推动本土品牌、本地企业在线上渠道快速发展,为乡村振兴注入“活水”,发展特色产业,助力共同富裕。

当前,咸安区充分发挥地域特色优势,不断优化创业环境、打造返乡创业品牌、培育示范样板,扎实推进“我兴楚乡·创在湖北”返乡创业行动,广大有志青年返乡创业蔚然成风。

“创业担保激活一池春水。”咸安区人力资源和社会保障局局长、局长

李志强表示,咸安区作为全市“创业担保贷款高效办”先行试点区,今年5月已正式上线创业担保贷款网上申报审批系统。该系统集申请、审核、增信、放款等服务于一体,实行“1+2+1”工作模式,即政府部门1日内完成资格审核,担保机构2日内完成担保贷款,银行机构1日内审批放款,旨在进一步推动本土品牌、本地企业在线上渠道快速发展,为人才返乡创业注入“活水”,发展特色产业,助力共同富裕。

据不完全统计,近三年,咸安区新增返乡创业人才达1052人,直接带动就业11544人,发放创业担保贷款9.57亿元,为稳定和扩大就近就地就业、促进地方经济发展和乡村振兴注入了澎湃动能。

■ “海归”青年返乡当“网红”

90后“海归”万里是一名“网红”主播,曾在新加坡留学两年。2013年,他回到家乡咸安区汀泗桥镇黄荆塘村,成立咸宁剑春茶叶有限公司及专业合作社,种植茶叶1400余亩,带动周边500户农民茶叶种植,年培训村民达到100余人,吸引茶园观光旅游3000余人次。

留学期间,万里学的是酒店管理专业,在茶叶生产方面完全是个门外汉,创业之初也经历了种种挫折。为了打消众人的疑虑,万里扎根进茶园及车间,深入学习茶叶知识及茶叶加工技巧,完成了一个从门外汉到专业茶人的华丽转身,成功注册“信里有茶”茶品

牌。随着物联网时代来临,他凭借敏锐的市场洞察力,较早开办了网店,率先走上了直播带货的道路。

万里的社交账号十分活跃,每天都有新动态:接地气、个性化的表达方式,诙谐幽默的语言风格,以及关于茶的小故事、小知识。几年积累,他的账号粉丝数已达30000余人。

如今,万里成了当地及茶叶界知名的直播网红,经常漫步于茶海碧波之间,利用网络视频平台,向千万网友介绍自己的家乡,致力于推进原生态农产品销售,借助互联网短视频、直播带货,带动咸宁的茶业走向更广阔的市场。

■ 社区团购“点燃”助农增收

咸安区横沟桥镇的沃佳农民专业合作社的负责人胡亚辉和翁婷是一对“夫妻档”。2018年,他们积极响应当地政府的号召,毅然离开大城市,在政策的支持下,以低价流转300亩荒山,返乡种植水果。

胡亚辉毕业于华中农业大学,是“科技特派员”“高级农技师”。在校企合作的技术支持和自身的潜心研究下,他不仅拿下水肥智能灌溉、大棚果蔬培育架、室内果蔬种植光照装置等多项农业技术专利,提高生产作业效率,还统一种苗、统一生产资料、统一技术规程和品牌,实现了从种植、采收到产品品质的标准化。

翁婷则是市场营销的“行家”,依托技术加持,实现错峰上市,确保水果卖

在价格“最高点”;同时瞄准新消费心理,采取社区团购、同城配送、微商、电商、直播带货等新兴销售方式,线上线下同步进行,为消费者送去新鲜水果。2022年综合销售额达980余万元。

“我家水果从不滞销!”翁婷表示,沃佳农业的水果从不库存,水果旺季时,“售罄”是常态。今年合作社十万斤黄桃丰收后,顷刻间便被抢购一空,一季就盈利上百万元。

历经5年的奋斗与钻研,胡亚辉和翁婷这对“夫妻档”,如今300亩荒山已成为“绿色银行”,直接带动周边200余户村民共同致富,年产量逾20万斤的水果,去年创造产值近300万元,保持着每年30%以上的高增长速度。