

当很多人还在贩卖原竹时,他却把直径9厘米的楠竹,从十三四元的价格卖到了二十元;当村子里偌大的竹林被抛荒,他却在这片“荒地”里“挖”出了500万的产值。他叫熊盛义,是咸安的普通农民。

一位农民的“楠竹梦”

记者 闻期骏 通讯员 吴祥

——

6日,在咸安区桂花镇南川村19组,一批从北京来的老板,通过江苏南通中集集团,找到了熊盛义。

“这些老板都是做外贸生意的,如果谈得好,竹帘就能通过他们运往国外。”采访时,熊盛义的手机一直响个不停,电话那头有老板问价的、有咨询加工技术的……

熊盛义的手机忙,他身旁的楠竹加工车间里更忙。只见一名名操作工将整竹切割、分段、剥皮,得心应手。

“这批竹帘赶着交货给南通集团,他们最近催得紧。”一名操作工介绍,一根直径9厘米的楠竹从竹林子里运出来,成本需要十四元,这样的竹帘可加工成2张竹帘,每张以10元的价格出售,这比贩卖原竹要划算许多。

对眼前的一切,熊盛义用三个字概括:“想不到。”

他想不到自己能与江苏南通中集集团合作,每年有40万张竹帘的订单。

他想不到自己从一个竹贩农民,变成了一个竹加工厂的老板。

他想不到自己过去荷包穷得叮当响,如今厂里一年的产值有500万元。

他更想不到一根原来不起眼的竹子会有如此大的效益。

二

熊盛义其实一直都在跟竹子打交道。上个世纪90年代,熊盛义所在的咸安区桂花镇,周边的村民都是依靠贩卖原竹为生,熊盛义就是其中一位。

“竹子被运往武汉、河北、山东,一尺围的5至7块钱。”想起当时贩卖的情景,熊盛义仍因当时把竹子低价卖出,而感到惋惜。而在当时,运往武汉的货车,一车可拉700株原竹,成本大约在2000元,而利润仅仅在100元至300元之间。

1996年熊盛义偶然给武汉烽火一家楠竹加工企业供货。

该加工厂有加工的工艺品、麻将凉席、竹椅子……老熊介绍,加工厂老板只要求送9公分以上的楠竹,只要有,天天都可以供货。

“既然有这么大量,为什么不能自己加工?”虽萌生了这个想法,但那时的信息渠道远远不及现在。哪里购置机器,技术又从哪里来?俗话说,同行是冤家,老熊向加

工厂询问,无人回答他的问题。自办加工厂就这么被拖下来。

三

事情发生变化,缘自一次偶然的机 会,熊盛义得知在赤壁市神山镇,有一家竹加工机械配件商店。

老板告诉他,现在从事竹木加工有搞头,在浙江安吉不仅有市场,而且有大量机械设备可采购。

听到这话,第二天,熊盛义怀揣2000元,花了半个月到浙江安吉走了一圈。熊盛义回忆道,回到家时,兜里只剩下16元钱。

安吉之行给熊盛义很大的刺激。“我是守着金山没饭吃,这事得抓紧干。”熊盛义回家后,就四处筹钱,通过赤壁配件商店的老板联系上了江苏中集集团,购置了机器。机器到家了,熊盛义却发现没人会使用,中集集团只愿意派技术员来操作,具体技术仍保密。2006年,熊盛义的大儿子熊志东高中毕业,由于没考取大学,熊盛义让儿子跟随技术员学技术。熊志东也挺争气,细心揣摩,研究,不仅掌握了全套技术,还改良了机械,生产流水线也由需要5至6

人操作,减为3人。

四

这些天,咸安区林业局技术人员在熊盛义的竹林子里开始了实验。他们将选择四块样地,尝试提高楠竹立竹量。

如今,在熊盛义的脑海里时常提及这些数据:2006年,500至800张每天;2007年,800到1000张每天;2008年,1500到1700张每天;在中集集团38家楠竹公司里,他从供货倒数第一名,到如今第一名。

咸安区林业局产业股股长曹江南介绍,如今熊盛义个人承包竹林面积属咸安最大,而个人加工综合利率在咸安也是最大的。

获得这样的成就,熊盛义并不满足。他谈到,目前虽然加工竹帘的产量增加,但与其他地方比起来,仍存在差距。在产品种类、楠竹利用率、加工设备改进等方面,还要加大投入。

如今在熊盛义的竹林子里,一株株楠竹一年比一年粗壮。他说,林业部门三天两头来帮助解决技术难题,厂里销售客户一天比一天多,如果有村民愿意,他将带着村民一起干,做大做强家乡的楠竹产业。

创富语录

史玉柱:

我的10大管理心得



- 1、一把手抓细节**
战略上藐视敌人,战术上重视敌人。战术其实说的就是细节。
- 2、责任、权力、义务配套**
我认为对干部的责任,他的权力,他的义务三者必须配套,少一个都不行。
- 3、现款现货,防止烂账**
巨人在高峰的时候,有3个亿的烂账,其中有2亿是因为管理不善而烂的,有1亿是因为意外。
- 4、赏罚分明,评十佳也评十差**
我觉得我的公司有一个好处:什么东西都放在桌面上。比如我们公司每年评先进,只要评先进,我一定也评落后。
- 5、量化干部激励**
对于企业的领导要有要求,如文化,企业文化的要求要高一些。越往下面,利益机制越重要。
- 6、充分授权**
充分授权,这样呢,这个干部、这个员工在你的公司做,他觉得还有舞台,不是事事都要向上面汇报,自己有权可以在他的范围内作出一些决策,做一些拍板,如果成功了他有成就感,如果失败了他会吸取教训,对锻炼他本身也是有帮助的。
- 7、艰苦奋斗**
我们不排除会让我们的员工去发财,有钱是你家里的事,你家里买什么我们不管,但是一旦进入到公司里面一定要艰苦,一定要奋斗。
- 8、严己宽人**
中国人有这样的现象,往往自己作出的贡献看得一清二楚,怎么苦过来的,别人做一件事他认为很简单,普遍存在这样的现象。
- 9、敢担责任**
一到承担责任的时候你推我,我推你,只要一个事没做好,每次都花很长时间找谁承担这个责任,找不到人,一个比一个会说。
- 10、说到做到、只认功劳**
做不到不要说,说了一定要做到。

从打工妹到种菜女

记者 黄柱 通讯员 陈云 汪佳

8日,走进崇阳县青山镇南林村种植大户丁亚珠的蔬菜基地,只见大棚一个连着一个,番茄、黄瓜等蔬菜长势喜人,而丁亚珠正带领菜农们忙着采摘蔬菜。

今年40岁的丁亚珠出生在一个贫寒家庭,高中毕业后就单枪匹马去广州打工,鞋厂、服装厂都待过,脏活、累活都干过,几年的打工生活磨练了她的意志,养成了她不怕吃苦的精神。

后来,丁亚珠与在广州种菜的陈刚相恋,并在1997年举行了婚礼。婚后,她一直在广州种菜,因为爱学习、勤钻研,从选种到种植,都掌握了熟练的技巧,所以他们在广州生意越来越好。

1999年,丁亚珠夫妇回家过年,发现家乡变化很大,政府“三农”政策支持力度也不断加大,南林村是全县的新农村建设示范村,村委会又极力邀请她回乡创业。于是,她和丈夫商量后,就下定决心回乡种菜。

回乡后,丁亚珠考虑到自家的责任地不到2亩,必须租地。在村委会的帮助下,她把一组的地全租下来,还把附近有些不种的荒地也利用起来,合计200亩地进行开发,一次建了40个棚。

到2011年,丁亚珠决定再加30个棚,合计70个棚,这花光了他们所有的积蓄。资金还不够,她就到处找亲朋好友借款,咬着牙把大棚建了起来。

经过政府有关部门的技术支持和村委会的帮助,到2012年10月份,丁亚珠的蔬菜获得大丰收,当时仅辣椒每天就卖到了2000多元。目前,蔬菜长势好,产量高,于是她计划到外地销售,做订单农业。

夏季来临,现在的丁亚珠每天早出晚归跑订单,她说,她要成为青山的第一种菜大户。为此,她经常到华中农业大学,请专家、教授现场教学,并录制光盘带回家学习。

丁亚珠富了,她还不忘百姓。在村里有一名叫李菊香的单亲母亲,丁亚珠非常关心她,每次李菊香找她,她都把菜苗、菜秧给李菊香拿去栽,并在技术上指导她,带动李菊香一起发展,像李菊香这样的村民还很多。她表示,要把种菜和帮助他们人致富作为自己毕生的事业来经营。



恒科科技
产销两旺

3日,通城恒科科技有限公司生产车间内,工人正将抗EMI磁环打磨成型。该企业总投资1000多万元,主要从事抗EMI磁环的设计、开发与制造。据了解,该公司年生产能力达2亿支,年销售额可达1000余万元。

记者 程慧 特约记者 王铎晖 通讯员 吴迪 摄

我市特色农产品俏销上海

签署购销协议近千万元

本报讯 记者朱哲、通讯员卢敏、徐亮报道:4日,记者从市商务局获悉,“2013湖北农产品上海行”活动中,我市9家企业展出的特色农产品十分俏销,现场销售15.3万元,签署购销协议948万元,达成意向协议销售917万元。

在6月21至23日的2013湖北农产品上海行活动中,我市共有9家特色农产品加工企业展出了食品、茶叶、食用油、水产等几个类别产品。

此次展会,我市统一收集参展企业资料、宣传图片及咸宁宣传视频,精心制作展

位门楣、背景,对展位进行策划包装,精选特色农产品参展,受到进馆参观者的青睐。

我市参展企业结识了如上海金屋实业、上海快克便利超市、上海吉买盛超市、联华超市等众多新客商,建立了良好的业务联系,签订购销协议。

我家有座花果山

记者 刘子川

资,村民也愿意发展规模农业,镇里的日子越过越好了。”茶庵岭镇农业负责人说道,该镇正在依托优势资源,力争早日脱掉头上的“贫困帽”。

目前,全镇每个村都有产业结构调整带头人,科技示范亮点,为农民增收夯实基础。

规模效应惠大户

“得益于花果山的规模效益、品牌效益,许多人上门抢购我种的有机西瓜!”峡山村种植大户李某说道。他指着周围的山地介绍,今年,他种植了50亩西瓜,30亩甘蔗,30亩荸荠。

原本在广州经商的李某,是峡山村人,2011年回到村里投资。用他的话说,“在外面时间久了,想回家做点事情,给家乡发展出点力。”当年年底,镇村干部来到他家,向他说明镇里招商的优惠政策,吸引他回家创业。

家乡的政策和资源,家乡人的真心诚意,打动了李某,2012年,他投资120万元,承包了100亩土地,种植西瓜、甘蔗。镇村干部隔三差五过来看看,农技专家也帮忙把脉。

“我种的都是有机水果,不打农药,增甜剂、催红素,施的是有机肥。”李某说道,有机水果的点子,也是镇里帮着出的主意。正因为有了“有机”这块招牌,李某的水果格外走俏,去年一年收获西瓜72000斤,毛收入20万元。

李某的投资兴业,还只是花果山上的一个故事。近年来,茶庵岭镇依托自身山林资源,大力招商引资,争取农业、特产、林业等部门支持,发展特色农业。

如今,越来越多的成功人士返乡创业,外来投资者考察兴业,花果山的规模效应还在扩大。

散户农民受鼓励

“有人来花果山投资,带动我们致富,咱农民致富的路子越走越宽了。”60多岁的张老汉心中有说不出的高兴。今年,在镇村的支持下,他家里流转了30亩土地,投资10万元,种植荸荠,成熟后还有专人上门收购。

要说以前,投资10万搞种植,这对于张老汉是不可能的。为啥?不敢试!

沙坪镇

服务直通种养殖大户

本报讯 通讯员蒋静静报道:4日,崇阳沙坪镇黄茆村二组养鱼大户周望明收到一条气象短信,提醒他近期有雨,注意防汛。这是沙坪镇政府通过气象信息平台,为全镇种养殖大户免费提供的气象短信服务。

据了解,沙坪镇全镇共有种养殖大户134户,主要种养殖品种为水稻、水果、楠竹、茶叶、金银花、鱼、猪、牛、泥鳅等,生产规模占到全镇农业生产总规模的65%。如何服务好种养殖大户,以带动全镇农业生产发展,成为该镇急需破解的难题。为此,该镇为种养殖大户发放“一对一联系服务卡”,开启直通服务渠道,同时联合专业合作社、种养殖协会等团体,通过送气象短信、送远程教育,结合上门服务、科技示范户引领等形式,促进种养殖大户增收。截至目前,该镇种养殖大户每年创收效益达737万元,带动周边散户600余人投入相关生产。

慈口乡

党员在种养业中唱大戏

本报讯 通讯员张远杰、王奇志、李芳报道:通山县慈口乡潘溪村党员夏华钦初中毕业后,多次参加种养业扶贫函授培训,投资80万元养土鸡4万余只,造林40万亩,年获利90万元。他不但自己致富,而且带领数十名村民走上了种养业致富道路。

慈口乡有得天独厚的山、水资源优势,荒坡、荒山面积适宜栽培柑橘、瓜果;水面水下宜行船养鱼。去年以来,全乡500多名党员积极参与开发荒山、荒地、水面水下资源,涌现出了一批党员能手。为加大发展力度,乡党委政府因势利导,引导这些党员扶助农户开发山、水资源。政策上制定了“谁造谁养谁受益”的过硬措施;资金上找市、县等有关扶贫部门,争取发展项目资金90万元;技术上请来市、县种养技术员到现场为果农、鱼农讲课。种养业形成规模后,现在全乡500多家养殖户带动农户1300户,占全乡70%以上,全乡种养业收入210余万元。

镇里要脱贫困帽

6月9日,记者到赤壁市茶庵岭镇峡山村,看到农民在田间地头忙碌,一辆辆货车满载着水果,从公路上飞驰而过。沿路望去,西瓜大棚连片,甘蔗长势喜人,田藕池塘分布有序,荸荠地里一片青绿,漫山遍野都是水果……据悉,峡山村也因此得名“花果山”。

“近年来,镇里招商引资,搞连片开发,慢慢地形成了花果山。”茶庵岭镇农业负责人说道。该镇位于赤壁市南部,镇区面积2平方公里,全镇耕地总面积2.7万亩,山林面积8万亩,是湖北省100家扶贫开发重点乡镇之一。

为脱掉贫困的旧帽子,该镇党委创新土地流转机制,制定种植、养殖规划。根据地域特点,利用107国道穿镇而过的交通优势,在国道沿线重点抓水稻、西瓜、甘蔗、荸荠、田藕等示范点建设,其中以峡山村为水果种植基地,形成了以西瓜、荸荠、甘蔗、油茶、水稻、楠竹、杉木板块组成的特色农业发展区。

“花果山日益兴旺,很多客商愿意来投