

## 坐地生金

### ——通山土地流转初显财富效益

记者 徐世聪 通讯员 焦元德

通山“八山一水半分田”，是典型的山区。长久以来，因人均耕地面积少、分布散，水土流失大，造成土地贫瘠，成为阻碍“三农”经济发展的桎梏，农业散、软、弱问题制约着山区农业经济提质增效。

近年来，该县积极探索农业规模化、品牌化、机械化发展，积极鼓励和引导农民进行土地流转，提升土地升值空间，逐步走出了一条“变散成团、变软为优、变弱为强”的山区农业经济发展之路。

#### 1 变散成团:集约化经营增活力

“现在我们的生活可以用无牵无挂来形容了……”15日，通山县闯王镇汪家畈村民汪庆辉高兴地说。

汪庆辉的儿女都在外打工，他因年纪大，就将家4亩多水田和旱地都承包给了镇里的种梨合作社和奶牛场，“洗脚上岸”的老两口在县城找了一家企业从事后勤工作，两人每月工资有3000多元，加上土地租金和农业补贴，每年收入至少有4.5万元，老两口的“新生活”过得十分滋润。

现代牧业公司进驻九宫山镇后，推行了“公司+养殖场+饲草基地+种植大户”的流转方式，从周边5个村3000多名农民手上流转水田2.5万亩，还安排300多名农民进厂务工。

对土地流转的好处，该镇畈中村支书成厚明跟记者算了笔账：一家4口人的农户，人平不足1亩水田，种一季中稻，除

去化肥、种子、人工等成本，每亩纯收益不到200元，遇到天灾还要减产。土地流转后，不但每亩有400多元的租金和近200元的农业补贴，还解放了劳动力，年老的可以就近打工，年轻的可以出外进厂。一般4口之家的农户年均纯收入至少可达3万元以上，比守着土地耕种划算多了。

目前，该县全县已完成耕地流转面积28.6万亩、林地流转面积51.4万亩、园地流转面积4.8万亩、水面流转1.5万亩，流转速度和数量较“十二五”前翻了两番。通过土地流转，闲散的土地逐步向农村合作社、家庭农场、龙头企业聚集，初步实现了农田由闲散地向集约化、规模化过渡转变，极大提升了农业经济的发展活力。

#### 2 变软为优:市场化发展提效益

去年秋季以来，通山县石垅村成立专业合作社，通过水田流转，发展了1000亩小龙虾基地，承包养殖龙虾的18户农民平均亩产300斤小龙虾，每亩虾池创下了6000元收入，千亩小龙虾基地实现销售产值735万元。不仅带火了村里原来不受待见的冷浸田，还创造了全县首个鱼虾套养脱贫致富村的品牌。

通山水田多为冷浸田，经济收益低，“辛苦种地一整年，收入不抵白菜钱”。据统计，被农民抛荒的低产田有1万多亩。为拓展土地升值空间，该县在土地

流转的基础上，鼓励和扶持龙头企业、合作社规模化经营，市场化对接，逐步使“资源变效益、荒野变基地、产品变商品、乡村变市场”。

“现在种菜效益比原来强了很多。”14日，通山县九宫山镇九宫绿园蔬菜合作社社员成家由由衷感叹。

今年，他将自家2亩旱地流转给合作社后，还在合作社园区承包种植了3亩大棚苦瓜。接受合作社统一技术指导，统一生产标准，统一产品收购，如今，他种一亩菜地不仅比原来节省了300多元的成本，而且每亩菜地的收入达到了8000元以上，全家每年种菜收入达到3万元，比原来翻了3倍。

合作社理事长程祝新介绍，合作社通过“反租倒包”形式，把土地流转集中起来，采取精细化、规模化和标准化种菜，现在合作社“九鼎”牌蔬菜获得了国家绿色食品标志，新鲜果蔬畅销中部六省，实现了土地升值和农民受益的和谐统一。

通过市场化、品牌化运作，该县初步形成了油茶、茶叶、楠竹、水果、香榧、药材等“六个万亩”基地，年产值达10多亿元。涌现出“九重松”牌砂梨、葡萄“九宫”牌茶油、“隐水牌”枇杷等知名农产品。一批品牌特色产业在该县崛起。

#### 3 变弱为强:机械化转型强根基

15日，记者在106国道旁的牌楼村的

田坂上看到，三台播种机在田间来回忙碌，一块块水田转眼间就形成了沟垄相配、田土精细、播种均匀的燕麦地。

黄金地农机合作社理事长陈院生说，他承包了奶牛场3000亩土地，每年种二季牧草，全部实行机械化播种、施肥、收割，每亩年纯收入有400多元。

“我们六个村民组建了一个农机合作社，每人都流转了200多亩水田，从整田、插秧、收割实行全程机械化作业。我们还同附近村民签订了协议，由合作社提供机械，帮他们整田、插秧，老百姓只需要打药和田间管理。”通山县大路乡广发农机专业合作社社长王细伍说，他替村民插秧，每亩收70元，收割收120元，农民受惠，自己也得了利益，一举两得。

过去，山区农业都靠牛耕人挑，种一季中稻后，良田变为冬闲田，造成了极大的浪费。如今，机械化已悄然改变了这一现状。

该县农机局长陈朝汉说：“山区农业面临田地抛荒、劳力缺失、劳动成本大等问题，基础比平原地区要薄弱很多。解决这一系列问题的最有效途径就是实行机械化生产。”

目前，该县各种农用机械达3685台，农业机械总动力达到了175.6万千瓦，年均递增12.5%，全县农业机械使用普及率达到70%，通过土地集中连片流转，实行机械化耕种，改变了通山水田只种一季中稻的历史，推进了全县秋冬农业开发，让沉睡的“冬闲田”焕发了生机。



## 24岁百万富翁的创业路

记者 赵晓丽

### 辞掉工作开启自主创业

今年24岁的杜勤4年前身无分文，如今，他创立的“卓远彩钢有限公司”年利润在百万以上，咸宁经济开发区屹立着公司建的厂房，并且业务范围开始辐射各县市。

这4年中，最重要的两个时间节点，加速了杜勤对自己的认知过程。

第一个时间节点是2008年。当时，高中毕业，已进入一所本科院校就读的他，不甘现状，咬咬牙决定退学复读。

2009年，苦读一年的他考上武汉的一个二类院校，就读国际贸易专业，积累创业知识。

第二个时间节点发生在2012年。作为一名新晋的大四学生，杜勤正面临人生的重大选择。

虽然大学期间，他刻苦学习，活跃于各项创业大赛和社会实践中，获奖无数，但面对风险大的创业，仍然举棋不定。无奈之下，他决定先到一间培训机构当老师。

琐碎的工作，很快让天性喜好自由的杜勤索然无味。他坦言：自己是一个不安分的人，只有找到自己想做、能干的事，才能够每天都有激情地工作。

于是，他毅然辞掉工作，开始走上创业之路。

### 一捆甘蔗淘到第一桶金

2012年，杜勤决定接触武汉的钢材销售市场：与卖家谈好钢材价格，再从外地发货过来。但巨大的困难横亘眼前：一个没有任何经验与资本的毛头小子，卖家根本不可能信任你。

无奈，杜勤只能每天挨家挨户地去跑商户，期望用诚意打动他人。但仍没有任何收获，还经常遭遇冷言冷语。

一个偶然的举动打开了他成功的阀门：一天，杜勤看到有人卖甘蔗，便买了一捆送给自己常拜访的商户。没想到，这家商户竟然领情，跟他聊了起来。最后，做成了一笔2万元的生意。

“一捆甘蔗，就敲开了陌生人紧闭的心。”仅此一役，杜勤深刻理解了马云的一席话：今天很残酷，明天更残酷，后天更美好，但大部分人都死在明天晚上，看不到后天的太阳，他要不断尝试，创造机会，做这部分的人。

在以后的创业中，杜勤有因为年轻，不被信任，打不开市场；也有因为经验不足，急于求成，被人下套坑骗……但他一直努力尝试。

### 锁定“彩钢”开创新天地

2013年，杜勤感觉到家乡咸宁正处于经济崛起的黄金时期，钢材市场前景巨大。毅然决然回到家乡，开创一番新天地。

此时，杜勤正将业务范围扩展为各类钢材，主要锁定“彩钢”，并开始帮公司做钢板厂房。业务扩大，需要他投入更多的精力。

一次，他承接了一批大单子，在短短3个月之内，便要交出成品。在那段时间，杜勤常常跟工人们一起，忙到凌晨下班，胡子拉碴不成人样。

目前，杜勤公司的生意不错，但钢材市场的不景气，让他头疼不已。有人“撺掇”他做其他的投资项目，但杜勤坚持，要在钢材这个“单点”上聚集自己的精力与资源，打响公司品牌，利用地势，让武汉的老板也来咸宁购买钢材。

## 通山县“方昌喜工作室”正式启动

10月21日，方昌喜工作室启动仪式在通山县司法局举行，长期支持方昌喜工作的文艺界、知识界、慈善人士等40余人参加了启动仪式，咸宁市委副书记、市委防范办主任涂斌等出席了启动仪式并做了重要讲话。工作室启动仪式由通山县原人大主任、县安置帮教协会、县反邪教协会会长成忠坤主持。

涂斌希望方昌喜工作室朝着“四个迈进”而努力，一是朝着规范化迈进，二是朝着大众化迈进，三是朝着常态化迈进，四是朝着继续依靠党政领导与人民群众的支持，朝着不断创新迈进。同时希望方昌喜工作室成为通山县安置帮教协会、反邪教协会工作的新起点，铸造新品牌，总结新经验，再创新业绩。

启动仪式上，方昌喜介绍了工作室筹备过程和运作计划，方昌喜说：“工作室的启动，是通山县安置帮教和反邪教两个协会工作的总结与提升，为更多的爱心人士发挥积极作用搭建新平台。今后在安置帮教方面做好四方面工作，一是建立刑释回归人员接待中心，二是建立“三无”人员档案，做好安置跟踪服务与帮教，三是建立刑释人员法律援助中心和心理咨询室，四是利用协会积累的史料，建立预防青少年违法犯罪警示教育基地。”他表示，要继续弘扬博爱精神，竭诚服务有需要的人，为社会的和谐稳定，为人民幸福安康作出贡献。

“方昌喜工作室”是咸宁市第一个以个人名义命名的民间安置帮教和反邪教机构，目前工作室有3名工作人员。工作室牵头人方昌喜，61岁，中共党员，通山县财政局退休干部，1972年参加刑释解教安置帮教志愿服务工作，连续坚持42年；2005年创建县反邪教协会，任副会长兼秘书长。2002年被评为全国刑释满释人员安置帮教工作先进个人，2009年被中国反邪教协会表彰为全国先进个人，2013年被评为感动咸宁十大人物，2014年入选咸宁好人榜，被评为南鄂楷模。

### 社区矫正之窗

咸宁市司法局协办

## 灵坦机电试生产

12日，湖北灵坦机电设备有限公司员工在检测产品质量。

该企业由广东灵坦水处理有限公司投资4000万元建设，主要生产供水设备、恒压供水设备等。公司于今年2月租用咸宁经济开发区孵化园厂房，5月进行试生产，预计实现年产值8000万元，税收100万元。

记者 袁灿 摄



## 善待家电 避免“折财”

记者 朱亚平

### 居家理财

家电因为不正当使用，突然罢工，导致多出不少维修开支，近日，市民周女士家中“折财”事件频频发生，让她直呼心疼。

前不久，家住凯悦学府的周女士与老公去三亚旅游一个多月，回来后却发现，

洗衣机“长”出了白毛，找人上门维护，加上更换一些新的零件，共花费了200元。没过几天，用了不到一年的笔记本电脑突然“当机”，找专业人士一看，发现硬盘已损坏，修理费高达700多元。

“洗衣机突然长毛，是因为长时间没有做护理，而且放置的位置比较潮湿所致，而笔记本电脑则可能因为经常被搬到客厅，又搬到卧室，这样反复搬动，损坏了硬盘。”经专业人士点拨，周女士终于知道善待家电，也能节财。

家电产品，虽然大多是铁的、钢的、铜的，看似结实，殊不知他们跟人一样会“生病”，也有寿命。将维修费用记入到家庭支出账簿后，周女士反思，再也不能像以前那样马虎了。于是，周女士开始四处请教一些延长家电寿命的小窍门。

邻居家的蒋大姐告诉她，雷雨时，最好将电器的电源线拔掉，否则雷很容易通过电线将电器损坏。对于洗衣机，每隔半年左右，可以用消毒液空转清洗一次。及时清洗洗衣机，不仅可以保证

衣物的干净卫生，也是对洗衣机养护的最好办法之一。

家电清洗师傅告诉周女士，家里要经常打扫卫生，以防家具、电器被油烟腐蚀；电脑维修人员提醒周女士，笔记本电脑一旦开机后，尽量不要随意搬动，笔记本电脑最好装上键盘膜，防尘并防止受到损坏。

“不花钱做维护就能延长家电的寿命，‘赚’到了。”自周女士开始关注家电维修常识以来，家里的家电很少“犯事”了。

## 创业如果没有把握机会再努力也没有用



李想:汽车之家网站创始人&总裁

在每一个时代中，总会有一些人因为其独特的个性和卓越的成绩，被认为是这个时代某个领域的标志性人物，李想，汽车之家创始人和现任总裁，就是这样一个人。

他被称为80后的创业偶像，高中辍学，草根创业，24岁时就已身价过亿。2000年，高中毕业不久的李想创办专业IT网站泡泡网，仅仅因为没有做成行业老大，就转身投入汽车网站，

创办汽车之家。这个网站使他这个“本应该是个loser”的高中生，幸运的在最好的年龄赶上了互联网和汽车的飞速发展，做出了一个年收入超过10亿的汽车网站。”2013年12月，李想苦心经营了8年的汽车之家网站完成了IPO，在纽交所上市，曾经的“loser”华丽转身。

现在特别流行一句话：“台风来的时候猪都能飞。”从泡泡网转到汽车之家，看准汽车这个产业，是不是也是因为当时觉得汽车这拨台风要来？

是不是台风呢我不知道，因为做泡泡网的时候，根本的一个问题是，对时机没有把握好，不是说我们不够努力，也不是说我们不够认真，而是没有把时机把握好。

为什么？因为电脑硬件当时最重要的一个时间窗口，当时是在2000年到2003年，它很像从2006年到2008年的汽车市场，而那个点的时候，是一个市场爆发的，那个时候，谁能成为第一，就会保证后面位置的稳定。但是在那个阶段我们没钱，结果经验也不足，所以那个时机，我认为当时被太平洋和中关村在线拿走了，等这个时机过去以后，市场趋于平稳的时候，很多人说你再努力，也没有机会了。

做泡泡网的时候，我称之为创业1.0的阶段，什么是创业1.0阶段呢？就是说我创业是有一个很明确的动机，我是因为喜欢。

那我做汽车之家，就是典型的2.0的阶段，因为在第一阶段的时候，我很专业，我很努力，其实我并没有赢。2.0的阶段，我觉得最根本一个核心，就是我一定要赢，赢对我来说是最根本的，所以，赢的时候，我要选择最好的时机去赢，所以汽车之家，汽车是我们当时选择之一，我当时看了旅游，也看了房产，也看了汽车，这三个方面，我们最后选了汽车，因为汽车后面会有一个爆发期。

