

# 种菜种出1800万元

——嘉鱼蔬菜大户殷希山的创新之旅

记者 王恬 通讯员 王婷婷 冯浩

3日,记者来到嘉鱼县潘家湾镇肖家洲村,见到全国劳模殷希山。朴素的外表,谈吐间透着亲切干练。这是记者对殷希山的第一印象。

今年54岁的他,虽是一名普普通通的农民,目前却是嘉鱼最大的蔬菜销售经纪人。从1991年开始,殷希山在蔬菜销售的路上不断开拓创新,才有如今年销售收入达1800万元的成绩。对于自己的创新致富路,殷希山侃侃而谈。



## 蔬菜使用新品种

嘉鱼县潘家湾镇的蔬菜远近闻名,但是“两瓜两菜”的市场总是有限,大伙儿的赚钱门道太窄,而且受各种因素影响,每年菜价波动都比较大,菜农们经常是赚了今年亏明年,菜贱伤农的现象时有发生。

“我觉得总是种植‘两瓜两菜’不是个长久之计,必须做出改变有所创新。”殷希山说,从第3届农博会起,他每年都不错过逛会,有好的品种就会引进来,每年平均引进新品种10个,自己试种后觉得有市场的话再推广给周边的菜农,带领大家一起致富。

2013年,他在跑市场的时候听到

有人反映说,嘉鱼本地的甘兰个头大,口感差,很多人不愿意吃,于是,他从沈阳引进了日本的小甘兰新品种,平均一个2斤,口感清脆,备受市民的喜爱。

发现这个好商机之后,他就带动了周边的30户农民开始种植小甘兰,每户种植3亩,投资1000元,成熟后,他按照每户5000元回收,这样一来,农民种一季就能收入4000元。

蔬菜卖出了好价钱,还带活了附近好几个村。农民开了眼界,变了观念,殷希山有好的品种推荐给大家,大家都乐意跟着他干。

## 种菜应用新技术

村里人种菜,把种子撒下去就算完事。可撒种子的过程,既浪费时间又辛苦,撒一颗种子弯一次腰,而且播撒得不均匀,长出来的蔬菜参差不齐。

殷希山自掏腰包,来到省农科院学习新技术,通过学习受到启发,自己研究新的下种工具,播种机插到地里,一下就是一排25颗种子,轻松又便捷,节省了不少劳动力,而且种子的存活率也大大得到了提高。

“种甘蓝的时候正值夏天,一颗一颗地下种确实累人,老殷自创的播

种机,真是我们的福音。”村民张正红说。

在蔬菜育苗上,殷希山也有自己的一套。

“以前育苗用的营养钵都是塑料的,700亩的话就要5000个营养钵,一个80块,光买营养钵的成本就高得吓人。后来我在一次农博会上发现了有一种纸质的营养钵,一个20元,既环保又节约了成本。”殷希山介绍说,他还会在营养钵里加上木屑,木屑松软,与土质结合,更有利于蔬菜苗的繁育。

## 卖菜运用新方式

吨的销量稳居全县蔬菜销售榜首。

作为一名共产党员,殷希山在自己致富的路上没忘记自己的职责。

“自己富不算富,带着大家一起富才是真正的致富。”殷希山总是这么说。

王升洲是肖家洲村的村民,2004年以前,他是做木工的,家里四个孩子的负担把他压得喘不过气,在殷希山的帮助下,他走上了蔬菜销售的道路,如今家里房子有了,车子开起来了,生活一天比一天好。

“以前孩子们饭都难吃上一口,有了老殷的帮助,才有了今天的好生活。”王升洲感慨说。

虽然年过半百,殷希山依然对蔬菜事业满腔的热情,他说,希望通过他的努力,改变全县农民种植蔬菜的单一结构,带领大家转变种植销售方式,一起发家致富。

# 上班族理财从学会记账开始

记者 王莉

“同样是一个办公室的人,为什么我每个月都是月光,同事的理财节节攀升啊?我是不是该向她学习,按照她的计划进行理财?”6日,在温泉城区银泉大道某公司当文员的刘瑶瑶对理财感到很困惑。

针对刘瑶瑶的困惑,温泉城区某银行理财师余可认为:上班族每个月都有固定的收入,很多上班族或直接把工资放在银行卡里;或者盲目借鉴别人的理财方式。这些都是错误认识。

“理财是一种意识,有些上班族

会因此步入一些理财的误区,导致财富减少。”余可说。

余可解释:理财不等于把钱存进银行,也忌讳盲目借鉴别人理财方式。许多上班族在理财和消费方面都有一种从众心理,经常跟随亲朋好友进行类似的投资理财。比如,听别人说股市行情不错,可以收获很高利益,于是不顾自己家庭的风险抵御能力就盲目购买,结果股市大跌,严重亏本。

还有一些上班族认为自己不具备理财的能力,虽然很想理财,但就是不知道该怎么做。随着时间的推

移,理财的意识在他们的脑海中越来越淡了。出现这种情况的主要原因是对自己没有信心,或者对理财怀有一种“恐惧感”。“其实理财并不像他们想象的那么难,只要多花些心思,在理财方面坚定自己的信心,便可实现轻松理财。”余可说。

此外,一些上班族的理财思路是多方出击,涉及面尽量宽泛,股票、债券、外汇、黄金、保险等理财产品应有尽有。他们认为“东方不亮西方亮”,总有一处能赚钱,觉得这是避免风险的好办法。余可认为,把鸡蛋放在不

同的篮子里,确实有助于分散投资风险。可是一旦实际运用,预期的收益肯定降低。

余可建议,上班族要从学会记账开始,用记账的方法改变不良消费习惯。同时最好要准备3-6个月的生活备用金,这样没有收入时,生活也有保障。



## 老郭的笑容很灿烂

——咸宁农商行柜台业务剪影

通讯员 杨静

上个星期六下午,再过十分钟钟就要走到五点整。我正准备清点自己的库存,这时一位40多岁体型微胖的中年男子,急冲冲的走向柜台,问道:“我要往外地农业银行汇款,现在可以办理吧?”我摇了摇头,说:“对不起,节假日期间银行柜台无法办理跨行汇款业务。您应该选择周一到周五正常上班时间来办理!”

“现在急用,可怎么办?”他焦急道。我耐心解释:“现在已经快五点了,您现在赶到农行再填单汇款,恐怕已经来不及了。如果开通了我的手机银行业务,即可便捷地享用7×24小时随身金融服务。如果您带了本人身份证,我可以马上为您办理。”

他立马拿出钱包,找到身份证递给我。我双手接过身份证,了解到眼前这位先生姓郭,忙向他询问:“郭先生,请问您以前是否开立了湖北农信社福卡个人结算账户? 如果有话,用您的福卡绑定手机银行业务,就可以直接往外地农行免费汇款了。”

郭先生忙掏出存折,说道“我以前只办了存折,没有办理过福卡。”郭先生不办理福卡,有顾虑:他和身边的亲朋好友从媒体了解到有些人银行卡里的钱不翼而飞,这让他很不放心。

得知他的顾虑,我连忙澄清道:“这个您可以放心。出现以上情况,绝大部分是因为持卡者轻信了骗子的话。只要您不轻信一些莫名其妙的短信,如发现可疑现象,立即前往各个营业网点查询,可确保绝对安全。银行卡的优势很多:不仅能方便的存取款,还能刷卡消费。您要开通手机银行,足不出户就能在自己的手机上直接对外转账汇款……

在我的一番详细述说后,郭先生填写了一份《个人业务申请书》。办理了电子银行业务,并成功进行了“转账汇款”。

首次体验电子银行业务便捷服务的郭先生,为力求万无一失,随即打电话向对方询问是否收到款项,在得到肯定的回答之后,欣慰地挂断了电话,高兴地说:“你们的手机银行真是太好用了,今天真是太感谢您啦!”

## 生财有道

摆地摊,向创业出发

人物名片:刘胜,1994年出生,湖北科技学院经济与管理学院大三学生。从大一开始摆地摊,为毕业后创业积累经验

和资金。  
采访地点:人民广场  
采访时间:7月11日晚上  
口述实录:我2013年进入湖北科技学院经济学。我的父母都是生意人,可能是受他们的影响,我对经商十分感兴趣,读高中时就有要创业的计划。

我的父母学历不高,在经商时,因为“没文化”曾被欺骗过,因此,他们希望我能好好学习,不要重蹈他们的覆辙。

在大学期间,我除了认真学习专业知识外,还阅读营销类方面的书籍,掌握一些社会生存法则和营销策略。

大一上学期快结束时的一个周末晚上,我和同学到人民广场玩,发现那里人多,小孩尤甚。我还发现,广场旁有很多人摆小摊。当时,我想到了我的一个表姐。她在东莞一个商场卖儿童玩具。我想,我是否可以在这里摆摊卖玩具呢?

回到学校后,我与表姐联系。她答应帮我进货后寄过来,等赚了钱再还她。两周后,



我收到了货,上发条的小玩具,小鼓小锣……当天晚上,我拉上一个同学,陪我到广场“叫卖”。

或许是因为我曾帮父母做过生意,虽然是第一次摆摊,却没有觉得难为情。而且,我十分享受向小朋友介绍玩具的过程。当天晚上,我卖了近百块钱。

大一暑假,我没有回家。每天白天在超市做销售员,晚上就去摆地摊。那两个月,我赚了三千多块钱。大二时,我按照大一的模式走,在不耽误学习的前提下,兼职、摆摊。

这两年的历练中,遇到了不少困难,比如因为货有点小问题,被顾客骂。但也获得了很多宝贵的经验,为将来的自主创业做一些准备。

(记者 马丽 整理)

开花店,向成功靠拢

人物名片:1992年出生的王珊,在外打拼几年后,落叶归根,因为对花的热爱,于今年6月份开了一家花店。

采访时间:7月12日  
采访地点:温泉路店“静花苑”

口述实录:我觉得创业最难的,便是做决定的那一刻,很多人的创业梦想就止步于此。但我很幸运,走上创业之路,是偶然中的必然。

直至今年5月份,我还在深圳工作,经常出差,忙得团团转。一天,温泉的姐姐告诉我,温泉路有一个门店在转让,位置不错。我听了后,马上决定回家创业,毕竟人不能一辈子为别人打工,还是要落叶归根。

经过一番考察,我与姐姐决定开一家花店。这有理由:温泉路这一带花店很少,人流量又不错。再加上咸宁人的生活水平提高,对作为衣食住行之外的非主流产品——花,有着越来越高的要求,市场空间很大。

说干就干。盘下店面后,我就开始启动装修与进货事宜。6月8日,“静花苑”正式营业。

花店的核心产品是花。在我看来,花的种类、包装、价格、



定位……这些所有和产品相关的因素是让花店真正形成优势的部分。因此,我在这花费了大量的心思。

在经营的过程中,我发现顾客除了小盆栽之外,对鲜花定制的需求其实挺大。于是,我专门去赤壁一个老店学习包装、插花等经验。

学习期间,我注意到,赤壁花店在网上接了许多订单,其老板表示,现在的人习惯在网上买东西,即便是鲜花,只要送货快、保鲜有保障,也能从网上下单。

学成归来后,我开辟鲜花订购、庆典花篮、婚车扎彩等业务,最大程度地挖掘潜在顾客。下一步,我打算开辟网络业务,接受网络订单。通过线上线下,将“静花苑”推广开来。(记者 赵晓丽 整理)

办公司,向事业进军

人物名片:蒋伟,1985年出生,咸宁本地人,2011年,正式接手父亲所创立的湖北花坛广告装饰有限公司,现任公司总经理。公司年经营额500万元。

采访时间:7月8日  
采访地点:湖北花坛广告装饰有限公司

口述实录:接手之初,也有朋友跟我说,还不如另起炉灶自己创业,可我想,父亲年龄越来越大,很多事情力不从心,能让凝聚着父亲大半辈子心血的公司更上一层楼,也是我的成功。

成功没有捷径。独当一面需要面对的问题很多,如何开展新客户,如何维护老客户,这些都是摆在我面前的问题。

为了积累实战经验,我先以普通员工身份进入公司学习平面设计,同时跟着学习市场营销学,凭业绩我升任公司营销总监后,我又开始攻坚企业管理学。

通过大量的市场调查,我在咸宁首先开拓了电子显示屏、网络广告市场,和爱人一起拿下了海尔在湖北省的独家广告代理权,包揽了一批城区的企业电子广告;设计、注册了代表公司形象的“花坛”商标;不



断钻研广告制作技术,从平面广告制作过渡到现在的3D设计广告制作。公司业务也从原来的打字、复印、简单门牌制作,增加到现在的上百种广告业务,公司已成为一家集设计、制作、代理、发布于一体的综合性的广告公司。

现在,广告行业竞争越来越激烈,面对市场需求不断增长,客户对公司要求越来越高,公司为完善服务机制,每年都会定期举办素质培训活动,不断提高员工的服务质量,提升公司的综合服务水平。

短短几年时间,“花坛”商标已凭借实力成功晋级为省著名商标,公司已然成长成为了我市综合性广告公司行列中的佼佼者。

(记者 朱亚平 整理)

## 通山农商行厦铺支行亲情化服务 吸引国外存款1000万元

本报讯 通讯员张远杰、王宇城报道:“通山农商银行厦铺支行不但为我们打通了国外汇款渠道,而且为我们解决了后顾之忧,这样亲情化的服务激励我们年年出国创业的信心和决心。”12日,湖北省通山县厦铺镇竹林村曹细河等农民为感谢该行亲情化服务,特地打来了感谢电话。

厦铺镇竹林村属山区村,土地贫脊,农民耕农经济效益不高,有工程技术

的曹细河等120余名农民不满现状,经人介绍挂靠北京七冶工程集团到哈

萨克斯坦务工多年,但是资金结算不方便问题,一直是他们的一块心病。通山农商行厦铺支行行长陈新发在开展“进村入户”的金融服务中,了解该一情况后,及时对接联系,为上述120余名在国外务工

人员开立了结算账户,与其家庭签订金融服务承诺书,为到国外创业留守的老人与儿童提供上学、就医、车票代买、小额取现、法律咨询等便利服务。

该支行的特色亲情服务,不但每年引进国外劳务存款1000万余元,而且为地方经济发展增强了后劲。

活动中,注重创新信贷产品,培育农村新型经营主体,支持当地能人干事创业。今年1-6月份,通过助农贷、创业通等品种新增农村贷款6100多万元,惠及11个乡镇的50多名致富带头人。



### 赤壁农商行“深耕农区”

## 6100万元贷款助农致富

本报讯 通讯员陈鹏飞报道:7月3日,赤壁市神山镇花寺坡茶场周老板望着长势良好的茶园开心地说,没有赤壁市农商行的大力支持,就没有他今天这片茶园。

据周老板介绍,2011年,他扩大茶叶种植和加工规模,在赤壁市神山镇花寺坡承包了280亩荒山种植茶叶,因资金周转困难,一时陷入困境,农商行客户经理主动上门对接,通过现金流量抵