

生财有道

档案记录创业



人物名片:邓海明,38岁,退伍军人。退伍复员后,一直从事与档案有关的工作。去年3月,成立了云典档案整理咨询有限公司。如今已为40多家机关、企业服务。

采访时间:2015年12月19日 采访地点:温泉茶花路邓家湾

口述实录:2008年,我转业到省档案局。随着大数据时代的到来,记录历史、传承文明、积累知识和经验的档案也必将实现数字化。如此,档案整理市场化是大趋势。

我看到了这一商机。2010年,我怀揣着创业梦想辞职。此后,我进入武汉一家档案软件公司,学习专业知识和企业管理。

去年3月,我在武汉注册成立武汉云典档案整理咨询有限公司,并入驻咸宁。档案整理是一项专业性极强的工作,我从武汉带来一批专业人士。

他们都经过专业档案管理者细致培训,在实践中得到充分锻炼,思路清晰,逻辑性强,提炼总结能力强。他们拥有很高的职业素养,能达到档案数字化工作安全性、完整性、准确性、复杂性、权威性的要求。

为了使业务更规范严谨,我还聘请退休老干部当公司顾问,每年新招工作人员必经专业培训,每年新招工作人员必经专业培训,每年新招工作人员必经专业培训。

自公司成立以来,我们已为咸宁市40多家行政单位、企业完成档案整理工作。这些档案经市档案局考核,全部达标升级通过验收。

目前,公司已与一些单位和企业签订了长期合作协议。后期,我们将继续本着诚信、专业、高效的原则,致力于档案整理和档案数字化加工服务。我们还将扩大服务范围,为个人、家庭、家族等做照片档案、视频档案、家谱等,力求更好地为咸宁市民服务。

同时,我将一如既往地用军人的标准严格要求自己,继续前进永不言退。(整理 记者 马丽)

瓷砖铺就创富



人物名片:本来可以平静地教书、从政,但恰逢激情和变革的时代,一个偶然的契机,金红英被朋友拖进了男人的江湖——陶瓷制造领域,打造了一份属于自己的事业。

2005年,出于对家乡的感情,金红英回咸宁创办湖北金海达新型材料有限公司。

口述实录:2015年12月22日 采访地点:凤凰工业园 既是偶然也是必然。以前,我是一名教书匠,但我想打拼自己的一份事业,上个世纪90年代,当一个同学向我伸来橄榄枝,去香港一家陶瓷公司工作时,我毫不犹豫地答应了。

凭借着自己的努力,我很快脱颖而出。1998年2月,另外一家陶瓷企业更以年薪13万的条件,把我挖了过去。

然而,我不想一辈子为别人打工,2005年,我毅然辞职,开始创立自己的出口公司。凭着多年积累的经验,当年12月26日,我的公司就出口第一单货,之后生意一直比较稳定。2006、2007年高峰期出口达1亿多元。

2010年,漂泊在外的我,出于对家乡的感情,并且考虑到原料、交通、市场及投资环境等综合因素,我正式签约湖北咸宁凤凰工业园,征地488亩,创办湖北金海达新型材料有限公司,主要生产、销售高新建筑超薄瓷板等。

对于公司的发展,我有着明确的规划:在5年内完成10条陶瓷薄板生产线的建设、投产,打造全国最大薄板专业的生产企业,以创新进取的心态去面对国内外市场的各种挑战,倡导绿色环保的理念,将瓷砖做薄做专为己任,并将此付诸于实践当中,不断革新技术,优化工艺,改良配方,成为新型材料的社会型领航企业。(整理 记者 赵晓丽)

小鸡孵出事业



人物名片:方威,1986年出生,嘉鱼县官桥镇白湖村枫树湾人士,现任嘉鱼县湖鑫生态农业场场主,嘉鱼家禽协会秘书长,所生产的原生态绿壳鸭蛋远销北京、上海等发达城市。

采访时间:2015年12月16日

采访地点:嘉鱼县官桥镇白湖村枫树湾

口述实录:高中没读完,我便跟着同学一起南下深圳务工,在一家工厂一呆就是8年。8年来,我从打工仔变成了厂长,事业顺风顺水,可只身处于大城市的孤独感越来越强。

一次,工厂老板邀请我和家人去他家吃饭,推杯换盏间,老板一句话打动了。老板说,现在什么东西都得不安全,都不敢给孩子吃。我当时就说,我回老家做生态养殖,从此你饭桌上的安全我来负责。

2012年,在家人反对声中,我辞职回到枫树湾老家,我将10多年没住的老房子修葺一新,改造鸡舍,自己动手做鸡窝。

年底时,第一批鸡苗入住农场,900只鸡苗刚到的那天晚上,农场停电,狂风大作瓢泼大雨,担心小鸡存活问题,我在鸡舍里呆坐了一晚,第一批鸡苗少了1/5。

2013年春天,第二批鸡苗又遭遇当地的禽流感,半年多没有下蛋。1年多的时间,农场不但没有赚到钱,还面临经营危机。

我没有放弃,为了提高农场的鸡存活率,我将家安在鸡舍旁;为了提高出蛋率,我翻看了三十多种养殖书籍,学会区别品种进行养殖;为提高销售额,我开通了微信、网店;为提高服务质量,我将传统包装改进为了精品包装,将破损率降至为零;为了让客户消费明白,我在农场公众号上开设了养鸡日记,定期发布养鸡心得和鸡蛋质量监测日记。

在我的努力下,农场的鸡蛋产蛋率稳定在年产8万只以上。下一步,我准备发展订单式养殖,已有客户将想饲养的猪仔送到农场内,交由我来管理。(整理 记者 朱亚平)

让梦想开花结果

——我市大众创业透视

记者 甘青

这是一个辉煌创业的时代。这是一个平民创业、草根创业激情澎湃的时代。在百度点击“创业”,关于创业的网页达1亿多个。打开身边的媒体,各种创业信息扑面而来。就连亲朋好友聚餐,聚焦的也是各类创业话题。

2015年以来,《咸宁日报》采访了一批创业者,试图发掘创业秘籍。他们的话语中有许多共性词汇,如兴趣、梦想、市场、需求、技术、汗水、诚信、服务、坚持。这些词汇,回答了创业者最关注的三个问题,即,为什么要创业?该怎么创业?如何成功创业?

为什么要创业?

兴趣+梦想,敲开创业大门

90后温泉女孩黄丫,因兴趣而创业,如今已成为月盈利2万余元的宠物店小老板。

她说,创业就是一场自然而然的抉择。我并没有考虑创业是否艰辛,创业是否成功,创业是否长久等这些横在创业者面前的难题。

因为兴趣,所以专注;因为专注,

赢得口碑;因为口碑,赢得市场。黄丫凭着兴趣敲开了创业的大门。

80后通山男生王有伟,因梦想而创业,如今已成为湖北深悦会网络科技有限公司的创始人。

他说,每天叫醒我的不是闹钟而是创富的梦想。为了梦想,他抛弃了医生的金饭碗;为了梦想,他体重从

130斤降到了90斤;为了梦想,他吃了整整半年泡面。

因为梦想,所以坚持;因为坚持,赢得机遇;因为机遇,收获成功。王有伟靠着梦想走上创富之路。

80后嘉鱼男生孟鹏,放弃优渥的IT职位,怀揣教育兴趣,拾起创业梦想,找准培训市场空白,创办了英才教育培训机构。

他说,当兴趣、梦想、市场交汇时,你会发现创业是一件多么幸福的事。大学期间,孟鹏在补习班里做暑期工激发了对培训的兴趣。毕业后,在社会辗转闯荡,激发了他创业的梦想。最终,他瞅准了培训市场的空白,建立起自己的培训机构。

兴趣让创业有了方向,梦想让创业有了动力,而方向和动力必须在找对市场的前提下才有作为。孟鹏靠着兴趣、梦想、市场取得创业的成功。

将各种腊味、小吃,加工改良后,融入寿司里,连调味料也根据咸宁人的口味进行了更新。

赵真齐用惨痛的教训证实了“把握市场需求,掌握核心技术,全力满足客户”的重要性。

赵真齐回忆,自家衣柜店开张时,迎来的第一位客户姓田,下了数万元的订单。虽然万分仔细,但由于测量技术不到位,安装时才发现尺寸不对,产品只好返厂重做。这一单下来,赵真齐不但费时费力,还损失了数千元。

自此,赵真齐除了多向同行、朋友取经以外,一有机会便会带着设计师学习提升。

着两条腿,一家一家上门游说。

有家汽车修理店,邓龙泉上门两次,老板都在忙着修车,根本不搭理他。第三次时,邓龙泉改变策略,拿起工具,跟老板一起维修车辆。这位老板被他的坚持打动,答应试一试邓龙泉提供的配件。试过后,汽修店老板成为了忠实客户。

凭着“坚持”,邓龙泉攻克下城区20多家汽车修理厂(店)的汽配供给。

一年来,创业者用他们的经历展示了创业的技巧、经验,也演绎着一份精彩生活。但创业是一条漫长的道路,用邓龙泉话说:梦想开花结果,还需汗水浇灌,一路求索。

该怎么去创业?

需求+技术,撬动创业杠杆

创业起步后,靠什么做大?柯希文说:你得懂行。金滔说:你得有本事。赵真齐说:你得有一手。

35岁的柯希文,4年时间在咸宁创办可易装饰公司。

30岁的金滔,在温泉购物公园开了一家寿司店,已运营三年,生意红火。

38岁的赵真齐,创业经历丰富。做过食品批发,开过网吧,如今成为了

索非亚衣柜咸宁总代理。

三位老板讲出了一个道理:要想实现创业梦想,你得把握市场需求,掌握核心技术,全力满足客户。

柯希文大学期间主攻公路与桥梁专业,毕业后却在广州做起了不对口的业务销售。自从在广州打工发现装潢商机,他定下了创业目标:第一步,就近报了一个设计培训班,白天跑业务,晚上加班加点学习设计。

第二步,凭着自我摸索的技术,柯希文成功转型为公司设计人员,又通过7年摸索实践,掌握装饰公司运营的每道程序。最终,懂市场、有技术的柯希文成功创办了咸宁可易装饰公司。

金滔平日里一直在思考:如何让寿司更好吃。她会利用一切闲暇时间,研究和更换菜品。于是,融合咸宁特色食材的寿司出炉了。咸宁版寿司

如何成功创业?

诚信+坚持,成功创业秘诀

兴趣+梦想,敲开创业大门,需求+技术,撬动创业杠杆,那么如何成功创业?三位老板用亲身经历解码:秘诀在于诚信+坚持。

21岁的陈震,经营着一家广告公司。

一次,横沟桥镇的一名客户要做一幅20元的条幅,接到电话后,陈震开车从城区送过去,并帮客户安装好。有员工说,这样的小单子,还不够油

费,要亏本。陈震说:点滴的诚信举动才能聚集好口碑。

凭着“诚信”,陈震先后拿到了美的集团、顾地管业等众多知名品牌咸宁区域广告合作权。

31岁的镇春红是一家餐厅的老板。

一个凌晨,镇春红已入睡,一位客人打来电话,称手机掉在餐厅。她二话不说,骑上小电驴,从位于咸安肖桥

的家赶到餐厅。一番查监控、清餐厅,最终帮客人找回手机。而等到镇春红回家已经凌晨两点。

凭着“服务”,镇春红的餐厅从最初的五张桌子,发展到如今28张桌子。员工从2名壮大到现在的14名。

25岁的邓龙泉是一家汽车配件店的老板。

邓龙泉的汽配店刚开张时,因为没名气,基本没有客户上门。他靠

老股民的炒股经

记者 赵晓丽

家住岔路口附近的张阳是一位老股民。1997年进入股市,感受过1999年至2001年丰收的喜悦,也承受了2002至2005年资产几乎化为乌有的悲哀。近20年股海生涯,张阳刚积累了一些炒股的经验,但最重要的还是心态的成熟。

1997年9月底,张阳见不少朋友炒股赚了钱,他也去证券公司排队开了股票账户,投入了2万元,成为一名股民。初入股市时,他犹如盲人摸象,别人说啥就买啥。

刚开始,张阳运气不错,短短半个月,账户就从2万元变成了3.6万元。然而,好景不长,在接下来的几个月,股票被全线套牢,账户缩水到了1万多元。

那段时间,张阳的精神压力很大,整日茶不思,饭不想,最后无奈只能割肉出局,股票市值仅略多于刚入市时的资金。

此后,张阳吸取以前的炒股经验,还加强股票理论和知识的学习,慢慢成熟起来。在2005年至

2007年的大牛市中赚了不少,在2008年大跌中也没有亏损,还在2009年获得不菲的收益。此后的几年,即便股市大跌,他仍然保持账户盈利。

张阳总结自己炒股经验,有两点。第一,要在心中树立一个观点,买股票不是投机而是投资,地产大鳄潘石屹说过,“永远不做大多数”,这句话放在股市特别适合,毕竟对于股市而言,只有少数人的观点和操作是成功的。因此还是多学习一些炒股

知识、多看国家政策,不要盲目炒股。

第二,要有好的、成熟的心态。中国的股票市场很年轻,但相信随着股票市场政策的完善,机制的健全,股民的成熟,市场会越来越好,而像一般的散户,在未来更需要做的,就是要让自己的心态更成熟。



居家理财

嘉鱼农商行

发放首批居民健康

本报讯 通讯员杨惠春报道:日前,嘉鱼县岳岳镇6名代表在嘉鱼农商行成功领取新农合居民健康卡,并现场成功激活1张,标志着居民健康卡在嘉鱼正式发行启用。

据了解,居民健康卡以电子健康档案、电子病历和三级信息平台为基础,实现医疗卫生服务跨系统、跨机构、跨地区互联互通和信息共享所必需的个人信息载体。发行的居民健康卡具有居民身份识别、个人健康信息存储、跨地区就医、费用结算和金融应用五大功能。推进居民健康卡的发行应用,将进一步方便居民预约挂号,方便查询疫苗接种记录、既往就诊记录、检查检验结果,方便进行费用结算。同时,有利于转变原

有医疗卫生服务模式,提高服务质量与效率,减少重复检查,缩短患者就医排队候诊时间,改善就医感受,积极促进“看病难、看病贵”的缓解和医患关系的改善。

“这个居民健康卡可以在全国各地农商行网点办理存取款业务,也可在带有银联标识的POS机、ATM机上消费、存取款。在今后生活中,我们就可以一卡在手,万事无忧了。”上台领卡的居民任殿祥说。

据了解,嘉鱼农商行作为当地唯一一家与卫计委签订居民健康卡发行合作银行,预计今年年底前,将陆续完成25万张居民健康卡发行工作,这是该行推出的又一重大民生领域业务项目。

通山农商行

开展精准扶贫贷款

本报讯 通讯员王宇城、汪丽娜报道:“有了这笔贷款,我们就可以大胆发展香菇种植,通山农商行的精准扶贫贷款真是扶到我们的心坎上了。”2015年12月25日,通山农商行以信用形式向大路乡上仇富民生态种养专业合作社的8户社员发放精准扶贫贷款80万元,解决了上仇村香菇产业基地贫困户们的燃眉之急。

据了解,该自2015年9月底精准扶贫工作启动以来,积极与通山县政府、财政局对接,并与扶贫办、保险公司签订了政银保合作协议,联合下发《通山

县精准扶贫小额贷款管理暂行办法》,明确了风险防控措施、准入对象和操作流程。以送政策、送优惠、送服务形式大力支持贫困群体。一是贷款方式上,对额度在10万元及以下的精准扶贫小额贷款,免抵押、免担保,以信用的形式发放;二是利率优惠,一律以低于成本的基准利率发放;三是零费用,对额度在10万元及以下的精准扶贫小额贷款,保费由政府缴纳;四是实行贴息,对贷款额度10万元及以下的建档立卡贫困户实行全额贴息,其它按政策规定实行分类贴息。



普惠金融 服务领航 咸宁农村商业银行