



3年前,余曙光开着奥迪车来到镇里承包2800余亩抛荒地时,乡亲们说他傻,3年后,他生产的粮食卖出了8元一斤时,乡亲们感叹:这田里还真能淘出金蛋蛋。

开着奥迪来种田



图/文 记者 甘青 特约记者 童金健 通讯员 陈艺夫

投三百万,重新下田

10日清晨,赤壁中伙铺镇种粮大户魏新发早早来到曙光合作社,守着社长余曙光谈加入合作社事宜。这放在3年前,是一件不可能发生的事情。3年前,余曙光开着奥迪车来到镇里承包2800余亩抛荒地时,乡亲们说他傻,3年后,他生产的粮食卖出了8元一斤时,乡亲们感叹:这田里还真能淘出黄金。

47岁的余曙光是中伙铺镇农民,他不堪农事辛苦,从小就立下志愿要洗脚上岸。为此,他奋力打拼,在外漂泊12年间,做过建材,开过石厂,做过

工程,最终坐拥豪车大宅。2013年底,处于人生高峰期的余曙光做出回家种田的决定,而且一承包就是2800余亩。一时间,家里炸了锅,反对声一片。

余母深知农事艰辛,农利微薄,反对声最激烈,她说:儿呀!别人都往城里跑,你还调头往乡下跑,别人都在城里买房买车,你却想到田间来烧钱,这事不能做啊!

余妻也劝阻:你在外漂泊12年,好不容易洗脚上岸,怎么能再挽裤下田呢!

乡亲们听说余曙光要回乡种田,也是一片唏嘘声。“真是钱多烧得慌,你没看到这田地抛荒一片,说明种田没干头。”

其实,余曙光决定投身农业心里有谱。2013年年初,中央一号文件提出家庭农场这一说法后,余曙光就致电赤壁农业局咨询,希望从中寻觅商机。“农业虽然赚钱不快,但赚得稳。这些年国家政策不断向农业倾斜,让农民种田越来越有尊严。”农业局帮他分析了利害得失后,余曙光动了心。

谨慎的他又来到湖南农科院咨询。此行,他遇到了热心的周教授。在余曙光的盛情邀请下,周教授来中伙铺镇现场观摩后,拍着余曙光的肩膀说:小余,这里种田条件不错,前景看好,但一定要因地制宜,定位发展现代农业。

随后,余曙光在京山米业等现代农场考察后,看到了现代农业的潜力,也了解到不少城市资本正在积极进军家庭农场。“我们本是农民出身,既了解农村,也对农业有感情。草根资本更应该有所作为。”余曙光定了心。

2013年底,余曙光投入300万元,流转了2800亩土地,一心扎进田地里。

玩机械化,首吃螃蟹

2800亩田地种什么?是摆在余曙光眼前最现实的问题。

一番盘算,余曙光选择种水稻。他分析:种蔬菜,利润高,但市场不景气时,有烂在田地的风险;搞养殖,技术含量高,投入成本大,风险也大;种水稻,技术含量低,又耐储存,而且有政府托市,抗风险能力强。

大面积种植水稻,机械化自然成为首选,余曙光一口气就购置了12台套机械。当农业机械运到中伙铺镇

的那一天,村民都傻了眼:“这大批量的农业设备,都是曾在电视里看到的好东西啊!”

用余曙光的话说,他对这些农业机械也是垂涎已久。他曾在电视上见识过农业机械的效率,旋耕机眨眼间将田地翻整完毕;插秧机须臾间在田地插满碧绿的禾苗;收割机瞬间就收割完连片的稻田。

“几年前,我在电视里见识农业机械的效果后,就想如果有人将这些

机械大规模投入农田该多好啊,农民劳作没那么艰辛,收入也将翻倍。没曾想,我反倒是镇上第一个吃螃蟹的人。”

第一个吃螃蟹的余曙光,心里其实也忐忑,虽然看过,听过,体验过现代农业的威力,但毕竟是离开农田21年后的第一次尝试。投资后的余曙光也曾数次失眠。

事实证明,农业机械化极大的释放了农田活力。有村民算过账,传统

种植一亩田地,种子150元,农药100元,化肥100元,亩产粮食900斤,不计人工,可获纯收600余元。而余曙光通过机械化种植,刨去各类开销,亩纯收入可达200余元。

余曙光给予了证实,2014年,他卖了340万斤粮食,有近500万元的进账。

尝到机械化甜头,余曙光加大了农田投入力度。2014年,他投入150多万元,购置了7台套农业机械,建成一个中型育秧工厂,一个800吨仓库,一个2000平米晒场。2015年,他又投入130万元,建成一个智能化育秧工厂,一个粮食加工厂。

创优品牌,逐浪市场

随着粮食丰收,2015年余曙光在思考:不能简单做一个种粮大户,要在田地挖掘出最大价值。

余曙光首先想到用科技来提升粮食价值。他与华中农业大学合作,试种了280亩一种两收再生稻;与赤壁农业局合作,建起1000亩高产示范田;自我摸索了100亩有机水稻。

再生稻凭着不打农药,不施化肥,口感好,受到空前欢迎。8元一斤的米价也挡不住人们的热情,一个月就卖

出5万斤大米。这让余曙光滋生一个念头——打造品牌。

这个念头,在余曙光脑海盘旋了一年,直到2016年,他在北京大学、华中农业大学参加培训后,有了清晰的思路。

他说,同样是大米,贴上桥牌的商标,价格就要翻几番;一样是螃蟹,贴上西凉湖的商标,价格就要涨不少;同样是水果,贴上了红富士的标签,卖得就是火。

是什么让这些农产品,身价倍增?答案是商标,是品牌,是商标品牌后面的品质。

有句俗话说,酒香不怕巷子深,意思是如果酒酿得好,就是在很深的巷子里,也会有人闻香知味,前来品尝。如今,这句俗语却值得商榷,因为众多的商品让消费者挑花了眼,毫无头绪的选择中,深巷中的酒,谁又能闻得到?消费者能闻到的是,有口碑的商标,叫得响的品牌,因为这方便了他的选择。

品牌很重要,但消费者很难第一时间想到一些农产品品牌。

“目前农产品的宣传力度、营销力度还不够,农产品品牌在消费者心目中份量还不重。也说明我们开拓农业产品市场的空间很大。”余曙光说道。

下一步,余曙光将着重打造“十八里坡”这一农业品牌,让农业与品牌联姻。

新闻观察

一位85后草根的买房路

记者 马丽

刘聪是咸安人,28岁,是家中独子,母亲没有正式工作,因此,生活较拮据。曾经,亲朋都很可怜他,担忧他今后如何买房、结婚之事。而今,亲朋们不仅不再有此担忧,还挺羡慕他。因为,他不仅在武汉站稳了脚,买了房,而且即将结婚。

12日,说起这幸福的源头,刘聪认为得亏自己的精打细算。

2006年,刘聪考入武汉一所高职高专院校,选择了路桥梁专业。当年暑假,他跟随一位亲戚,到深圳打工,赚够了学费。大学三年,他利用课余时间打工,赚生活费和学费。他认真

学习,自考本科,并争取到了国家奖学金。2009年毕业时,他有存款2万余元。

毕业后,他顺利进入武汉一家建筑公司。前两年,他在一线工作,没日没夜地打桩、修路修桥,皮肤被晒得碳一般黑,让他欣慰的是工资不低,而且在工地上不需要花钱,他的存款与日俱增。

两年后,他升职了,薪水也翻了一番,每年能拿到10万元。这些钱,除必须开销外,他全部存起来。2014年,他的存款近40万。

当时,26岁的他考虑到自己该有

套房子了。他看中了武汉城区某小区的一套房子,首付需70万。从读大学起没让母亲操心的刘聪,将买房的想法告诉了母亲。母亲一听说,拿出了自己的积蓄20多万元。

刘聪又向朋友借了数万元。2014年7月,他拥有了自己的房子。此后,他继续存钱,以备装修。现在他开始着手装修房子,并要和恋爱一年的女友结婚。

刘聪说,他自知自己只能靠自己,所以从上大学时起,他就开始存钱,一心买房子。买房子后,他本一门心思存钱装修房子,但遇到了女朋友,他开

始考虑彩礼钱的事,于是开始存彩礼钱。

刘聪有三张银行卡,一张是工资卡,一张存装修钱的卡,一张存彩礼钱的卡。工资一发下来,他留一小部分日用,其他的全部分存两张卡。他有两张信用卡,用于救急。

“不管家境多么差,只要有计划,用心思,困难迎刃而解。”刘聪说。

居家理财

嘉鱼县农商行放贷3.8亿元助小微企业发展

本报讯 通讯员皮道琦、杨惠春报道:“有了这笔贷款,工程进度就有保障了。”近日,嘉鱼农商行为湖北嘉杰建设工程有限公司发放流动资金贷款3000万元,及时解决了该公司燃眉之急。

2016年3月,湖北嘉杰建设工程有限公司承接了嘉鱼县经济开发区二路延伸工程,需投资6300万元,因受流动资金影响,工程迟迟不能开工。

4月初,公司法人代表段善俊抱着试试的心理,向嘉鱼农商行申请贷款支持。该行受理申请后立即派信贷人

员上门对接,通过可行性调查,半个月就为公司办理了贷款手续,确保了公司工程顺利进行。

今年以来,嘉鱼农商行面对当前经济下行,小微企业“融资难、融资贵”的难题,充分发挥“地方银行”的信贷优势,不抽贷、不压贷,不断加大对小微企业的信贷资金支持力度。

年初,该行组织近百名信贷人员定期上门,深入企业调查研究,了解企业生产、经营情况和资金需求,推介信贷产品。

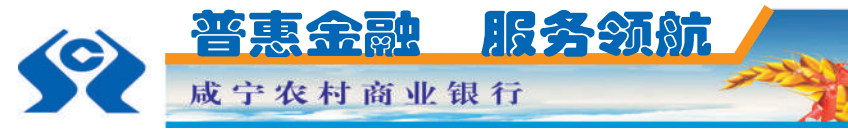
根据企业需求,该行因地制宜为

企业制定了信贷支持小微企业长远规划,搭建了银企融资对接平台,在完善和扩大传统抵押贷款的同时,及时创新推出了符合企业实际的“担保贷”、“互保贷”、“嘉商贷”等多个贷款产品,通过及时沟通,开通了小微企业融资渠道。

同时,为提高办贷效率,该行开通

小微企业贷款“快速通道”,对小微企业实施批量化、专业化授信,节省了审批时间,及时为小微企业提供高效、快捷的信贷资金支持。

截止4月底,该行今年累计为48家小微企业发放流动资金贷款3.8亿元,小微企业贷款投放居全县同业金融机构首位。



生财有道

族谱里觅商机

人物名片:张志昂,咸宁人,先后多次创业,擅长做互联网产品规划,后开发出专业的家谱互联网体系,创立湖北华夏炎黄家谱谱网文化传播有限公司,在通城县,崇阳县,咸安区都设有分公司。

采访时间:5月19日

采访地点:秀玉红茶坊

口述实录:为什么会创办家谱管理公司,要从几年前一个偶然的电话说起。那时我在苏州开了家十字绣厂,接到父亲打来的电话,说家里正在修家谱,汇点钱回来。我猛然想起,我从小经常翻阅的家谱。



和有些人一样,我并不知道我爷爷长什么样子,也不知道他曾经做过哪些事情,爷爷以上的祖先,我更是不清楚,他们漫长而又忙碌的一生,家谱中就用寥寥几十个字代替了,他们的思想、经历都被时间抹去,想想都是件很悲哀的事情,所以我决定做些什么事来改变这一切。那时,我就有一个想法:利用现代化的科技手段传承家族文化,是否会更有利于它的传承?

经过市场调查,我发现,国内做网络家谱的还比较少,市场前景还是不错的。为了更好地

的帮助、服务各个家族,2014年,我注册了公司,以公司化、正规化、流程化、契约化,为全国各地的姓氏家族做家族网站和网络家谱。

经过两年的调研,我和我的团队接触到了各个姓氏家族,先后开发出“家谱搜索系统”、“联谊会家族管理系统”、“家族云”家谱资料收集整理系统、“一键打印”在线录谱生成系统、“千年之根”同姓云端链接系统,在这5大系统的支撑下,完善了个人传记、电子商务、商家广告、网络祭拜等服务。

目前,家谱生意红火,下一步我打算继续在各县市区开设分公司。

(整理 记者 朱亚平)

养生里寻前景

人物名片:今年39岁的王小成,是从农村走出来的打工族,然而,他不安于现状、拼搏进取,有梦就去追。如今,他所从事的健康事业如火如荼。

采访时间:5月12日

采访地点:咸宁长安大道国珍健康生活馆

口述实录:21岁那年,我外出打工,应聘到湖北神龙汽车有限公司从事人事和物流管理。



虽然当时年纪还小,但我总是告诫自己:给人打工不是长久之计,以后要有自己的事业,这样才能生活得更好。

我发现身边同事都有亚健康现象,这让我开始关注营养学,一关注就是14年。

一次偶然的机会,我认识一种专门调理身体的营养品——国珍产品,我决定用此圆我的创业梦。

创业初期,妻子建议我先将货铺在美容院内,进行口碑宣传,再以“店中店”的形式自主经营,不仅形式新颖,且条件优惠,可降低风险。

于是,我拿出自己多年来所攒的积蓄,先购进了一批货寄放在温泉城区一家美容院内,再挨家挨户发传单,收集名片逐个电话联系,历经半年的时间终于将市场逐步打开,前

来咨询国珍产品的市民日渐增多,回头客也与日俱增。

慢慢得到了顾客的认可后,2014年上半年,我在城区长安大道上独立开起了“咸宁国珍养生馆”。可是随着时间的推移,我发现顾客越来越少,这让我非常着急。通过一番观察和询问得知,原来由于重新开设新店,许多消费者不知地址,这种情况必然会导致营业额的大幅下降。

找出了原因,我决心在宣传上做文章,在产品 quality 上寻求突破,我请来了业界知名营养师对自己进行指导,努力让自己成为咸宁人的健康专家。

通过一段时间的努力和研究,“咸宁国珍养生馆”现有产品百余种,其中多数产品都是应消费者需求引进,生意越来越红火。(整理 记者 王莉)

微商里找出路

人物名片:80后的崇阳人陶智,因为不想一辈子为别人打工,于是勇敢的试水微信创业,开了一家女性服装微店“幸福百货”,用努力和汗水,换得财富与幸福。

采访时间:5月21日

采访地点:中商百货千秋山

口述实录:我出生农村,由于家里条件不好,高中毕业后没选择继续读大学,而是到了一家职业技术学院学习电子商务。毕业后,进入了一家电子厂,一干就是4年。

近几年,微商开始在微信朋友圈里流行,我想着,做微商,只要有手机,无门槛,又方便。而且我实在不想一辈子在流水线上工作。于是2015年年初,我找了一份清闲的工作的同时,开始尝试经营微商——开一家女性服装店。



有些人可能觉得男生卖女性服装有点怪怪的,但是我从来没觉得这是一件什么尴尬的事。只要你敢想、敢做、敢拼,一切皆有可能。而且,我有朋友在杭州开服装店,曾经我也在那里帮忙过,有一定的销售经验,还有稳定的货源。

2015年4月,我的微店“幸福百货”开业。第一次进货就

让我记忆犹新。我在朋友的推荐下,在杭州的批发市场进了几包货,然后一路挤火车回到武汉。为了省火车站的工人扛包费,我硬是一个人,一包一包的搬运到公交上。

辛苦倒不算什么。但刚开始做微商,起步非常困难。为了让朋友了解我的衣服物廉价美,我有时会不惜将衣服送给身边的人。

有了亲戚朋友“体验”后的正面宣传,物超所值的衣服逐渐被认可。我非常珍惜这意想不到的收获,通过经常做优惠活动,我的顾客群逐渐壮大。但如何长久的走下去,我想,还需要更多的坚持和付出。

(整理 记者 赵晓丽)