



投三百万，重新下田

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，你却想跑到田间来烧钱，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。

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。



图/文 记者 甘青 特约记者 童金健 通讯员 陈艺夫

开着奥迪 来种田

10日清晨，赤壁市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余亩抛荒田地时，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。

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，包过

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。

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台套农机具，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。

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

玩机械化，首吃螃蟹

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，收入也将翻番。不曾想，我反倒是镇上第一个吃螃蟹的人。”

第一个吃螃蟹的余曙光，心理其实也忐忑，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

创优品牌，逐浪市场

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

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。

有句俗语叫，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，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。

“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

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

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，皮肤被晒得破黑，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

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。

普惠金融 服务领航
咸宁农村商业银行

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，创立湖北华夏炎黄宗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



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，在产品质量上寻求突破，我请来了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，开了一家女性服装网店“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：中商百货半秋山

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，我的微商“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)