

星光玉龙,产品畅销四方

咸宁日报全媒体记者 查生辉 甘青 朱亚平 特约记者 徐大发 通讯员 乐有勇

企业名片:

星光玉龙机械(湖北)有限公司位于通山县经济开发区回归工业园,是我市农业产业化重点龙头企业、国家高新技术企业。公司所开发的九宫牌YLYQ系列捡拾式方捆压捆机、全自动废纸打包机系列农机具产品畅销全国十多个省区,出口哈萨克斯坦、马来西亚、新加坡等国家,该项目总投资6亿元,年产值1.3亿元。



好产品带动产销旺

16日,记者走进通山星光玉龙机械公司,结构件车间、下料车间、综合车间、涂装车间、装配车间、焊接车间6个车间内,一片热火朝天的生产景象。工人们穿梭在偌大的车间内,隆隆机声,震耳欲聋。

春农时节,作为我省最大的农作物打捆机生产企业,公司副总经理刘元亮自豪不已。“去年年底接到1500台的订单,几乎相当于前年一年的产量,工人

自大年初十开工到现在,一直都在加班。6月份要全部交货。”刘元亮说。

装配车间主任杨向阳介绍:“员工们每天工作10小时以上,周末都没有休息,大家都想着要保质保量早点交货,不误农时不误春。”

星光玉龙是一家股份制企业,成立于2008年。其前身是1958年创建的通山县柴油机厂和1956年创建的通山县轻工机械厂,曾经只是通山县一家占地

不足2亩、总投资不到30万元的小作坊。在全国各地陆续出台秸秆禁烧法规后,公司从新加坡购回先进的打捆机技术,边研究、边制作,研制生产出秸秆打捆机。13年间,该企业的员工从过去的几十人壮大到如今的200多人,销售网络从过去的东三省扩大到全国,企业仅一级代理商发展到了108个,一级经销商达396个。

“虽然工人们经常加班加点,但是

还有大量的订单企业接不过来。”刘元亮说,自2011年开始,公司用了将近一年的技术攻关和试验,一举攻克捡拾打捆棉花秆这个世界性难题,帮助棉农解决了棉花秆收获的老大难问题。“产品一上市,便被订购一空。”

在众多农民、经销商、代理商的鼎力支持下,星光玉龙迅速壮大发展成咸宁市农业产业化重点龙头企业、湖北省农机重点企业、国家高新技术企业。

好品质带来好口碑

近年来,星光玉龙的产品在河南、河北、山东、东北等十多个粮食主产区销售量不断上升。

“销售旺季时,一天销售出100台机器是经常的事。”公司董事长、总经理许玉国说。

为什么星光玉龙的产品如此受欢迎?买过产品的农民们最有发言权。

今年45岁的安徽农民周鼎,2019年,花了20多万元购买了一台星光玉龙生产的秸秆打包机。购机之初,周鼎也心里直打鼓,自己对机械一窍不通,这

么多钱砸下去,万一操作难,万一经常坏,可怎么办?

他算了一笔账:一台秸秆打包机日完成400亩的秸秆打包任务,在安徽当地仅夏秋两季作业,就能迅速收回机器成本;打包机现在还有国家补贴,购买后还可获国家补贴3万元。

“半信半疑间,我决定买一台,没想到这机器还真不赖。一年多,我就收回了机器的成本。”周鼎乐呵呵道。他的秸秆打包机主要用于田间的捡拾棉花秆打包,一天工作12小时,效率相当于

人工作业的300倍。

“使用了两年,机器没有出现任何问题,需要调整机器时,一个电话,售后人员就上门了。”周鼎说,他准备再买一台,扩大自己合作社的经营面积。

目前该公司最受欢迎的是双除土式方捆机。机器将拔棉柴机和打捆机结合起来,实现拖拉机前面拔棉柴,然后捡拾打捆。

将一行行站立的棉秆转变成一捆捆方正结实的棉捆,实现了拔棉、捡拾和打捆的全程自动化,节省了劳动力的

同时极大提高了劳动生产率。

许玉国介绍,我省各地牛羊养殖比重逐年加大,加上河北、内蒙等地也在将牛羊由散养改为圈养,需要大量的青饲料。公司研制的双除土式方捆机,几分钟机器就能轻松完成打捆,一捆30公斤。“过程中将秸秆大部分揉碎了,根茎也基本不带杂质,运回散开就可直接喂饲,超级方便。”

星光玉龙不仅在国外赢得好口碑,产品还远销哈萨克斯坦、马来西亚、新加坡等国家,获得国外行业内赞誉一片。

好企业创出新佳绩

如何保证农机具产品的高质量、高效率作业?“这与公司有一支过硬的技术高、战斗力强的团队分不开。”许玉国介绍。

近年来,该公司建立产学研平台,现已拥有博士、硕士4人,高、中级工程师、技师13人,华中科技大学、北京理工大学、武汉理工大学等12位专家教授受聘为该公司技术顾问,长期开展科技创新工作。

技术支撑下,2018年开始,星光玉龙陆续增加了3条激光切割全自动生产线,大大增加了产能;在针对农机行业的大方向,为适应农业作业操作规范化发展,星光玉龙提高产品的质量,不断研发出新的产品。

不仅有专业的技术团队,该公司还发动普通员工对主导产品总结归纳产品的质量问题,并进行技改攻关活动,确保整机性能大幅度提高,农民的使用

满意度不断增强。

同时,企业还多次参加全省、全市举办的各种竞赛,在技术、安全上,整体提高工人的技术素养,打响企业的知名度。

2013年9月,该公司在武汉股权托管交易中心成功挂牌。2016年,该公司

机等20多个生产实用型专利。

“高效、创新、合作、共赢——是星光玉龙机械一直以来坚持的创业精神。”许玉国说,“未来的星光玉龙也将一直秉承这一精神,发展壮大,为家乡建设发挥力量。”

创空间

咸安向阳湖镇村民吴新法: 领着村民忙致富

咸宁日报全媒体记者 朱亚平 通讯员 刘洁 师杨



3月12日,咸安向阳湖镇北岭村1组的稻田里,连片的稻田看不到边,田埂上到处都是一丛丛的油菜花,黄绿相间,种粮大户吴新法蹲在一艘木船上往稻田里放虾苗。他在根据每亩稻田里的种养情况,调整稻虾的养殖密度。

“这些虾苗放下去,清明前后就可以销售了。”看着鲜活的虾苗经由他手,从筐里游向稻田间,吴新法看到了希望。

今年49岁的吴新法,高中毕业后,本可以像大多数农村孩子一样,去大城市发展,出于对家乡的热爱,他毅然决然地选择留了下来。这期间,他目睹村里的青壮年纷纷外出打工,家中年迈的

长辈们只能拄着手杖颤颤巍巍地挑着谷穗,继续着传统农耕细作。作为村里唯一留下来的青壮年,他萌生了要改变农村传统耕种模式,要建立新农村的梦想。

2012年,吴新法开始在村里养殖四大家鱼。2013年,北岭村有农户开始尝试小面积养殖龙虾,但因为很多原因导致了经济效益不理想。当时的吴新法看在眼里急在心里,无数个日夜,他看报纸、看新闻,他觉察到龙虾养殖业很有前景,技术和市场的把握是关键。

为了掌握最新最全的养殖技术,吴新法在网上学习相关养殖技术,到潜江实地学习考察,回家后流转稻田、鱼塘300余亩,开始稻田养虾。因为技术学得扎实,当年他所养殖的龙虾高产,利润也非常可观。养殖技术得到成功验证后,他开始鼓励周边村民就近租地,边种稻谷边养龙虾。

2015年,吴新法先后投资120余万元,与三位村中好友创办了“湖香源种植合作社”,开启了种养之路。同时,他将自己学到的养虾经验无偿教授给附近村民,稻田养虾的种养模式迅速在村里、镇里铺开。

吴新法一边扩张种养面积,引进鄂中5号、黄华占优良品种增产增收,提高

农民种粮的积极性;一边借助合作社平台向村民推行最新的种养技术。大面积种植水稻,沿用传统的耕种模式显然行不通。吴新法倾尽所有引进机器,从翻耕、播种、灌溉、施肥、防虫、收割每一项完成实现机械化操作,减少劳动力投入及投资成本。试行一年时间,除去开支部分,合作社的收入相比较老模式很是可观。

10年间,吴新法的合作社初具规模。解决了机械化操作的问题后,爱钻研、爱思考的吴新法又发现农业种植中,最后一环节的短板,如果收割季节遇到阴雨天,收割的稻谷无法保证质量,不能及时存放,农民的收成终究会毁于一旦。随后,吴新法创建了向阳湖镇第一家烘干厂。

2020年10月,村民们平安经历疫情,又平稳度过汛期,到了收获的季节,却一连下了好几场雨,村民张海兵家的200亩稻谷倒伏。张海兵一家子欲哭无泪,“一年都要白干了,这种靠天气拿收成的日子什么时候才是个头啊。”一早便在田间忙碌的吴新法见此,便迅速帮忙联系了村里的养鸭大户吴奖儿,赶来的是吴奖儿也无奈得直摇头说:“倒伏的稻谷虽然不能给人吃了,可以加工成饲料。但是我又不能将稻谷吹干,等吹干

估计早就不能吃了。”跟张海兵商量好后,吴新法无偿提供了烘干服务,将倒伏的稻谷迅速烘干,制作成饲料,挽救张海兵家的经济损失16万元。

得知吴新法的合作社里有烘干机,周边的村民都找上了门。3天时间里,吴新法日夜不歇,共解决周边村民5000多亩稻谷的收割、烘干工作。

吴新法的合作社里还忙碌着一群跟他一样奔希望的人。今年50岁的方兵是该村精准扶贫户,3年前开始来到合作社工作,每年春夏是他最忙的时候,他每天都要帮吴新法剥虾、养虾、卖虾;60岁的吴启义在合作社专门负责稻谷加工的工作,最近两天他都在稻田帮忙。他说:“现在我帮帮他们,到9、10月份我最忙时,其他人也会来帮我。”

如今,吴新法的合作社已发展了10户会员,种植面积达1200亩,年产值140万元,亩产龙虾4000元,日粗加工47万斤稻谷,带动周边80户居民就业,为村里村民增收200万元。今年,吴新法又有了新的想法,合作社准备扩张种养面积,将周边4个村的稻田流转过来,发展稻田养虾。吴新法信心满满地说:“商标正在申报中,要领着村民们一起创立属于镇里自己的农业品牌。”



生财有道

酒店负责人刘茜:

努力做到“五星级”

人物名片:刘茜,32岁,酒店负责人

采访时间:3月22日

采访地点:咸安区十六潭

口述实录:我从小性格就比较活泼,用家乡话讲就是“闲不住”,秉承认真做事的态度,我一直在酒店服务岗位上兢兢业业,立志将最好的服务带给广大顾客。

我虽然看起来大大咧咧,但是性格还是蛮仔细的。平时对同事要求也是比较严格,像桌面不能有水渍,有刮痕的地方要及时补漆这种细节,我都要求做到尽善尽美。

一些抱有传统观点的人认为,酒店就是端盘子、打扫房间,帮顾客提行李,但我并不这么看。“三百六十行,行行出状元。”只要肯下功夫钻研,再平凡的岗位也能做出成绩。

2010年大专毕业以后,我只身前往酒店行业发达的广州。在那里,我打下了扎实的职业基础,也更坚定了我的选择。

一开始,我的职务是酒店迎宾。穿着高跟鞋站在酒店门口,保持端庄优雅的姿势,我一站就是一上午。很多女孩子都坚持不住,要么干不长,要么换岗位。但是我觉得可以锻炼意志力,就坚持了下来。

一次,我注意到,某位客人进门时手里拿着雨伞,出门却没有带。于是我善意提醒了下。“你们的员工真细心,太感谢了!”我还记得那位顾客对我的赞许。我的优质服务获得了顾客好评,也赢得了上级部门的赞誉。

但也有磨砺的时候,因为酒店行业的节奏是高效紧张的,每天承受的压力很大。我也不断面临新问题,需要快速的反应能力和应对技巧。有次一位客人预订房间,因为方言沟通不畅,弄错了房间型号,顾客很生气。我弄清原委后,第一时间致歉顾客,积极协调换房,使顾客满意。

酒店行业的性质决定员工必须综合发展,外出拉广告、跑业务、搞销售……我的业务能力不断加强,还被评为优秀员工。2017年,看到家乡的新变化,我决定回咸宁发展。我看地段选址,和朋友一起投资,开了一家酒店,这也让自己的职业规划有了新台阶。

针对现在很多顾客喜欢选择短期小民宿的情况,我积极和周边风景区、旅游点对接,承包酒店订房业务,虽然忙碌,但是日子过得很充实。为了保证酒店的入住率,我在网上扩大宣传,提升店面的知名度,挖掘潜在的客户群。

虽然这一年多来,因为疫情的影响,酒店业绩不是很好,我没有沮丧气馁。为了酒店更好的发展,在这段空闲期间,我索性静下心来学习,考取了驾照,还报名了自考本科工商行政管理课程。未来的路不管多长,我都会沿着酒店管理这条道路坚定地走下去。

(整理 咸宁日报全媒体记者 陈希子)

居家理财

如何打理孩子的小金库?

咸宁日报全媒体记者 焦姣



每年春节,大人们走亲访友,小朋友们会收到不少压岁钱。这些钱积少成多,少则上千多则上万,有了这笔“巨款”,除了“妈妈帮你存起来”,变相“没收”外,该怎样帮孩子们打理小金库,不同的家庭有不同的答案。

孩子太小,对金钱没有概念,家长替孩子把小金库存起来,等孩子大了再一起给他,是大多数家长的共同想法。唐女士是位新手妈妈,“我家有两个孩子,每年一个宝贝大约收到3000元压岁钱。我给大宝二宝每人开了一本存折,银行存款最保本,利息虽然不高,但是很安全可靠。活期储蓄流动性强,想用的时候随时可以取出使用,不受限制。”

陈女士表示,“女儿春节收到5000元红包,我都用来给孩子买保险。孩子在18岁前最重要的是未来完成学业所需要的费用,以及面临意外或者患上疾病的风。”

在工商银行工作的王女士则认为,孩子的金库理财,理的不是钱,重点是培养和引导孩子的理财意识、理财观念,所以小金库理财一定要让孩子一起参与。而不是大人把钱收缴之后,一二三投了,孩子毫不知情毫无参与感,这对孩子的“财商”一点帮助都没有。

“我一般会给孩子单独开个账户专门用来存孩子的钱,并让孩子有清晰的认识,这些钱是他的。”王女士说,理财意识的培养是长期的,这个账户里的钱也不要随意挪用,如果准备动用,会先和孩子商量。

大部分小朋友要买东西都是找爸爸妈妈,钱多钱少毫无感觉。对于钱和理财毫无概念。什么货币基金、股票基金、理财产品、银行存款等各种投资品种,更是一点认识都没有。所以投资决策必然是大人主导,但是投资过程要让孩子有参与感和获得感。

“我会把投资收益和小朋友的愿望联系起来,未来赚了钱,用部分盈利来给小朋友买玩具、买零食或者实现他的其他小愿望。通过几年的时间,慢慢让孩子知道钱可以生钱。”王女士说。

王女士算了一笔账,除非父母打算把小朋友的钱挪用去交学费补习班,否则这笔钱短期一般用不上,可投资期限是非常长的,一般10年8年起步,并且没有短期流动性需求。如果每年攒1万元钱,复利达到14.8%的话,20年后这笔钱就可以达到100万元。作为孩子长大后的留学资金,或者创业的起步资金,或者买房的首付完全够了。

“不管最后用途如何,通过这一笔笔钱,培养孩子的理财意识,同时为家庭增加实际的财富,才是最重要的。”王女士说。