

胡煌黄可夫妇

从都市白领到创业达人

咸宁日报全媒体记者 朱亚平



古树参天,老屋静立,水环村舍,绿映庄园……走进咸安区官埠桥镇河背村的胡家庄园生态农庄,目之所及皆是一幅宁静祥和的田园景象。
但谁能想到,3年前,这里还是一片荒废已久的废弃之地,一对“90后”返乡夫妇胡煌和黄可将这里打造成了一座生态农庄。

修旧房

“当时他的总公司提出要让他去另一家新店当负责人,年薪丰厚。”黄可告诉记者,刚得知丈夫想离职创业的想法时,心里有点犯嘀咕,但她最终选择了支持,“毕竟,年轻的时候不去打拼,还等什么时候呢?”

回来后,胡煌开始跑政府机构,了解目前农村的发展情况。官埠桥镇境内湖泊星罗、湿地遍布,水秀山青、资源丰富,是一座宜居、宜业、宜游的生态小镇,他得知市里、镇里都在大力发展旅游业,乡村旅游发展正当时。

2018年8月初,胡煌夫妇开始着手整修老屋。除杂草、清废墟、刷外墙、做硬化绿化……为了尽量节约开支,很多修缮工作他们都亲力亲为。

“我们将这里打造成为一个适合城里休闲度假的地方,希望能让更多人能够实现‘看得见山、望得见水、记得住乡愁’的梦想。”黄可介绍说。

“别看现在看起来挺好的,我们刚回来的时候,这座老屋都快垮塌了,门前杂草丛生,破破烂烂的。”黄可介绍,为了翻修老屋,小两口可是

吃了不少苦头。

经过3个多月的精心筹备,当年的11月底,胡家庄园正式对外营业了,可摆在夫妻俩面前的难题依然存在。由于农庄前期宣传没有跟进,客户资源十分匮乏,生意很冷清。

为拓展客源,他们前往商家、工厂等处一家家上门拜访,周末则到市中心派发传单。凭着一股不服输的拼劲,致富创业路上的困难被夫妻俩逐一攻克,农庄的客源越来越多,生意越来越越好,经营也逐步走上正轨。

站在胡家庄园的院子里,参天的古树掩映着古色古香的老屋;蓑衣、斗笠、老风车等物件无不彰显着主人的用心。

黄可说:“希望胡家庄园能承载得住大家对美好乡村的所有向往,成为大家向往的儿时故乡。”

做公益

农庄对外营业后,如何留住客人的心,成了夫妻俩创业中的新命题。“以前,我们做餐饮时,很多外地游客点餐第一个想到的就是鸡汤。”于是,一锅土鸡汤成为农庄的主打特色。

“我们除了自己家散养土鸡,还找附近农户家收,确保真正的散养1年以上的土鸡。”黄可介绍,如今很多客户都是回头客或者客户推荐过来的,来者基本桌桌要点土鸡汤,还有门前鱼塘中的鱼,后院种的蔬菜,就想为客人打造一桌完全生态绿色的菜品。

“农庄每年营业额在80万元左右,提供了6个就业岗位,为本地4位村民解决就近就业问题。”黄可说。

“农村由于外出的多,返乡的少,产业发展不起来。要求长远发展,少不了能人带头,更少不了有知识、善管理、懂市场的年轻人。”黄可说,农庄在客源增多时,对土菜、干菜的需求增

大。夫妻俩除了自家地里的蔬菜,也慢慢开始向周边农户收购食材,带动周边村民致富。

在认真工作的同时,夫妻俩还尽自己的能力回报社会。

2017年,黄可加入咸宁市善缘公益协会,负责协会公益活动的策划和组织,同时携手新浪扬帆公益基金联合举办“悦读会”,经常为咸安区大幕山小学的留守儿童送去书本和文具物资。夫妻俩还长期协助咸宁市七彩梦康复中心,策划了多起助学活动,并联合众多爱心人士,为这群特殊的孩子们送去关爱和温暖。

展望未来,夫妻俩充满了信心。在保护环境基础上,后期庄园还要进一步规划拓展,采摘、养殖等项目,把胡家庄园发展成为一体化的大型农业园。同时依托农庄加强家乡人文建设,努力为家乡的农业和旅游业发展贡献自己的一份力量。

生财有道

嘉鱼陆码头藜蒿种植基地负责人岑新平:

小藜蒿长成产业

人物名片:55岁的岑新平,种了20多年水稻后,毅然决定从零开始,学习种植藜蒿,坚持有机种植,带动周边村民致富。

采访时间:1月13日

采访地点:嘉鱼县鱼岳镇陆码头村藜蒿种植基地

口述实录:藜蒿是春节期间市民餐桌上的时令菜。春节前夕,长江边上的嘉鱼县鱼岳镇陆码头村,村头水马龙,一辆辆的大货车正在忙碌地装运藜蒿。瞧瞧车牌,既有市内的,也有武汉、安徽、江西等地的。

我们的藜蒿,现在有多少卖多少!10多年前,我还从事着水稻、玉米等传统作物种植。后来由于产量低、行情不稳定等原因,2014年,我开始种植藜蒿。

在当时,藜蒿还是个新鲜“物种”,为了发展藜蒿种植,我特地去孝感引进了种苗,后来我带着一口袋的藜蒿回到了老家,先租了三亩地开始试种。

为了学习种植技术,我通过网上自学、阅读书籍、实地请教等方式,一边实践、一边摸索。早起早贪,整天泡在大棚里弄

菜苗,测温度、测湿度,有时连饭都顾不上吃是常有的事。

由于缺乏经验和知识,我遭遇过产量低、病虫害、销路难等挫折,但我没有气馁,坚持边学习、边摸索、边总结,几经成败,终于系统掌握了藜蒿的制种、栽培、管理技术,产量和效益逐年提升。

2018年,我在村里建立了占地200亩的藜蒿种植基地,建设温室大棚10多个,成立藜蒿种植专业合作社,带动周边村民发展藜蒿种植产业。

目前,合作社有规模种植大户5户,种植藜蒿100余亩,藜蒿不但成为了村里名副其实的产业,也为留守的老年人妇女带来了打工掘金的好机会。在藜蒿收获高峰期,我每天要雇佣20多名工人,这些工人全部来自附近的村子。

下一步,我会继续扩大种植规模,引进新品种新技术,让咸宁人四季都能吃上新鲜可口的绿色蔬菜,带动更多群众增收致富。

(咸宁日报全媒体记者 王恬 特约记者 龙钰)

养殖户张清光:

小鸡“啄”出致富路

人物名片:53岁的张清光,决心自主创业搞家禽养殖,靠养鸡经营出一片小天地,成了当地小有名气的“鸡倌”。

采访时间:1月27日

采访地点:咸安区首桥村四组

口述实录:其实养鸡鸭,我完全是门外汉。因为家里条件比较差,我初中毕业后就到处打零工。搞养殖前我跑长途运输,奔波在各个城市,收入也还可以,但风餐露宿很辛苦,也照顾不了家人。

2009年,家里大伯在乡下承包了一个养殖场,我就安心回家扎根,跟着亲戚一起养鸡鸭。

最开始养鸡,我和家里人完全是“摸着石头过河”。在院里搭架子、拉网子,开始准备养殖第一批生态土鸡苗,200多只小鸡完全是“放养”状态。

土鸡至少要养殖半年以上,而养鸡的辛苦和忙碌是我没有想到的,尽管精心照料,但不久后突如其来的一场事故,导致一天之内死了大半的鸡苗,让我刚创业便遭遇打击。

皇天不负有心人,后来村干部帮我联系农业专家,我才知道养殖是门学问,棚子、环境、温度、光照、饲料都对鸡鸭有影响。

现在我每周都需要对鸡鸭的生长情况进行记录,防疫、标准、营养都需要跟上。每天都在微信圈发各种养殖动态,客户除了网上挑选,还可以随时来现场看、现场挑鸡鸭。

养殖关键是让养殖对象吃好、营养好、活动好,这样质量就不会差。

我的鸡舍鸭舍环境都很好,配备了专门的除湿通风设备。现在养殖市场的竞争也很激烈,注重细节,才能不被市场淘汰。

为了保证精准掌握市场动态,我亲自将鸡鸭“送货上门”,自己养自己销售。

现在的客人嘴巴都很“挑”,我卖的是不是正宗土鸡鸭,大家一尝就知道了,只要有口碑,就不愁没客源。土鸡鸭的价格也好卖,除去养殖成本,我每年都能实现盈利。

现在,我希望与本地规模较大的企业、商超及酒店签订销售协议,精准对接市场。养殖的过程很艰辛,但我会一步一步脚印,踏踏实实经营好。

(咸宁日报全媒体记者 陈希子 整理)

湖北王氏广告传媒有限公司负责人王秀华:

小女撑起半边天

人物名片:咸宁媳妇王秀华是一位自强、自力的女性创业者,她先后创办了湖北王氏广告传媒有限公司和湖北王氏古建园林工程有限公司。

采访时间:1月14日

采访地点:香泉公馆

口述实录:我是钟祥人,四五岁时,就帮妈妈照看地摊,十岁开始已能独当一面,熟知各种物品的名称及价格,帮助母亲售卖各种杂货。逢年过节,我会带上两扎气球、半蛇皮袋的小手枪、小汽车等玩具,走半个小时到集市上去售卖。可以说,我的生意头脑从小就开始得到磨练。

成家后,我成了咸宁媳妇,在人生地不熟的咸宁摸着石头过河,希望能找到自己的发展方向。我做过百老泉咸宁总代理,做过艳阳天酒店的人力部经理。通过十来年的摸索,我积累了丰富的管理经验,于是创办了湖北王氏广告传媒有限公司。

我根本不了解什么是广告,更不认识广告材料,两个月时间,我通过自己的努力接到了些业务,但因为不熟悉这个行业,多次碰壁,也多次有过放弃的念头。有位朋友鼓励我说“无论谁

做什么都是从不会到会的,只要你肯学肯钻,有一天你终会是专家”这句话一直激励着我。就这样,我坚持了下来,营业额也从最开始的每月几千到每月几万。

2019年,我考到了咸宁职业技术学院,成为一名乡村建设专业的大学生。在校期间,我通过不断学习,不仅开阔了视野,还大大提高了业务水平,又成立了湖北王氏古建园林工程有限公司。在校期间,我理论联系实际,创造出了许多优秀的作品,并且得到了社会高度认可,例如五千千的修缮、革命烈士陵园的建设、潜山森林公园博物馆的改造等。

两家公司同时运转,我深知想要良性发展壮大做强,领头羊必须时刻保持危机感,不断学习和创新。每天五点多起床看书,晚上十二点还在做文案资料,这些都成为了我的工作常态,我还会经常去国内沿海城市学习先进的设计理念。现在两家公司都在良性运转中,下一步,希望能更好融合两个公司的业务,做大做强,为第二故乡建设出一份力。

(咸宁日报全媒体记者 朱亚平 整理)

返田园

“春节马上就要到了,尤其对于我们这种郊区的生态农庄,更是一个销售高峰期。”1月2日,胡家庄园生态农庄院子里挂满了腊肉腊肠、干菜等,胡煌和黄可正在提前为春节的到来做准备。

今年30岁的胡煌出生在咸安区官埠桥镇河背村,虽然7岁那年全家就搬到城里住,但他始终怀念农村生活。“我骨子里就喜欢农村的山山水水、一草一木。”胡煌说,这是他后来选择回乡创业的原因。

“这些年工作很忙很累,我一有空就喜欢到乡下转转,心情就会好起来。”胡煌说,走在城市鳞次栉比、车水马龙和高楼大厦之间,尽管工作报酬丰厚、衣食无忧,夫妻两人心中始终怀念那依山傍水、鸡犬相闻的农村生活,小时候和小伙伴在家乡小树林里捕蝉、下河摸鱼是萦绕在两人梦里最多的场景。

一次回乡探亲,看到儿时住过的老屋因长期闲置而荒芜,胡煌的心里很不是滋味。

“农村的年轻人都在往城里走,城里人又很向往农村的田园生活。我就想着,老家这个地方闹中有静,依山傍水,是不是可以打造一个适合城里人休闲度假的地方。”胡煌说,起初想法很简单,就是想留住儿时的记忆。

随着城市居民健康消费提升,人们对田园风格的向往,使得休闲农业和观光农业面临难得的社会机遇,两人骨子里对家乡山山水水、一草一木的依恋越来越浓。2018年7月,胡煌和黄可相继从公司离职,放弃舒适高薪的白领工作回到家乡。

创空间

从落户到投产仅三个月

海威管业实现销售额2100万元

咸宁日报全媒体记者 黄柱

1月22日,位于赤壁高新区的湖北海威管业有限公司的生产基地里,一辆叉车正在对一批PE实壁管的货物进行装载,这批重量达十吨的货物将在装车完成后发车,前往武汉等周边城市。

湖北海威管业有限公司副总经理陈宇介绍:“这批管道是用于市政排污排水工程,准备送到武汉去做井管,公司的生产订单大部分来自周边湖南、湖北、江西、安徽这几个省。”

湖北海威管业是江苏海威塑业科技有限公司于2021年在湖北赤壁市成立的子公司,母公司与中铁、中建等国央企达成战略合作伙伴,年生产产值已达2万吨以上,产品远销中东、非洲

等国家。为拓展经营领域,2021年7月中旬,企业团队从县域经济强省江苏来到赤壁考察招商,看中了赤壁得天独厚的交通优势,双方一拍即合决定落户赤壁,而落户后面临的第一问题就是企业厂房建设工作。

“市委、招商局非常热情,我们看到了赤壁高新区的服务态度,非常非常好。”湖北海威管业有限公司副总经理谢炯介绍,2022年预计拿下200亩土地,将公司现在最大直径的生产线落户赤壁,建设全国范围PE管口径最大的生产型企业,公司有望到2023年实现销售五个亿的产值。

海威公司在最短的时间内落户赤壁,离不开赤壁高新区工作人员的努

力与付出。一周时间内,赤壁高新区采取“一企一策”服务项目建设,先后为海威管业挑选了几处厂房,最终企业选定落户赤壁高新区光谷纵二路的一处面积达2万平方米的临时厂房;企业启动设备进场后,赤壁高新区积极对接,解决企业用工问题;通过人事部门,高新区帮助企业解决短期用工问题;协调公交集团上门服务,在企业门口设置公交站台,解决员工上下班通行问题。

在赤壁高新区“店小二”式的服务下,湖北海威管业从2021年7月中旬落户赤壁,9月中下旬设备到厂,经过一个月的设备安装调试时间,于10月26日第一根管道生产下线,截至目前

已经实现2100万元的销售额。

在赤壁高新区,入夜后的生产建设依旧如火如荼,到处是灯火通明、热火朝天的繁忙景象。

工业兴,则经济兴。赤壁高新区是赤壁市招商引资、项目建设的主战场,2021年以来,赤壁高新区以“诚信赤壁,未来之城”为城市品牌,以“高效为企业办成一件事”为抓手,切实当好服务项目建设的金牌“店小二”。

赤壁高新区管委会副主任但爱华说,下一步管委会按照“一企一策”的政策对企业进行跟踪服务,收集企业存在的问题,每个星期提供给市领导,并进行跟踪服务,问题和困难实行清单化管理。

咸宁市公共检验检测中心

创新“1311”工作模式服务企业

咸宁日报全媒体记者 朱亚平

1月23日,咸宁市公共检验检测中心工作人员到通城县三毛姐食品有限公司,与企业签订“1311”服务工作方案。

“服务真是贴心啊,原来是面对面,现在贴心。”通城县三毛姐食品有限公司总经理杜祖英介绍,公司筹建于2012年,为深入研究紫苏食品,从生产源头把控紫苏酱质量,在市公共检验检测中心的帮助下,先后成立了盛康紫苏合作社和通城紫苏研究所,现在通城县紫苏种植基地有20多个,企业年产50万瓶紫苏酱,年产值超900万元。

为切实加强当前形势下服务企业工作力度,着力形成常态化服务企业的长效机制,为企业送政策、解难题、增信心、稳预期,去年,咸宁市公共检

验检测中心结合市直单位“一对一”项目包保工作内容制定了服务企业“1311”工作方案,形成“1311”服务模式,即一个领导带队,服务三家企业,一个所统筹支持,一个专人联络,确保服务企业工作取得新成效。

市公共检验检测中心主任徐世利介绍,去年开始,中心充分发挥中心技术优势,理清工作思路,加大工作力度,制定相关工作措施,精准服务,更快更好的为企业排忧解难,对外联络市直各职能部门,对内统筹中心各部门资源,形成对企业支持的合力,解决企业实际问题,积极稳妥,有步骤、有目标地推进服务企业工作。

如何服务企业高质量发展?徐世

利介绍,首先,中心创新打造“1311”模式化服务。深入开展调查研究,以服务企业为出发点和落脚点,指导企业提升自检能力与产品质量,大力促进质量兴市,确保全面推进质量强市暨质量提升各项工作取得新成效。

其次,做实企业发展技术支持。分类梳理企业生产过程中遇到的困难和问题清单,中心充分发挥积极性、主动性、创造性,主动对接服务措施,全力以赴为企业把好质量关,让企业心无旁骛抓生产、谋发展,切实提升企业和人民群众的获得感和满意度。

第三,创建技术人才培养基地。通过实验室共建共享,中心打造“产教研”交流平台,发挥中心辐射带动作用,利用

大课堂、微讲座和“请进来”、“送出去”等多种方式开展“练兵”活动,发挥技术优势帮助企业培养检验检测技术人才。

第四,深化“一对一”项目服务。结合中心2021年度绩效管理责任书,做好“一对一”项目服务保障——志特智能装配式建筑与新材料科技园的专项服务工作。

“一切工作以企业所需为出发点。”徐世利说,中心成立市公共检验检测中心走访服务企业工作领导小组,每个县级干部联络三家企业,深入了解企业需求,协调相关工作,并以此为突破口逐步扩大到咸宁市内其他企业。对企业提出的质检困难和问题,将建立问题清单、责任清单和时限清单,千方百计协调解决。