

## 咸宁市益晟强企业管理咨询有限公司 激发家乡新活力

咸宁日报全媒体记者 陈希子

### 创业梦想融入家乡

44岁的田义义,大学学习的是旅游管理专业,这是他今后的创业积蓄下丰富的理论知识。1998年,田义义首次创业,通过了解目标客户、市场环境、竞争对手、资源等动态,积攒了营销推广及规划经历,有着丰富的运营经验。

2019年,田义义进入孵化器行业。田义义最早理解“孵化器”的概念,也是在工作历程中。“既能创业又可以带动一方发展,这样的模式能不能在咸宁发展呢?”他一下被深深吸引。

对咸宁及周边等地创业孵化器的经营发展深入考察后,田义义更加认定,“企业孵化器大有可为”。2020年6月,益晟强企业管理咨询有限公司成立,田义义任总经理,全面负责公司的战略规划和运营管理。

“孵化器?是孵小鸡的吗?”回咸宁发展初期,这是田义义被问得最多的问题。因为部分企业和创业个人对“孵化器”的概念并不十分了解。

与其他的产业公司不同,益晟强企业管理咨询有限公司专攻企业帮扶“孵化”工作。项目一旦经过严格筛选入驻孵化器,孵化器团队将充分发挥其整合资源的优势对其进行良性引导,投资、人才、推广等一系列工作孵化器都能包揽。

2016年,退役军人龚木前退役回老家咸宁嘉鱼创业,发现老家的野生莲藕口感好,产量少,价值高。经过人工培植后,龚木前种植的野生莲藕“陆溪野藕”投放市场后一炮打响,还亮相央视《舌尖上的中国》美食节目。

“通过专家的指导,我认识到项目有很多不足之处,也为今后自己发展企业指明了方向。”获得市场反响后,龚木前没有停止前进的脚步,而是和益晟强企业管理咨询有限公司团队成员对接,继续产学研结合。

在龚木前和企业团队的携手合作下,陆续开发了“陆溪野藕粉”“陆溪野藕蘑菇”“陆溪野藕粉丝”等一系列产品,且获得了湖北省标准化试点企业以及国家地理标志产品认证。通过野藕种植、采收和收购,野藕深加工等带动当地300余人就业。

### 校企合作共育人才

2021年10月23-24日,湖北科技学院经济管理学院电子商务专业集中实践教学活动在该校温泉校区启动。本次实践教学采用校企合作实训形式,来自该校经济与管理学院2019级及2020级电子商务专业共计70余人参加了此次培训。

活动也得到益晟强企业管理咨询公司及其他指导单位的大力支持。电商专业与合作企业达成基本意向,企业也将选择优秀学生组成团队形成优势项目进行孵化,为以后的创新创业项目做好准备。这也将进一步推



1978年出生的田义义,大学毕业后供职于广东某国有通信企业,十多年的沉淀,积累了丰富的管理经验。2019年,田义义踏上返咸创业的新征途,于2020年6月创立起咸宁市益晟强企业管理咨询有限公司,“企业孵化”计划一下搅动了本土创业创新的氛围……

动本地高校创新创业活动向高质量方向发展。

课堂上,大家认真做笔记,课间交流讨论。特别是制作视频环节,指导老师和专家细心点评每一位同学的作品,并跟大家一起讨论、分析作品的优缺点。培训现场气氛活跃,学员之间互动频繁,培训效果显著。

同学们通过此次培训,基本掌握微信视频号运营技能。大家纷纷表示,感谢学校提供此次培训活动,为大家大学的学习生涯画卷添上了浓墨重彩的一笔。

“希望通过本次培训,开拓电商发展新视野,”该校指导老师对校企合作共建学生实践课程点赞,认为活动非常有意,有助于学子为以后进入社会及创业工作积攒实质经验,也坚定了学子们成为电商人的决心。

“咸宁现在就是我的家乡,家乡不仅要引进人才,更要培养人才,留住人才。”在田义义看来,咸宁的招商引资政策很好,创业空间和发展潜力都不小,是一个等待打开的“宝库”。

校企合作也让孵化企业自身得到了成长,让田义义

看到了希望。同样让他感到振奋的是,我市各职能部门每年举办的各类创新创业大赛规模越来越大,层次越来越高,特别是针对青年人尤其是大学生创业,不少相关部门也正在落实有含金量的创业政策。

### 践行公益回馈社会

2020年9月,正值高校开学季。田义义接到了一个陌生的电话。“您是我的贵人,感谢您捐助我读书,为了能交大学学费,我现在还在打暑期工,不能当场感谢您!我从小由奶奶抚养长大,只能让奶奶现场感谢您!”远在外地打暑期工的大学生吴静电话里对田义义说道。

打电话的女孩叫吴静,从小由70多岁的奶奶带大,靠奶奶打零工供她读书,高考考上了湖北第二师范学院。吴静和田义义是如何相识呢?还得从一场特殊的捐赠会说起。

这是一场发生在咸安区双溪桥镇杨堡村村委会的一个小型捐赠会,捐赠会在杨堡村村支书韩峰主持下举办。杨堡村共产党员、湖北欣辰生态农业发展有限公司吴海兵,对接捐赠贫困大学生徐秀兴,徐秀兴被湖北工业学院录取,父亲伤残无法生活自理,欠下累累债务,母亲为照顾父亲辞去工作,家里还有一个上初中的弟弟,家里已经没有收入来源。

得知这一情况,吴海兵踊跃向村里发出申请,主动对接,并感召咸宁市益晟强企业管理咨询有限公司、津晟城科技孵化器运营负责人田义义也参与对接捐赠。在捐赠过程中,田义义知道了吴静的故事,也开展了帮扶,便有了上文的一幕。

“我自己搞创业,深知生活的不容易,希望学子们也刻苦拼搏,将来做对社会有用的人。”田义义写下“助力寒门学子大学梦,求得社会企业人才缘”,期望学子们学业有成,返乡就业或者主动创业,反哺家乡。

3月5日,在第59个“学雷锋纪念日”和第23个“中国青年志愿者服务日”到来之际,作为咸安区青柠公益协会秘书长的田义义,在台上向广大青年团员和市民们发出“文明创建树新风,志愿青年践担当”的倡议。这个诞生于2020年“新冠肺炎疫情”下的青年志愿者组织,在田义义和团队核心伙伴的带领下,一直以来都在从事疫情防控值守和关爱留守儿童的爱心志愿服务活动,两年来为各项公益活动捐款捐物达百万元。

为创业者提供平台,吸引高质量的人才回乡创业或者工作,是田义义与团队打造孵化器的宗旨。凡是有意向在咸宁创业的企业或个人,都能到孵化器参与创业和投资沙龙、讲座、咨询服务活动,共享科技信息、创业融资、创业培训等全方位企业咨询服务。

未来,田义义期盼,自己的企业孵化器能够帮助本地更多的企业、创业项目,做大做强,成为家乡青年创业孵化梦想、孵化成功的地方。

## 崇阳力创生态农业有限公司

# 马不停蹄闯市场

咸宁日报全媒体记者 朱亚平

### 带动农户同致富

2月22日6时多,位于崇阳县肖岭乡的白马村12组,村庄内晨雾缭绕,村民杜碧云锁好家门,来到马蹄种植基地,加入马蹄采收队伍。

稀松连片的沙田里,村民们三五成群,脚踏雨靴,戴上手套,用农具将泥土挖开,从沙田里将马蹄分离出来,按个头大小分拣到箩筐内,再运到生产车间进行粗加工。

在白马村的崇阳力创生态农业有限公司生产车间里,机器轰鸣声不断,公司总经理熊杜兵正在教村民操作机器。

先将带泥土的马蹄倒进清洗设备中,启动机器后,没过几分钟,一颗颗干净整洁的马蹄从机器出来,又被送进了另外一个机器中。

熊杜兵说,生产车间里一台机器专门负责深度清洗工作,另一台机器专门负责分拣工作,将清洗好的马蹄分拣成大小中果,大果、中果分别进入包装环节,小果则进入加工环节,会被深加工成马蹄粉。

2020年,返乡创业的熊杜兵创立崇阳力创生态农业有限公司,总投资500万元,运营“白马”“崇乡情”两个品牌,公司将崇阳特产红薯粉条、马蹄粉,通过水果店、食堂等渠道,销售到千家万户,获得消费者的广泛认可和喜爱。

公司为延伸产业链,稳定原料供给,更好地把控原料品质,牵头成立崇阳同嘉种植专业合作社,带动村民们发展马蹄、红薯产业。

合作社建有150亩马蹄试验基地,50亩生态果薯试验基地,并与150家马蹄、红薯种植户签订种植、销售合作意向书,整个产业规模达2000亩。在种植、采收、加工马蹄的环节中,该公司共带动150多户脱贫户就业并走向致富路。

在崇阳力创生态农业有限公司的运营下,去年,肖岭乡的5万斤薯粉销售额约35万元。今年元旦以后,公司的薯粉、马蹄销售额达116万元,新推出的马蹄粉,也有7万多元收入。

### 以节为媒促发展

好酒也怕巷子深,为了打开销售市场,熊杜兵可谓煞费苦心。2日,咸宁本地30多位网红受邀来到白马,体验马蹄的采收和包装工作,为白马马蹄代言。当天,蜂拥而至的还有100多位游客。

网红们在田间地头,架起了补光器、手机架,通过手机直播现场采收情况,开通网上销售平台。

四川妹子陈亚林从小便跟父母走乡串村卖山货,远嫁到通城后,她被咸宁的各种土特产所吸引,也在当地做起了山货土特产。陈亚林创办了“蒙蒙山货娘子”抖音号,拥有粉丝量26万+,通过短视频、直播等方式,向



企业名片:崇阳力创生态农业有限公司于2020年成立,总投资500万元,公司主要运营“白马”“崇乡情”两个农产品品牌。公司下设合作社,建设有150亩马蹄试验基地,50亩生态果薯试验基地,并与150家马蹄、红薯种植户签订种植、销售合作意向书,整个产业规模达2000亩,已建成百吨级保鲜库、通风贮存库、分拣清洗车间等设施。

外推荐咸宁的地方特色农产品。

陈亚林踩在泥巴地,身上都是泥巴,帮白马马蹄代言。她说,白马的马蹄脆甜多汁,名气宣扬出去后,就不会再愁销路问题了。

种植户熊顺国带着一群游客,走进一块待采收的马蹄地里。一家三口在熊顺国的指引下,穿上了套靴,戴上了手套,家长们用农具挖开了沙地,小朋友们踩着欢快地步伐,徒手将马蹄从土里刨挖出来。

为什么会吸引这么多游客前来采收?熊顺国一脸骄傲地说,马蹄自古就有“地下雪梨”之美誉,北方人称之为“江南人参”。白马这里居住的村民从30年前开始在房前屋后种植马蹄。白马这里全是沙地,非常适合种植马蹄,种出的马蹄脆甜可口。

聊起白马的马蹄故事,不得不提一下第一届马蹄采收节“马蹄大叔”熊顺国的故事。

60多岁的白马村民熊顺国因年轻时一次意外,双手仅剩左手两个半手指;虽残,但志坚的他,依靠自家的

泥沙田种植马蹄,撑起一家人的生计。

当时还在58同城负责咸宁地区总代工作的熊杜兵,得知熊顺国的故事后,便以熊顺国的故事为背景,在村里策划了第一届马蹄采收节。

2018年、2019年,2021年,熊杜兵赞助村里举办了三届白马村马蹄采收节,一系列挖马蹄、吃马蹄、评比马蹄王的比赛在互联网上广为传播,熊杜兵注册的“白马”商标也随之火了。

### 特色小镇起宏图

三届马蹄采收节,让白马马蹄名声远播。不满现状的熊杜兵一边策划活动,一边马不停蹄的参加全国各地的各种农博会、农博会,一边还在规划着白马马蹄的未来。

“马蹄粉营养早餐选用优质马蹄粉为营养早餐原料,其冲泡方法比较简单,取20克马蹄粉放在碗中,用40克左右冷水溶解后,用准备好90度左右的开水直接冲入到溶解的马蹄粉中,在冲水过程中要不断搅拌,直到马蹄粉冲调成浓稠的糊状后,一碗丰富营养的早餐就可以食用了……”在崇阳力创生态农业有限公司的产品展示厅内,熊杜兵正跟长沙来的客商们介绍公司生产的新产品。

熊杜兵介绍,去年1月份,公司建立100吨储备量的冷库;去年12月份,公司引进全自动清洗机、全自动分拣机器,先后采用两次人工分拣后,形成严格把关机制,保证每一单的销售质量。同时,公司将较小的优质马蹄挑选出来,通过再加工成为马蹄粉。马蹄粉一推出便受到国内外一些经销商的好评。

“邻近的商户,我开车送,较远的商户,就走物流发货。”熊杜兵介绍,58同城的6000个同级小伙伴是他的分销商,“最远发到四川,和极兔、中通两家快递公司建立了长期合作关系,5斤装的产品,6元每单的单子都会送。”

经过崇阳力创生态农业有限公司的市场化运作,白马马蹄走进了水果店,走进了58同城崇阳信息扶贫服务中心,走出了白马村。

一批批游客来到村里游玩,却没有一个落脚的地方。怎样才能将游客留下来?又成了熊杜兵思考的新问题。

熊杜兵说,公司的远期目标是在马蹄种植基地的基础上,建立马蹄特色小镇。下一步,公司会一边建一个以马蹄为特色元素的农家乐,一边扩大马蹄种植规模,一边继续依托“互联网+N”的线上线下营销模式,搭建好直播带货平台,面向中高端消费群体,纵深开发速冻马蹄、马蹄饮料、红薯干等产品,通过技术创新,销售、合作模式创新,让马蹄、红薯“二宝”走出村庄,走向全国。

## 创空间



## 生财有道

### 种养殖专业合作社熊显庆: 掀起一股种养热

人物名片:38岁的熊显庆,通山县闯王种养殖专业合作社负责人,不仅带动周边农户共同养牛致富,更因地制宜引进雷竹种植,走出了一条可持续发展的路子。

采访时间:3月1日

采访地点:通山县闯王镇魏墩村

口述实录:我的家乡山清水秀,但因地处偏远,经济相对落后。早年我便立志,要回归家乡,做兴乡兴农的带头人。

2010年我正式回家乡创业。对家乡现有的产业进行了了解评估,因为牛肉价格持续稳定上涨,家乡田地抛荒多,最终我决定以规模化的养牛为切入点。

创业之初十分困难,从资金筹集到日常管理,再到销售渠道的搭建,每一步都异常艰辛。经过不断的努力,养牛规模从最初的20头到现在的100头,从最初的年产值10万元到60万元。初见成效令我稍欣慰,但并未让我满足,因为和我兴乡兴农,带动乡亲致富的理想相差甚远。

我成立了“通山县闯王种养殖专业合作社”,鼓励周边农户积极加入,之前零散格局正逐渐形成规模效应。合作社陆续带动周边农户120户,年收入达到800万元以上。2015年,合作社被评为“湖北省示范社”。

牛养好了,牛粪如何处理呢?看着家乡山林里大片的竹林,我决定拓展业务,因地制宜地引进雷竹种植。我先后试种了50亩雷竹。

牛粪用于雷竹肥料,不仅节约了肥料,还对环境无危害,形成了新型环保、健康的经济模式,走出了一条可持续发展的路子。

所产雷竹笋因天然无污染无公害,深受广大人民群众喜爱。雷竹出笋期长,去年一年就收获了2万多斤雷竹笋,去年年底的收购价更是高达33元每斤,市场供不应求。

今年,我打算将雷竹规模扩大到100余亩,养牛规模扩大到300头,真正的形成种养一体化,提高农业生态系统的综合生产力水平。

(咸宁日报全媒体记者 焦姣 整理)

### 生态家庭农场袁飞时: 种下一棵致富树

人物名片:通山县大畈镇大坑村村民袁飞时,通山县大畈镇理卿生态家庭农场创办人之一。他利用现代农业技术与嫁接手段成功培育出“大五星枇杷”,与合作社一起创立“隐水洞枇杷”品牌。

采访时间:2月13日

采访地点:通山县大畈镇大坑村

口述实录:通山县大畈镇有很好的枇杷种植基础,一直受乡村的道路交通不便、网络及信息基础设施覆盖不全,对外销售渠道没有完全打通等影响,发展缓慢。

2012年,我带着在外打工的全部积蓄和家人的存款共计60多万元回到家乡,和村里十户村民一起加入通山县大畈镇专业枇杷合作社。

根据当地的气候选用优良品种,我对优质的果苗进行反复摸索嫁接技术,经过几年的辛苦耕作,终于成功用现代农业技术和生物农药施肥法,育出了果肉又大又甜的枇杷。

枇杷的种植技术得到很大提高后,我开始思考,如何在日益激烈的市场竞争中立于不败之地?

当今互联网时代,销售渠道肯定不是问题,如果能够线上线下通过民俗文化旅游带动当地特产推广,让全国的游客走进金色农家,体验乡村生活,就能解决当前枇杷的销售和品牌推广问题。

后期我准备依托枇杷果园修建休闲生态家庭农场,举行游客亲子活动,线上线下通过民俗文化旅游带动当地特产推广。游客们可以入园自主采摘、休闲钓鱼、举行团建活动等。我销售的枇杷产品比较多样化,如枇杷酒、枇杷膏等。

创业中,我不停地学习和摸索,运用现代知识和技术,为农场发展不断地谋求出路。

我还打算新开发100亩山地,引进苏州东山白玉枇杷和冠玉枇杷。相对目前种植的大五星品种,这两种枇杷果肉晶莹剔透,味道更甜,相对来说销路会更好。

(咸宁日报全媒体记者 朱亚平 整理)

### 超市老板向豪胜: 守住一群回头客

人物名片:35岁的向豪胜,通过筹资开办自己的百货商店,建立智能化采购、销售、售后一体服务,实现了创业梦想。

采访时间:3月6日

采访地点:咸安区双龙社区

口述实录:插满宣传页的货架、简易餐台……我这间不到80平方米的小店,可是“麻雀虽小,五脏俱全”。

和普通超市里顾客悠闲地挑选商品不同,我的顾客们都是附近单位、企业的工作人员,他们大都行色匆匆,从挑选商品到拿出手机网络结账,整个过程不到两分钟就完成了。

有很多超市都喜欢用“跳楼价”“成本价”或者“大洗货”来吸引顾客,事实上,那只是在玩文字游戏。我的特价促销是货真价实的,所以,当顾客半信半疑地走进我的小店,就会发现这里的特价商品果真实惠。

就这样,我的生意慢慢好了起来,虽然卖出去的许多东西是零利润,但随着顾客增多卖出去的其它商品,也慢慢有了利润。

除了常规商品,我会采购很多新鲜食物、进口零食、日用小百货、洗化产品等。有顾客会现场购买速溶咖啡和盒饭,担心没有条件加热,我专门买了微波炉,顾客稍等片刻,饭菜马上就能热好。贴心的服务,让回头客越来越多。

由于店面小,我要身兼数职,从前台到联系供货,从收款转款到货品摆放,所有工作我都亲力亲为。创业前还有上下班之分,现在我的手机都是24小时开机。

很多人觉得超市创业比较轻松,就是坐着算账收钱,其实这份工作很不容易。每天都要检查超市卫生、货品库存、销售、摆放情况,还要做好处理突发状况的准备,往往凌晨才入睡,天蒙蒙亮就得起床,追踪货品冷链运输情况,只有把事情想周全,店面每天才能顺利运营。

今年,超市又开拓了新业态,开通了“一公里外卖配送”业务,并与附近商圈、企业开展员工团餐合作。

(咸宁日报全媒体记者 陈希子 整理)