

大幕山茶厂厂长何波

“一杯茶”进军欧盟之旅

咸宁日报全媒体记者 陈希子



咸安人何波,是远近闻名的有机茶“生产先锋”。“茶,是可以做一辈子的。”他专注茶业20余载,把茶业当作毕生事业。

2021年底,何波经营的大幕山茶厂,多个品种通过了欧盟检测,成为我市第一家获得欧盟认证的有机茶园。

创业与茶结缘

盛夏雨后,千余亩西山茶园空气清新,茶香扑鼻沁人心脾。咸安区大幕山下村茶园里绿意延绵,生机勃勃,茶农们正热火朝天采摘新鲜茶叶,田间地头一派繁忙景象。

一年之计在于春,盛夏时节雨量充足,土壤及空气湿度较大,正是茶叶生长的时期。50多名茶农正在采摘茶叶,现场还有家长带孩子体验采茶乐趣。

“在家闲不住,就在家门口摘茶,还能谋点收入。”原本在省外打零工的村民胡阿姨,平均采茶一天收入近百元。据茶园负责人何波介绍,早春茶以龙井为主,日均能收200-300斤茶。

2015年以来,西山下山村开始建设标准化示范茶园,村集体以产业资金入股,每年分红6万元,茶园带动附近300多村民就近务工增收。

“社会效益特别好,从3月初到9月底天天都可以采摘,农民按每天一百块钱算的话,正常9个月时间一般增收2万多块钱。”何波介绍。

茶园的建设不仅增加了附近村民的收入,还提升了乡村颜值。在茶园里,每天都有游客前来游览美丽乡村、体验采茶制茶工艺。

“我们先到大幕山欣赏樱花,听到这里茶园非常大,今年的新茶出来了,就过来品尝一下新茶,我觉得这里风景非常美。”游客吴女士趁着五一假期,带着亲朋在茶园游玩徜徉,很是惬意。

茶厂负责人何波并不是专业制茶人出身。“我以前读书的时候,没想过要做茶,因为太辛苦了。”何波说道,由于从小耳濡目染,他深知茶农的辛苦,“毕业后,我就找个工作上去了。”

后因家乡茶叶无人继承,何波便

随着乡亲们一起开始从事茶叶生产相关工作。从此,他的命运便与一片小小的茶叶连在了一起。

当时,咸安区的茶产业发展如火如荼,大大小小的茶叶企业遍地开花。被现实激起斗志的何波下定决心,要闯出自己的一片天地。

“既然开始干这一行,那我就干出一番天地。既然大家都能办好,那我为什么不能?”何波一边筹资,一边学习,从建设一个小车间开始。善待茶农、匠心做茶,何波很快赢得了当地茶农们的支持,茶叶生意越做越大,一手创办“大幕山”茶叶品牌,名声大噪。

初尝创业艰难

从2015年开始建设运营这个近千亩的茶园基地起,何波没有睡过几个囫囵觉,连年巨额的投资和殚精竭虑的状态已经让他看起来很是疲惫。

2015年,何波经过周密的考察与反复斟酌,决定投资茶叶种植开发行业。

“咸宁市的百亿茶产业目标和前景,让我对这个行业未来充满了期待。我和朋友们一起到浙江、福建等地考察多个茶园后,应当地政府的招商邀请,来到咸安区大幕山投资创

业。”何波说,他和合伙人一起开发的大幕山茶场,当时是作为咸安区重点扶贫产业发展项目之一,也得到了上级党委政府的高度重视、支持,项目得以顺利推进。

完成土地承包流转后,何波引入浙、闽、湘等地的优质茶苗,信心满满地开始了创业之路。

2016年,涝旱急转的恶劣天气,使得茶园刚上路就遭受一次灭顶之灾,数百亩新茶苗存活率不到10%,望着一天天枯萎死去的种苗,何波心头着急上火,只能采用不断补种的方式来勉强维持现状。

为了找到最合适地栽种的茶苗,何波选择了多个优质品种,不断反复实验,“水土不服”的问题逐步得到解决,自己也慢慢从茶叶种植的门外汉变成了半个“土专家”。

“2021年,最少‘填’进去四五百万……”算起经济账,何波心凝眉重,茶园开发建设是需要一笔大额投资,长期维护中花销更是源源不断,“栽苗、除草、施肥……每样都要雇大量的周边劳动力”,对何波来说,无论是启动初期经济相对宽裕,还是后来资金困难,都没有拖欠过农民工工报酬结算,这也使得他在当地乡亲中一

直保持较好的口碑。

潜心钻研品牌

每一份完美答卷的背后,都凝结了无数汗水与泪水。

幸运的是,何波并不是孤军奋战。咸安区政府相关部门及时通过专项资金、产业帮扶等方式,帮助其发展茶厂建设。

2021年,在咸安区乡村振兴局的大力支持下,总投资700余万元的西山下山茶场作业车间顺利开工,制茶车间引进了绿茶、红茶、黑茶自动化生产线4条,如今,一个集采茶、制茶、品茶、休闲观光为一体的农业田园综合体初步建成。

目前,大幕山茶厂的千亩茶园,包含中茶108、储叶齐、湘妃翠、黄金芽、安吉白茶等,多个品种通过了欧盟检测。茶园的生产链也再次升级改造,然而,何波并不满足。

“要做就做最好的大幕山品牌。”何波告诉记者,这是他一直以来对自己的要求。

何波介绍说,欧盟对进口茶叶的要求是全世界最高的。特别是对卫生和农药残留这两项指标,极为严格,同国内的指标相比,要高出许多。仅农药残留一项指标,欧盟就要检测甲胺磷、敌敌畏等18种农药。而且同样一项指标差距也相当大,如每千克茶叶的三氯苯醚醇残留标准,国内为小于或等于0.1毫克,而欧盟为小于或等于0.05毫克。

此外,每一次产品出口,何波要先把样品送到市里进行专门的质量安全检测,检测符合欧盟的进口标准后,再把产品送到茶叶进出口公司,茶叶进出口公司还要对其产品进行抽检,完全合格后,才能进入欧盟市场。

如此繁琐的程序,搞出口有效益吗?答案是肯定的。虽然目前茶叶出口量所占全年茶叶生产量的比例较小,但关键在于出口欧盟的市场潜力相当大。“与国内的售价相比,出口到欧盟的品质茶叶每公斤的平均价格要高一些,只要品质能达到欧盟的标准,市场前景还是相当看好的。”何波对未来的发展前景充满信心。



生财有道

望凯生态养殖专业合作社理事长罗望秀:

生态种养靠拓展

人物名片:嘉鱼县望凯生态养殖专业合作社理事长罗望秀,是一位返乡建猪场的“70后”女性创业者。先后当选咸宁市妇女代表、人大代表,2016年荣获“咸宁市巾帼脱贫致富之星”称号。

采访时间:2022年5月5日
采访地点:嘉鱼县官桥镇跑马岭村

口述实录:
2007年,我从外地回乡创业,流转100多亩荒山野地,成立望凯生态养殖专业合作社,建起了猪场。

我跑到江苏一次性买回500多只猪仔,然而没有经验又不懂技术的我,却在创业之初遭遇当头一棒,购自不同猪场的猪仔相互感染,相继死亡,最后只剩下100头不到。从哪里跌倒就从哪里爬起来。经过这一次教训,我意识到知识的可贵。为提高养殖技术,我来到华中农业大学学习了三年的动物医学专业学习。

理论加实践,合作社的经营逐渐有了好转,而掌握养殖门道的我,也尝试着让合作社转型发展,从以前的白猪养殖转为黑猪养殖,并注册了青竹坡生态黑猪品牌,当年黑猪出栏量达到了5000头。

虽然取得了一定的成绩,但我并不满足于于此,而是继续在产业发展上探索新的路子。2017

年我参加咸宁职业技术学院“一村多名大学生”的招生考试,如愿成为一名大学生。其后在求学过程中,我主导了“青竹坡生态黑猪123产融合”项目研究,探索建立“互联网+农业”线上线下销售模式,进一步为合作社打开销售市场。

一人富了不算富,大家富了才算富。学成归来后的我,主动将学到的技术传授给那些对养殖感兴趣的乡亲们,并积极响应脱贫攻坚号召,吸纳24户贫困户入社抱团发展,吸收12名贫困户进入基地务工,优先收购贫困户种植的玉米、红薯、南瓜等青饲料,并指派专业技术人员免费上门服务指导,提供各种市场信息。通过这一举措,36名贫困户如期实现脱贫“摘帽”。

同时,我摸索出的黑土猪生态养殖模式,通过政策的扶持,3千户村民通过黑土猪产业实现年增收过万元。

下一步,合作社计划打造自己的品牌,延伸产业链,建设生猪肉深加工流水线生产,同时推广生态养殖模式,扩大惠众面,力争将合作社打造成为绿色农业发展和助农致富的行业旗帜和排头尖兵。

(咸宁日报全媒体记者 丁伟 整理)

湖北国芳宏隆苦荞醇酒业有限公司负责人徐生江:

醇酒工艺靠创新

人物名片:湖北国芳宏隆苦荞醇酒业有限公司负责人徐生江,2016年在政府号召下返乡创业创办酒厂,带动村民致富。

采访时间:2022年4月27日
采访地点:通山县慈口乡西垅村

口述实录:
2016年,我从北京回到家乡通山慈口,和家中的七兄妹一起创办了湖北国芳宏隆苦荞醇酒业有限公司。

我们家酿酒工艺历史悠久,先后传承了6代。

酿酒工艺要追溯到清朝末年,当时,祖师们在原兴国州慈口里成立五粮酒厂,后因社会变革,于民国期间停工停产。

1997年,我的父亲徐恢同迁厂于通山县黄沙铺镇,再次恢复生产。秉承祖传秘方制酒工艺,酿出的苦荞酒清香扑鼻,入口柔绵,微苦回甜。此后,该酒厂更名为黄沙铺镇苦荞酒厂,注册商标苦荞泉、野莽神。后期,由于酒厂改制卖给广东老板,我北上创业卖石材,这次返乡创业已经是家族第三次创办酒厂了。

我选择在家乡通山县慈口乡西垅村创业,是因为这里背靠插

剑山,面向富水湖国家湿地公园,旁边养麦坑村自古种荞麦,山上清泉常流,水质甘甜,这些都是酿制纯粮酒得天独厚的条件。

返乡创业后,我们团队精心研究传统酿酒工艺,在祖传制酒秘方基础上,引入现代化酿酒设备,充分利用多代传统酿造工艺结合现代高科技设备酿造古色原味苦荞酒。

目前,公司已获得省市场监督管理局颁发的白酒生产许可证,已研发出品宏隆宏荞、仙景富水湖等系列酒品。

回乡创办酒厂,得到市纪委、市中心医院、市市场监管局、市交通局、县水利局等部门的大力支持,他们帮助公司修路通电。公司在接受西垅村投资50万元后,被当作乡村振兴企业来打造,同时带动附近20余名脱贫户就业,被通山县农业农村局评为“龙头企业”。

近两年来,受疫情等因素影响,公司产品生产的100多吨原浆酒、5000多件苦荞酒滞销,我们积极面对,通过线上线下销售模式,开拓市场。

(咸宁日报全媒体记者 焦姣 整理)

咸宁路通达涂料有限公司负责人梅光宇:

赢得市场靠质量

人物名片:43岁的梅光宇,2021年,回家乡咸宁创业,创办了咸宁路通达涂料有限公司。公司始终秉承“用高质量产品赢得市场,用精细化服务赢得客户”的经营理念,公司产品远销广东、广西、云南等地,获得市场一致认同。

采访时间:2022年5月17日
采访地点:咸宁经济开发区
口述实录:

看到国家正在大力发展基础设施建设背后巨大的市场需求,我毅然辞去体制内稳定工作,下海经商。

2012年,我先在武汉创办了第一家涂料厂,经营情况一直不错,我与内部团队沟通,决定加快公司发展。

我召集内部核心团队,分析了当时国内的涂料行业发展以及全国各地的市场情况,最终在西安创办陕西路通达涂料厂,打开了西部市场。

2021年,我回到家乡咸宁创业,在充分了解当地市场后,开始组建团队。

近半年时间里,我和我的团队在经济开发区,投入2000万

元,建成了占地面积3000多平的厂房,不到半年时间,涂料厂生产和销售热熔涂料6000多吨,高品质产品迅速在周边城市占据了一定的市场份额,并远销广东、广西、云南等地。

公司经过几年的发展,一直致力于标线涂料、标线机械、标线工程等业务,其中水性标线涂料、彩色防滑涂料,双组份结构雨线涂料生产技术处于国内领先地位,从生产线到人员管理都采取精细化管理,公司也慢慢拥有了自己的专业工程队,专业施工车辆等。

我觉得创业选对伙伴很关键,创业就像上战场,一支能打仗,敢打仗,打胜仗的队伍决定了企业的发展和未来;在做企业的过程中肯定会碰到困难,创业要敢打敢拼,多加学习,敢于直面困难,并竭尽全力去解决困难;做企业始终要把客户放在首位,要用高品质的产品去征服客户,用精细化的服务去感动客户,唯有这样才能真正的用行动去践行客户第一的原则。

(咸宁日报全媒体记者 朱亚平 整理)

咸宁市大学生创业先锋程技

为青春助力 与创客同行

咸宁日报全媒体记者 朱亚平



2018年7月,怀揣着“帮助他人实现创新创业梦”的梦想,程技将创业孵化器引入咸安,先后创立了湖北哥哥餐饮管理有限公司、香城文创空间等企业。

12年来,咸宁市大学生创业先锋程技用“实干”书写着自己的创业梦想。

引进创业孵化器

时间回拨到2006年,那时还未成年的程技,曾是让父母头疼的顽劣少年,喜欢上网,逃学给父母惹了不少麻烦。父母无奈之下将他送往嵩山塔沟武术学校学习武术。四年的武术学习不仅锻炼了程技的体魄,也锻炼了他的意志。

2008年,程技有幸被选中参加了当年的奥运会开幕式《自然》节目的表演,尽管节目时间不长,但让程技第一次萌生出身为中国人的自豪感,也第一次有了改变自己回报社会的想法。

2010年,从学校毕业后,程技回到家乡咸宁,他在咸宁开过便利店,做过汽车销售。2016年走出家乡到武汉创业,做过墙体彩绘项目,带着60人的团队,积累了人生中的第一桶金。

这几年的“折腾”经历,让程技了解创业者的艰辛,也萌生了帮助创业青年实现创新创业的想法。

2017年,程技回到咸宁,尝试创办了湖北哥哥餐饮管理有限公司,发展了10家哥哥奶茶加盟店,指导青年人小成本创业。然而奶茶店的运营成功,却离程技想要的“帮助他人实现创新创业梦”还很远。

2018年,一次偶然机会,程技从哥哥程科口中得知了一个新名词“创业孵化器”,即为有创新想法、创业想法的青年提供场地,共享资源和知识,将各种创意转变为现实,帮助年轻人成功创业。

“这就是我想要的。”程技说,为青春助力,与创客同行,着力推动科技型中小企业和文化创意类等产业集群高质量发展;与文化共融,与创意碰撞,打造文化创意亮丽名片;与科技交汇,与创新携手,助力企业把精妙创意变

成现实,这是他们的初心与使命。程技的想法也得到了咸安区区委区政府高度重视。

2018年,在家乡创业好政策的号召下,程技和哥哥程科联合创建香城文创空间,按照“政府主导、平台托管、市场化运作”的模式,程科负责文创空间运营,程技负责吸引创业人才回乡和吸纳企业入驻,并为其提供全方位服务。

程技招来的第一家企业是“低低提车”汽车资源公司。这家公司的负责人是程技的朋友成传光,刚进来孵化时,公司只有成传光及其女友两个人。

2019年,“低低提车”汽车资源公司正式在香城文创空间破茧而出,从两人公司变成如今40人的团队。

“没有文创空间,就没有我们企业的今天。”成传光表示,在香城文创空间,他不仅仅享受到了免租场地,还享受到各种政策资源扶持,他们的公司也在一步步发展壮大。

探索发展新模式

“现在,香城文创空间已经成为外地和本地人才创业的‘摇篮’和实现理想的‘热土’了。”程技介绍,“我相信,未来的五年,将会有更多的‘孔雀’飞到咸宁、造福咸宁”。

从2019年开始,伴随着创业企业队伍的日益壮大,创新创业集聚效应已经初显,香城文创空间也俨然成了青年自主创业的热门“打卡地”。

程技一直秉承着“为青春助力与创客同行”的服务理念,寻找一条难度高却潜力无限创新发展之路。

5年来,程技通过公共服务平台建设,整合各类服务资源,在提升企业公共服务和创新服务能力的基础上,实现信息技术手段支撑科技资源共享,政府、企业与科研院所科技信息交换共享。平台累计开展招才引才、技术研讨、银企对接、产业论坛、政策解读、创业大赛共100余场,已累计为30000人次提供免费的创业咨询指导服务。

在这里,创意思想不断分裂蜕变,创意观点不断交汇融合,处处彰显文化与科技链接;掌握更多具有自主知识产权的关键技术,从而掌握产业发展主导权,已成为入驻企业的共识。

文化创意、电子商务、网络新媒体、农业科技、软件信息科技……如

今,香城文创空间已吸纳了多个领域的人孵企业102家,园区年总营业收入超2亿元,直接或间接带动1500余人就业,实现利税800万元。

热心公益助人

“大家好,我是香城文创空间的阿技……”打开程技的个人抖音号,视频内不仅仅有宣传企业的视频,还有一些销售扶贫土猪肉、销售斧头湖滞销鸭子、做创志愿、资助贫困学子等公益内容出现。

“我也是从底层摸爬滚打过来的,尝过绝望无助的滋味,也得到过很多人的帮助。”程技表示,他希望能尽自己一份绵薄之力,帮助他人脱离困境。

为此,从2020年开始,程技和香城文创空间的青年企业家们一起组建青柠公益组织,在防疫一线连续奋战50多天,为全市120多个村、社区等一线防疫单位送去20吨消毒酒精、1万余只口罩、2万余双手套、780箱饼干、600套保暖衣、36支测温仪等防疫物资,并为云南援咸医疗队提供生活保障。

2021年,为了让公益事业走得更远,助力乡村振兴,程技和朋友开通了抖音视频号等自媒体平台,成立公益宣传小分队。帮助斧头湖农户销售1600只鸭子,汀泗桥镇销售6000瓶漫珠饮用水,营销带动野山笋销售1000多件……

截至目前,程技和青年企业家们通过不定期举办咸安农产品电商节,累计带货10多场,销售农产品80多万元,视频整体浏览量6000万+。

“人生最有意义的三件事,一是创业,二是为创业者服务,三是带着创业者做公益事业!”程技深有体会地说,现在这三件事他都在做,他希望通过实际行动,积极履行社会责任,将青年创业者们“抱”在一起,探索创新发展路,同时身体力行传播正能量回报家乡。

