

嘉鱼陆溪野藕产业有限公司

# 种好一根藕  带富一群人

咸宁日报全媒体记者    丁伟

嘉鱼境内沿长江分布着星罗棋布的湖泊、沙洲、水塘，因一粒莲子、一段藕带、一根莲藕，繁衍出“江南可采莲，莲叶何田田”的盛景，也成为了水乡人民致富奔小康的好门路。

嘉鱼野藕供全国，年销售量150万斤，年销售额1000万元，带动百余人就业。其中，嘉鱼县陆溪野生莲藕产业有限公司联结带动150余户。日前，记者走进该公司，探访野藕种植秘诀。

## 野藕产品供不应求

武汉市的蔬菜商贩游先生说，目前野藕带在市场上很俏销，每隔两天就要过来装一辆。

今年，自基地开始挖野藕带以来，一直供不应求，每天客户订单电话不断，近处的商贩都是把车直接开到藕塘边，野藕带一上岸，直接就装车运走。

“每天产出野藕带大概200斤，大多都被提前预定，基本上供不应求。”陆溪野生莲藕产业有限公司负责人龚

## 改良品种提升质量

业务。去年公司种植野藕种40余亩，为上百家种植户提供优质藕种。

“一方面是为了满足客户需求，另一方面也是想推广嘉鱼莲藕。”谈到为何会培育和出售藕种时，龚木前说，莲藕市场打开后，客户在采购莲藕的时候，经常询问能不能出售藕种给他们。

为满足客户需求，让嘉鱼野藕全

木前介绍。公司现有基地1800亩，预计每年产销野藕带2万斤。

“野藕才是公司主打明星产品。”龚木前说，嘉鱼野藕因央视纪录片《舌尖上的中国》一炮而红。

嘉鱼人工采食野藕已有2000多年历史。2012年，央视纪录片《舌尖上的中国》在嘉鱼开镜，嘉鱼野藕更是走红全国。

“8月开始陆续上市，今年预计可产鲜藕150万斤左右。”龚木前说，按

往年情形，高峰期每天可销鲜藕4到5万斤。

该公司还投资建设了陆溪野藕深加工厂房，建成有3条标准化的深加工产业流水线，现已开发出野藕粉、野藕粉丝、野藕蘑菇、野藕养生酒等多个深加工产品，其中野藕粉年产量达5000斤，野藕粉丝年产3000斤。

目前，产品除了销往赤壁、崇阳、通山等周边县市和四川、浙江、江西、安徽等省外地区，还通过与电商平台建立战略合作，打通线上线下多元渠道，产品已远销粤港澳大湾区，客户早已遍布全国。

野藕1号、嘉鱼野藕2号、嘉鱼野藕3号等新品系。

据介绍，2.2米“藕王”就是嘉鱼野藕1号新品系，这个品系入泥浅、易采挖，其淀粉含量高，无论是清炒、煨汤，都非常适宜。目前公司已接到近10万公斤野藕藕订单。

“我们每年都会筛选一批‘藕王’，然后寄往与我们合作的院校进行研究，为专家教授提供原始样本，通过科研，改良野藕品种基因，提升产量和质量，进一步推广嘉鱼莲藕。”龚木前说。

仅2021年一年时间，通过野藕种植，联结带动农户150余户，人均年增收入2-5万元。

“今年计划成品藕种植面积扩大400亩，藕种种植面积扩大200亩，辐射带动更多农户就业增收，另外，公司将进一步深化三产融合，提升莲藕附加值和品牌效益，力争公司总体销售额比去年翻一番。”龚木前对未来的发展自信满满。

## 赤壁残疾人创业者熊团芳：

# 为残障人士撑起一片蓝天

咸宁日报全媒体记者    黄柱    特约记者    但唐静

走进位于赵李桥镇的赤壁市鑫源工业原料有限公司，项目生产车间内，一股股热浪扑面而来，高大的生产机器、震耳的轰鸣声、加热到发红的生产原料，整个生产过程，不禁让人感到震撼。

而这震撼的背后，却是一位残疾人创业者创造的奇迹。赤壁市赵李桥的熊团芳加入到创业行列，通过自身的努力，实现自我价值，诠释着自强、自立的精神，带给社会满满的正能量。

### 作坊里挖到第一桶金

熊团芳给记者的印象是：身材高大，精神饱满，讲话声音洪亮、底气十足。像他的企业一样精神焕发，欣欣向荣。根本看不出这就是曾经在创业路上数起数落，遭遇九死一生的那个残疾汉子。他的故事堪称一部残疾人的创业传奇。

生于1968年的熊团芳，兄弟姐妹六个，自小生活困难，家境贫寒，遭遇过不少生活坎坷。这也练就了熊团芳坚忍不拔、顽强拼搏，不向命运低头的性格。也为他今后的成功树立了坚实的精神支柱。

九十年代初，从学校走出社会的熊团芳进入当地一家保温材料厂从事销售工作，勤学肯干的他很快积累了一定的工作经验。可是好景不长，随着乡镇企业改制，工厂倒闭，熊团芳一度失业。先后开过餐馆，办过加油站，跑过运输等，都以失败告终。甚至在九十年代办加油站时，因缺乏相关专业知识，油站发生火灾事故，造成重大事故，亏得血本无归。

俗话说，靠山吃山，靠水吃水。2004年10月，已经在创业路上几经风雨波折的熊团芳，突然灵感一闪，结合自己曾经从事过的保温材料的工作经历与掌握的客户资源，从家乡遍布的石头资源上找到突破口。他发现了一种以石头为原料的活性石

灰产品，具有广阔的市场前景。

熊团芳暗下决心：“只要能生产出这种产品，就不愁销路，就不愁赚不了钱。”

说干就干，熊团芳采取向亲戚朋友借一点、向生产设备供货方欠一点的办法，创办了一家专门生产活性石灰的小作坊。

功夫不负有心人，熊团芳很快挖到第一桶金。这次创业给了熊团芳很大的信心。

### 困境里伸出援助之手

2007年，熊团芳在与一位客户洽谈中，无意中听到这样一个信息：本市某乡镇一对徐姓聋哑夫妇，双双出天津打工，但因身体残疾等原因，找不到工作，生活无着落，被逼无奈在外面流浪，生活十分艰难。

听到这样一个消息，从小有着强烈的爱心与社会责任感的熊团芳内心为之一震，决定为这对残疾夫妇做点自己力所能及的事。他辗转找到这对夫妇，看望他们，与其谈心，承诺只要他们愿意，可以到自己的工厂找一份合适工作。

后来，徐姓夫妇双双被安排在熊团芳的工厂，有了稳定的工作与经济收入，夫妇俩再也不提外出务工的事了，一家人过上了安稳的日子。

“是熊总给了我们重新生活的希望。”如今，夫妇俩提起自己曾经的经历，再看看现在的幸福，非常珍惜眼前的工作，一提起他们的恩人熊团芳，就竖起大拇指。

熊团芳看到徐姓夫妇除了沟通上稍稍比健全人差一点外，其他各方面一点都不比常人差，他们也像正常人一样有自尊，需要爱，需要自己的人生价值。

这对残疾人夫妇给了熊团芳深深的启发，他考虑到还有很多像徐姓夫妇这样的残障人士在茫然无措地面对生活的困境？他们的追求与挣

扎，他们的痛苦与诉求，仅靠一些部门努力是不够的，还需要更多社会人士及时有效地伸出援助之手，为广大残障人士做一点自己力所能及的事，为社会稳定，为弱势群体献出一份爱心，发一份光和热。

从这以后，熊团芳就把目光投给了身边的各种各样的残障人士。他利用自己的企业每次扩大规模的情况把招工就业机会大部分都留给那些或多或少都有残疾缺陷的朋友，让他们成为与自己一道并肩作战的同志和兄弟。

目前，熊团芳的企业吸纳了一批残障人士朋友就业，让他们过上了自食其力有尊严的生活。渐渐地，熊团芳关爱残疾人的事迹也很快受到当地有关部门关注。2007年，赤壁市有关部门为熊团芳的工厂成功申报了福利企业，在相关手续与政策给予一定的倾斜，让企业有了更好的发展环境。

### 绝望中凝聚前进力量

天有不测风云，人有旦夕祸福。正当熊团芳的企业步入正轨，事业蒸蒸日上时候，一场飞来横祸突然降临，让他的事业濒临毁灭的边缘。

2008年12月，一个寒风凛冽的深冬。为了采购原料，熊团芳匆匆来往于株洲与赤壁之间。不料在株洲高速公路，一场严重交通事故，由于伤势过重，昏迷整整十多个小时的熊团芳，才晃晃忽忽苏醒过来。

手术中，熊团芳的髓关节全部断裂并错位，被植入两块钢板，胸骨数根断裂，左腕骨断裂……一场飞来横祸让体格健壮的小伙子在医院躺了四个月。

出院后，从死神那里走了一遭的熊团芳整个人瘦了一圈，精神几近垮塌，对前途充满了绝望，一度轻生的念头都有了。当他体内埋着钢板，杵着双拐回到厂里时，企业几乎陷入瘫

疾，工厂因自己治疗花去大部分积蓄，缺乏周转资金。职工无班可上，纷纷外出打零工度日。家人都劝他放弃事业，拍卖企业，好好在家疗养。

可是，当熊团芳看到当初招进来的那些残疾人职工找上门，送来他们特殊的问候与鼓励时，熊团芳一颗将死的心倍感温暖，这让他陷入了矛盾与纠结中。如果工厂关停，这些残障人士又不知会何去何从，这么多个家庭又将朝不保夕。

“决不能就此倒下！”从小养成的吃苦耐劳与不向命运低头的熊团芳咬紧牙关，给自己打气，重树信心，决定东山再起。

一连多少天，在家人的搀扶下，熊团芳召集以往的职工，和他们交流沟通，征求意见，互相鼓励。决定尽快让工厂启动生产。

熊团芳的精神与事迹感动了当地有关部门，得到了相关部门从物质上的支持。当初被他好心收留的那些新进公司的残疾职工也都一一回到他身边，给予他精神上的鼓励。这让他信心倍增。

残疾人职工李育林、邓先华夫妇，一家四口生活无着落。熊团芳将他们招进自己的工厂，给了他们一份稳定的收入。

在熊团芳因车祸企业关停期间，李育林、邓先华夫妇俩个对工厂不离不弃，并在熊团芳出院后鼓励他振作起来，带着大家一起干。这些残障人士朋友，如今大多都成了熊团芳亲密的兄弟与伙伴。

厚德载物，君子当自强不息。一度笼罩在熊团芳身上的愁云不见了，长期压抑的心情也轻松起来，他重新带领职工们甩开膀子干起来。

通过多年的努力，熊团芳创办的赤壁市鑫源工业原料有限公司，产值已达到近一亿元，职工五十多人中大部分都是残障人士。该公司也被授予湖北省残疾人就业创业品牌基地。



生财有道

嘉鱼县高铁岭镇黄鳝养殖达人熊浦方：

## 引进养殖技术

人物名片：嘉鱼县高铁岭镇黄鳝养殖达人熊浦方，2010年在政府号召下返乡创业养殖黄鳝，带动村民致富。

采访时间：2022年5月27日

采访地点：嘉鱼县高铁岭镇新庄村

### 口述实录：

我养殖黄鳝有10多年了，经过这些年的摸索，我已熟练地掌握了养殖黄鳝的技术，找到了一条致富新路。

10年前，我带上家里的一些积蓄到湖南拜师学艺，光车费就花了上万元。信心满满的我从湖南引进了第一批黄鳝苗，回到家里进行网箱饲养。

虽然学了养殖技术，但真的实践起来并非易事。黄鳝的“气质”太重了，就像“林黛玉”一样。黄鳝种苗经过运输，就不肯进食，真是急死人了。那一年，我引进的100多斤黄鳝苗几乎“全军覆没”。

我知道，创业肯定会有风险，要是遇到点困难就畏缩的话，哪能成就一番事业呢？我重新整理了心情，再次踏上开往湖南的班车，向当地的黄鳝养殖户学技术。

学成归来后，我在高铁岭镇发展了1800网箱的黄鳝养殖基

地。2014年，我的黄鳝终于养殖成功啦。当时心里别提有多高兴了。虽然之前养殖黄鳝失败，但东奔西走的，我也建立了稳固的销售网络。

话说回来，这养殖黄鳝还真不是件易事。养殖黄鳝有比较高的技术要求，经过这些年的学习和摸索，我总结出成功养殖黄鳝的关键就在训食阶段。

黄鳝对新环境有一个适应的过程，如果不适应新环境，它就会“绝食”抗议，所以，训食阶段要特别注意。开始的时候，可以用蚯蚓引诱黄鳝进食。黄鳝的饲养要求较高，比如说水质不能太清澈，要流动水、水深要1米左右、适宜水温35到36摄氏度等等。

我还特意用网箱饲养，每个网箱可放养8公斤的黄鳝种苗，还在水面上种了草。黄鳝发病率低，但怕感冒，所以这些草好比是黄鳝的“房子”，起到冬暖夏凉的作用，能够很好的调节水温，利于黄鳝健康生长。

今年下半年，我想扩大黄鳝的养殖规模，在原有规模的基础上多发展几亩。等有些本钱后，还想饲养些泥鳅。

（咸宁日报全媒体记者    王恬    整理）

咸安福兴农业公司负责人黄聪：

## 种下绿色水果

人物名片：33岁的黄聪，建立咸安福兴农业公司，引进美都冰糖瓜、三色柚、猕猴桃等特色种植产品，带动家乡村民致富。

采访时间：5月22日

采访地点：咸安区向阳湖镇

### 口述实录：

向阳湖曾是古云梦泽一角，土壤肥沃，离武汉、咸宁城区较近，很适合发展休闲采摘、种植业。

回来之前我一直在浙江、惠州等地做建筑工程，积累了一定的资本后，2014年，我在政府的号召下，从北京回到咸安区向阳湖镇宝塔村创业。

我先后投资120万元，建起260亩种植基地，从浙江引种美都冰糖瓜，全咸宁我是第一家。

美都冰糖瓜瓜皮薄肉脆，口感很好，甜度高，瓜籽少，消费者很喜欢，市场反响也很好。

每年5月，基地里的第一批瓜成熟，单价卖到2.5元/斤。短短数天，50余万斤美都冰糖瓜从基地运出，在咸宁、武汉等周边超市、集贸市场被抢购一空。

每年7月初，基地里的第二批美都冰糖瓜成熟，品质比第一批更好，且产量更高，亩产能达到6000斤，每年7月是基地里最

热闹的时候，会有很多瓜贩子开车到基地收购。

幸福是奋斗出来的，共同富裕等不来、靠不来、要不来。除了美都冰糖瓜，近年来，我们还发展了120多亩三色柚、50亩猕猴桃等众多品种优良的新鲜瓜果。水果品种从单一到多样化发展，从我们送上门到顾客找上门，我们算是走上了一条甜蜜的共同富裕路。

随着基地的瓜果品种越来越多，吸引了周边城区的众多游客，我便顺势在基地内外发展观光采摘旅游项目。

随着绿色农产品越来越丰富，采摘旅游项目反响越来越好，来基地采摘的人也越来越多。

致富不忘乡亲父老，基地里常年为村民们提供就业岗位，为想种植技术提供培训机会和苗木。截至目前，我们公司已经流转土地830多亩，发展特色果蔬、小龙虾等周边市民喜爱的农产品。下一步，公司将适应消费升级的需要，继续发展精品瓜果、蔬菜种植，全力带领周边乡亲奔小康。

（咸宁日报全媒体记者    朱亚平    整理）

保险经纪人洪红：

## 护航顾客健康

人物名片：47岁的洪红，拥有18年的职业保险生涯，不仅锻炼了个人业务能力，也为地积攒了宝贵的职业口碑。

采访时间：6月6日

采访地点：温泉街道办事处花坛社区

### 口述实录：

我之前是上固定行政班的，比较稳定，但工作琐碎忙碌，无法兼顾家庭。2004年，我正好进入30岁，也成了一位新手妈妈，照顾孩子的同时，我开始思索未来的职业发展。也是为了逼自己拼一把，我从行政文员转入保险行业。

那会儿，咸宁本地的保险行业也刚起步，身边的一些亲朋好友不太了解保险行业，觉得我是在“瞎搞”。我知道，只有用实际行动才能打消周围人的顾虑。

为了赢得顾客的信任，我经常要背着包四处拜访客户，非常辛苦，而且最开始客户对我并不信任，甚至有人担心我拿了资金就逃跑，当然，这也是保险行业每个新人普遍要面对的问题。

我会向顾客宣传保险知识。比如在活动现场，我和同事们一起派发有关保险的宣传资料，利用自己丰富的经验，现场

回答大家对保险的疑虑和问题。沿用这样的方式，我不断拓展业务，我的客户也越来越多。

2021年，我接待了一位年长的客户，对方投的是人生意外险，后被车撞伤了。因为老人家年纪大了，不太懂如何在线上操作理赔流程，她的子女也不在身边，老人家很着急，打电话和我求助。

我在电话里，先第一时间安抚老人家的情绪，然后登门拜访，手把手教她如何进行理赔。老人家非常满意，对我也从怀疑到信任。“买保险，找洪红。”老人家逢人就“推销”我，就这样，我的口碑也传了出去，在客户圈子里获得了很好的口碑。

保险是服务行业，想做出成绩，没有什么诀窍和秘籍，靠的就是“多讲，多跑，多服务”。只要把客户放在第一位，把客户的利益放在第一位，我的方向永远会正确，永远不会迷失。这是我多年工作的一点心得体会。

现在人们的保险意识在逐渐增强，保险市场的前景十分光明，我相信凭着自己的努力和坚持，会在职业道路上走出一片天地。

（咸宁日报全媒体记者    陈希子    整理）