

“砂梨姑娘”郑亚娟

咸宁日报全媒体特约记者 徐大发 通讯员 熊登煌



1 创立合作社

通山县样果专业合作社成立于2010年,由50多户砂梨种植大户组成,理事长为郑亚娟的公公舒九样。2012年,21岁的郑亚娟接过公公的担子成为样果专业合作社的法人代表兼合作社的理事长。

合作社里郑亚娟一家的砂梨面积有310亩,与其他社员农户梨园一起共有1380亩。自己梨园每年产梨30多万斤,年产值200多万元。梨园请工人挖沟、施肥、剪枝、疏果、疏花、除草、打药、套袋、采摘、包装等,每年为务工人员发放工资80多万元。现在,合作社所有的砂梨每年产值达800多万元。

合作社的砂梨共有早、中、晚熟十几个品种,主打品种有5个,从7月卖到10月份结束。

样果专业合作社的服务带动辐射到周边龟墩村、宝石村、刘家岭村、坳坪村等多个村庄。郑亚娟帮助教种植技术和销售服务,她已成为闯王砂梨的“形象大使”和“代言人”。

2010年,闯王砂梨通过绿色食品认证。2017年,样果专业合作社被评为国家级农民专业合作社示范社。合作社注册的“九重松”商标,被认定为“湖北省著名商标”,2016年至2017年连续两届荣获全国绿色食品博览会金奖。

2017年,合作社为扩大种植范围,以种植砂梨、葡萄、苗木等产业发展,辐射带动周边砂梨种植农户50余户,砂梨丰产后一亩地收入达14000余元,砂梨年产值达500余万元,促进农户增收20多万元。

2018年,郑亚娟牵头成立通山果树协会。这一年,“闯王砂梨”被评为“中国地理标志产品”。2015年至2022年,样果专业合作社,一直是市级龙头企业。

去年,在中共湖北省委组织部、湖北省农业农村厅主办的全省农村实用人才创新创业大赛中,郑亚娟凭借《闯王砂梨三产高效融合发展》项目获得三等奖。

闯王镇一直以来是产梨之乡,本地梨品种有长把梨、秋月梨、黄金梨,这些梨由于老化等原因口感不怎么好,这些老品种只能卖到5角钱一斤,许多果农只得把梨子拿去喂猪了。因此,亟须改良。改良后的梨子,一斤能卖6元一斤,有的甚至卖到20元一斤。

于是,郑亚娟率先在自己的梨园尝试改良品种。她从2010年开始,引进新品种嫁接育苗。比如引进超田1号翠冠梨,从日本引进嫁接的枝条一束就得3万多元。但嫁接成功后的新品种梨与当地的老品种梨子相比,水分多,更甜,核细,肉嫩,皮薄,看相更好,特别的卖相好。

郑亚娟培育出来的苗卖到浙江和本省20多万株,卖给附近的苗圃面积超过了2万亩。三年

2 改良育新苗

的苗卖到8-12元一株。每年仅卖梨苗的收入就有24万元。梨的品种大体有白梨、秋子梨、砂梨、新疆梨和西洋梨,长江流域主产砂梨。郑亚娟将闯王砂梨进行品种改良,让当地种梨农户实现经济增收。

龟墩村的砂梨种植大户焦家友介绍,品种改良后,70亩梨园显著增收。

3 闯出新路径

长状态。通过电话、微信朋友圈、抖音就有发货,今年就有300件砂梨直发武汉。许许多多的游客顾客是自驾车上门来购买,合作社今年销售砂梨一百多万斤。那些卖相稍差,但肉质好味道好的砂梨就深加工成罐头卖。罐头卖70元一提,一年可收入70多万元。加工的梨子罐头在通山有礼唐老农店、通山消费扶贫馆、鄂南土特产集散中心广泛销售,行情看好。闯王砂梨到包头、厦门、长春、北京等地参加绿色食品博览会均取得很好的展销效果。

2017年,郑亚娟参与一村多名大学生项目,到咸宁职业技术学校电子商务专业学习3年,提高了自己的营销能力。她还参加过第十一届湖北省农业领军人才培养。与她的公公舒九样相比,她的砂梨种植模式与经营模式截然不同。她先后获得过中国“互联网+”大学生创新创业大赛湖北省复赛“青年红色筑梦之旅”赛道铜奖、咸宁市第三届“绿色田野杯”农村实用人才创新创业大赛三等奖、第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛湖北省复赛荣获职教赛道金奖等荣誉。她是新型农民的杰出代表。她的微信网名就直接叫“砂梨姑娘”。

学校电子商务专业学习3年,提高了自己的营销能力。她还参加过第十一届湖北省农业领军人才培养。与她的公公舒九样相比,她的砂梨种植模式与经营模式截然不同。她先后获得过中国“互联网+”大学生创新创业大赛湖北省复赛“青年红色筑梦之旅”赛道铜奖、咸宁市第三届“绿色田野杯”农村实用人才创新创业大赛三等奖、第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛湖北省复赛荣获职教赛道金奖等荣誉。她是新型农民的杰出代表。她的微信网名就直接叫“砂梨姑娘”。

返乡创业逐梦

——赤壁茶庵岭镇乡贤毛勇打造百亩果蔬基地

咸宁日报全媒体特约记者 葛利利 通讯员 张凡

近年来,赤壁市茶庵岭镇以建设“最美茶庵·花园乡村”为目标,深入挖掘本土乡贤资源,搭建乡贤干事创业平台,吸引了一批有热情、有理想的能人返乡追逐创业梦想,毛勇就是其中代表之一。

一直在外跑运输的毛勇十分关注家乡的发展,了解到茶庵岭镇正在大力发展优质西瓜产业,他非常感兴趣,由此萌生了创业的想法。今年,毛勇告别了20余年奔波生活,开启返乡创业路,在茶庵岭镇打造百亩果蔬基地。“在外漂泊久了,想回来照顾孩

子,就和我姐夫商量了一下。因为他在外面种了一二十年西瓜,有经验,就商量着一起种西瓜。”毛勇说道。

有了想法就要有行动,茶庵岭镇云台山村具有良好的交通区位优势,加之田地集中、土壤肥沃,比较适合发展农业,成为了毛勇备选地点。

毛勇在茶庵岭镇党委和云台山村村委的帮助下,很快便流转土地近300亩,开始着手打造自己的百亩果蔬基地,发展西瓜、蔬菜等农作物。

12月7日,笔者来到云台山村,平整的土地上,大棚支架映入眼帘。工

人正在清理沟渠,为果蔬基地正式投产做好准备。

目前,在毛勇流转的土地上,300多个大棚搭建成型,育苗棚内育苗床也已经安装完毕,只待天气好转,百亩果蔬基地就可以建设完毕,开始准备生产。

“基地如果走入正轨就需要增加人手,这样一来就可以解决一些农户就业。如果村民有愿意和我们一起干的,我们可以教他技术,通过这样的方式,带动农户增收。”毛勇说。

云台山村主任助理杨小蟹说:

“接下来,将进一步加强基础设施建设,尽快通水通电,让它能够有一个基础的保障。同时希望带动更多的村民加入到这个项目中来,流转更多的土地,促进当地农民增收致富,创造更多、更好就业岗位,带动大家一起发展。”

近年来,茶庵岭镇通过“引资引智”计划,不断整合现有的特色产业资源,加快形成“一村一品”产业发展格局,实行“村集体+合作社+农户”的模式,做大做强西瓜、甘蔗、荸荠等特色农产品,打造自主品牌,形成产业核心竞争力,从而带动群众增收致富。

生财有道

时尚造型店主刘璐

推出美发套餐

人物名片:47岁的刘璐受家人影响,从小就有一个梦想,那就是帮助更多人变自信变美丽。

采访时间:12月14日
采访地点:温泉城区交通路口
口述实录:

小时候,母亲在家里的墙上到处都贴着各种美女的大头画,母亲爱漂亮的发型,所以连带着我和妹妹也非常喜欢。因此我做这个行业,家里人都非常支持,而且自己也自得其乐。

我的店选址略显“低调”,却是众多爱美年轻人熟悉的地方。淡绿色的墙纸裹紧了不大的空间,满天星筒灯里泻着暖暖的光,和周围商铺的嘈杂喧闹相比,小店的环境更显得几分清新。

两张工作台上,花花绿绿的洗发、护发用品的香气溢满了小屋。众多来这里美发美容的顾客,享受着它的雅致和安静。从当美容美发学徒干起,直到闯出了自己的天地,经营了一家小店,店里的每一个角落都记录着创业的辛酸。

为了学好美发技术,我先后到杭州、上海等大城市的几家大型理发店拜师学艺。白天看到师傅做发型,晚上就自己反复揣摩练习,还购买大量有关美发造型方面的书刊,自己一边钻研一边实践。

很多年轻人对理发店普遍“吐槽”,不满意环境、态度、技术,也不满意昂贵、质量不高的洗护用品,做过市场调查后,我希望通过自己的创业努力,能革新家乡消费者的理发体验。

“酒香也怕巷子深”,为了节约成本,我把店面选在居民和做生意较集中的地方,推出线上预约团购形式,利用网络平台吆喝,手机导航定位地址。消费者可以通过线上操作,自行选择好美发方案,再到店里来实践体验。

消费者进店体验美发服务后,如果感到满意,直接在网购平台给出评价,店面的推荐度排名会自然上升,省去做广告的人力、时间和物质成本。

咸宁有很多理发店,客源竞争激烈。针对年轻消费群体,我们店还推出了多种价格实惠、品质好的美发套餐,赢得了大批顾客。

理发行业,手上功夫才是吃饭的本钱。我们的毛巾始终保持干净清爽,而且只用品牌洗发水……凭借靠谱的技术和贴心的服务,小店的消费群持久稳定下来,迅速形成口碑。

如今,“线上快消费”已成为时尚潮流,美发行业要与时俱进,创新服务,就永远不会过时。(咸宁日报全媒体记者 朱亚平 整理)

卫浴销售店负责人鲁佳

推行全套服务

人物名片:自从选择步入卫浴销售行业起,鲁佳一直就是20年,以诚信和务实并重的经营理念,赢得了无数回头客。

采访时间:12月11日
采访地点:咸安区中城路口
口述实录:

我与卫浴用品打交道,还得从自家装修说起。2002年,我和妻子购置了新房,家里正在忙前忙后搞装修,我们夫妻俩选择了广东某知名的卫浴品牌。因为在朋友家亲身使用过,我对产品质量比较认可,又怕不放心,提前在实体店多方对比,对卫浴用具进行了了解。

“感觉你挺像我们同行,很懂这个呢!”店家老板笑着说。当时我正准备自己做生意,正是店家这句话,让我毫不犹豫地选择做卫浴经销行业。

然而,事情没有那么容易。2003年,开业初期还没多久,就遇上了“非典”,市场萎靡,门店一度陷入困境,门店投资的钱全亏了。但我觉得卫浴行业发展前景还是乐观的,并没有轻易放弃。我当时的想法很简单,人总是离不开住房子的,家里其他东西可以不买,卫浴用品总是要用的吧?就是凭着这样的想法,我一直坚持着。

创业之初,很少有客户会选择光顾我的店。客户的犹豫我能够理解,但这不是什么大的难

题,我觉得既然选择做这门生意,就要做好心理准备,主动去和客户沟通,我相信热情和真心,是打动客户的必杀技。

我的优势就是“脸皮厚”,客户资源积累是一个过程,要让客户看见实实在在的的服务,觉得我靠谱,他们就会来了。

光有服务还不够,我认真研究市场和相关政策,虚心请教卫浴行业的专家,组建了店面运营团队,严抓售前、售中、售后各个环节,不断开拓渠道,通过慢慢接触装修公司等,逐步打开了卫浴在咸宁本地的市场。

这些年来,店面的运营也好转起来,营业额也年年看涨,得到了同行们的认可,品牌知名度在客户群体中也越来越高。

现在人人都知道,房子装修是一件很繁琐的事,装修材料和家电、家具、卫浴等等,都要去跑,还要货比三家,一趟装修下来,如果顾客事事亲力亲为,其实很“折腾”。所以,我们店贴心地为顾客“一站式”服务,即顾客上门选购好卫浴用品,同事们就和对方约定好送货时间,然后上门将卫浴用品安装好。顾客经常夸我们,觉得我们很辛苦,过意不去。其实这都是我们该做的,顾客的夸奖,就是我创业的动力。

(咸宁日报全媒体记者 陈希子 整理)

嘉鱼县烟草专卖局 开展专卖执法案卷自查自评

本报讯 通讯员余政霖报道:近日,嘉鱼县烟草专卖局开展了2022年烟草专卖执法案卷自查自评工作。

本次自查工作,由专卖办联合法制办通过采取分组互评、交流研讨、随机抽查三种方式,对115份行政处罚案卷、322份行政许可案件进

行了评查,总结了行政执法、行政许可办理过程中的宝贵经验,查找分析案卷存在的问题,并针对共性、个性问题提出了整改意见和建议。

该局下一步将对评查结果进行归纳整理,汇报案卷评查情况,督促整改存在的问题,进一步提升执法案卷质量,提高行政执法能力和水平。

嘉鱼县烟草专卖局 多举措强化冬季安全管理

本报讯 通讯员胡琴报道:近日,嘉鱼县烟草专卖局结合工作实际,多措并举强化冬季安全管理,增强安全保障能力。

一是高度重视,做到责任落实到位。高度重视冬季安全工作,把做好当前安全生产工作放在首位,全面落实安全生产责任,召开安全生产专题会议,认真做好工作部署和安排,做到不给责任落实留空隙和死角,坚决杜绝各类安全事故发生。

二是常态检查,做到隐患排查到位。紧盯当前安全工作薄弱环节,针对办公楼、出租物业、食堂、车辆、配电室等重点区域深入开展安全隐患排查,建立隐患排查台账,明确整改措施、整改时限,抓好隐患排查整改,确保各项工作有序进行。

三是广泛宣传,做到思想认识到位。针对冬

季安全事故多发,通过LED屏、宣传栏、微信工作群等多种途径宣传安全生产相关知识,提醒干部职工注意防火、用水、用电安全,杜绝麻痹大意和侥幸心理,时刻绷紧安全生产这根弦,防范各类安全事故发生。

四是持续发力,做到值班值守到位。强化安全值班值守,严格落实领导带班和24小时双岗值班制度,要求值班人员值班期间必须坚守岗位,保持通讯畅通,做好值班记录,并不定期抽查值班情况,发现问题按规定及时处置,确保值班工作高效运行。



税惠助力玻璃钢制品企业扬帆起航

本报讯 通讯员孙鑫、刘智利报道:崇阳县税务局积极聚焦小微企业“燃眉之急”“心之所盼”,全力推进大规模增值税留抵退税等新的组合式税费政策落实落地,让政策红利落到“账上”,助力小微企业恢复发展元气。

据介绍,在今年崇阳县税务局开展的“我为纳税人缴费人办实事暨便民办税春风行动”座谈会上,多家公司代表向税务部门反映了由于受疫情影响,各项成本增加,导致公司面临资金不足的经营困难问题。崇阳县税务局根据各公司反映的希望享受更多税费优惠政策以减轻企业资金压力的涉税诉求,及时安排专家团队上门“把脉问诊”,建立“深入宣讲+温馨办理+跟踪问效”链条式服务机制,为企业打包送上增值税留抵退税、

“六税两费”减半征收等适用性税费优惠政策,并派专人辅导财务人员快速申请到留抵退税5万余元。

“这笔资金看似微不足道,但为处在疫情影响中的中小微企业送上了一剂‘动力针’。”座谈会现场一家天之诚玻璃钢制品有限公司代表感叹,并计划开设模具开发设计线、渔船生产线、仿真竹筏线等6个车间,

重点研发水产养殖渔船和景区观光游船,可带动当地80人就业。

崇阳县税务局相关负责人表示,下一步,将持续靠前服务,精准宣传辅导,创新工作举措,夯实服务基础,全力支持制造业中小微企业发展的一系列组合式税费支持政策,为市场主体提振信心、纾困解难注入“税力量”。

赤壁市P(2022)43号地块国有建设用地使用权出让结果公示

经赤壁市人民政府批准,赤壁市自然资源和规划局委托湖北中成拍卖有限公司对赤壁市P(2022)43号地块国有建设用地使用权公开出让,现将出让结果公告如下:
(一)宗地编号:赤壁拍P(2022)43号;
(二)宗地位置:赤壁市官里社区黄龙大道北侧,京港高铁南侧,丽水河东侧;
(三)出让面积:29307.28平方米(合43.96亩);
(四)容积率:≤1.5;
(五)土地用途:商住用地;
(六)出让年限:商业40年、住宅70年;
(七)供地方式:拍卖;
(八)起始价:5870万元;
(九)交易结果:流拍;
(十)公告时间:2022年11月29日;
(十一)拍卖时间:2022年12月20日;
(十二)受让人:无。

赤壁市P(2022)44号国有建设用地使用权出让结果公告

经赤壁市人民政府批准,赤壁市自然资源和规划局委托,湖北诚丰拍卖有限公司对赤壁市P(2022)44号地块国有建设用地使用权公开出让,现将出让结果公告如下:
(一)地块编号:赤壁市P(2022)44号;
(二)宗地位置:赤壁市赤马港街道办事处夏龙铺社区体育中心对面2022-储备-K-76号地块;
(三)出让面积:141607.20平方米(合62.41亩);
(四)容积率:≤1.5;
(五)土地用途:商服用地;
(六)出让年限:40年;
(七)供地方式:拍卖;
(八)起始价:5960万元;
(九)交易结果:流拍;
(十)公告时间:2022年11月29日;
(十一)拍卖时间:2022年12月20日;
(十二)受让人:无。

赤壁市P(2022)45号国有建设用地使用权出让结果公告

经赤壁市人民政府批准,赤壁市自然资源和规划局委托,湖北诚丰拍卖有限公司对赤壁市P(2022)45号地块国有建设用地使用权公开出让,现将出让结果公告如下:
(一)地块编号:赤壁市P(2022)45号;
(二)宗地位置:赤壁市赤马港街道办事处夏龙铺社区体育中心对面2022-储备-K-76号地块;
(三)出让面积:141607.20平方米(合62.41亩);
(四)容积率:≤1.5;
(五)土地用途:商服用地;
(六)出让年限:40年;
(七)供地方式:拍卖;
(八)起始价:5960万元;
(九)交易结果:流拍;
(十)公告时间:2022年11月29日;
(十一)拍卖时间:2022年12月20日;
(十二)受让人:无。

遗失声明

湖北省咸宁市咸安区大幕乡市人民政府遗失湖北省行政事业单位资金往来结算票据一份,票据号为01160153,特声明作废。