

都尔霍姆(武汉)有机农业有限公司

一枚鸡蛋为何卖3元

本报记者 朱亚平

6月24日,位于咸安区贺胜桥镇黄祠村8组的养殖基地里,阳光明媚,郁郁葱葱的果树林里,数千只海兰灰鸡正闲庭信步啄食落果,享受悠然自得的午间时光,基地负责人陈炳坤则小心翼翼地收拾着刚捡回来的鸡蛋。

“这个粉壳蛋在市场上一个要卖到3块钱!”陈炳坤介绍的鸡蛋,是京东电商平台上“都尔霍姆旗舰店”内销售的鸡蛋礼盒单品,每盒50枚的规格,OMEGA-3系列和有机鸡蛋系列售价在162元/盒、123元/盒。

基地是都尔霍姆(武汉)有机农业有限公司在咸宁设立的养殖场所,养殖的蛋鸡是都尔霍姆从正大引进的海兰灰第三代鸡苗,不同于传统的豆粕催肥喂养方式,这里的海兰灰鸡吃着科学配比的有机玉米、豆饼、大豆等饲料长大,营养更丰富、更均衡,鸡蛋品质自然不差。

凭什么比正常鸡蛋售价要贵?陈炳坤介绍:“鸡蛋有三好:有机养殖、中药防病、自动管理。”

吃得好,“医疗保健”也做得好。除鸡苗进厂打两次疫苗外,基地养殖过程不使用任何抗生素和西药,而是每个月选用鱼腥草、双黄连、柴胡等中药拌在饲料里,增强蛋鸡抵抗力并降低得病率。

按都尔霍姆给它们制定的“作息表”,现在正是海兰灰鸡的自由活动时间。“我们有良好的动物福利,早上6:00,打开自动照明灯,同时打开自动饲喂机,然后早餐、午餐、晚餐,三餐之间都是自由活动,22:00鸡舍关闭自动照明灯,进入睡眠时间。保证室内6只鸡占1平方米、室外1只鸡至少有4平方米活动空间。”陈炳坤介绍,基地占地122亩,其中鸡舍占地近7亩,日产有机鸡蛋约2.6万枚。

基地采用有机散养和现代自动化养殖方式,配有自动喂食机器、鸡蛋传输带智能化灯控等先进自动化机器设备,高度自动化的养殖方式使一个鸡舍仅需1人管理,还能保证鸡蛋当天生产,当天运往咸宁、武汉等地的商超。

村民吴素芬是黄祠村8组养殖基地的管理员,她熟练地将传送带上的鸡蛋一捡起放入托盘,对于家门口的这份稳定工作,她很知足。“在家门口一个月挣3千多元,还能把家里人都照顾得好好的。”

好产品不愁销,都尔霍姆鸡蛋已进驻北上广深等35个省会城市及强二线城市的各类终端渠道1000余家,线下有山姆会员商店、G-super、盒马鲜生、奥乐齐、CITY SUPER、京东7FRESH、群光广场、绿叶子、AEON等,线上有天猫旗舰店、京东生鲜旗舰店和微商城等,产品供不应求。



提档升级 桂香满园

6月29日,咸安经济开发区,湖北桂香满园食品有限公司二期生产基地,厂区糕点飘香,工人们在各自的生产线上规范操作。该公司生产西点、慕斯等80多个种类的食品。

为满足客户及市场的需要,公司投资近6000万元投入二期建设,截至6月,新建的4条智能化生产线已顺利投产,预计可实现产值8000万元。

记者 陈红菊 特约记者 李婷婷
通讯员 吴丰 摄



嘉鱼县陆溪镇

稻虾养殖奔富路

本报记者 王恬 通讯员 陈可心

稻在水中长,虾在稻下游。这“一静一动”让嘉鱼县陆溪镇藕塘村养殖户陈北根走上了一条致富路。

6月21日清晨,在自家养殖基地,陈北根穿上水裤下了田,“哗啦哗啦……”伴随着水花的声响,虾笼被扯出水面,里面满是活蹦乱跳的小龙虾。

随后,陈北根将捞上来的小龙虾装好,运往邻近的收购点。收上来的50公斤小龙虾全部卖出,陈北根笑得合不拢嘴。

“我们合作社每天都有1500公斤左右成品虾上市,每天收入至少4万元。”陈北根介绍,他于2018年3月加入嘉鱼县陆富生态农业专业合作社,开始稻虾养殖。当年就产虾6000公斤,产值20万元,产稻谷2.5万公斤,产值6万元。

据悉,嘉鱼县陆富生态农业专业合作社成立于2017年11月,是陆溪镇稻虾共养示范基地、产业扶贫基地、市农村科普示范基地,主要从事稻虾规模种养。现已发展社员30人,建成核心基地面积1200多亩。

去年,该合作社产出龙虾5万公斤,产值180

万元,优质稻谷15万公斤,综合产值240万元,单位面积增收近1200元/亩。

截至目前,通过成立合作联社和新型土地流转方式,稻虾种养规模扩大到1500亩。

近年来,陆溪镇将养殖小龙虾打造成致富的“红火产业”。仅嘉鱼县陆富生态农业专业合作社,就流转了35户村民土地经营权,安置62名村民就业,助力稻虾共养产业发展出成效。

养殖小龙虾给当地人带来的不仅是丰厚的经济回报,还有“养生态虾、种绿色稻”的先进理念。

“养殖小龙虾,意味着稻田里不能洒农药、不用除草剂,稻谷、小龙虾都是绿色农产品。”陈北根说,基地开展国家无公害、绿色食品申报工作,通过三证的申报进一步规范生产,成为真正的安全水产品。

“不愁销路,农户种田养虾没有了后顾之忧。”该镇相关负责人表示,镇里利用独特的自然优势将稻虾产业做大做强,打品质牌、走特色路,推动产业链不断向纵深发展。

友家畜牧家禽养殖场负责人吴超

合作共赢谋发展

本报记者 陈希子 通讯员 程懿君

在咸安区高桥镇洪港村大山深处,吴超的20个鸡棚错落于山林间,清脆的鸡鸣声此起彼伏,鸡群在丛林间寻找虫草为食。漫山遍野拾鸡蛋成为了吴超最大的乐趣。

37岁的吴超儿时因意外导致左手掌缺失,被认定为四级残疾。身体的残缺并没有将他打垮,他凭借坚强的意志、乐观的心态找到一条谋生之路——中药养鸡。规模约3000只鸡的养鸡场在他的打理下井井有条。

大学毕业后,土鸡蛋备受城里人追捧,吴超嗅出一丝商机,动了回乡养鸡的念头。

“根据现有的鸡棚设计,我一人劳动就能养殖1.2万到1.5万只鸡。”吴超说,鸡舍地面采用竹排架空结构,便于打扫,产生的鸡粪还能收集作为肥料;研制半自动化投喂饲料箱,一次投料可管10天,每天只需早晚单手操作就能定量投喂,省时省力;设计出坡度产蛋窝,有效将养鸡之初的泥巴蛋提升到现在洁净度高达95%的洁净蛋。2021年,他设计的《蛋鸡饲养用产蛋喂料立体仓》《一种W型双漏斗式喂料仓》获得实用新型专利。

2011年以来,吴超刻苦钻研百草鸡养殖技术,用黄芪、灵芝、党参等多味滋补型中草药熬汤给鸡

当饮料;将药渣粉碎后,与玉米、糠粉混合,掺到鸡饲料中,不但提高了鸡的食欲和免疫力,而且增加鸡肉、蛋的营养成分,口感特别好。通过专业检测,产品的农残、兽残、重金属、色素、微生物都达绿色标准。

吴超先后研发了32个“中草药营养配方”,13个原粮营养配方,申报硬件设施专利4项,自主设计智慧鸡舍,其养殖场所生产的特色“百草”鸡蛋,已达到农牧畜禽绿色标准。

近年来,吴超先后荣获咸宁市残疾人“创业典型”、第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛省赛金奖等荣誉。咸安区残联表示,作为残疾人就业孵化基地的优质项目之一,吴超的鸡蛋将通过“临掌柜”电商平台进行推广销售。

目前,吴超创办的友家畜牧家禽养殖场已累计带动32户农户开展合作养殖,户年均增收超过1.7万元。



财经速览

专精特新中小企业高质量发展绩效评价

咸宁南玻光电玻璃上榜

本报讯 记者朱亚平报道:近日,工信部网站发布《关于财政支持专精特新中小企业高质量发展第一批第二年、第二批第二年和第三批第一年绩效评价结果的公示》,咸宁南玻光电玻璃有限公司上榜。

专精特新“小巨人”企业,是推进新型工业化、发展新质生产力的重要力量。2021年,财政部、工信部联合印发《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》,明确2021—2025年,中央财政累计安排100亿元以上奖补资金,引导地方完善扶持政策和公共服务体系,分三批(每批不超过三年)重点支持1000余家国家级专精特新“小巨人”企业高质量发展,促进这些企业发挥示范作用,并通过支持部分国家(或省级)中小企业公共服务示范平台强化服务水平,聚集资金、人才和技术等资源,带动10000家左右中小企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业。

咸宁南玻光电玻璃有限公司成立于2015年8月20日,位于咸宁高新区,经营范围包括光电玻璃、高铝玻璃、节能玻璃、微电子用玻璃基板、光学性能优异信息技术用极端材料基板等新型材料和高科技产品的研发设计、制造和销售安装及相关服务等。

湖北省桂花产品质量检验检测中心通过省级验收

本报讯 记者朱亚平、通讯员石莉、汪姣玲报道:6月28日,依据咸宁市公共检验检测中心的申请,湖北省市场监督管理局根据《湖北省省级质检中心筹建验收工作程序》,组织专家组对湖北省桂花产品质量检验检测中心进行现场验收。

专家组听取我市筹建工作汇报,按照《筹建任务书》从技术能力、规划与人才培养、科研能力、运行状况、影响力和权威性以及地方政府支持情况等方面,通过查阅资料、现场考察、交流座谈等方式进行评审。

专家组一致认为中心符合省级质检中心验收标准,现场宣布通过验收,希望该中心进一步梳理完善省中心对应产品范围检测能力,加大人才引进和培养力度,加大科研投入,提升中心科研能力。

据介绍,桂花是我市特色产品和重要支柱产业,全市桂花种植面积11.7万亩,桂花产品200多种。湖北省桂花产品质量检验检测中心作为“中国桂花城”建设的重点项目之一,是咸宁桂花产业质量把关和技术创新的关键环节。

湖北省桂花产品质量检验检测中心项目于2021年正式获省市场监督管理局批复,依托市公共检验检测中心筹建,于今年4月正式申请进行验收。2021年至今,该中心开展了多次参数扩项及变更,可覆盖现行食品及化妆品国家标准95%以上的参数,累计参加桂花相关产品的关键参数能力验证项目20项。

通山驻武汉专家人才工作站揭牌

“智”持县域经济社会发展

本报讯 记者朱亚平、通讯员吴银汉报道:为进一步加强通山县与武汉高校的合作交流,汇聚通山驻武汉专家人才的智慧和力量,推动通山县经济社会高质量发展,6月20日,通山县在咸宁(武汉)离岸科创园,召开驻武汉专家人才“智”持县域经济社会发展座谈会,通山驻武汉专家人才工作站揭牌。

参会人员一起观看通山县招商引资宣传片、通山县离岸科创中心宣传片,县招商中心作招商引资推介,县委组织部作人才工作推介,通山驻武汉专家人才进行交流,并参观通山(武汉)离岸科创中心。

通山位于咸宁、岳阳、九江“小三角”中心节点,境内有杭瑞、大广、咸通三条高速纵横交汇,咸九高速即将通车,建有南林工业园、水晶工业园、低碳工业园、回归工业园、大盘龙食品工业园,是国家新型能源之都、国家全域旅游强县,投资环境优良,经济发展积厚成势,重大项目加速起势,主导产业破题成势,自然生态赋能聚势,社会民生积善成势。

在汉专家人才纷纷表示,愿意为家乡发展尽智尽力,发挥自身优势和才智,继续以献智出力等各种方式,当好通山发展的建设者、招商人、宣传员,帮助家乡各行各业招才引智牵线搭桥,助力建强县域经济社会高质量发展的人才支撑。

湖北安坤新材料

赤壁基地项目开工奠基

本报讯 记者黄柱、通讯员王小军报道:6月16日,湖北安坤新材料赤壁基地项目在赤壁高新区举行开工奠基仪式,进一步助力赤壁市加快构建现代化产业体系。

湖北安坤新材料有限公司是一家主要从事有色多金属复合材料研发、生产、销售为一体的高新技术企业,产品广泛应用于新能源动力电池储能电池、光伏、电力、电子、通信等多个领域。

此次赤壁基地项目落户赤壁高新区光谷产业园,占地面积200亩,总投资5.5亿元,计划于2025年1月前完成建设并投入使用,投产后预计年产量30亿元,年纳税超1亿元。

该公司负责人简伟民表示,新项目的建设,是响应国家产业升级号召、实现可持续发展战略的重要举措,也标志着公司在技术创新和市场拓展方面迈出了更加坚实的一步。公司将以此为新起点,继续加大研发投入,推动创新升级,优化品质管理,守好生态底线,着力打造行业高质量发展标杆。同时,公司将履行社会责任,加大培训投入,提供更多优质就业岗位,为助力赤壁经济社会高质量发展贡献更多力量。

近年来,赤壁把新材料产业作为全市“312”产业集群重点主导产业进行培育,新材料领域规上企业达到72家,产值突破100亿元,具有良好的发展基础和未来前景。此次项目落地,将进一步助力赤壁市加快构建现代化产业体系。

咸宁农商行开展“六访六增 四下基层”活动践行挎包精神

本报讯 通讯员王平涛报道:咸宁农商行开展“六访六增 四下基层”活动践行挎包精神。自二季度活动开展以来,贷款实现月月增,排名在全省不断上升,截至6月底,辖内直管27家支行共对接客户3900户,建档3900户。通过开展活动营销贷款702笔,金额33225万元;新增存款341笔,金额20152万元。

坚持建档与营销并进,扎实拓展客户。该行实行全员走访建档。内勤员工主要实行大堂营销、微信、电话营销及周末走访;外勤主要实行日常走访及周末拉练走访。该行坚持综合营销。坚持“对接必建档、建档必营销、营销必跟进”,建档营销的同时积极做好后期维护,对已营销产品的客户和未营销产品的客户进行“销号式”回访工作,对沉睡客户做好跟踪服务,对未授信人员了解未授信的原因,以便调整工作思路,改进工作方法。该行灵活对接方式方法。对于在外务工或长期出差的客户,

实行线上模式,通过电话和微信模式了解其经营情况和资金需求,“一户不落”地完成信息采集、回访和产品推介工作。辖内宝塔、双溪、高桥、大幕支行在此次活动中通过上门对接村两委了解外出创业人员名单及位置分布情况等,取得外出创业带头人联系方式、添加微信,通过外出创业带头人宣传农商行产品及优惠政策。邀请村委会或外出创业带头人一同前往异地走访创业人员28户,营销贷款17户,授信金额约2300万元。

实行五项机制,培养走访习惯。咸宁农商行通过一系列机制,养成走访习惯,将走访文化渗透到全员的血液中,让“没事就往村里跑,有事就在村里转”成为员工的行动自觉,促进走访常态化。该行每周一次晨会点评,网点负责人点评上一周“六访六增”落实情况,增强工作计划性、指导性。该行内勤每天开展班后一小时走访或回访。营业结束后对责任片区个体工商户、流失客

户、沉睡客户进行一次实地走访或者电话回访。外勤每周两次对所包村组农村专业合作社、小微企业、新型农业主体等重点客户频繁回访,及时掌握一手信息,预约业务,有效拓展和储备客户。该行每周开展一次“六访六增”业绩督办,通报个人进度、建档业绩,营造“比、学、赶、超”氛围。该行每周按网点上报至少一篇“六访六增”工作经验、典型事迹、先进员工事例,凝聚全员注意力,让全行上下主动思考、积极行动,绷紧“六访六增”之弦不放松。五是每月开展一次工作会,分析“六访六增”工作成效,归纳好的做法,找出存在的困难和不足,明确后期工作重点和努力的方向。

强化考核与监督,确保责任落实。

咸宁农商行各二级支行行长每天需在工作群汇报当天对接建档情况及走访图片,一级支行部室人员每天对各挂点支行当天工作计划及落实情况进行监督,收集支行对接走访过程中遇到的困难及问题,帮助支行解决实际问题。要求全员真实走访,走访对接过程中重点落实“三问、三预约、三建档”[三问即问家庭情况、问经营项目、问金融需求;三预约即预约存款、预约贷款、预约扫码;三建档即走访记录建档(照片)、客户信息建档(营业执照、身份证等)、需求服务建档]。员工日营销基础对接量,规定动作有一项未完成的奖惩资金按日兑现到位。一级支行按周通报各行走访建档进度、按周进行排名。

