

6月21日,座落在咸安区高桥镇的咸宁市唐秀包装有限公司,车间里,缝纫机与彩印机交织的嗡鸣声中,工人们指尖翻飞,将各色布料裁剪、缝制、印染,一只只绣着传统纹样的精美布袋在流水线上成型。

站在车间门口,望着忙碌的生产场景,公司创始人刘冠琅摸了摸刚到的布料,眼神中既有历经风雨的沉稳,也藏着对未来的期许——谁能想到,如今年产值超800万元的企业,背后藏着一段跌宕起伏的创业传奇。

咸宁市唐秀包装有限公司创始人刘冠琅

## 传统手工艺逆袭之旅

文图 本报记者 朱亚平 通讯员 徐骏



### 负债创业,初出茅庐不怕苦

2013年的武汉汉正街,人潮如织,商铺林立。25岁的刘冠琅攥着东拼西凑的10万元,在这条繁华的街道上租下一间面积不足15平米的店面,挂起“锦绣坊”的招牌,专卖中式刺绣饰品。

刘冠琅每天凌晨五点起床,跟着老师傅学习刺绣针法,将苏绣的细腻、湘绣的灵动融入发簪、香囊的设计中。然而,缺乏商

业经验的他,既不懂市场推广,也未摸清消费者喜好,开业两个月,店内日均客流量不足10人,最终因资金链断裂黯然关张。

这场失败并未浇灭刘冠琅的创业热情。他很快将目光转向手工布袋市场,创立“唐绣布艺”品牌,尝试将传统刺绣工艺与实用的布袋结合。为节省成本,他和妻子陈恢恢白天跑布料市场砍价,晚上熬夜

缝制样品。有一次为赶制一批订单,夫妻俩连续三天只睡四小时,手指被针扎得满是血痕。但市场的残酷再次给了他重击——因产品定位模糊、销售渠道单一,半年后公司宣告破产,还欠下20多万元债务。

除夕夜,债主的催款电话不断响起,刘冠琅望着窗外的烟花,攥着口袋里仅剩的30元,第一次尝到了绝望的滋味。

### 艰难起步,返乡转型不言弃

2014年初,刘冠琅带着满心疲惫回到家乡高桥镇。看着父母鬓角的白发,他还是咬了咬牙,用仅剩的积蓄租下镇上两个老旧门面,挂上“咸宁市唐秀包装有限公司”的牌匾。起初,公司只能靠老客户的小订单维持,有时一个月的营业额还不够支付房租。

转机出现在一次偶然的上网过程中。刘冠琅发现,电商平台上手工制品颇受欢

迎,他当即决定转型开拓线上销售市场。

为节省成本,刘冠琅自学摄影,用二手相机在仓库角落搭建简易摄影棚;妻子陈恢恢则从零开始学习网店运营。

2015年春节前夕,他们生产的一款绣着咸宁桂花纹样的新年福袋,三天内接到2000单。夫妻俩带着工人连夜赶工,手指磨破了也顾不上休息,最终实现年订单量破百万元。

但快速扩张带来新的难题。2016年夏季,因产能不足,公司接连错失三个大客户订单;同年冬天,因设计更新缓慢,产品滞销导致资金积压。最困难时,刘冠琅抵押了父母的老房子。

深夜的办公室里,他经常对着满墙的设计稿发呆,妻子默默递上一杯热茶:“咱们再试试,大不了从头再来。”这句话成了两人坚持下去的动力。

### 跨越国境,开拓市场闯世界

2020年新冠疫情暴发,国内市场需求骤减,刘冠琅却在危机中嗅到机遇——他注意到跨境电商平台上,海外市场对手工制品的需求旺盛。

从未接触过外贸的刘冠琅,白天跟着线上课程学习国际贸易规则,晚上用翻译软件与海外客户沟通。第一笔订单来自美国,1000元的布袋,运费却高达3000元。

“当时手都在抖,生怕算错账血本无归。”刘冠琅回忆道。为保证质量,他把好每一道工序关,甚至自学基础英语,与客户视频确认细节。

随着订单量增加,刘冠琅组建了专业的外贸团队,并在深圳设立办事处。2022年,公司与LV品牌达成合作,为其定制高

端刺绣布袋。为满足对方严苛的工艺要求,刘冠琅带领团队连续三个月改良设计,将传统的盘金绣技法与现代简约风格结合,最终交出的样品让LV设计师赞叹“东方美学与时尚的完美融合”。

如今,唐秀包装在微信、拼多多等四大平台拥有7家运营店,线下设有3个加工厂、1个电商工作室,产品远销30多个国家和地区。公司独创的“弹性工作制”更成为行业佳话——工人们可自由安排工作时间,既能照顾家庭,又能月入5000元以上。

“在这里干活,既能挣钱又不耽误接孩子。”女工吴芯抱着刚缝制好的布袋,脸上洋溢着幸福的笑容。

从负债累累的创业失败者,到带领传统手工艺走向世界的企业家,刘冠琅用十年时间完成了逆袭。他的办公桌上,始终摆放着最初创业时的刺绣针——这既是创业艰辛的见证,更是激励他不断前行的勋章。

“未来,我想打造中国传统手工艺的国际化品牌,让世界看到东方匠心的魅力。”说这话时,刘冠琅望向车间外的青山,目光坚定而炽热。



赤壁长城炭素公司推动技术创新

## 三项团体标准引领行业新趋势

本报讯 记者黄柱、通讯员李庆、王小军报道:近日,由赤壁长城炭素制品有限公司深度参与编制的三项团体标准《预焙阳极焙烧节能生产技术规范》《铝电解用低消耗预焙阳极》及《预焙阳极用改质沥青》正式发布。这三项标准填补了冶金行业在炭素生产领域的技术空白,为行业节能降耗、规范化生产及可持续发展提供了重要技术支撑,标志着该公司在推动行业标准化进程中再立新功。

据悉,三项团体标准分别从不同维度解决炭素行业的关键技术问题。《预焙阳极焙烧节能生产技术规范》聚焦预焙阳极焙烧环节的节能生产,通过系统化的工艺规范和技术要求,推动焙烧流程的能效提升与碳排放降低;《铝电解用低消耗预焙阳极》针对铝电解用低消耗预焙阳极,明确其技术指标与性能要求,助力企业实现“双碳”目标下的绿色生产;《预焙阳极用改质沥青》则填补了预焙阳极用改质沥青的技术标准空白,为原材料质量控制提供科学



依据。

这三项标准的实施契合国家“双碳”目标需求,践行绿色低碳发展理念,将有效规范行业生产流程,推动技术升级,淘汰

落后产能,优化市场秩序,引领行业高质量发展。

赤壁长城炭素制品有限公司位于赤壁高新区,作为国内铝电解用预焙阳极领域

的高新技术企业,始终以技术创新为核心驱动力。公司曾荣获“中国有色金属工业科学技术一等奖”,并主导或参与多项国家标准、行业标准的制定,是湖北省高新技术企业、专精特新“小巨人”企业。

近年来,公司依托智能化改造与数字化赋能,先后完成多项行业领先的技术升级,包括原料库天车无人化改造、焙烧工区机器人清理系统等,并荣获工业和信息化部“两化融合管理体系评定证书”。此次主导参与团体标准编制,是公司在技术积累与产业实践基础上,向行业标准化建设的深度延伸。

赤壁长城炭素制品有限公司总经理任行强表示:“我们将以此次标准发布为契机,持续深化两化融合管理体系建设,推动智能工厂与绿色制造深度融合。”下一步,公司将强化技术创新与标准应用,力争打造国内领先、国际先进的炭素制品生产基地,为行业高质量发展与国家低碳经济贡献“长城力量”。

## 资讯速览

市农科院

### 助力茶业发展

本报讯 记者朱亚平、通讯员余子铭报道:6月19日,市农科院组织茶叶专班深入茶企开展全方位技术服务,为企业发展注入科技动力。

专班来到咸宁市三山川茶业股份有限公司桂花青砖茶生产车间,与企业技术人员热烈交流,详细了解加工流程中的技术要点和难点问题,为企业优化工艺提供专业建议;与企业销售团队深入探讨市场趋势,分析“内销”和“边销”消费者需求差异,建议企业开发特色新产品,开拓新市场。

产品陈列室里,琳琅满目的桂花青砖茶产品整齐陈列。近年来,三山川茶业在桂花青砖茶加工上不断创新。从2021年开始,针对传统青砖茶加工过程中香气留不住的问题,企业投入大量研发精力成功开发出便携式桂花青砖茶砖产品,于去年获得发明专利。

三山川茶业负责人王永金介绍,此次市农科院技术服务团队的到访,为三山川茶业在桂花青砖茶加工、产品销售和企业运营等方面带来了新的理念和技术支持。

蓝炬兴业科技有限公司

### 开足马力生产

本报讯 记者黄柱、通讯员王小军报道:近日,走进赤壁高新区蓝炬兴业科技有限公司生产车间,现场呈现出一派繁忙的生产景象。数十名员工在生产线上有条不紊地进行着组装、测试等工序,相关产品正加速成型。

作为赤壁高新区的重点企业之一,蓝炬兴业科技有限公司一直致力于科技创新与产品研发。为了满足市场需求,公司持续加大研发投入,提升产品性能与质量,以增强市场竞争力。近年来,该公司凭借先进的技术 with 优质的产品,在市场上赢得了良好的口碑,产品不仅在国内市场占据了一定份额,还远销海外多个国家和地区。

赤壁高新区管委会相关负责人表示,在服务保障方面,高新区建立了企业服务专员制度,为企业提供“一对一”精准服务,及时协调解决企业在生产经营过程中遇到的困难和问题。此外,高新区还积极搭建产学研合作平台,促进企业与高校、科研机构的深度合作,推动科技成果转化,为企业发展提供强大的科技支撑。

通山闯王镇

### 发展特色产业

本报讯 记者朱亚平报道:6月20日,位于通山县闯王镇大源村一处水蜜桃种植园内,一颗颗饱满圆润、白里透红的水蜜桃挂满枝头,空气中弥漫着醉人的甜蜜果香。游客们穿梭其间,轻轻摘下一颗桃,用手轻轻一挤,丰沛的汁水便流了出来。

水蜜桃基地负责人刘冬杏介绍,2018年,她怀着对家乡的眷恋与对生态发展的想法,与丈夫毅然决定返乡创业,将无锡优质水蜜桃品种引进这片钟灵毓秀之地。基地每年吸纳当地村民就近务工,年支付劳务工资超20万元。“今年的产量在七至八万斤,采摘期从现在开始到8月20日左右。”

近年来,通山县围绕“一镇一业”“一村一品”的发展思路,因地制宜打造特色水果产业,蹚出一条乡村振兴新路径。闯王镇政府干部介绍,该镇以特色产业为抓手,深化联农带农机制,用实际行动践行着“绿水青山就是金山银山”的发展理念,让生态优势转化为实实在在的经济价值。

## 生财有道

家政创业者韩娇英

### 细致服务赢口碑

人物名片:打扫卫生、整理房间等工作,看似“不起眼”,想做好却不容易。51岁的韩娇英正是一位优秀的家政从业者,凭借认真做事的态度,在咸宁本地市场积攒了良好的口碑。

采访时间:6月21日  
采访地点:咸安区浮山街道青龙社区  
口述实录:

一开始做上门家政,我只是想找一份时间灵活的工作,方便照顾读书的女儿。而深入了解咸宁市场需求后,发现家政市场需求大、前景好。

我的第一笔“大单”,是2023年临近春节时,给咸安区碧桂园的一套别墅做全屋保洁。房子带院子,面积很大,活做起来不轻松。我一个人的确有些“棘手”,就带了另一个同事一起去。顺利完成工作后,除去各项成本,我挣了300元,给孩子买了一身新衣服,那家住户也成了我的回头客,还给我介绍了很多客户。

在日常的清洁工作中,我发现了一个被大多数人忽视的问题——家庭水管的清洗。一些老城区的家庭,会有水管老化、水垢堆积、水质污染等问题,但住户觉得清理起来太麻烦,又不知道该怎么处理。

水管清洗可是个精细活,因为这一领域需要专业的技术和设备。有一次,我偶然间帮住户查看下水管内部情况,看到堵塞的水管和被水垢严重侵蚀的管壁,我意识到这是一个巨大的潜在商机。处理各种卫生死角,是新的服务项目,于是我开始利用业余时间研究水管清洗技巧。

我自己在网上搜索,购买了基本的清洗设备和工具,先在自己家实验,看清洗水管的效果怎么样,然后才会去给住户做保洁。渐渐地,很多住户发现水管清洗脏污的很明显,水流也更加顺畅。就这样,老客户口碑相传,找我做家政保洁的客户也越来越多。

(本报记者 陈希子 整理)