昭通日报 ZHAOTONG RIBAO 权威传播公信新闻 深情反映大众心声

责编:陈忠华 美编:黄山敏 组版:方 茜 校对:龙 萍 E-mail:ztrbsn@126.com 本期质量监察:周 燕

乌蒙凝云新青力 今“昭”创业正风华(下)

王力力。

王力力:客至“不晚”不思归

记者 杜恩亮

位于昭阳区大山包镇的“不晚小院”“晚·不晚大院”民宿,以其简约而不失温馨的设计理念,迎接着每一位寻求心灵慰藉的旅客。在这里,时间仿佛慢了下来,让匆忙的脚步得以停歇,让疲惫的身心得以舒缓。在这里,多晚都不算晚,只要你愿意来,总有一盏灯,一扇门,为你而开……

来到位于鲁甸县安阁村的“不晚安阁”度假村,体验全地形越野、车厘子和苹果采摘,游走于松林、果园间,品尝本地特色美食,参加篝火音乐晚会、摄影、绘画、运动等主题活动,这份“旅游攻略”道尽了“不晚安阁”度假村的好看、好玩、好吃。

近年来,昭通依托“山水”智慧,做好“美丽”文章,推动农文旅融合发展,鼓励外出务工青年返乡创业,全面推进乡村振兴,闯出了一条能够持续造血的高质量发展之路。王力力就是昭通青年返乡创业的佼佼者。

创业再晚也“不晚”

“创业不是口嗨,需要真敢真拼真本事!”王力力在云南省青年企业家昭通行助力创业兴乡暨成立昭通青年返乡创业联盟系列活动上说。她是一位“95后”返乡女青年,同时,也是“不晚小院”“晚·不晚大院”和“不晚安阁”度假村3个文旅实体的民宿主理人。曾经,她“走出了大山”,先后在北京的国企和上市公司工作近10年,后来她决定裸辞回到家乡创业。

2023年底,王力力回到昭通,不到1年时间,连续打造了3个文旅实体。青年返乡创业是推动乡村振兴的重要力量,对于促进农村经济的发展和文化的传承有着重要的意义。王力力的3个文旅实体不仅促进了乡村旅游产业的发展,还有利于乡村文化的传承和保护,并且为50余名青年提供了就业机会,拉动了当地的经济发展。

王力力在接受采访时说:“以前在外打拼,我深深地感受到在外越久就越思念家乡。回乡创业首先是有着落叶归根、回馈故里的情怀,其次也是响应乡村振兴大政策的号召,看到昭通市委、市政府对昭通经济发展以及对招商工作的重视,昭通有了吸引人的发展前景,所以我毅然决定回到家乡进行二次创业。”

时机未晚 梦想正当时

“不晚小院”今年1月12日开业,其占地260平方米,6个房间、一个小院;“晚·不晚大院”5月1日开业,其占地1600平方米,12个房间,有住宿、餐饮、篝火音乐晚会等服务项目;“不晚安阁”度假村10月1日开业,其占地300亩,拥有特色图书咖啡馆、老酒馆、树林露营烧烤,还有本地特色美食,这里远离城市喧闹,被松林、果园包围,是天然的大氧吧,适合放松看书,休闲娱乐。王力力坚持不等不靠不要,从设计到施工都全程参与,3个文旅实体都汇聚了她的心血。

“挺好的,能在家门口就业,一年的收入也有几万元,比到外面打工好。”一名“不晚安阁”的员工开心地说,“她提高了村民收入,对集镇的经济发展起到了带头作用,希望更多的创业者来投资,把经济搞起来。”

作为一个有情怀、有社会责任感的民宿主理人,王力力表示:“我自己要把投资项目做好,形成一个样板工程。如果因此有更多的人来建设家乡、发展昭通,那么我做得就太值得了。我要讲好昭通这座城市的故事,不局限在文旅方面,还要借助自媒体联盟持续宣传昭通本土优质内容,引入外部优质资源,通过开展不同形式的活动,加强文化交流与推广。”

王力力计划投资1000万元建设“不晚安阁”度假村二期,围绕休闲娱乐、旅居生活、研学教学、农耕体验、联农参与等方面,打造研学基地、团建活动基地、会务培训、亲子动物园、生态市集、露营地等业态。拟建业态用地已获得省级审批。生态市集的建设主要解决周边绿色优质农产品的推介问题,将区域农户种养的优质蔬菜和生禽产品纳入集市,让外来消费人群现购、现加工、现体验,打造新的旅居体验消费模式。

在谈及未来的规划和展望时,作为昭通市文旅推荐官的王力力深感荣幸的同时也承担着一份责任。她表示:“我越来越坚定创业的决心!我将始终关注乡村文旅发展,发挥自身作用为丰富昭通的旅游业态作出新的更大贡献,希望让回乡的创业者能够有位、有为、有成就感。”

蒋洪:乡村振兴路上的“兴农人”

记者 杜恩亮

蒋 洪。

蒋洪,盐津洪状元农业科技有限公司总经理。凭着脚踏实地的干事激情,他从默默无闻的农村青年,成为昭通农产品销售行业的领军人物;凭着浓浓的为民情怀,他带领企业积极助力乡村振兴,带动群众增收致富。2020年,他转型做电商,旗下品牌“洪状源农产品”荣获2020群接龙年度“最佳新锐奖”;2021年,他被评为2021年度社群经济领军人物;2022年,他荣获最佳镜头人气奖、引领社群风尚奖。靠着扎扎实实的工作业绩,他被选为2023年盐津县道德模范。

返乡创业助力乡村振兴

今年32岁的蒋洪出生于盐津县豆沙镇石门村,他在大学期间就开始创业,推销电话卡,卖水果、棉被、床上用品,承包学生快递业务等,大学毕业后从卖鸭蛋开始,创立链民菜市……后来,他在成都创业,2018年,因投资不慎,他亏损800余万元,但严重的债务危机并未压垮他,反而成为他砥砺前行的动力。2021年,他凭借“洪状源农产品”社区团购模式的成功运作,还完了所有负债。在事业处于上升期的时候,因难舍的故乡情,他毅然返回家乡,成功创办了盐津县洪状元农业科技有限公司,致力于搭建农产品精准销售网络平台,助推农特品牌升级,助力乡村振兴,助农增收。

公司为当地群众提供就业岗位,目前有员工34人。公司旗下品牌“洪状元”“洪状源农产品”原经营地在成都,主要从事农产品的批发和零售,2020年转型为新业态电商销售,2020年疫情期间,成功转型私域分销赛道。目前,公司电商年均农特产品营收达2.5亿元,有全国代理及渠道合作伙伴1万名,全国新农人供应商、源头工厂、源头农特服务商800家。

乡村振兴,时不我待。近年来,昭通市扎实推进乡村振兴战略,为像蒋洪一样的返乡创业者提供了广阔的舞台和无限的机遇。他们通过投身新兴业态的创新创业实践,不仅促进了农村经济的多元化发展和消费升级,还为实现乡村振兴和城乡融合发展贡献了自己的青春和智慧,逐渐成为推动农村发展的中坚力量。

公司在盐津县以销售农特产品为主,负责运营管理豆沙镇电商创业孵化基地,致力于销售盐津县等偏远山区的农特产品,孵化新晋网红和主播,搭建农产品销售矩阵。公司利用新型的销售渠道,加强以微信为主的私域分销销售业务,为全国上万名“团长”供应地标名品;开发盐津县山区特色农产品供应链,供应抖音、视频号、小红书、私域团购平台和线下档口、线下连锁店等。

公司联合昆明理工大学饲养“成华猪”“乌金猪”“凉山黑猪”种猪,以联农带农模式,带动农民一起养殖,统一采用无抗零激素的防疫办法以及饲养方式;带动农民一起种植生态果蔬,公司负责统一回收、销售。2023全年营业额1.6亿元,销售盐津县山核桃、高山土豆、野生锥栗、老品种黄豆、野生猕猴桃、大白菜、竹笋等农产品,累计营业额400万元,直接或间接带动1000户以上农民增收,带动就业1万多人。

公司的快速发展,有效促进农村产业结构调整、村集体增收和农民增收致富。公司以“互联网+农业模式”打通了农村与市场的联系渠道,通过“订单农业”带动发展原料标准化种植,提高了农产品市场抗风险能力,真正实现了“种得好、销路畅、收益高”。这一模式不仅打破了传统农村市场的封闭与局限,还极大地拓宽了农村特色资源和产品的流通渠道。在过去,由于信息不对称、物流不畅等原因,农村市场处于相对封闭或者紧缩状态,很多农村特色资源和产品的流通范围很受局限,限制了农村经济的发展。“互联网+农业模式”的兴起,带来了前所未有的机遇。在蒋洪的带领下,公司利用技术优势,开发适合农村市场的电商平台、农产品追溯系统等,帮助农民提升生产效率,形成农村与市场的良性互动机制,推动农村经济的持续健康发展,为打造乡村振兴盐津样板添砖加瓦。

返乡创业报桑梓

淋过雨的人,总想为别人撑伞。蒋洪出身农村,知道农村生活的不易,对农村有着深厚的感情。2022年11月14日,他回到家乡,为石缸小学捐赠了课桌200套、不锈钢饭碗200个,教师办公电脑15台、办公桌椅15套、文件柜6组、彩色打印机1台、电子显示屏2块等价值11.4万元的物资。

发展好公司之余,蒋洪积极参加各项调研、评议等活动,踊跃建言献策,为县域经济社会发展贡献自己的力量。除此之外,他经常深入农村、走进群众,调查了解土地利用及农产品种植、加工、销售发展情况,询问农户存在哪些困难、需要什么帮助,把群众的意见和建议汇总后形成报告,推动相关问题解决。

“下一步,我们将以搭建农产品精准销售网络平台,助推农特产品品牌升级,联农带农,助农增收为目标,积极发挥企业社会责任,助力乡村振兴。”对未来的发展,蒋洪信心满满。

刘庆波:携手共进 未来可期

记者 罗 丹

刘庆波。

“故乡就像一块磁铁,在我的内心深处时刻召唤着我……近年来,昭通市委、市政府将招商引资、支持创业作为促进经济增长,推动‘产、城、人’融合发展的重要手段,为广大青年创业营造了良好的氛围,也为我们在外打拼的游子搭建了回乡发展的平台。”8月24日,作为昭通市返乡创业代表,浙江武义巨成门业有限公司董事长刘庆波与大家一起交流返乡创业的心路历程。

情 怀

刘庆波出生于镇雄县五德镇的一个小山村,20年前,由于兄弟姐妹多,每到开学的时候,父亲总会因为凑不齐学费而发愁。在临近开学前的一两天,周围的邻居总会来到家里。“起初只是觉得奇怪,家里异常热闹。”刘庆波回忆道,“他们从衣袋中掏出皱巴巴的零钱,塞进坐在屋檐下独自抽着旱烟的父亲手里,而我的父亲一声不吭,事后则悉数将乡亲凑来的钱一笔一画地记录在本子上。”

刘庆波一路苦学,最终考上了南昌大学。后来,他的父亲将记账本交给了他,当翻开泛黄老旧的本子,刘庆波眼含热泪,认认真真地看完。“大半个村庄的父老乡亲都资助过我。”刘庆波说。

奋 进

羊有跪乳之恩,鸦有反哺之义。回想上学和创业的经历,刘庆波认为正是年少时的苦难给予了他拼搏的动力,正是亲人和父老乡亲的关爱给予了他坚持的勇气,正是脚下的这块热土给予了他创业的动力。

“每当夜深人静的时候,思绪总会情不自禁地飞回魂牵梦萦的故乡,飞回生我养我的乌蒙大地,这种不被距离隔断的情感,随着时间的推移竟然越发浓烈。”刘庆波动情地说道,特别是在看到家乡的很多人,为了生计不得不背井离乡,离开父母妻儿,一边忍受浓烈的思念之苦,一边干活挣钱的时候,他的内心深受感触。回乡创业,让父老乡亲实现在“家门口”就业的愿望,成为他实现自身价值的一种追求和使命。

除了乡情的感召,利好的投资政策和良好的营商环境也是刘庆波决定回乡创业,努力奋进的重要因素。近年来,昭通市将大抓产业作为推进巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的载体,深入实施“六大战略”、扎实做好“产、城、人”三篇文章,印发了“千万工程”三年行动计划等系列计划,为全市产业发展和创业兴业提供了强有力的政策支撑。在此过程中,镇雄县充分结合交通区位等优势,立足五金门窗在西南地区巨大的消费市场实际,顺应国家东部产业向西部转移的大趋势,精心布局、聚力发展,在以勒镇打造“中国西南五金之城”,并针对性制定了税收减免、贷款贴息、物流补贴、租金优惠等政策。“成贵高铁客运快捷,叙毕铁路通江达海。我之所以在镇雄五金高新产业园建厂,除了家乡情结,更看重的是产品北上可到重庆集散地,南下可销往东南亚市场,人力资源成本和物流成本都更低。”作为镇雄籍企业家的刘庆波看到了国际国内大市场。

浙江武义巨成门业有限公司主要从事木门生产,目前在浙江省金华市武义县拥有4万余平方米的标准化厂房。搭上此次返乡创业扶持政策的“顺风车”,有助于企业减少物流成本、提高配送效率、降低用工成本,能够提升西南市场的占有率,有利于公司发展壮大。

“目前,标准化厂房政府已经建好了,土地、税收、用工、稳岗补贴等惠企政策都很好,设备调试好后,我们就开足马力生产。”刘庆波信心满满地说,公司镇雄分厂有5层楼的厂房,共计4万平方米,布局了3条5G智慧木门、2条橱柜衣柜面板、2条集成墙板生产线。其中,智慧木门生产线每天可生产标准化木门400套。现在,巨成木门已在以勒五金高新产业园建设3万余平方米标准化厂房,生产线已基本建设完成,预计年产值可达1.5亿元,提供岗位200个,带动就业600余人。

担 当

走出镇雄是为了更好地生活,而回到镇雄无疑是一件幸福的事情。“在我求学的时候,是家乡的亲友帮助了我!现在能够回乡创业、反哺家乡,我感到无比幸福。”对于乡亲的帮助,刘庆波感恩至今。

“今后我将主动担当,一方面以商招商,招引一批上下游配套企业入驻园区,打造产业集群,促进园区快速发展;另一方面强化企业建设,不断创新,努力提升产品品质和服务。”刘庆波言语恳切,还表示将主动承担社会责任,吸纳更多的就业人员,创造更多社会价值,增加当地税收。同时,也将积极投身社会公益事业,为促进群众增产增收作出力所能及的贡献。

(本版图片由记者 韩兴国 摄)

本社地址:昭通市迎丰路84号 联系电话:0870-3191969 邮政编码:657000 广告许可证编号:ynztgfd2020002号 定价每年320.00元 零售每份1.00元 印刷:昭通报业有限责任公司(地址:昭通市迎丰路84号) 中国邮政集团昭通市分公司发行