

编者按

在“大众创业 万众创新”的时代背景下,越来越多的外出务工人员选择返乡创业就业,这是务工人员理性务实择业观的体现,也反映出政府对创业扶持力度的不断加大。返乡创业者满载思念回乡创业,源于一个信念:城乡统筹发展大有搞头,创

业的希望就在家乡。近日,本报记者选取四个不同的创业项目,通过四位返乡创业者的创业实践充分说明,返乡创业天地宽,高素质人才定有用武之地。

返乡创业天地宽 家乡舞台“唱大戏”

周伟 张艺 本报记者 王允浩 文/图

创业项目 工程机械

黄卫 把企业搬回家乡 依靠好政策再出发

黄卫的家东坡区崇仁镇“黄家”,是一个偏远而又闭塞的乡村。踏入社会后,摆在黄卫面前的是如何选择人生?带着对家乡的思念,他背着简单的行囊,在外东奔西跑多年,最终痛定思痛,在湖南毅然选择创业,初露曙光时又狠下决心把工厂搬回了眉山。

山重水复疑无路

如何创业?一个偶然的机会,棉被加工进入了黄卫的视野。经过一番考察,洪鑫机械诞生了。对毫无经营经验的黄卫来说,怎样开拓市场成了一大难题。“从一知半解到深入了解,创业路走得无比艰难。”黄卫说,经过艰难摸索,希望的曙光慢慢出现。

传统的商业模式就是买空卖空,黄卫走过的路也不例外,也同样感受到了市场压力。自己每卖一台设备,每一次服务实际是为厂家做嫁衣,怎样变被动为主动?黄卫认为,就是要自己做出产品。

说干就干,厂房租下了,设备买来了,工人请来了,机器做出来了,客户来了,却无人下单。客户不认可,这下黄卫急了,问题出在哪里?“你的产品优势在哪里?我为什么要购买你的产品?”有客户连发质疑。黄卫想到了创新,只有创新才能改变现状,唯有创新才能持

续发展。他最终选择了先易后难,集小步为大步的策略,慢慢地客户来了,经销商来了,洪鑫机械终于摆脱了被动,在行业内小有名气。

柳暗花明又一村

2016年初,在眉山市东坡区鼓励返乡创业的大好背景下,黄卫把刚建立不久的企业从湖南搬回了眉山城区。在多方咨询和帮助下,黄卫保持现有模式,广布经营网络,培育重点市场,提升市场占有率。为增加产品选择余地,他广泛购置各地厂家同类优质产品搭配销售,为客户提供多种选择方案。当前,处于创业之初的黄卫虽已年过四十,但充满了创业激情,正大张旗鼓对产品进行宣传推广,他将以前百倍的努力,脚踏实地开拓进取,努力带领企业实现华丽转身,力争向社会交出一份满意的答卷。

短评:

“海阔凭鱼跃,天高任鸟飞”。有了家乡的好政策好环境,越来越多的返乡务工人员心动了,黄卫正是基于对家乡的无限信心,把工厂搬了回来,让自己又重新站在了起点。我们有理由相信,在家乡的舞台,像黄卫一样的返乡创业者,照样能够“唱大戏”。



黄卫正在检查机械。



夏冬的全国特产联盟展示销售区。

创业项目 家庭农场

朱双德 返乡创业办农场 带动群众共同致富

如今,很多人都选择到繁华都市打工,继而扎根在那里。不过,朱双德却选择了“逆行”,他从农场走向城市,现在又返回农村自主创业。

在彭山区黄丰镇、江口镇的一片土地上,栽种了很多不同品种的柑橘,这就是“70后”返乡创业者朱双德创办的家庭农场生态种植基地。经过几年艰辛打拼,朱双德开辟出了属于自己的一片天地,资产总额上千万元,带动周边群众就业100人。

外出打工 只为回乡扎根

朱双德出生于彭山区黄丰镇丰华村一个贫困的农村家庭。为了改变生活现状,让人过上好日子,初中毕业后,他便怀着和许多年轻人一样的梦想奔向“北上广”。由于肯吃苦、善学习,他从工地小工做起,一步步努力奋斗,得到了大家的认可,工资收入大幅度提高,慢慢积累起人生第一笔财富。

“风筝飞得再高再远,线总是在家乡系着,外面虽好,总非久留之地。”朱双德并不满足于现状,把外出务工视为是人生经验的积累和个人意志的磨炼,心中渴望着早日回乡创业,带动乡亲们增收致富,实现自己的人生价值。2011年,他怀揣着创业梦想和外出学到的经验与技术,携着自己的家眷、资金,踏上了返乡之路。

返乡创业 当好职业农民

回乡创业,从哪方面着手?回到彭山后,朱双德发现在经济大发展的背景下,各行业欣欣向荣,市场都趋于饱

和。经过长期的调研和思考,他选择了柑橘种植业。朱双德找准了投资项目后,首先带队考察省内省外市场,与相关部门协商,结合当地政策,流转了一些土地,聘请专业技术人员对种植进行全方位技术指导。

从2011年至今,他在黄丰镇及江口镇流转土地800余亩,投资1000多万元,组建蔬果专业合作社及家庭农场。2013年投资控股的橘花橙专业合作社开始投产,盛产期年产量达40-50万公斤。橘花橙专业合作社申请注册的“橘花橙”商标获得国家工商局批准,为企业的发展及树立自己的品牌打下了坚实基础。

创业路上 实现人生价值

在这条创业路上,朱双德越走越宽越远。在第一项目顺利实施的同时,他又取得某陶瓷品牌代理销售权,在彭山建立销售公司。如今,回乡创业项目一个个步入正轨,已经由投入型产业转变成盈利产业。

朱双德没有止步不前,尤其是针对柑橘种植项目,他有了更多的想法。他不仅是做柑橘的种植及初加工产业,还进行深加工;不仅只放眼于省内国内市场,还瞄准了国际市场。他着手建立冻库、柑橘饮料“柑橘醋”的研发。为了市场布局,已经准备投资建设贸易公司;为了寻求开拓市场,已经组织市场销售人员前往温哥华、新加坡等国际贸易市场考察。结合社会经济形势,朱双德将橘香苑家庭农场规划为旅游观光农业产业,已经完



朱双德正在检查水果质量。



袁愈和在仓库查看未上色的陶瓷。

善相应基础设施……

从辞高薪回农村流转土地、种植,朱双德经历了不解、嘲笑、白眼,很辛苦,也很孤独,但他一直在努力,在拼搏。他一直最喜欢的一句话就是:每个人应该对自己的梦想负责,每个人应该去追逐。

短评:

人一辈子不怕失意,最怕失志,惟有意志坚强的人才能紧握命运的缰绳,才能走出一条宽阔的人生道路。几经磨难的朱双德一定会在自主创业的发展进程中越走越坚定、越走越豪迈,他的明天一定会更加美好。

创业项目 农业开发

夏冬 回乡创业拓思路 借力“东坡味道”谋发展

夏冬从小生长在仁寿县彭加镇礼周村,因为母亲常年有病,父亲一直在外打工挣钱,很早就成为家庭支柱。从小感受农村生活的艰辛与家乡的贫穷落后,他暗暗打算有机会一定要走出去,改变自己的命运。

怀揣梦想 远离家乡

2000年,夏冬前往北京追寻自己的梦想。刚到北京,他很快就在烧烤店做起了服务员,每月工资300元。后来又去工地做民工,虽然工作又脏又累,但收入高了一些。此后,夏冬又陆续从事销售业务员、设计师等工作。

2004年,夏冬和朋友一起创办了建筑设计公司。刚开始因为资金紧张和业务范围不多,公司仅有夏冬和朋友两个人,经常通宵加班回不了家,最多时候足足有一个星期泡在公司。靠着挣一点钱买点设备,挣一点钱招聘一个设计师,公司慢慢成长起来。创业过程中,他暗下决心,如果有一天自己有能力时,一定要为社会做点事。

捕捉商机 回乡创业

一晃眼,夏冬在北京工作了15年,公司合作单位大部分都是高等院校,平常跟教授们沟通聊天,涉及健康养生话题也越来越多,这让他看到了巨大的市场潜力。

他计划将公司向健康产业转型,起初家人并不赞同。父母都是一辈子的农民,深知做好农业很难。经过深思熟虑,夏冬打定主意回乡做绿色产业,即使失

败,也算了却一个心愿。在当地政府的鼓励和支持下,夏冬回到老家彭加镇,修建生态农场,打造绿色、健康、有机、生态的农副产品。在产业转型过程中,他经历了很多坎坷,从流转土地到产品销售,对于他来说都是全新课题。凭着一直以来的吃苦耐劳精神,夏冬很快就打开了局面,贴着生态标签的水果不断输送到各大城市。为了回馈家乡人民的支持,夏冬更是全资为村里修建了一条水泥路和健身广场,农场也解决了当地土地荒废和留守人员就业问题。

借力电商 做强产业

一次偶然的机会,夏冬得知眉山正在打造“东坡味道”千亿产业,看到蓬勃发展的仁寿电商产业,他又看到了商机。在仁寿县政府的关心下,他建立600平方米的东坡味道·仁寿特产电商体验中心,围绕“立足仁寿·服务眉山·辐射全川·礼享全国”的愿景,满足线上、线下买家以及旅游者和本地居民的消费需求,更集仁寿县特产展销于一体。借助电子商务的东风,夏冬的销售市场更加广阔,生态农产品远销全国各地。2016年的“双十一”,夏冬的产品畅销近百万元。

短评:

敢于吃螃蟹一直是夏冬成功的法宝。惟改革者进,惟创新者强,惟改革者胜,不忘初心,立志创业,夏冬的创业“长征路”定会越走越远。

创业项目 瓷业制造

袁愈和 创业艰辛不放弃 让制瓷梦想照进现实

“今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,但绝大多数人都‘死’在明天晚上,看不到后天的太阳。”这是大多数人创业的真实写照。袁愈和为了儿时梦想,一直坚持再坚持,离自己的梦想越来越近。

吃苦耐劳 提升“内功”

1987年,由于兄弟姐妹多,16岁的袁愈和像当地的农村青年一样外出打工。从农村来的孩子,有着一股拼劲,第一次接触陶瓷,他就喜欢上了陶瓷。从最底层开始做起,从学徒到熟练工人,再到班长,他开始系统学习陶瓷制作。这一干就是18年。

掌握了熟练制陶技术,袁愈和开始有了自己的想法。2007年,他创立瓷业有限公司,准备运用自己近20年掌握的技术大干一场,使传统工艺在新的竞争中绽放光彩。

创业初始 困难重重

创业初期,袁愈和选择了与几个朋友合作创业,不料合伙生意逐渐暴露其弱点,让原本走上正轨的公司面临解散。

经过再三思考,袁愈和决定买下其他股权独家经营。他四处筹措资金,甚至用住房向银行抵押贷款,慢慢度过了最艰难的一年。2010年,公司步入轨

道,在业界也有了一定的口碑。在不断的竞争中,他明白公司要立于不败之地,就要始终保持核心竞争力。他更加注重质量,更加看重产品造型,做到人无我有、人有我优,并从沿海引进一批设计人才,重点创新造型图案。

雨后彩虹 坚持到底

付出总有回报,2013年底,首批骨瓷获得巨大成功,市场反响巨大,2014年作为仁寿县唯一参展企业受到四川旅博会邀请。每年省、市旅游局邀请他们参加各种比赛,均获得了不少名次,先后获得仁寿县“十佳旅游特色产品”“守合同重信用企业”等称号。

经过多年发展,公司拥有员工110人,其中创新研发人员达10人。靠着产品的创新和品质,公司一直满负荷生产,满足来自省内外、东南亚地区的需求。中国瓷器之都景德镇的一些企业也多次来公司考察合作。

短评:

成功需要冒险精神以及谦逊、开放的心胸,时至今日,虽然市场前景良好,但是袁愈和丝毫不敢放松。市场瞬息万变,必须严格秉持初心,把好质量关,不求任何捷径,脚踏实地一步一个脚印。

彭山区GDP增速连续三年全市第一

本报讯(通讯员 刘树军)2月12日,记者从彭山区统计局获悉,2016年,彭山区GDP实现134.10亿元,按可比价计算,同比增长8.7%,增速名列全市第一。至此,该区GDP增速已连续三年名列全市第一。

据介绍,2016年,是彭山区确定的项目推进攻坚年、重大项目引进年、形象提升年。按照市委、市政府的要求,该区通过谋篇布局,抢抓天府新区发展机遇,围绕工业

强市、工业强区目标,坚持立足重大产业发展项目、重大招商引资项目、重大基础设施建设和新型城镇化建设;按照该区“四城”建设战略部署规划,积极抢抓“四大机遇”,始终保持专注发展定力,实现了全区经济稳中有进,稳中向好的发展态势,全面提升了投资软硬环境及综合竞争力,有效促进了产业结构升级和经济发展方式的转变,为经济快速发展奠定了坚实基础。

据了解,2016年,彭山区的地

区生产总值(GDP)实现134.10亿元,同比增长8.7%,增速继续领跑全市,连续三年全市第一。与此同时,还有7项主要经济指标取得了3个第一、3个第二、1个第三的好成绩。其中,全社会固定资产投资完成227.30亿元,增长14.1%,增速全市第一;地方一般公共预算收入15.12亿元,同比增长13.3%,增速全市第一;社会消费品零售总额48.39亿元,增长13.0%,增速全市第一。

丹棱县国有建设用地使用权挂牌出让公告

(丹公交告字[2017]03号)

5339.8㎡(约合8.01亩),商业用地,出让年限40年,起始价424.53万元,竞买保证金213万元。

申请人可于2017年2月14日至2017年3月15日,在眉山市公共资源交易网丹棱县分中心网站下载地块的挂牌文件。挂牌时间:2017年3月15日16:00。

挂牌出让地块的挂牌时间、详细资料和要求详见丹棱县公共资源交易网: http://www.msggzy.org.cn/danlingweb/ 联系电话:杨女士 028-37208575 眉山市公共资源交易网丹棱县分中心 二〇一七年二月十四日

眉山市公共资源交易中心彭山区分中心 国有建设用地使用权挂牌出让公告

眉彭资交挂告(2016-62)号

经眉山市彭山区人民政府批准,受眉山市国土资源局彭山区分局委托,眉山市公共资源交易中心彭山区分中心拟以挂牌方式出让2016(P)-62号地块的国有建设用地使用权。现将有关事项公告如下:

一、挂牌出让地块的基本情况和规划要求:

地块编号	宗地位置	面积(亩)	土地用途	出让年限	挂牌起始价(万元)	竞买保证金(万元)
2016(P)-62	观音镇	3	工业用地	50	69	14

出让地块面积以规划部门红线图为准,不影响成交价及价格有效性。

二、竞买人范围 中华人民共和国境内外法人、自然人和其他组织(法律另有规定除外)均可申请参加。申请人可以单独申请,也可以联合申请。

三、本次国有建设用地使用权挂牌出让,按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次挂牌出让工作由眉山市公共资源交易中心彭山区分中心具体组织实施。

五、本次挂牌出让的详细资料和要求,见挂牌出让文件。凡有意竞买者必须开通建设银行或农业银行网上账户,并在2017年2月14日至2017年3月14日登录眉山市公共资源交易网(http://www.msggzy.org.cn/pengshanweb/)进行

网上报名并通过网上银行缴纳保证金

确定竞得人。

七、本次国有建设用地使用权挂牌地点为眉山市公共资源交易中心彭山区分中心交易厅。

八、联系方式 眉山市公共资源交易中心彭山区分中心 张先生:028-37629891

眉山市公共资源交易中心彭山区分中心交易网: http://www.msggzy.org.cn/pengshanweb/

四川土地矿权交易信息网: http://www.sclr.gov.cn/portal/site/portal/sc/index.jsp

眉山市公共资源交易中心彭山区分中心

2017年2月14日