

返乡创业 筑梦精彩人生

就业是民生之本,创业是富民之源。今年自治区政府工作报告提出,坚持把就业作为最大的民生工程、民心工程,开展“就业创业促进年”活动,实施“创业宁夏”行动。为激发创业带动就业活力,宁夏持续政策发力,以“归巢热度”“头雁效应”“群雁活力”,助力返乡创业者办实业、兴产业、带就业,让他们在实现自身梦想的同时,不断释放创业带动就业“倍增效应”,赋能我区经济社会高质量发展。

记者手记

乡愁有归处 未来可期

本报记者 张晓芳

无论是放弃高薪回家乡办企业的马成亮,还是从繁华都市返回家乡养牛的王正龙,或是带动父老乡亲种植草莓致富的王伟,他们身上都充满了干事创业的激情。在宁夏,有着这样一批人,他们将理想融入时代,将事业和梦想“根植”家乡,他们的名字叫“返乡创业者”。

返乡创业者有企业家、大学生、退伍军人、农民工等,他们怀着对家乡的热爱和眷恋,带着资金、技术、项目、人脉和管理经验,返回宁夏创业创新天地,为经济社会发展注入了新的动能和活力。

如果说看得见山、望得见水的乡愁是创业者返乡的最初动力,那么好政策、好产业、好环境便是促使他们返乡创业的催化剂。建设社会主义现代化美丽新宁夏孕育着无限的机遇和希望,面对怀揣着乡愁乡情的返乡创业者,除了情怀“留人”,更需要有力度有温度的政策资金支持。持续优化营商环境,不断完善服务机制,帮助他们消除后顾之忧,从而真正留住他们的“心”,让这些爱家乡回家乡留家乡的返乡创业者,能够在家乡的广阔天地里大施所能、大展才华、大有所为,让这份珍贵的“乡愁”反哺家乡“美好发展”,鼓舞和带动更多的宁夏人担当起建设家乡的使命。相信随着各类人才力量的回归汇聚,宁夏未来可期。



马成亮在消毒餐具工作车间查看设备运转情况。

马成亮:

“放心碗”成就大梦想

做规划、谈项目、看设备、忙生产……最近,宁夏濯清莲餐具消毒公司负责人马成亮忙得不亦乐乎,“我觉得我的付出是值得的,家乡给我搭建了‘筑梦’平台,我对未来充满了希望。”

今年33岁的马成亮说,回到家乡创业,是他热爱这片土地的方式。2011年,大学毕业后,马成亮应聘到杭州苏宁电器。“虽然江浙一带经济发达、收入高,但我还是眷恋家乡的这一方水土。”2014年,马成亮毅然决然辞去高薪工作回到宁夏,应聘担任四川长虹电器股份有限公司银川分公司固原办事处负责人。

“2016年年底,我进入了职场迷茫期,虽然我在公司业绩突出,但似乎很难再有更大的突破。我想有更大的发展和挑战,做一个搭建平台的人,去尝试更多的社会角色。”离职后,马成亮考察市场时发现,固原市大小餐厅对消毒餐具需求量大,但当时固原市只有一家餐具消毒公司,规模比较小,安全卫生方面也不尽如人意。经过反复调研和仔细思量后,马成亮觉得,固原市的消毒餐具市场大有可为。2017年2月,他拿出全部积蓄,又向家人朋友借了些钱,买了一套二手消毒餐具生产线,满怀激情地投入到自主创业中。

“我们公司消毒

本报记者 张涛 文/图

餐具的商标是‘濯清莲’,这个词来源于周敦颐的《陋室铭》,‘濯清莲而不妖’,我想借‘濯清莲’来展现我们的消毒餐具纤尘不染、干净卫生。”当年10月,这条生产线已经远远无法满足生产需求,亟需更新设备,但资金从哪里来,让马成亮犯了难。“在我创业最关键时刻,是家乡给予了我支持和帮助。”马成亮说,2018年,他向原州区就业局咨询创业政策时,工作人员告诉他,可以申请创业贷款。马成亮提交了贷款所需材料后,很快便获得50万元的创业贷款。

创业的道路没有一帆风顺。2020年,就在马成亮再次贷款30万元准备大干一场的时候,遇上了疫情。在疫情3年中,餐饮业遭受了巨大的打击,马成亮的餐具消毒公司也受到影响。“最困难的时候,员工的工资都发不出来。”马成亮说,信心比黄金更重要,越是艰难的时候,越要坚定信念。凭着这份坚信和执着,马成亮和他的公司扛过了3年困难时期。新年伊始,公司经营全面翻盘,日均生产餐具6000多套,高峰期达1万多套,市场需求持续走高,业务扩展到同心、涇源、西吉、隆德等县,每月公司净盈利3万元到5万元。

“公司经营稳定后,我打算再扩建一条生产线。”马成亮说,“回乡创业,是我这一生最成功的选择。家乡的土壤需要有人来耕耘,家乡的未来需要有人来打拼,我要做那个回家乡打拚耕耘的人,为家乡高质量发展展尽绵薄之力。”

李俊平:

走过无数“不可能”

电话响个不停,订单源源不断,热闹的市场又回来了。

作为宁夏杞浓枸杞产业股份有限公司负责人,李俊平分析市场后果断决定转战线上,这个干脆劲儿很有军人范儿。

入伍14年,军人的坚毅果敢刻在骨子里。在部队做炊事员时,李俊平做得一手好菜,他在一行肯钻研,爱琢磨,推陈出新的菜品让很多战友至今念念不忘。复员回到家乡宁夏,身份变了,技术没丢。经过反复试验,李俊平用地道的中宁枸杞做原料,开发出了便于携带又营养丰富的枸杞果糕系列产品。

产品研发他是专家,市场推广却是“小白”。企业成立之初,李俊平背着产品“扫街”,一家店挨着一家店进,一遍又一遍做推介。20年前,枸杞果糕还是市场上闻所未闻的新鲜物,愿意“试吃螃蟹”的商家寥寥无几。一次,在银川市兴庆区解放西路一家宁夏特产店,李俊平自己记得踏进去过几次,直到被店主骂了出来。

靠着过硬的产品质量,李俊平逐渐打开了销路,枸杞果糕及几十种系列产品不仅走进了宁夏各大超市,还摆在了旅游景区、车站、机场的宁夏特产货架上,成了往来游客喜爱的伴手礼。企业越做越大,李俊平用自己的方式回报社会。在中宁县舟塔乡建立了枸杞农业合作社,与1000多名农户签订枸杞种植协议,以高于市场价20%的价格收购枸杞;先后投资350余万元培养技术人才;安排近百名大学生实习就业;安排退伍军人及军嫂就业100余人次;为宁夏南部

山区、贫困学校捐款70余万元……

疫情期间,李俊平捐款捐助助力抗疫,捐赠金额达30余万元。他还积极参加志愿服务活动,曾在社区卡点值守,30多个日夜不曾回家。果断、务实、坚毅、不服输,李俊平把部队“馈赠”的品质贯穿到企业发展的全过程。2020年,受疫情影响,产品线下销售不景气,李俊平决定开拓线上市场,通过直播卖货。

李俊平打小性格内向,见生人说话都紧张,在直播间里面对镜头要怎么开口?他犹豫了一周,终于鼓起勇气开直播,时间选在了凌晨1时。本想趁没人关注的时候练练胆,谁料开播不久,就进来了两三个“网友”,定睛一看,竟然是老战友。李俊平一紧张,把镜头扭向天花板。直播间里,几个战友对着天花板聊了一夜。

战友的鼓励让他坚定了信心,让他把“不可能”再一次变为“可能”。此后,新手主播一路“狂飙”,创造“奇迹”:单次直播吸粉超过6万人,销售额突破7万元;线上销售额占销售总额的40%。

春到冰融,一派生机。

年初,李俊平就敏锐地觉察到市场回暖,他正加大生产,向着新的目标,前进。

本报记者 秦磊 文/图



李俊平介绍企业研发的新品。

王伟:

“莓”好生活开启致富路

2月18日,在宁夏农垦平吉堡生态庄园草莓种植基地,一颗颗红红的小草莓像盏盏小灯笼似的挂在茎上。

“能种出这么颜值高、口感好的草莓,离不开专业的种植栽培技术。”引进种植“红颜”草莓的宁夏思博瑞生态农业科技有限公司负责人王伟向前来观摩学习草莓种植技术的客商介绍。

说起“红颜”草莓,王伟心中积淀着一份深厚的感情。

2019年,听说家乡青铜峡市邵岗镇同乐村建起了蔬菜大棚,王伟心中萌生了创业的想法。“我热爱农业、热爱土地,我想通过自己在学校所学的专业知识,以及工作中积累的经验,加入乡村振兴中,为家乡发展注入新活力。”王伟毅然辞去稳定工作,回到同乐村,承包了两栋温棚,开始种植“红颜”草莓。他凭借着之前学习的相关专业知识,采用秸秆还田、有机培肥等方法进行土壤改良。9月初,顺利地完成了草莓定植,采用纯净水浇灌、蜜蜂授粉、



王伟在棚里采摘草莓。(图片由受访者提供)

物理杀菌、生物防虫、有机培土等技术。经过精心培育,他种植的草莓品质得到了客户的一致好评,当年一季草莓的销售额达10万余元。

看到王伟种植的草莓品质高,收入高,同乐村村民也想跟着他种植草莓。2021年,经过同乐村村委会研究,王伟接手了同乐村设施园区的管理工作。针对种植户存在种植技术欠缺、经营思路不成熟、后勤保障不完善等问题,王伟联手有关部门对园区里的112栋温棚进行升级改造,还协调专家定期到现场或通过微信群,对农户遇到的技术问题进行现场指导,村民们的种植信心足了。王伟又成立同乐源家庭农场,吸纳种植户抱团取暖、统一经营。

2022年7月,王伟在宁夏农垦平吉堡生态庄园承包了5栋温棚扩大草莓种植规模。“银川市民想来这里采摘,只需20分钟左右的车程即可到达。打开销路后,将现有成熟的种植模式在同乐村进行‘复制粘贴’,带领大家一起致富。”2022年12月中旬,平吉堡基地“红颜”草莓上市以来,团购、配送和上门采摘的订单和市民络绎不绝。

“我希望通过自己的努力,能带动家乡的父亲乡亲们一起做好设施农业。希望更多的年轻人能够回到农村发展农业,为乡村振兴增添力量。”王伟说。

本报记者 周昕

鲁锡宁:

怀揣梦想勇毅前行

鲁锡宁人生的转折点从返乡创业开始。在此之前,他是天之骄子,高学历、高薪资、高职位。在此之后,他成了创业路上的一名“小白”,无经验、无资金、无资源。

2009年,通信工程专业硕士研究生毕业后,鲁锡宁进入广州一家外企工作,年收入近30万元。但家乡一直是他魂牵梦萦的地方。2014年,他带着发达地区丰富的通信网络工作经验回到了宁夏,成为一家通信公司的技术总监。

“工作时间久了之后,感觉朝九晚五的上班生活有点平淡。我过着平凡的生活却不甘平凡,就想尝试创业,挑战一下自己。”创业念头被点燃,鲁锡宁不顾亲朋好友劝阻,迫不及待地辞了工作,投入到创业进程中。2019年,全联互通(宁夏)科技有限公司成立,主营业务是通过物联网打造智能酒店,帮助酒店降本增效。

“刚开始创业的时候,我踌躇满志,不断招人,不断扩大公司规模,总觉得自己的项目很快会大获成功。然而现实却给我上了沉重的一课。”鲁锡宁说。

公司成立半年后,新冠肺炎疫情暴发。“因为没有行业经验,前期签约的客户交付做得一塌糊涂。前期招的人过多,日常运营的负担日益凸显;业务逻辑不清晰,实际运营中爆发出很多隐性成本,导致项目亏损。不到半年,我们自筹的近300万资金已经消耗殆尽,公司面临破产的境地。”

“很多想要放弃,但现实又逼迫自己必须咬牙坚持,公司的成本需要降低,客户的问题需要解决。”鲁锡宁收拾好心情重新出发,他开始

吸取前面失败的教训。团队臃肿,精简成员;业务线条太长,砍掉一切不擅长的业务;降本增效,亲自下场跑业务。

2020年,鲁锡宁经过不懈努力,拿到了8份合同,营业额接近100万元。2021年,他签约了9家客户,其中包括五星级酒店和高端月子会所,营业额超过200万元。

凭借过硬的专业交付和产品,鲁锡宁的公司在宁夏智能化酒店领域占领了一席之地。“目前我们在全区有30多家签约酒店,除了做好智能酒店的业务外,今年我们又涉足了新领域,研发了节能减排的物联网方案,已与客户进行了前期沟通,一切都在向利好的方向发展。”鲁锡宁说。

“近几年,政府有关部门和入驻的创业园区给我们提供了很多的支持和服务,让我们企业得以轻装上阵。”2020年,鲁锡宁的公司享受社保免征11个月,节省成本4万余元。2021年享受园区物业费免征3个月,节省成本1万余元;2022年免费参加创业局组织的创业培训,减免学费4000余元。2022年享受缓交社保费用,减轻了企业运营压力。

鲁锡宁说,虽然创业还未成功,未来的一切仍是未知,但他仍会怀揣梦想,勇毅前行。

本报记者 智慧 文/图



每天9时,鲁锡宁在公司开始一天的忙碌。

王正龙:

返乡做“牛倌”引乡邻致富

初见王正龙时,他正在自家牛棚里忙着打扫棚圈、拉草喂牛。

谁能想到,眼前这个朴实能干的80后小伙曾在浙江省义乌市做外贸工作,生意红红火火。但得知家乡这些年经过不断发展,创业机会多,王正龙动心了。

2015年,王正龙经过再三考虑,毅然决定从繁华的都市返回家乡——同心县韦州镇养牛。当时,他的返乡决定让亲朋好友议论纷纷,“王正龙不好好在大城市做生意挣钱却回农村养牛,是不是脑子有问题!”年老的父母更是想不通。

“每个人都有自己的价值追求,我非常清楚自己想做什么,心里也制定了奋斗目标。”说起当时的决定,王正龙记忆犹新。筹资、平地、搭棚……王正龙利用自家的老院子,建起了2500平方米的牛棚,购进了75头牛。

尽管在养牛前,王正龙做了不少“功课”,但刚开始实践时,他仍然显得手忙脚乱:给牛增膘,他不停打问饲料配方;牛犊难产,他四处寻医问药。每天守在牛棚前,王正龙深刻体会到了当“牛倌”



王正龙打扫棚圈。

的艰难。

“刚开始,由于缺乏技术和经验,牛经常生病或难产,两年间大大小小死了70头牛,没挣上钱还赔了不少钱。”王正龙说。

没技术、不专业,王正龙发现养牛并不简单,他决定从零做起,虚心学习。不懂养殖和疾病防治知识,他就把养牛的书买回来自学;没有专业技术人员指导,他就去请教兽医、专家、能人,不断积累经验。

经过几年的不断摸索实践,终于掌握了科学养牛方法,王正龙的养殖场逐渐步入正轨。

2019年,享受到创业政策扶持,王正龙扩大养殖规模,购进基础母牛100头、肉牛200头。

“市场上牛肉价格稳定,养牛非常有潜力。”目前,王正龙养牛规模达580头,年可实现140余万元利润,直接带动50余户乡邻共同发“牛财”。“等资金再充足一点后,我准备再扩大养殖场,走规模化、标准化养殖道路,带领更多的乡亲们一起养牛致富增收。”王正龙充满信心地说。

“我当初在银川上学时,每学期325元的学费都是亲人们帮衬的;赵义乌打拚时的378元路费,是家人和同学凑齐的……”在王正龙的心里,这点点滴滴的恩情让他永远难忘。

“在外发展空间,回家创业心更安。”对于未来,王正龙眼中满是希望。

本报记者 马照刚 文/图