



黄冈前三季度打出组合拳引得“凤还巢”

新增返乡创业市场主体同比翻番

湖北日报讯（记者刘毅、通讯员梁盼）10月25日的清晨，游客的喧嚣打破了红安县尾斗山山顶民宿的宁静，返乡创业的“90后”马岁月已经忙得不亦乐乎。

返乡创业工作是黄冈的“一号工程”。今年，该市印发《全市返乡创业重点任务清单》，明确责任分工和解决路径，精准破解土地、人才、资金等要素瓶颈，形成全市上下协同发力的良好格局。前三个季度，全市新增返乡创业市场主体1.54万个，同比增长114%。

黄冈立足产业基础和资源禀赋，科学谋划1248个“小快灵”创业项目，盘活闲置厂房15.9万平方米、农村资源资产

1087笔，有效降低创业成本，构建起“县有集聚园、镇有孵化器、村有家庭坊”的梯次平台格局。推动11个省级返乡创业示范园标准化建设，目前已入驻企业563家，完成产值231.7亿元，利税8.64亿元。

为提升创业者技能，黄冈围绕“技能赋能创业”，量身定制“技能+创业”“劳务品牌+创业”等特色课程，重点打造“蕲春艾灸师”“英山茶艺师”等劳务品牌，累计开展定制化培训2.61万人次。

在服务效能提升方面，黄冈建立健全县、乡、村三级创业服务网络，在127个乡镇实现返乡创业服务窗口全覆盖，配备

联络专员3509名，推动19项创业事项“一窗通办”。同时，积极开展乡情恳谈、政策推介、创业大赛等活动222场，组织线上线下招聘251场，成功帮助1.78万人实现“家门口”就业。

政策保障是激发返乡创业热情的关键。黄冈发布“六贴一惠”“贷扶返降奖”等12项政策组合包，覆盖资金支持、场地保障等多方面。为缓解创业资金难，该市发放创业担保贷款4866笔合计15.8亿元，支持2.49万家市场主体，兑现创业补贴、社保补贴及降费2.17亿元，为创业者减负赋能。新推出科技型企业知识价值信用贷、试点“两农”信用价值贷，169家科技企业、119名农业经营者首次获批贷款。

英山丰昇农产品开发有限公司总经理王维 一年卖出地标产品超两亿元

文/图 湖北日报全媒记者 刘毅 通讯员 吴滕钰

“自古十方九苓，这款固体饮料的主要成分，就是从英山茯苓中提取的多糖，功效明显，家人们千万不要错过！”10月22日，英山县丰昇农产品开发有限公司的直播间里一派忙碌，总经理王维亲自出境，“叮铃铃”的下单提示音不断。楼下，生产车间里12条生产线全部满产。现在，公司每天发货超万单，年销售额突破2亿元。

其实，这已经是王维的第二次返乡创业。

2018年，他从武汉纺织大学毕业后，回乡开办民宿，后来又在红山镇金家墩村流转数百亩土地种植艾草、生产艾条，通过拍摄短视频在网络平台推销。

近年来，蕲艾行业飞速发展。2021年，王维来到蕲春，成立湖北蕲艾严选供应链有限公司，主攻直播电商，年销售额突破1亿元。

虽然干得风生水起，王维却始终有个心结。“苍术、茯苓……我们不能把英山的这些地理标志产品也像蕲艾一样做大呢？”他开始小批量地试制苍术灸贴等产品，市场反响不错，但在别人的地盘上吆喝自己的东西，总让王维觉得放不开手脚。

2024年8月，在英山的盛情邀约下，王维二次回乡创业，与英山国投、金家墩村强村公司三方合资成立丰昇公司。在英山现代农业产业园，直播间、生产基地已经提前装修好，他可以大展拳脚。

“地标产品要发展好，必须开发高附加值新品，否则收购价起不来，农民就不愿种，产业只会萎缩。”王维拿起一盒“茯苓东来”水溶性茯苓精华固体饮料说，“这款产品就是成功的案例。”

英山是全国茯苓道地主产区，年产量约1.7万吨，入选“十大楚药”。多年以来，都是简单加工成丁、片、粉，作为原料销售。也有企业尝试委托对外加工，将茯苓提取物做成高端饮品，但销路不畅。

“以地标作为卖点，只能吸引潜在顾客。但想要让他们下单，需要实实在在的功效和高性价比，二者缺一不可。”王维道出经过多年思考和实践得出结论。

为此，他和政府相关部门先后8次登门拜访华中农业大学黄文教授。她主导的“深度开发茯苓大健康产品”国家课题，攻克茯苓多糖提取技术难关，其水溶性超过80%，人体吸收效率比传统茯苓粉提高100倍以上。由于没有合适的产品转化，这项技术一直未能落地。

“你只管生产，最难的销售我帮你搞定。”王维用满满的诚意打消了黄教授的顾虑。最终，黄教授同意在英山投资建厂，并将提取物产品全部交由丰昇公司包销。

吸取同行失败的教训，王维对产品研发也投入很大精力。原来用水剂，成本高，还要添加防腐剂，现在他们改为粉剂，用小袋分装，而且全部在英山生产。通过对供应链的不断优化，同样的功效，其销售价格降到原来的十分之一。

王维介绍，这款精华固体饮料从4月份推出以来，很快



王维在直播间推销产品。

成为爆款，每月卖出超10万盒，且复购率高，目前产值已突破2500万元。现在，王维不断推出苍术灸贴、眼罩、茯苓养生面等新产品，英山地标产品在直播市场的名气越来越大。

湖北龙茂革业股份有限公司总经理桂攀 用股权吸纳技术骨干为利益共同体

文/图 湖北日报全媒记者 刘毅 通讯员 梁文治

“你看，这位车间主管就是我们的新股东。现在，内部管理我操心少多了。”10月20日，在位于武穴坪镇的湖北龙茂革业股份有限公司车间，总经理桂攀向湖北日报全媒记者介绍，“自从把广东管理模式带回武穴，再加上新增产能，我们的公司实现快速发展，年产值已经突破了2亿元。”

2006年大学毕业后，桂攀和丈夫叶勤茂双双南下广东求职。经过3年打拼，夫妻俩迅速摸清门道，走上创业之路。2009年，他们成立东莞市锦繁塑胶有限公司，主要生产塑胶原材料及半成品。叶勤茂负责技术研发和市场开拓，桂攀负责内部管理，两人合作无间，企业蒸蒸日上。因为产品质量可靠，积攒了一批忠实客户。

看到国产新能源汽车、箱包等行业的迅速增长，桂攀和丈夫敏锐发现PVC人造革市场的潜力巨大。但是，这个产品利润并不高，想在消费电子等产业发达的东莞增资扩产，投入大、风险也大。这时，一个机遇摆到他们面前。

在他们老家武穴市龙坪镇，有一家生产PVC证件革的楚威日塑公司，曾经非常红火，后因产品线单一、市场萎缩，已经破产多年，厂房机器闲置，工人流散。2018年，在武穴市招商引资政策的吸引下，叶勤茂和桂攀毅然决定返乡创业，成立龙茂革业，注资盘活楚威日塑。

调试优化设备，请回工人，开拓新客户……曾经破败的厂房里，又响起机器运转声。2020年，夫妻俩决定追加投资1200万元，新建一条更先进的人造革压延线。这时，困难却

不期而来。

“缺工缺得厉害，根本招不到人。”桂攀说，武穴的技术工人没有沿海多，再加上企业创立时间短，没名气，产线安装好了，却招不到足够的工人。“没办法，我先生都只能亲自来上线开机器。”

最终，凭借有竞争力的薪资和持续满产的经营状况，公司在用人市场上的口碑越来越好，挺过最困难的时候。

“对于制造企业来说，没有稳定的用工，就没有稳定的产出。”桂攀决定把广东先进的企业文化和有人情味的管理方式也引回家乡。

公司定期组织篮球赛、拔河赛，节假日带着员工搞团建。每个月的18号，都会为出生于当月的员工一起过生日，大家许愿望、吹蜡烛、吃蛋糕。一位从农村来的老员工拉着桂攀的手，热泪盈眶：“我活了50岁，在公司才第一次过生日。”

2024年，随着业务发展，夫妻俩决定购置70亩土地，再投资数千万元建设新厂。同时，他们主动把十余位车间主管、生产班长和技术骨干召集在一起，向他们提出低价入股方案。最终，有一半的骨干决定出资成为新股东。

“在广东，老板采取股权激励方式，将技术骨干吸纳为利益共同体很常见，但在武穴还很少。”桂攀说，将产业转移回内地，不仅要转移机器和业务，还要把先进的管理方式带回来。事实证明，新股东们的主人翁意识大大增强，都愿意留下来踏踏实实干制造。

现在，龙茂革业已经开发出汽车革、家私革、箱包革和装



桂攀正在细心地检查产品质量。

饰革四大类数百种产品，成为“比亚迪汽车”“全友家私”等知名品牌的供应商。

湖北融昇互联网科技有限公司负责人龙志泉 用“孝顺金”等暖心福利激活人才引擎

文/图 湖北日报全媒记者 刘毅 通讯员 付海洋 刘名作

10月22日早上，深秋的阳光洒在黄州区东坡外滩，何迪迈着急快的步伐，来到公司上班。3年前，他还是黄冈科技职业技术学院汽修专业的一名大专生，现在，他已经是湖北融昇互联网科技有限公司的主管，年收入超过20万元，实现了买车梦。“能在家门口就业，还有这么好的收入，真要感谢带着我们创业的李志泉老总。”他说。

2022年3月8日，在黄州区摩尔城，融昇科技正式开张。这是一家以互联网推广为主要业务，由3名从武汉返乡创业的黄冈学子共同成立的公司，李志泉是其中之一。

“之前我们在武汉打工，做的就是互联网推广，但辛苦一年下来，挣不到什么钱，有时还要倒贴。”在李志泉看来，互联网时代通过微信等社交媒体实现精准推送广告信息，是很有潜力的细分领域，但为什么自己就职的武汉公司举步维艰？他和尹伟、欧阳泽文两位高中同学一合计，决定返回家乡创业。

然而，创业并没有他们想象的那么容易。公司业务开拓困难，特别是团队建设很不顺利，第一年招聘10个员工，走了9个。

“我们都没有做过公司管理，只能努力学习。”创业很艰难，但由于占有地利人和，李志泉他们很快得到黄冈本土企业家的无私帮助。黄冈知名餐饮企业德尔夫公司负责人曾

德福，就曾多次对他们进行业务指导。

互联网推广属于这一行业里的窄赛道，李志泉三人不是计算机专业出身，不掌握核心技术，也没有强大的开发能力。“我们想明白了，要在这一行取得成功，关键是做到低成本、高效率，提升员工的主观能动性，打造一支高效团队。”李志泉说，经过反复讨论，他们调整创业心态，由追逐利润转向激励团队，出台一系列人性化的管理措施。

2023年，融昇科技实现全员全额缴纳社保；2024年，公司推出购房购车专项补贴；进入2025年，一项暖心的制度正式落地——每月向员工父母发放200元“孝顺金”，让感恩延伸至家庭。还有每月的团建，每年的带薪休假，公司在福利待遇上投入越来越大。

李志泉作为企业负责人，在工作上也是身先士卒。不仅每天第一个来，最后一个走，更在开拓业务、服务客户上作出表率。与此同时，黄州区人社局等部门也及时伸出援手，向他们提供创业补贴和社保补贴，帮助召开专项招聘会，了解企业燃眉之急。

“当老板的目的由‘利己’转向‘利他’后，员工一定会有感知，并给予回报。”李志泉列出近几年公司业绩：2022年营收290万，2023年跃升至480万，2024年达到590万，今年有望突破1000万。公司迁入新址，员工平均月薪过万，像何迪这样的年轻人也迅速成长为部门主管，融昇科技一片欣欣向荣。



李志泉在培训员工。

从被动响应迈向主动防控 被投诉企业为居民区 装上“空气电子眼”

湖北日报讯（记者刘毅、通讯员黄志胜、桂炎炉）近日，武穴市田家镇街道办事处盘塘社区田凹垸的居民迎来一桩喜事，一套崭新的废气在线监测设备在村委会门口安装到位并投入使用。让居民感到意外的是，该设备出资方是他们曾经投诉的“冤家”——华新环境工程（武穴）有限公司。

此前，田凹垸有部分居民投诉，偶尔会闻到来自华新环境公司的异味。街道办事处和黄冈市生态环境局武穴市分局开展联合调查，借助无人机巡航与人工实地排查，迅速锁定异味来源，原来是垃圾装载机转运过程中产生的废气。

华新环境公司作为一家年处置工业固废和生活垃圾达22万吨的环保企业，对环保指标一直把控比较严格。针对该问题，企业在黄冈市生态环境局武穴市分局的帮助下制定整改方案，除了进一步升级运输和处理过程中的负压收集和生物除臭装置，从源头降低异味排放外，还主动出资在居民区安装在线监测设备。

这套被称为“空气电子眼”的系统，可实时监测氮氧化物、硫化氢及臭气浓度等多项指标，数据全程公开、随时可查，“一旦出现指标超标，系统将立即触发预警，生态环境执法部门可迅速启动溯源和处置机制，实现‘即超即知、快响快处’。”技术人员介绍。

不仅如此，华新环境公司还举办环保工厂公众开放日活动，邀请村民“环保监督小组”到场参观交流，解答群众疑问。黄冈市生态环境局武穴市分局表示，这一系列举措，标志着该市生态环境治理理念从以往的“被动响应”，更多迈向“主动防控”。

罗田法院 服务大财政体系建设 助力盘活闲置资产2.1亿元

湖北日报讯（记者曹雯、通讯员石磊、万博）“真没想到，曾经的闲置资产，如今成了罗田文旅新地标！”站在全新开业的建国·璞隐酒店门前，罗田县国投集团旅投公司总经理刘定感慨万分。今年10月1日，这家按四星级标准打造的高端酒店正式迎客，而其前身，正是停滞多年的“天堂人间”酒店。

这一转变，源于罗田法院创新推进的“司法服务大财政体系对接联动机制”。今年以来，在法院多次协调下，县国投集团通过司法拍卖以2330万元成功收购该资产。“从资金对接到手续办理，法院全程保驾护航，让国有资产在盘活中保值增值。”刘定说。

这正是罗田法院以司法智慧优化营商环境的一个生动缩影。近年来，该院将法治化营商环境建设作为“一把手”工程，精准对接企业急难愁盼。通过深化“三站三全”服务，商事共享法庭调解案件326件，为12家危困企业提供重整支持，助力153家企业完成信用修复。同时，打通资产处置通道，引导国资参与盘活闲置资产，对破产案件实行“一案一专班”，推动资源转化为发展动能。

2025年，该院申报的司法财政联动机制改革成功入选省级试点，通过“政府牵头、法院指导、部门协同”新模式，为企业资金纾困、资产处置等方面打通了关键通道。

在正光药业破产重整案中，这一机制的效能得到充分体现。面对巨额债务和复杂债权关系，法院主持召开府院联动推进会80余次，最终引入国有资本完成重整，使该县中药生产龙头企业重获新生，保住了国字号GMP、GAP认证品牌。通过府院联动与国资兜底收购，南方家具公司破产案成功盘活350亩优质土地。

“我们着力将‘调、判、执、破’等司法手段，转化为服务发展的司法动能。”罗田县人民法院民二庭庭长丁俊介绍，通过深化府院联动，已累计盘活闲置资产2.1亿元，助力新上企业6家，带动就业200余人，实现税收近3000万元，有效盘活了“僵尸企业”闲置资产。



罗田法院走访调研改造中的建国·璞隐酒店建设情况。（受访单位供图）