

恳谈会开始前 这位楚商敲定回乡投资

湖北日报全媒体记者 周鹏 通讯员 刘康 陈攀

2月18日,大年初二。当大多数人还沉浸在走亲访友的喜庆中时,鄂州市鄂城区的一场乡情恳谈会,把100多名从北上广深赶回来的鄂城楚商围坐在一起。乡音未改,热忱依旧,大家聊的是家乡的变化,谈的是发展的机遇。

恳谈会快要开始了,一个抱着文件夹的年轻身影,还在人群中穿梭。她是鄂城区招商与投资促进中心主任汤晓,一名90后的“招商人”。只见她快步走到上海鄂州商会会长魏道兵跟前,递上一份协议。

魏道兵接过文件,没有多寒暄,关切地问:“厂房建得怎么样了?”汤晓把最新进展一说,他点点头,随即掏出笔,在协议上签下了自己的名字。就这样,一个投资1.2亿元的北斗AI智能终端研发制造基地项目,敲定了。

这个项目不小,要建研发中心、8条生产线,还有展示区和城市会客厅,未来要打造成北斗导航领域的智能制造标杆。说起来,魏道兵和家乡的缘分早就种下了。这几年,他带着商会的伙伴们回来考察了好多回,前前后后促成了17个项目签约,有9个已经建成,投资额超过20个亿。前年落地的海神机器人项目,如今也已经量产。

“我们看了不少地方,家乡对咱们楚商越来越重视,这营商环境,那是没得说。”魏道兵的语气里,透着对家乡的信任。这份信任,是实打实干出来的。就拿他这次选的厂房来说,最初看的那几处,总有些不尽如人意。区里的招商干部没二话,陪着企业四处跑,一起想办法。正好,区里借着人工智能的东风,在连接光谷和花湖机场的主干道——吴楚大道

旁边,规划建设一个数字经济产业园。魏道兵他们一合计,觉得这个地方有奔头,当即决定落户,成了园区的首家“住户”。

更让魏道兵感到踏实的,是“鄂城速度”。这个占地350亩的产业园,去年8月才动工一期,不到半年时间,17栋厂房里,有7栋已经封顶,正在装修。他看中的那栋楼,也在其中。汤晓告诉他,按这进度,今年5月就能交付使用。魏道兵听后,二话不说,欣然签字。

恳谈会上,其他楚商也打开了话匣子。北京鄂州商会的龚兵感慨,家乡的变化,大到花湖机场新开了哪条国际航线,小到哪条断头路打通了、哪个老小区变了样,他们都看在眼里,喜在心头。两年里,北京商会也牵线搭桥,促成了7家企业回乡,投资同样超过20亿元。

从南方回来的方小朋,更是用亲身经历给家乡“代言”。2022年他回乡创办鸣鸥电子科技,当年3月就租房投产,新厂房也同步开工,从动工到搬进去,只用了一年多。现在4条生产线日产能过万个,产品通过家门口的花湖机场出海,2024年出口额做到了600万美元。“出门就是机场,速度不比沿海慢,运输成本和通关时间反倒省了不少。鄂州营商环境,绝对是一流的。”他自信地说。

2025年,鄂城区收获了一张不错的成绩单:开工省市重大项目128个,新签约亿元以上项目108个,GDP突破660亿,入选全国科技创新百强区,在中部百强区的位次也跃升到了第34名。恳谈会上,区委书记夏鑫的一番话,说得大伙心里热乎:“今年是‘十五五’的开局之年,大家通过座谈会、网络给我们提了60多条建议,帮着谋划了300多个重大项目。这些智慧和建设,就是一场及时雨,一定会浇灌出鄂城发展的万千气象。”



春节期间,武汉市蔡甸、江汉、黄陂、江夏等地抢抓楚商回乡过年的契机,纷纷搭台恳谈,一批优质项目集中签约落地,总投资超80亿元。图为江汉区举办“归贺贺岁 共商未来”楚商回乡新春交流会,政企围坐一堂,共叙桑梓情、共谋新发展。(湖北日报通讯员 梁飞燕 摄)

外地游客慕名打卡“山咖咖”

湖北日报全媒体记者 王际凯 通讯员 胡芸

“今年春节‘偷懒’歇了两天,没想到好多客人打电话来问情况。这不,我们大年初二就开门了。”2月19日,正月初三一大早,宜昌市点军区点军街牛扎坪村的“山咖咖”咖啡馆里,张妮丽已经忙活起来。

她对湖北日报全媒体记者说:“昨天从上午10点到晚上8点,陆陆续续来了70多名客人。有宜昌本地的,也有在外地工作回来过年的,大部分是熟客。”

牛扎坪村位于葛洲坝上游、西陵峡南岸,有“坝上第一村”之称,是“中国美丽休闲乡村”。张妮丽今年44岁,是宜昌市点军区人,早年学习国画。2007年,她和丈夫一起回到家乡创业做陶艺,之后在牛扎坪村斥资1000多万元建起陶艺工作室,承接一些研学项目。

2024年,在朋友的建议下,张妮丽外出考察学习,将陶艺展厅改造为咖啡馆,开起牛扎坪村的第一家“村咖”。

在小山村里开咖啡馆,张妮丽坦言,一开始心里没底。没想到,许多游客听说村里有家咖啡馆,纷纷前来体验。与此同时,点军区妇联和牛扎坪村“两委”伸出援手。张妮丽说:“村里为了推广我的咖啡馆,免费给我们制作安装了指示牌,还在网络平台上帮忙宣传。点军区妇联在帮忙宣传的同时,还发挥女企业家协会的作用,开展互帮互助。”

随着咖啡馆的名气越来越大,许多外地游客慕名前来打卡。“去年春节,几位来自东北的游客,专程来到咖啡馆打卡。”张妮丽介绍,通过在抖音、小红书、微信等平台推广,“山咖咖”的粉丝达到2万多名。

2025年春节,不打烊的“山咖咖”咖啡馆迎来许多外地游客。今年歇业两天,许多熟客有些“不习惯”,纷纷询问恢复营业时间。

张妮丽介绍,虽然是一家“村咖”,她对咖啡的品质管控甚至超过了城市里的品牌咖啡馆。从咖啡豆的选择、烘焙,到咖啡的调制,她都是亲力亲为。

随着“山咖咖”的火爆,牛扎坪村又开起六七家“村咖”。张妮丽说:“接下来,我们还准备建造书院、研学宿舍,拓展工作室,把这个‘山窝窝’打造成艺术家交流的空间、城里人休闲的场所。”



张妮丽(左)指导店员调制咖啡。(受访者供图)

工厂搬回钟祥 62名工人跟着回家



亿晟电子工作人员忙着装箱发货。(湖北日报通讯员 李璐 摄)

湖北日报全媒体记者 祝华 通讯员 汪龙

“现在工厂搬回了家,在家门口上班,有时间安心串门。”2月19日,大年初三,钟祥市东桥镇的王磊,正提着礼品,去亲戚家拜年。

45岁的王磊十几岁起就在外务工,2010年起到东桥老乡李斌在东莞创办的亿晟电子上班,一路干到工程部部长。

王磊说,工厂效益好,开工早,加上来回奔波,假期仅剩几天,拜年如同走流程,根本没时间去坐下来叙旧。

改变就在这一年多。

2024年,钟祥市领导到东莞市招商,浓浓的乡情、良好的营商环境和即将开通高铁的便利让李斌决定,把这座年产值过亿元、员工近百人的工厂搬回家。

57岁的李斌是土生土长的钟祥人,早期在一家铆钉厂做业务员,2003年起在东莞创建亿晟电子。经20多年的发展,公司已成为国内最大的通信电子铆钉生产企业。

随着生产经营模式的成熟,近年来,李斌萌发了返乡创业的想法。此时,钟祥市前来招商,双方很快达成协议。

选址、建厂……2024年底,一栋栋厂房在钟祥大柴湖经济开发区拔地而起,亿晟电子也开始整厂回迁,主要生产铆钉。

“100多台机械设备全部运回。”李斌说,此次搬迁,钟祥籍的62名工人也跟着回了家,随着设备调试完毕,工厂迅速开工生产。

农历新年前,记者走进厂区,只见厂房一栋接着一栋,总面积3万多平方米,车间里一台台冷压机整齐排列,每台机器旁都放着一大卷钢丝。伴随着隆隆的声响,冷压机不断将钢丝“吃”进肚子,“吐”出一颗颗铆钉。

“一台机器一分钟最快生产110颗,一公斤钢丝最少生产3000颗。”公司总经理李斌说,公司两个车间若24小时生产,每天可生产铆钉1200万颗,全年总产量可达18亿颗,总产值过亿元。目前亿晟电子生产各类铆钉几十种,自主研发的封闭抽空铆钉技术更是填补了国内空白,产品广泛用在通信基站和汽车上,客户包括华为、中兴、富士康等知名企业。

目前,包括62名回迁员工在内,公司91名员工都是钟祥本地人,后期公司满负荷运转后预计员工将增至120人。

“工厂从东莞搬回钟祥,我也回到家乡,工资没降,过年过节走亲访友都方便。”王磊开心地说。

“回到家乡上班,更有归属感,还能照顾年迈的父母。”销售主管杨大秀说。

涛娃儿回来了 乡村老粮站变身“网红车间”

湖北日报全媒体记者 董凤龙 易雯 通讯员 陈奇 张小茜 徐瑞雪

春节临近,随县小林镇的年味儿里,多了一缕醇厚绵长的瓜子香。这香气,源自祝林店村一家“新生”的企业——湖北省慕强农业科技有限公司。

旧粮站改造的车间内,3条全自动生产线高速运转,饱满的葵花籽在传送带上流淌,筛选、卤煮、烘烤、包装有序进行。厂外,叉车工正将封装好的打手瓜子成品搬上物流车,准备发往全国各地。

“春节订单爆发式增长,我们正日夜两班倒赶工。”公司总经理严涛干劲十足。从去年10月卖出首单起,短短两月,企业销售额已突破千万元。

亮眼成绩的背后,是楚商回报桑梓的乡愁,也是当地盘活闲置资产、优化营商环境的生动实践。

“在外打拼再久,根始终在小林,总想为家乡做点事。”2025年,在外经商多年的严涛,得知村里老粮站闲置,恰逢随县出台楚商返乡创业扶持政策,毅然决定回乡创业。

严涛租下老粮站,注册成立慕强农业,盘活3300平方米土地,专注农副产品加工。小林镇政府组建专班提供全程“保姆式”服务,精准解决物流、用工等难题,助力企业“当日动工、次日销售”。

为何选择瓜子?“小时候吃的手工瓜子,壳薄仁满、越嚼越香,那是刻在记忆里的家乡本味。”为还原这份老味道,严涛遍访本地老手艺人,重拾近乎失传的手打工艺,经多道工序,打造出“粒大仁满、醇厚焦香”的特色产品。

酒香也怕巷子深。为打开销路,公司将直播间搬进车间,让网友直观看到生产过程。“这款手打瓜子,先卤再炒后磨皮,特别受欢迎。”主播李燕笑着介绍,高峰期一天直播两三场,日订单可达两三万单,最高单场销售额突破20万元。

小小炒货走红,核心是坚守品质。严涛视品质为企业生命线,从内蒙古采购优质原料,坚持天然香辛料卤煮,拒绝人工香精,并根据网友反馈及时优化工艺、调整口味。正是这份“较真”,让产品在激烈市场中立足。

随着销量攀升,公司顺势注册了“严小象”品牌,设计专属包装,融入乡愁与匠心,推动产品从“好货”向“品牌”升级。如今,慕强农业日产能最高可达5万斤,形成了集收购、加工、直播销售、物流于一体的全产业链模式。待产能全面释放后,预计年销售额将突破1亿元。

致富不忘乡邻。公司优先招聘本村留守妇女、返乡农民工,目前已提供60多个“家门口”的岗位,员工月收入约4500元。

“严总就是我们村的,他小时候我们都喊他涛娃儿,涛娃儿回来了,让我在这里既能挣钱又能照顾家,感觉特别踏实。”包装工姜小兰指着身边的自动化打包生产线说,现在有了机器帮忙,效率比之前手工包装快多了。

谈及未来,严涛满怀期许:“新的一年,我们计划扩建基地,开发南瓜子、黑豆等衍生产品,做强自有品牌,进军天猫、京东工厂店,开拓更多线上线下渠道。”