

引凤归巢——家乡亦有“梧桐树”

有这样一群青年,他们曾经心怀梦想,背负行囊,外出求学、创业、锻炼、成长。如今,他们饮水思源、反哺故土,义无反顾地回到家乡拼搏奋斗,在不同的领域释放光芒,成为我市扩大招商引资的宝贵财富和独特资源。近年来,市委、市政府不断优化创业体制机制,打造良好创业生态系统,降低创业门槛,加快特色产业培育,在引导人才返乡、资金回流、项目落户等方面进行了有效探索,使辽源籍青年返乡创业成为促进我市经济转型发展的潜在动能。

璀璨的梦想在家乡流光溢彩,无限的商机正在故土翘首等待。有了情感的寄托、商业的对接、政策的扶持、优良的发展环境、精准的破题之策,返乡创业的辽源人必将在塑造家乡开放新形象、实现振兴崛起新发展等方面发挥独特优势,为家乡经济发展增添新力量,成为建设辽源的生力军。

定居家乡设计美好人生

刘亮是一个专设计、爱生活的设计师。2008年从轻工学院毕业之后,他回到家乡辽源创业,和朋友开了一家设计公司,赚到了人生第一桶金。之后,为了丰富自己的阅历,他选择去北京、深圳等地深造。在外8年,经历过离家的艰辛,但也收获满满。2016年,带着一腔建设家乡的热血,刘亮回到了家乡辽源,投资一百二十万元打造了一家面积五百余平方米、集设计施工为一体的硬装原创设计公司——同创设计事务所。

当年的硬装市场还不是很成熟,存在假冒伪劣、后期增项、以次充好的现象,设计同质化,抄袭盛行。虽然刘亮在一线城市有成熟的施工和供货体系,但考虑到家乡的实际情况,他没有把一切照搬回来,而是结合本地的实际需求,做了美观、实用、价格比较均衡的产品,得到了很多客户的认可和好评,获得了成功。之后两年,刘亮又创建了一家软装美学馆,进一步完善了家

装市场。随着现在各种信息平台的信息透明化,大家的审美也随之变化,以前传统意义上的家具市场已经满足不了当下人们的审美需求。因此,刘亮团队每年都会去国内外展会交流学习,决心要把更多更好的产品带给家乡人。随着公司的规模不断扩大,刘亮一边吸引人才,一边为刚毕业的大学生提供很好的实习就业机会。

回到家乡的这几年,刘亮深有感触。他说:“我确实感受到家乡的环境变好了,人们的素质提高了,青山绿水也回来了。晚上的辽河景观带和魁星楼真的是美不胜收。因为从事设计工作,有时在辽河边散步、骑行都能吸取不少设计灵感,我觉得一点都不比其他旅游城市差,甚至还比其他地方多了一丝静谧和舒适。我希望通过自己的实际经历现身说法,呼吁更多优秀青年到吉林辽源创业、考察定居,我也希望以后能为家乡作出更多贡献。”



刘亮



商宾



辛玲



邢力鹏



周贺

返乡创业奔富路

近年来,随着我市社会经济不断发展,各项返乡创业优惠政策的出台,为返乡人员营造了良好的创业环境,越来越多的人放弃在大城市打拼,选择回到家乡创业,辛玲就是其中之一。辛玲2009年毕业于吉林农业大学,2013年返乡创业,从事东北小笨鸡生态养殖。

辛玲说:“灯红酒绿、高楼大厦,都没有家乡的土地能带来踏实感。我一个人摸爬滚打了六七年,就是想在家乡干一番事业。刚开始因养殖技术不行,第一年3000多只鸡马上就要下蛋了,一场病全军覆没,一下子损失了几十万元。说不上火那是假的,但是干事业就不能怕困难,创业本就没有一帆风顺的,不能轻易气馁。”辛玲带着骨子里的那股子“犟劲儿”,面对失败,她没有停下脚步,而是开始跑农科院、拜访养殖户,学经验、学技术。终于,她养殖的小鸡健康长大了,也开始产蛋了。本以为见到曙光了,可现实又给了她当头一棒。端午过后,鸡蛋销量成断崖式下降,库房堆了几万枚鸡蛋,因为天气

热,最后鸡蛋都变质了,只能扔掉,这让辛玲意识到做养殖真正的难题是什么。她开始跑市场、做地推,发展代理商,外出学习社群农业、互联网+农业以及订单式农业等新型销售模式。经过四年的努力,实现了销售额近千万元。

2020年,辛玲牵头成立了吉林省一诺养殖专业合作社,带领200多个养殖户干养殖。合作社还多次开展金鸡助农项目,免费给家庭困难户投放小鸡苗,全程技术跟踪指导,年底回收,成功地帮助了108户空巢老人实现了年增收3000元以上。2021年底,辛玲被评选为第十届政协委员,2022年又被评选为“吉林省乡村振兴青年先锋”、辽源市“百年百杰”农村青年致富带头人。

新青年、新担当、新使命。辛玲表示,今年她将继续带领合作社开展帮农助农活动,同时将三年多的电商实战经验分享给本地中小企业,帮助他们的产品向电商化转型。同时,筹备本地千名网红孵化计划,通过大家的一起努力,助力家乡乡村振兴。

做袜业领域“践行者”

邢力鹏2011年毕业于山东理工大学,2014年开启网上创业之路。从爱好事天生,自古瓜儿苦后甜。通过不断学习线上销售知识和方法,邢力鹏埋头苦干,2015年下半年,销售额逐步增长,并于2015年10月份成立辽源市星南袜业有限公司,同时开展线上销售和线下销售业务,开发了“棉底水晶丝袜”的生产与销售,通过互联网销售把袜子中的这个小品类做到了全网前列。现在,“星南”品牌水晶丝袜在淘宝、天猫、拼多多以及阿里巴巴诚信通等平台均销量领先。

2019年,邢力鹏团队成立了星南云仓,有袜机140余台,集设计、生产和销售于一体,大部分款式都是由星南自主研发创作而成的。公司打通上游原料采购、产品设计生产、品牌塑

造、自营电商、各平台分销渠道、备货仓储、一件代发等各环节,完成袜业产品的整个产业链闭环。公司依托“互联网+袜业”模式,通过自营电商业务,充分发挥东北袜业工业园的生产基地优势,致力于成为袜业领域全产业链整合的践行者。在自己做大做强的同时,邢力鹏积极帮助刚刚从事电商行业的创业青年,货源、图片、技术全方面支持,引领和带动了一批从事袜业电商的青年。时光荏苒。转眼间,星南袜业已经经历了八年的风雨,“星南”这个成立于辽源的袜子品牌,目前已逐步打牢了基础,走上有序运作、稳健发展的轨道。

邢力鹏表示:“器大者声必闻,志高者意必远”。在这充满机遇和挑战的一年里,我们要继续砥砺前行、勇毅前行。”

为家乡振兴注入新活力

周贺1985年9月出生于吉林省辽源市的一个小山村。2009年,刚刚大学毕业的他怀揣着满腔热血回到家乡开始创业。2010年,在辽源市龙山区寿山镇三合村创办基地、注册商标,建正规化车间,购买先进设备,自己设计包装、宣传册,建网站、进商超。2013年,企业规模逐步扩大,改名为吉林省永盛蔬菜制品有限公司。在这十余年间,周贺可以说是摸着石头过河,经历了很多失败,走过许多弯路。但他没有选择退缩,在一次次磨砺中不断积累经验,多次去外地考察,学习更为先进的技术和管理理念,逐步开阔眼界,多年的努力也为日后的发展打下了坚实的基础。

周贺表示:“返乡创业、带领父老乡亲致富,为我市乡村振兴事业尽一份微薄之力,是我的责任,也是我的义务。希望更多的人能够参与进来,共同建设美丽辽源。”

2016年,周贺团队抓住机遇,带领周边农户共同种植白菜,施行“企业+基地+农户”的模式,对产前、产中、产后统

满怀希望 向阳生长

从一名普通盲人,到当选市第七届残疾人代表大会代表,商宾用自己的努力在黑暗中实现了“逆袭”,并用行动传递正能量、回馈家乡。商宾今年34岁,现任东丰县第八届残联主席团副主席、东丰县残联理事、东丰县盲人协会主席、辽源市第七届残疾人代表大会代表、主席团成员。商宾出生时被诊断为遗传性先天弱视。初中二年级,右眼突发视网膜脱落而失明。在那个黑暗的阶段,商宾十分消沉,甚至一度有过轻生的念头。后经过家人的开导,商宾逐渐从失明的痛苦中走出来,重燃对生活的希望,并一路“逆袭”,走向了更为光明的未来。

在其盲人医疗按摩师傅的鼓励下,在东丰县残联的帮助下,商宾成功报名了四平市盲童学校。三年的学习让他掌握了专业的按摩理论知识和扎实的按摩手法。毕业后,经过学校组织的就业洽谈会,商宾加入到吉林市一家盲人按摩中心。2011年,结束在外的

工作生涯,商宾决定返乡创业。在残联和政府各部门的指导下,按摩院终于顺利开业。商宾通过自己的不断努力,得到越来越多患者的认可,不仅还清了贷款,还逐渐走上了劳动致富的道路。

2016年,商宾很荣幸地当选为县政协委员,代表全县两万名残疾人参政议政。在得到党和政府关心帮助的同时,商宾不忘回馈社会,希望帮助更多和自己一样的盲人。经向残联申请,成立东丰县盲人按摩培训基地,共免费培训盲人七十余人次,全部推荐就业。在工作之余,商宾积极参加针对残疾人的心理辅导、爱心慰问、按摩推拿等各类帮扶活动,累计帮扶100余人次。商宾说:“残疾人就业面临诸多困难,盲人尤为突出。家乡要发展、社会要进步,盲人群体如何更好地就业也需要更多人的关注。作为家乡人,我深感责任重大,希望能当好政府联系广大残疾人的桥梁和纽带,积极建言献策,践行使命担当,为美丽家乡建设贡献自己微薄的力量。”

本版稿件由本报记者 祝琪尧 采写
本版图片由本报记者 吴培民 摄 本版策划 咸凯慧

