

□天南海北三明人

姑苏城里闯出商超一片天

记江苏泰宁商会常务副会长江万明

●江秀星



▲江万明在江苏省苏州市吴中区与人合作开办的“双拥超市”
▲江万明(左一)在查看进货商品

他来自泰宁的偏僻山乡,创业追梦,办竹制品厂、开便利店、开超市,越挫越勇,负重前行,终获成功;他热心公益,助老解困,执着奉献,乐在其中。他叫江万明,江苏泰宁商会常务副会长,苏州市明福佳企业管理有限公司、苏州市众选便利有限公司总经理。

当地办一家竹制品加工厂,由他投资提供设备、负责销售。2002年江万明选择在乡里投资13万元,建起竹制品加工厂。将毛竹加工成半成品,卖给王老板在厦门的公司,再加工成成品销往日本等地。

2005年,王老板的公司倒闭,加工厂产品积压,货款没法回笼,资金链中断,亏损20多万元。面对这一沉重打击,江万明咬牙坚持。2006年与福州郭先生合作,将竹材加工成成品,向其供货。虽然利润微薄,却不愁销路,一年有五六万元纯利。

然而,就这样的“小目标”,也因2008年金融危机毁于一旦。价值40多万元的产品找不到销路,最后当废品处理,只卖了4000多元,这一次亏损了38万元。

2009年,竹制品加工厂被迫关闭。江万明不肯放弃,可商场凶险,他又栽了一个跟头。

今年10月,他应龙岩永定县的吴先生之邀,到龙岩抚市镇办竹制品厂。双方口头协议,由吴先生盖好厂房,提供原材料,江万明租下厂房,购置设备生产。就这样,江万明投资60万元创办了竹制品加工厂,招了30多人,每天消耗的毛竹就有500根。

可工厂开工仅2个月,合作就黄了,谈好每吨420元的毛竹价格涨到620元,所有进账货款都要经吴先生账号转入,钱进账后吴不肯拿出。江万明明知上当,可强龙斗不过地头蛇,只好作罢,以亏损60万元为代价,买了个惨痛教训。

小便利店成“聚宝盆”

办竹制品加工厂7年,亏损180万元,加上借款利息,负债200多万元。

返乡后,江万明心灰意冷,愁肠百结,苦苦寻找出路,最后还是决定外出闯荡,寻找商机。2011年春节过后,江万明借了1000元钱,带着老婆和5岁幼女,到苏州投靠开便利店的侄女,每天上街寻找店面。

功夫不负有心人。半年后,他在苏州相城区发现一位江西人开的便利店要转让。这家店一个月收入近5000元,扣除房租,剩余3500元,省吃俭用勉强满足一家人生活。

为筹集1万多元的转让费,江万明将2010年水灾安置在泰宁城郊的毛坯房降价出售,回苏州将店面盘下。

重新开张后的第一天,营业额达1700元,比转让前翻倍,且每天增长。

江万明的人生转机从此开始,经营5个月,节余2万元还能还点债。

2011年,便利店对面公安大楼装修,装修公司老总请江万明帮忙找2套房子租作办公室,答应介绍费3600元。

江万明找到房后却拒收介绍费,老总很感动,便将公司日常采购用品全部在便利店买,一下子,日营业额增至4000多元。江万明半年赚了30万元,从此发家致富。

2014年,装修完成后,装修公司撤离,便利店隔壁又建立警务室,办理挂车牌业务,人流量猛增,便利店生意更好了。

2015年,附近建大桥和公园,工人消费多,加上小区上千住户,生意兴旺。赚到的钱,江万明积攒用来还债,这一年还债110万元。

越挫越勇实现梦想

面对网购冲击,2016年江万明与在江苏开便利店的弟弟、4个侄儿侄女一起投资180万元,在苏州吴中区开起“好享购生活超

市”。超市生意兴隆,一年营业额达1500多万元,利润240多万元。

尝到甜头,2018年“好享购生活超市”投资320万元,在江苏昆山开了一家面积达2500平方米的大超市。虽地理位置不错,但时尚网购的年轻人鲜有光顾,前来购物的多为老年人,他们喜欢买特价。开张后,超市生意萧条,第二年便倒闭,亏损260万元。

2020年春节过后,“好享购生活超市”投资240万元,到苏州吴江区开超市。一年后又亏损了220多万元。

接连亏损,但江万明没有退缩。2021年,江苏比高投资集团董事长黄亚强找到江万明合作开“双拥超市”。由黄亚强出资220万元,占股45%,江万明负责经营,担任总经理,占股55%,退役军人朱行彦、侄儿江复兴同时参与经营。

“双拥超市”在苏州市是首家,开张后,优惠政策吸引了众多退役军人家庭光临,生意火爆,吸引了当地新闻媒体的关注,《中国国防报》在一版显著位置刊发《江苏省苏州市首家双拥超市开业》的文章。

“双拥超市给了我信心,还想在其他地方增开几家,今后,还要开以学校、医院等命名的超市。”历经起伏,江万明闯劲依旧。

江万明对创业很执着,对公益事业同样执着。海口乡老年协会成立,他牵头捐了1.8万元;2022年7月,海口乡交洋村游建才的儿子做肾移植手术,费用无着落,江万明组织在苏州地震的老乡捐款1.38万元;2008年四川汶川地震,2021年河南郑州水灾、泰宁县海口乡温坑建大桥、新桥乡汾信村村道硬化,他都捐了款。在江苏,帮助老乡协调商务纠纷,他都义无反顾。(图片由受访者提供)

□经济新亮点

三明海关助力我市稻种出口

金秋时节,全国首个杂交水稻种子出口质量安全示范区、国家级制种县——泰宁县制种田里金色稻浪起伏,丰收在望。

“我们公司是福建省最大的稻种出口企业,生产的杂交稻种品质优良,表现出良好的产量优势,深受越南、巴基斯坦、菲律宾等‘一带一路’共建国家欢迎,目前我司是越南最大的进口杂交稻种供应商。”科荃种业股份有限公司常务副总经理苏志国说。

稻种生产已成为三明市现代种业发展的金字招牌。2022年我市杂交水稻制种面积31.8万亩,产量6800万公斤,约占全国的四分之一,位居全国首位。

今年是共建“一带一路”倡议提出10周年,也是海关关衔制度实行20周年。为帮助辖区稻种产业持续向好发展,三明海关充分发挥职能作用,深入学习贯彻习近平总书记给红其拉甫海关全体关员的重要回信精神,选派业务骨干深入稻种企业,以境外关注的病虫害为重点,协同开展基地病虫害监测,“面对面”向稻种企业讲授“一带一路”共建国家等贸易市场检疫法规和技术标准等信息,及时为企业答疑解惑。

“我们在帮助企业建立健全自检自控体系基础上,强化源头管理和过程控制,实行田间检疫、生产质控、出口验证、综合评定放行全链条监管模式,实现管得住、放得开、通得快。同时,为辖区稻种企业的小样出口、海外试种提供便利。”三明海关检查科科长李晶说。

(骆志雄 黄响涛)

□山乡经济

庭院+直播,催生美丽经济

“欢迎来到直播间,今天给大家展示我们本地人最爱的几款产品,依旧有你们最爱的湿籽花生,营养丰富,欢迎大家选购。”10月9日,走进宁化县石壁镇陈塘村的一户小院中,门口悬挂着的“五星级美丽庭院”牌子十分醒目,庭院的主人张红梅正在直播卖货。“我们做直播就是利用家里的小院子为背景,销售本地农产品,目前主推乌桕蜜。”

如今,在石壁镇越来越多的人像张红梅一样走上“美丽庭院+直播带货”的致富路,让自家庭院催生美丽经济。

石壁镇因地制宜,大力发展陈塘村青草药、白莲种植,结合观光旅游,形成百草园青草药种植基地、荷花栈道旅游观光景点,同

时把美丽乡村庭院建设同庭院经济相结合,把青草药、白莲种植引入庭院,打造白莲庭院“小经济”特色产业;在陈塘村主干道沿途庭院统一规划种植蔬菜和鱼腥草、马蹄金等青草药,既美化了居住环境,又增加了村民收入。

通过政策引导、资金支持、政府服务,石壁镇探索“党建+美丽庭院+小经济”新模式,鼓励妇女群众利用庭院内外空地建设小果园、小菜园、小花园,开展庭院美化、亮化、绿化行动,探索直播带货和电商销售,增加庭院收入。

(本报宁化记者站 夏淑珍 通讯员 张伟 陈良富)

▼陈坑村特早蜜桔亮相上海大舞台



▲永安曹远镇陈坑村特早蜜桔种植基地

“一村一品”造就“三明桔王”

最近,2023年“三明蜜桔”桔王争霸赛结果揭晓,永安曹远镇陈坑村江坑家庭农场的特早蜜桔荣获“三明桔王”称号。

陈坑村是永安曹远镇特早蜜桔重点村,平均海拔近500米,与其他地方相比,陈坑特早蜜桔提前一个多月成熟,9月就可大量上市。目前,村里90%以上家庭种植特早蜜桔,种植面积达1100多亩,年产量230多万公斤,当地蜜桔全部用有机肥种植,不打除草剂,甜度高,口感纯正,相当畅销,村民年人均收入可超2.56万元,成为福建省“一村一品”示范村。

近年来,永安曹远镇按照“一村一品”发展思路,因地制宜发展特早蜜桔产业,蜜桔产业绿了大山,鼓足了村民的“钱袋子”。

蜜桔的产量、品质是打开市场的关键。曹远镇创新推行“党建+多社联动+现代农业”发展模式,由陈坑村股份经济合作社牵头,引导鑫进种植养殖专业合作社、江坑家庭农场集约发展特早蜜桔1000多亩;投资150多万元,新建了陈坑村特早蜜桔产品交易中心,年产值可达1000多万元。同时,鼓励农户精选引进大分一号、稻叶、日兰一号、官本、岩崎等蜜桔新

品种,对接农业部门,发挥科技特派员作用,提升桔园管理水平。目前,特早蜜桔产业在曹远陈坑、下早、东风、上墩、蔡地等村已成主导产业,全镇蜜桔种植面积约4600亩,亩产约3000公斤,总产量可达1350万公斤。

蜜桔丰产丰收,曹远镇通过媒体宣传、举办品评,帮助促销。巧借沪明、浦永合作的东风,陈坑特早蜜桔亮相“绿都明品”系列农产品暨“三明蜜桔”上海推介会,名气大为提升。今年,陈坑特早蜜桔一上市,就被各地水果商抢购一空。

(黄中泉 柯仁鹏 高洁)

福建三钢 FUJIAN SANGANG

打造精品钢企 铸就卓越品牌

福建金牛水泥有限公司

以优质产品和服务 为客户创造价值