

大安：创业创新热潮涌

邵广宇：“秀才”农民

年仅28岁，就已成为宇信种植养殖专业合作社的法人、农机具修理部的老板，他就是安广镇永强村农民邵广宇。

只有知识才能改变命运，邵广宇努力读书，成功考入了白城计算机专修学院，主修计算机软件编程。经过两年的学习，他在长春找到了一份待遇优厚的工作。随着父母年龄越来越大，他毅然决然地放弃了工作，回到家乡。邵广宇决定继续求学并顺利地考上了吉林省畜牧业学校，开始了新一轮的充电学习，并把学到知识运用到实际生产生活中。

春耕时节，家家户户都会使用大量农机具，长期使用的农机具总会出现各种问题，到镇上修理路途远，还会耽误农活，邵广宇一心想要把这个难题给解决了。偶然的机会，他认识了一个会农机修理的朋友，决定拜师学艺，很快便掌握了修理技术，开起了农机具修理部。修理部的建立得到了全村百姓的欢迎，村里人免去了去镇里的不便，有问题在他这里都可以解决。对于简单的修理邵广宇从不收村里人的钱，义务服务。曾经有人问过他：“做生意都是为了赚钱，你这么做不亏吗？”他笑着说：“都是乡里乡亲的，我开这个修理部的初衷就是为了方便大家。”就是这样的憨厚性格，得到了全村人的赞许。

随着经验的积累，邵广宇慢慢悟出了制作的门道，他向银行贷款买回了两台模具制造机床，开始自己生产农机具。一个小小的维修部变成了一个农机具制造车间，目前年利润可达7万元。

随着科技的发展，传统农业转变为现代农业。邵广宇觉得自己的村子也要现代起来，实现机械化。个人的力量是有限的，他便和村委会研究办专业合作社，购买大型的种植收割机械。2013年，邵广宇和其他村民联合成立了宇信种植养殖专业合作社，购进了玉米收割机和相关配套设施，负责收割本村和周边村屯玉米，收割后脱粒直接回收。合作社成立的第一年由于种植设备、收割设备的高效能，全村的玉米产量比上一年提升10%，增收20多万元，百姓的钱包鼓了起来。村里很多老人都说：“多亏了广宇脑子活，带领大家成立合作社，我们才能省这么大的劲，挣这么多的钱。”

在年复一年的种植过程中，种子、化肥等不仅运送困难而且价格偏高。只有从厂家直接拿产品，才是最低的价格。就这样，他又开始联系各个化肥厂家，比价格谈合作，最终达成协议。他的这一举动又给合作社带来了一项增收的业务，降低了生产成本。

村里人的腰包越来越鼓，生活条件越来越好。邵广宇想，祖祖辈辈都在种植玉米，单一品种的种植即使一年高产不代表年年都能高产，一定要干点别的分担风险。就在他想着项目的时候，镇里号召大力发展西甜瓜产业。邵广宇开始组织村民种西甜瓜，但是有的村民不愿意冒险，他就带领合作社的村民大胆尝试。两年过去了，村里人现在都开始了西甜瓜的种植。种植的人多了，销售又成了问题，他又开始联系买家。现在的永强村西甜瓜已经形成产业规模，不用担心销路的问题。

成功种植了西甜瓜，邵广宇又考虑村里那些废弃的盐碱地如何有效利用。在村里人看来，盐碱地是长不出庄稼的废地。他却总想着怎么给利用起来，在村党支部的大力支持下，他和镇农业站的技术员们一起研究，最后决定试着种植苜蓿。一试就取得成功，苜蓿产量丰产。如今苜蓿糜子的种植加工在村里也已形成了规模。

（刘子奎）

孙建：一个老兵的创业梦

孙建用一个退伍老兵的实际行动，实现着自己的创业梦，同时也为助推家乡经济又好又快发展作出了积极贡献。

上世纪70年代初，孙建生于两家子镇同兴村，家里兄弟姊妹6人，生活十分困难，经常是吃了上顿没下顿。生活的苦难并没有磨没他的斗志，反而让他的内心更加坚强。他心中一直有一个梦想，要带领家人走出贫困，过上好日子。当兵复员后，他打工、卖菜、开小饭馆，辛辛苦苦攒下点家业。本想大干一场，天有不测风云，1989年的一场大火让他的创业梦破灭，又让他回到了起点。面对生活的不幸，他没有流下一滴眼泪，家没了，咱重新再来。他只身一人来到长春，到饭店刷盘子、蹬车、送货、钻下水道，啥苦活累活都干过。他说：“有时候钻下水道，脏水都到脖子了，就得仰着头干活，一干就是六七个小时，那份苦也真是难打工。”可是，无论多苦，孙建始终都没有放弃对梦想的追求。打工的那几年，他省吃俭用，舍不得花一分钱，只为实现心中的创业梦。

2002年，孙建通过顽强的拼搏和努力，终于从困境中走了出来。他拿出自己多年的积蓄，在安广镇创立了金奥型材厂子，生产PVC建筑材料。创业之初，由于工人少，他只能每天晚上拿着行李住在小货车里，有时半夜就被冻醒了。“这没有什么，咬咬牙就挺过去了，最让人上火的是厂子建起来了，设备配套了，原料也有了，却找不到好的技术人员。”他一次次的南下北京等地寻找人才。功夫不负苦心人，在朋友的帮助下，他终于找到了这方面优秀的技术工人，工厂顺利开工了，那一刻，他哭了。开工后，他亲自跑工地，跑买家，推销产品，有时忙的一天都顾不上吃一顿饭，可他从来都没有抱怨过。生意上，孙建牢记诚实守信，宁可自己损失，也不让客户吃亏。记得有一次，厂子往大庆发了22吨产品，就因为一捆里的一根型材出现了质量问题，客户要求退货。孙建二话没说，拉回货物，主动道歉，并承担了运输过程中的全部费用。正是因为他讲诚信守信誉，在以后的生意往来中，大庆的那个客户大量使用他的型材，还主动帮助孙建联系几家建筑商，让

厂子走上了盈利创收的快车道。在安广镇，知道孙建的人都说：“这人太能吃苦了，别人能干的他也能干，别人干不了的他还能干，而且诚实讲信用，十里八村的都知道。”经过10多年的努力和打拼，企业业绩不断攀升，信誉不断提高，孙建的想法也越来越大。他说：“真正要使自己在激烈的社会竞争中立于不败之地，就必须把产品升级，把企业做大做强，并不断拓展自己的投资范围。”2014年，他筹措资金1.2亿元，在高新产业园成立了鑫源木塑节能环保科技有限公司。这是一家集木塑原材料研发、产成品设计、生产、销售为一体的大型企业。产品涵盖新型节能环保PVC木塑建筑模板、广告板、家具板、PVC、PE型材等多个领域。厂品使用的都是稻壳、木粉、秸秆等无毒无害的节能环保材料。企业2014年6月开工兴建，11月完工投产，12月产品出炉，5个月就做到了设备安装调试生产，真正实现了开发区速度。孙建脑子活，对新事物接受快，他积极与东北林业大学等多所大专院校合作，引进国内顶尖管理和技术人才7人，成立自己的科研、生产、销售、营销和管理团队，形成产、学、研、实验相结合的企业模式，不断吸取国内外新型节能环保制作新技术、新工艺，潜心研发适合市场需求的新产品，包括装饰板、外墙板、室内外地板等5个新品种。

面对未来，孙建坚定地表示，要把鑫源木塑打造成国内一流的节能环保木塑企业，有自己的品牌，在同行行业有话语权，产品走向深加工，走向终端客户，做好网络直销电子商务平台，打开国外市场，力争4年内把企业包装上市。（刘立秋）

贡立召：从打工仔到公司经理的华丽转身

贡立召，一个普普通通的东北汉子，凭着执着的追求和不懈努力，实现了人生蜕变。从白手起家到成为拥有1700万元固定资产的传媒有限公司经理，实现了人生的精彩跨越。

1996年，贡立召考取了白城师范学院，因为家里困难，没钱供他读书，他不得不离家到松原一家广告公司打工，也正是这次打工经历，让他学到了技术也看到了商机。4年后他学成回乡创业，于2000年1月成立了威美装潢广告部。凭借饱满的工作热情和认真的服务态度，威美很快在大安的广告业拥有了一席之地，生意越做越好。

做好企业，重在管理。贡立召通过自学，获得了国家自学考试经济管理专业的本科学历。在学习过程中他认识到了网络信息的重要性，于2004年创办了全市第一家综合信息门户网站——大安信息港，为全市工商企业提供网站建设、黄页更新、网上门市、电子名片等服务，让大安的产品和服务与客户全天候、零距离沟通，为百姓生活提供便利、为品牌推广提供平台，成为大安最大、最全的行业信息库。

眼界决定发展远景。2005年，新世纪广场已落成几年，可广告资源没有很好利用，贡立召便向相关部门提出申请，对新世纪广场的广告资源进行综合开发。获批后，投资15万元，开发出包括灯光隧道、玻璃围栏、演出舞台背景墙等300多个广告位，并安装300英寸投影大屏幕，播放新闻、电影、宣传片、卡拉OK歌曲等，建设了文化大舞台，为市民提供一大批演艺、娱乐的文化场所。商机无限，贵在有心。2013年初，国家出台政策降低了文化创意产业的市场准入门槛，立召传媒又一次抓住了稳步发展的机遇，投资2000万元，用于公交候车亭、街路指示牌、果皮卫生箱、路灯杆亮化、大型擎天柱、乡镇地标广告牌等城市基础设施建设，开发全市的广告资源。

经过10多年的经验积淀和资金积累，2013年5月立召传媒有限公司“破土而出”。公司成立后，拓展了业务，精细了管理，提升了影响力，成为大安最具实力的文化创意企业。目前，立召传媒公司已经发展成拥有1.7万平方米的培训实习就业基地、塑钢不锈钢加工厂和写真喷画车间的大型传媒企业。广告业务涵盖户外广告、网络广告、影视广告和纸媒广告，同时向市内外企事业单位提供演出、会议、展览、摄像、录音等服务，服务项目包括平面设计、三维设计、影视制作、3D动画制作等。

饮水思源，成功致富不能忘记回报社会。近年来，立召传媒有限公司先后为受灾地区捐款3万多元，慰问武警官兵、敬老院老人、下岗工人和残疾人等三十多人次，积极支持政府的各项公益活动。在立召传媒周报和“大安网”网站，为商家及市民免费发布生活信息、房产信息、人才信息等广告，宣传日和节假日定期为全市相关单位制作宣传公益广告。

天道酬勤，不懈努力换来丰厚的回报。贡立召先后被授予大安市首届青年创业先锋、白城市创业标兵、吉林省返乡创业标兵等荣誉称号。立召传媒有限公司也先后被评为吉林省返乡农民工创业基地、下岗再就业孵化基地。

（刘子奎）

谷雨：圆众多家庭求子梦

谷家诊所所长谷雨用自己的高超技术，圆了众多家庭求子之梦。

1992年，从长春中医学院毕业的谷雨回到谷家诊所的前身——西郊卫生所，在父亲的言传身教下，开启了自己的中医生涯。

在与病人打交道的过程中，谷雨深感自己的知识面还有待拓宽。他一边尽心尽力的完成好本职工作，一边如饥

似渴地认真学习，充实自己。谷雨常说：“没有好的医术，要想为患者服好药，那是空想，面对生命垂危的患者手足无措，与见死不救又有什么两样。”他的人生目标是做一名好医生。

在紧张工作之余他坚持学习，积极拓展医学科学知识，不断提高医疗水平。1998年他在长春中医学院附属医院进修一年，2000年在北京参加全国中西医结合诊治男性病进修班学习，2014年赴山东参加国家中医药管理局举办的培训班学习。经过多年的专业学习和临床磨练，医术日渐精进，在临床上不断攻克疑难杂症，对妇科、男科临床诊治有了很大的收获，先后发表20多篇论文并获奖，在本市及周边县市颇具知名度。39岁晋升为副主任医师，每当看到自己亲手治愈的患者，他的心里比患者还要高兴。

2002年，谷雨正式担任谷家诊所所长。由于在临床应诊中积累了丰富的工作经验，对妇科痛经、不孕、崩漏、带下，男科阳痿、不孕、前列腺等疾病进行深入研究。一个久治不愈的不孕患者，一个即将破碎的不幸家庭，都在谷家诊所找到了人生幸福。松原市民赵某，结婚12年始终没能怀孕，北京、上海的大医院没少跑，却没有疗效。后来听朋友介绍找到谷雨，两副药后就怀孕了，当看到孕检结果时夫妻二人都不相信，10多年的求医路耗费了多少精力，却不想机缘巧合，“送子观音”就在身边；一位家在黑龙江的患者，40多岁了，总也怀不上，听人介绍来诊所，吃了几副药，去年抱着孩子来诊所报喜，千恩万谢，激动之情溢于言表。“妙手仁心”是对医生最高的评价，既认可了医生的精湛医术，又肯定了医生的崇高医德。谷家诊所在患者中有良好的口碑，搭起了医患之间的桥梁。目前，谷家诊所已经梳理记载完整的不孕不育专科病例1万余份，圆了数以万计家庭的求子之梦。

为了进一步提高诊疗水平，谷雨不断增加投入，改善医疗条件，更新医疗设备。建起了500平方米的门诊楼，先后引进电脑煎药机、常规检查仪器、前列腺治疗仪等，并投资11万元引进精子微生物动态检测分析系统，诊所的医疗诊治水平又上了一个新台阶。

谷雨充分发挥自身技术和知识优势，根据不同服务对象的需求，开展一系列形式多样、内容丰富的公益性社会服务活动。为边远乡村提供义诊及医药卫生咨询服务、为贫困残疾患者赠医赠药，切实为广大百姓解除烦恼和治疗困难，以饱满的工作热忱全心全意为患者服务，用良好的医德风尚和崇高的敬业精神赢得了患者的赞誉和社会的认可。诊所先后荣获“吉林省五好诊所”、“大安市放心诊所”、“文明个体诊所”、“中国性学会生殖保健推荐单位”等光荣称号。（刘子奎）

刘东岳：小酸菜换来大财富

刘东岳自主创业，创办酸菜加工厂，在实现自己致富的同时也带动了50多户村民走上致富路。

2012年，在留心观察和了解市场行情后，刘东岳发现白菜种植利润很大，于是一家人开始种植白菜。当年白菜长势很好，喜获丰收。然而，由于缺乏销售渠道，好端端的白菜卖不出去，大量的白菜在地里放着，家人整天发愁。邻里朋友都过来相劝，让他把这些白菜便宜卖掉，否则会烂到家里的。家人为了种白菜付出了太多的辛苦，就这样放弃，他心有不甘。

天无绝人之路，一天，父母在看电视时，他无意间听到一句话“翠花，上酸菜”，让他有了新的想法，“可以把自己家的白菜腌制酸菜啊！也可以开一家酸菜厂啊！”于是他将自己的想法告诉家人朋友，获得了大家的支持。

万事开头难。最重要的是将酸菜腌好，而腌制酸菜需要的空间很大，还有酸菜的保存等因素都需要解决。他始终相信，任何事情只要开头做好，就一定会成功。在建厂的过程中，他不断咨询相关专家，前去参观和学习，技术难题逐一地解决了。但商检注册和建厂的费用问题又摆在眼前，他几乎每天往返县城和家里，这样跑了半个多月，才成功注册，“星月”酸菜厂的名字就此诞生。腌制酸菜和注册商标用去了家里的大部分积蓄，建厂房和购置机器还得需要一大笔钱，思前想后他觉得不能再让父母为自己操劳了和妻子商量后决定用自己的住房抵押贷款。拿到贷款后，他开始购置厂房和机器设备。

2013年4月3日，对刘东岳来说是终生难忘的一天，自己的星月酸菜厂正式投入生产。伴随着有节奏的机器声，第一批酸菜出炉了。不过接下来的销售把他难住了，原来想把酸菜直接卖给附近的超市，推销时发现附近超市卖的酸菜都已经被固定的厂家垄断了。无奈之下，他自己开车到更远的地方去销售，最远是去呼和浩特，由于路途遥远妻子不放心，就一同前往。为了省时间，夫妻俩只能在车上吃点点心喝点矿泉水。好不容易到了呼和浩特市，由于人生地不熟，只能向当地人打听附近的商店超市，挨家挨户地推销，可是没有一家认可的。他没有放弃，开着车四处寻找买家，既然商店超市不认，那就寻找其他出路。他们决定去市场探探门路，但几天下来毫无所获。为了省钱，晚上他们就在车里过夜。一周过去了，看看车上的酸菜，他在心里对自己说：“不要灰心，一定要坚持到底”。第八天，来了一位老汉，走到跟前对他们说：“孩子，我这几天观察你们很久了，看得出你们能吃苦耐劳，你们的酸菜一定也不错。我是开饭店的，专门做东北特色菜，你们的这些酸菜我都要了。另外，我还想和你们长期合作。”就这样，销售问题解决了。

经过两年多的发展，目前酸菜销量达到百万斤，覆盖了周边的城市，也带动了当地50多户农民过上了富裕的生活。

刘勇：百姓致富路上的“领头雁”

安广镇永富村党支部书记刘勇带领乡亲们同闯致富路、一起奔小康，让昔日贫困的穷村成为全市的富裕村。

高中毕业后，刘勇回到了生他养他的家乡。由于从小在农村长大，他对土地有着深厚的感情。从事农业生产的那一刻起，他发誓要做个新时期“有知识、有文化、懂技术的农民”。凭着在学校的所学，他边实践边动脑，向土地要效益。不久，他发现粮食作物茬茬对产量有很大的影响，为了解决这一难题，他开始翻阅农业书籍，查找技术资料，并向农业专家请教，还跑到市农业技术推广中心咨询。第二年春天，他向传统农业种植方式发出了挑战，别出心裁地搞起了玉米、辣椒的小比例间种试验，比例为2比2，由于充分利用辣椒的喜阴特性，玉米的边行优势，秋后喜获丰收，2公顷土地就收入5万多元，纯利润3.8万元，比传统种植增收2万多元。他把这一经验总结为玉米高产、辣椒白捡。为了让乡亲们也能从土地获得更多的收入，他把间种技术和经验无偿地传授给了村民。2001年，永富村有20多户农民在他的带动下，尝试起了间种，也都喜获丰收。

近年来，由于农产品价格受市场影响较大，出现了增产不增收现象。对此，他深切地感到光靠多种地、多产粮，不是一个发家致富的长久之计。作为新时期农民，必须还要懂市场、懂经营、懂管理。于是，他开始把目光投向市场，坚持以市场为导向、向市场要效益。经过反复考察，他决定在种好地的前提下，发展养殖业，实行“两条腿”走路，这样既能把自家粮食就地转化，又能获得更多收益。2002年，他一次性购回12头母猪，当年产崽220头，出售商品猪210头，一年下来，收入4万多元。2003年，他又利用庄稼秸秆开始养羊，通过实行舍饲精养，增加收入3万余元。

虽说自产的粮食养猪、养羊，获得了一定的经济效益，但是成本还是较高，利润空间不是很大。如果遇到病情，有时还要赔钱，如何才能降低成本、增加利润，再次成为他面临的一个必解难题。经多次深入市场调查，他发现安广镇白酒销量很好，周边村屯老百姓也比较认可。如果烧酒，可以把粮食转化成白酒，酒糟拿去喂猪、喂羊、喂牛，可谓一举三得。很快，他在亲戚朋友的大力支持下，投资5万元购置回一套酿酒设备，建起了酿酒厂。并从当地聘请一名高级酿酒技术员，2004年5月，他的酒厂正式投入生产。由于技术好，酒的质量高，很快就打开了销路。自己地里生产的粮食已远远满足不了制酒需要，于是他就高价收购村民手中的粮食，一方面自己节省运费，另一方面也能增加乡亲们的收入。酿酒厂一年可解决季节性用工30人，使部分青年农民不出屯就有活干、有钱赚。同时，生产出来的酒糟每年可喂两茬猪，大大降低了养猪成本。如今产业做大了，但他始终没有忘记家乡的老人，对想养殖的，他亲自指导；对缺少资金的，他无偿资助。在他的带动下，村里的养殖业发展十分迅速，现已涌现出养殖大户17个，仅养殖业一项就增收80多万元。

2008年，他办起了广丰种业公司，主要销售种子和化肥。他始终坚持诚信经营，以最低价格出售给当地农户，如今广丰种业已经设立了三处分销店，极大地方便了群众。为了能让群众饲养的猪、牛、羊等农副产品卖上好价钱，他还无偿承担起了牲畜销售中介，帮助联系买主，组织对外销售，使全村养殖户都能多挣钱，让他们的干劲更足。

为了让村民获得更好的收益，得到更多的实惠，2009年初，由他倡议并牵头负责，联合村里8位有种田经验、养殖经验、销售经验的农民青年成立了民意农民专业合作社，专门研究和解决农产品产销脱节、种田不规范、不科学等一系列问题。目前，民意农民专业合作社已在种植业、养殖业、销售等方面闯出一条新路。

在种植业上，他们自产的杂粮杂豆，不施化肥农药，只用农家肥，收获后经过细加工，打成小包装推向市场，树立自己的绿色品牌。特别是在2009年的农博会上，他又向省科教兴农专家组的专家学到了玉米超高产技术。以往的玉米产量也就在2万斤左右，但这项技术能使玉米的产量达到3.5万至4万斤。为了能使大家相信这项技术，他向村民们做出了很多承诺，现在有近500户农民参与到这项科学种植里面来，农民无偿获取技术和信息服务等，这项技术让村民再次尝到了甜头。

在养殖业上，刘勇曾经利用农作物秸秆搞秸秆生物饲料，养羊、养猪和养牛，减少了养殖成本，增加了收入，而且起到了种养结合的目的，在他的带领下全村及周边村屯的青年农民，正在向生态农业发展。目前他们已组织养殖户成立了养猪合作社，对于没有条件的养殖户，他就把仔猪赊销给他们，有的没有猪舍，他就把他家闲置的猪舍给他们用，尽他最大的努力帮扶。目前，刘勇正计划推出无公害猪肉、牛肉、羊肉等，争取以特色抢占市场，打开城外销售渠道。

在销售方面，刘勇利用农民专业合作社免费为农户提供技术、信息服务，使农户的农产品能够多卖钱，直接进入市场，免去中间环节，不让小农户从中获利，而且农民也可以在自家的粮食卖完以后，利用农闲时间去搞收购，回来加工，从中也能获取利润。

付出总会有回报，经过不懈努力，刘勇在创业致富的道路上实现了人生的梦想，也收获了一项项沉甸甸的荣誉，先后被共青团中央、农业部授予第七届“全国农村青年致富带头人”称号，被团省委、人保厅授予省十大杰出青年农民称号。（刘子奎）



新常态绘就新图景 新大安谱写新篇章