

让梦想在乡土生根发芽

大学生返乡创业

直播带货助推“汉中面皮”走向全国

大学毕业毅然返乡创业,利用网络平台直播带货,在父亲的帮助下,城固小伙郑富升短短两年多时间将小小的面皮生意做得风生水起。

2月13日下午,记者来到位于城固县博望街道江湾产业园区的植圆食品有限公司。一辆大型箱式物流货车停靠在车间门外,工人们正在将打包装箱的一件件面皮搬上货车。

“这是我们今天要快递发出的面皮,总共有4000多单,每单里装有6袋抽了真空的面皮和佐料,全都是前一天下午我们通过抖音平台线上销售出去,第二天上午生产出来,将发往全国各地。”26岁的郑富升告诉记者。

透过车间外的玻璃窗记者看到,干净整洁的全封闭面皮生产车间里,热气腾腾的面皮正在履带上传送,蒸煮、切割、分装、抽真

空,所有工序都实现了自动化。郑富升告诉记者,这条全自动面皮生产线是父亲多年来研究开发的,目前日产面皮可达3万袋。

说起返乡创业,郑富升说,其实父亲郑植元才算得上是他们家真正的第一代返乡创业者。父亲今年53岁,在外地经营面皮店生意30多年。2012年,在城固县招商引资政策的吸引下,父亲回乡成立了植圆食品有限公司,专业从事面皮等食品加工生产,并于2021年投资入驻城固县博望街道江湾产业园区并建起了新厂。

2022年,在西安上大学的郑富升毕业后,毅然返回家乡城固,承担起了公司产品的宣传和销售工作。利用所学的知识,抖音直播间、微信视频号正式搭建起来。父亲当主播,郑富升负责策划和后台管理,从开始的3个



郑富升讲述创业故事

人、每天几十单的销量,通过慢慢的摸索,发展到如今直播团队8人、日线上销售4000多单的规模和业绩。“植圆”“汉之味”品牌面皮更是因其独特的味道,逐渐赢得市场,每天通过京东快递发往全国。公司也由过去的十几名员工,发展到现在的40多人,厂房面积达到4000多平方米,2024年全年销售额更是达到2000多

万元。

小小的面皮生意,在父子俩的努力下做成了大产业。公司先后被授予汉中市面皮行业协会会长单位、陕西省非物质文化遗产“汉中面皮制作技艺”授权单位、中国杨凌农业高新科技成果博览会“后稷特别奖”、中华名小吃、汉中面皮“最佳品牌奖”等荣誉。

文/图 本报记者 陈卫平

澄城县女硕士回乡创业

她带着“洋老公”一起干农活

她是一名“90后”,毕业于中国农业大学,先后在新西兰、美国留学,取得硕士学位,有着一份薪资可观的工作。但她却带上“洋老公”回乡创业,干起了农活。她说,想利用自己学到的知识和自己的专长,为家乡作点贡献,带动更多的乡亲富裕起来。她就是渭南市澄城县安里镇义井村村民张晨。

2月21日,记者见到张晨时,她正在自家的育苗大棚里,怀孕的张晨挺着肚子,行动不是很方便。她的老公詹士德(音)在一旁小心地伺候着。詹士德是一位高大帅气的荷兰人,看起来比较腼腆。

提起为什么回乡创业,张晨表示,自己在大学学的是生态与酿酒葡萄栽培等,在国外留学期

间先后取得葡萄酒科学硕士学位和园艺学硕士学位。2018年回国开始进入小浆果种植行业,从事技术研发、技术服务等业务。

和詹士德认识是在做业务时,她担任翻译。詹士德以及他父亲、爷爷都是从事小浆果种植业的。两人有着相同的职业和爱好,接触时间久了就走在了一起。前几年,张晨在云南和一家企业合伙建了一个育苗园区,主要从事蓝莓育苗。看到效益可观,她就想在自己的老家也建一个园区,为家乡作点贡献。后来,在詹士德的大力支持下,2021年她在家乡义井村成立莓佳加合作社,开始建设树莓产业园。目前,张晨的园区占地面积30亩,建有育苗棚3个,可满足每年100万树



正在育苗大棚里劳作的张晨。

莓苗的供应。园区内10亩种植区每年收获树莓鲜果10吨左右,年产值可达100多万元。

下一步,张晨计划将园区种植展示区域进一步扩大,尤其在接下来两年内,计划将室外种植

面积扩大到30亩。随着市场对鲜食树莓需求的持续增长,她计划在周边规划一个百亩生产园,用这个园区作为商业生产科研基地。

文/图 本报记者 张军建

他从手机门店做起 如今销售额超1.2亿元 以前是“打工人” 现在是“创业者”

今年44岁的彭任伍是土生土长的城固人。2000年,彭任伍前往南方打拼,先后在广州白云山医药、上海阅海科技、北京同仁堂化妆品公司等企业从事销售工作。2014年,彭任伍在家乡招商引资优惠政策的吸引下回到城固县,开起了一家手机零售门店。

“开一家手机店绝不是我回家创业的目标,为了更大地发展,必须公司化运营,做大做强!”彭任伍为自己规划着目标。2015年,汉中市远景鸿泰通讯有限公司正式成立。2015年底,公司在城固县开了陕南第一家县区“华为授权店”,走上了快速发展的道路。

彭任伍告诉记者,今年是公司成立的第10个年头,经过10年的奋斗,公司从最初的一家小门店发展到目前在城固、汉台、洋县、西乡等县区拥有20家自营零售门店以及2个分销中心的综合性通讯企业。公司目前是陕南仅有的2家“华为全国TOP368客户”之一,更是荣耀、苹果、小米等品牌汉中头部客户。公司员工由最初的2人到现在的100多人,分销覆盖全省500多家客户,2024年销售额突破1.2亿元,其中华为产品销售9000多万元。

近年来,公司先后三次被城固县人社、财政部门认定为劳动密集型小微企业,贴息贷款等累



彭任伍接受记者采访。

计资金支持881万元,解决了企业在运转过程中的资金问题。公司先后多次被汉中市商务局、城固县政府评为“优秀企业”“优秀

非公企业”,被华为终端有限公司大中华区评为2019-2024“同行奋斗纪念奖章”。

文/图 本报记者 陈卫平

省水利厅召开会议

安排部署稳投资

和重点项目建设工作

本报讯(记者 张维)2月24日,省水利厅召开全省水利系统持续深化“三年”活动打好“八场硬仗”确保一季度“开门红”推进会,深入贯彻落实省委、省政府深化“三年”活动行动方案和打好“八场硬仗”总体任务安排,安排部署全省水利稳投资和重点项目建设工作。

会议通报了全省1-2月水利投资计划执行和重点水利工程进展情况,西安市水务局、榆林市水利局、汉中市水利局、省城乡供水安全中心、省水务发展集团围绕确保水利投资一季度“开门红”作交流发言。

会议强调,要认真落实省委、省政府决策部署,认清形势、抢抓机遇,增强水利发展的紧迫感、责任感、使命感。要全力推动项目建设,提前做好土地、资金、技术等要素保障,做到应开尽开、能开早开。要超前谋划项目储备,牢固树立“宁让项目等资金、不让资金等项目”的观念,做到成熟一批、审查一批、批复一批、储备一批。要全面提速项目建设,倒排工期、挂图作战,确保节点目标按期完成。要创新投融资机制,抢抓国家“两重”项目重大政策机遇,用好、用足存量政策和增量政策,充分发挥政府投资撬动作用,多渠道筹措建设资金。要建立规范的统计工作流程,明确统计范围、口径与方法,确保统计数据真实、准确、完整。要加强组织领导、协同合作和宣传引导,不断完善监督考核、追责问责机制,坚决打赢“八场硬仗”涉水攻坚战,确保一季度全省水利建设“开门红”。

《汉中市陕南民歌保护传承发展条例》 3月1日起施行

本报汉中讯(记者 陈卫平)2月25日上午,记者从汉中市新闻办召开的新闻发布会上了解到,《汉中市陕南民歌保护传承发展条例》已于2024年11月27日获省人大常委会批准通过,将于今年3月1日正式施行。

2008年,镇巴民歌被列入国家级非物质文化遗产名录。2024年以来,在省人大常委会协同立法工作领导小组的有力领导下,汉中、安康和商洛三市围绕陕南民歌保护传承发展协同立法,汉中市制定了《汉中市陕南民歌保护传承发展条例》。该《条例》是全国首次针对民歌开展地方立法,也是我省首次在文化领域协同立法,为陕南民歌长久保护、有效传承、创新发展提供了法治保障,也标志着汉中等陕南三市民歌文化保护传承工作迈入了新的阶段。

《条例》共五章二十八条,其中明确了陕南民歌保护传承发展应当坚持党的领导、政府主导、社会参与、区域协作、依法保障的原则;明确规定市文化主管部门应当编制陕南民歌保护传承发展专项规划,报市政府批准后实施,市、县政府可以根据陕南民歌资源状况调查情况,建立陕南民歌资源保护清单;明确提出建立陕南民歌资源数据库和信息共享交流平台,对陕南民歌进行记录、展示和传播,积极开展陕南民歌普及活动。