

“返乡青年创业说”系列报道

国内外打拼一圈,“90后”孙志航还是觉得家乡哈尔滨更适合自己发展——

回家创业,冰城小伙开起家政“网店”

实习生 杜佳鑫 本报记者 李木双

今年26岁的哈尔滨小伙孙志航,有着比很多同龄人丰富的创业经历:开过桌游、剧本杀店,在深圳做过销售服装的电商,还在澳大利亚开过洗车店、修配厂……如今,他选择回到家乡哈尔滨创业,从事家政行业。

“在外打拼过,见识过不一样的人和事,还是觉得家乡更适合我。”孙志航说,家乡未来发展更具潜力,“这也是我身边很多在外打拼的同龄人的选择。”



“帮帮嫂”精细开荒保洁前后对比。

共赏古风古韵古城 畅享“北方第一漂”

第十五届依兰漂流节暨啤酒美食节劲爽开“漂”



激情漂流,游山乐水。

本报讯(马子涵 胡春风 记者 张大星文/摄)8月10日,在美丽的巴兰河畔,第十五届依兰漂流节开幕。从今年开始,依兰漂流节将与啤酒美食节合办,用“美景+美食”提人气、展形象,宣传和推介依兰县文化旅游资源的同时,加快文化旅游产业集群建设,唱响巴兰河漂流——“中国北方第一漂”品牌。

开幕式结束后,现场还举行了电影《我的青春我的梦》启动仪式。这部饱含情感与力量的青春励志电影,将完全在依兰县取景拍摄,充分展现依兰的古城魅力和乡土人情。

年初以来,依兰县依托优秀传统文化旅游资源,已累计接待游客超200万人次,旅游业总收入超5亿元。蓬勃兴起的生态旅游产业,为县域经济发展注入了新活力。

下一步,依兰县将充分发挥和利用自然生态旅游资源优势,科学整合旅游资源,高起点、高标准、高品位制定和完善旅游开发规划。加大投入,加快旅游基础设施配套建设,引入战略合作伙伴,系统开发和打造更加富有特色的旅游产品和系列景区。同时,提高管理水平和服务水平,不断推动文化旅游产业全面发展。

庭院种植红树莓 农家院变致富院

尚志市亮河镇多措并举促进农民持续增收

本报(王逸轩 记者 王东)为推动绿色发展,擦亮乡村振兴底色,尚志市亮河镇综合利用村内闲置宅基地和空地,发展庭院种植红树莓,助力壮大村集体经济,实现农民增收。

尚志市亮河镇已经将近20年了,每年亮河镇周边有近1000户果农提供货源,产品主要以出口为主,每年还能解决100多人就业。”

记者在亮河镇看到,农家院里一排排红树莓果树枝头喜人,果香四溢,生机勃勃。全镇2000余户庭院种植红树莓,面积达7500亩。其中,夏季果4500亩,秋季果3000亩,有红树莓种植基地4个。近年来,红树莓市场收购价持续升高,小小农家院成为亮河镇的增收致富院。

近年来,尚志市亮河镇组建专业队伍抓推进,帮助企业果农破解难题。联合沈阳农大、省农科院等院校,利用农闲时节请专家办培训,突破技术瓶颈,提高了群众发展浆果产业的积极性,并建立完善浆果产业联系制度,随时解决果农在发展过程中遇到的困难和问题。同时,加快推进绿色、有机认证,申请产品地理标志,实现浆果产品高、精、尖的目标,提高产品档次和价位,增加果农收入。

下一步,尚志市亮河镇将不断加大庭院经济的推广力度,提升红树莓的附加值,把红树莓深加工作为浆果产业发展的重点,积极延伸产业链条,解决果农的后顾之忧,壮大村集体经济,促进农民增收。

弘扬传统文化 推进移风易俗

延寿县丰富群众精神文化生活培育文明新风

本报(曹群 记者 张大星)8月10日,延寿县延河镇开展多种形式的非遗、手工、剪纸等文明实践活动,营造浓厚节日氛围的同时,持续传承弘扬优秀传统文化,推进移风易俗,培育和践行社会主义核心价值观。

送给我妈,感谢她这么多年对家的付出。”平安村新时代文明实践站,现场一片欢声笑语。社区工作人员和村民们用巧手制作出一朵朵鲜艳美丽的手工作品,将其作为礼物送给亲朋,表达真挚情感;或准备带回家,为家庭增添一份浪漫。在福山村新时代文明实践站,村民们齐聚一堂开展折纸活动,一张张彩纸变成纸鹤、葫芦和爱心……村民们在实践中体验到了手工制作的乐趣。

在永胜村新时代文明实践站,社区工作人员和志愿者带领村民开展非遗剪纸活动,大家纷纷拿起剪刀和彩纸,全神贯注地投入到创作之中。从折叠纸张到勾勒线条,再到小心翼翼地裁剪,剪刀在纸间游走,裁剪出一个个充满爱意的图案。大家在一刀一剪中,领略了传统剪纸艺术的魅力,让传统文化在新时代焕发出新的生机与活力。

下一步,延寿县将继续组织开展形式多样、群众喜闻乐见的文明实践活动,进一步引导群众尊重传统、弘扬传统,激发群众学习传统文化的热情,丰富群众的精神文化生活,推进移风易俗,培育文明新风。



A 没有无用的经历 要从中学学习成长

2015年,不满18岁的孙志航前往墨尔本留学。“我爸妈把我送出国,希望能增长见识。”孙志航虽然明白父母的用心,但是出国一年后,实在不适应国外环境的他决定回国创业。

2016年,正是桌游、剧本杀“火起来”的时期,孙志航在哈尔滨赶上了第一批桌游吧和剧本杀店的开店潮。这一年,借风口,他赚了大约30万元。“那时候年纪小,喜欢玩,有点进账,但基本没攒下,对创业的理解也非常有限。父母希望我能完成学业,我就又回到了墨尔本。”2017年,孙志航在墨尔本开了一家汽车修配厂,对创业充满信心。

现实很快给他狠狠地上了一课,修配厂的生意并不好。“进入完全陌生的行业,一切都要从零开始。不仅要了解当地经营的相关规定,还要跑市场、拉客户。没有相关从业经验,需要一点点学习,创业并不顺利。”孙志航发现,国外的钱并不好赚。

2019年回国后,孙志航与父母商量,决定留在国内创业。“去澳大利亚留学,接着出国创业失败赔钱了。其实,没有一段经历是无用的,重要的是得从中学学习并成长。”孙志航回顾那段过往,认为年少时候的冲动,成就了自己现在勇于克服困难的性格。

B 市场潜力持续涌现 坚定选择回哈发展

2021年,孙志航独闯深圳,选择女装直播带货创业。从跑服装市场选款式,到找厂家打版谈合作,再到培养主播带货……他全程跟进,很快小有成绩——短视频店铺的直播粉丝越来越多,每个月的销售额达到15万元左右。

“即使在深圳,服装直播带货赛道竞争激烈,我很难再做出名堂。反观家乡哈尔滨,旅游火爆,很多行业的市场潜力会因此不断涌现。还有一个重要因素,我的家人和很多资源都在这里,为什么不在自己家乡发展?”孙志航决定回到家乡哈尔滨创业。

C 线上深耕家政行业 与大平台深度合作

“千家万户要帮忙,哈尔滨家政找大航!”深谙网络传播技巧的孙志航,为自己每个短视频作品制作了统一的“片头语”。他的视频拍摄选材和内容设计吸引了越来越多的年轻人,不到一年时间,孙志航的视频抖音平台粉丝量就达到3.7万人。

多次创业的经历,让孙志航在与人沟通和管理企业方面有了不少经验。从小耳濡目染母亲在家政行业中遇到的各种困难,孙志航从创业一开始就将问题放在服务前,提升客户体验。“我觉得这个领域问题产生的主要原因之一是收费沟通不畅,有些二次消费和隐形消费项目说不清,就容易产生误会。所以我在线上拓展业务,把所有费用都一一明确,沟通和签合同同时,怎么收费也一项项说清楚。同时,我跟上大平台实现深度合作,在哈尔滨仅有两个

家政店获得本地团购合作,我就是其中之一,目前线上流量还不错。我的客户大多是年轻人,比较好沟通。目前企业的发展势头让我比较满意。”孙志航接到最大一单开荒保洁收费30多万元,来自于一家新楼盘。

孙志航的公司目前80%的订单来源于线上。目前,他负责的网络家政项目已经有10家分店和1家加盟店,月销售额在8至10万元。

做家政开荒保洁,面对的大多是房间里只有家具家电的精装房,顾客的要求就是实现拎包入住。为此,孙志航研究目前市场上各种流行装饰材料,针对性采用专门的清洁工具和清洁剂。“我们会提前到客户家查看情况,把所有收费都明细化。如果客户看好我们的用具和清洁用品,我们会提供相应购买渠道,允许顾客自行购买。因此,顾

客对我们的评价很好。”在孙志航公司的服务项目团购评论区,客户的好评不断。孙志航敢想敢闯,经历过成功与失败后变得更加稳重,“近期的目标是把家政公司做大做强,稳扎稳打,做好哈尔滨市场,并走向全省市场。希望能在家乡打拼出自己的一番事业。”

孙志航说,“90后”“00后”的消费习惯与长辈们已不太一样,很多人能接受花钱买服务的观念。随着年轻人成为主力消费人群,他们更愿意付费保持家里整洁,把省出的时间用于休息、娱乐和提升自我。”孙志航说。

“我身边不少在外创业的哈尔滨年轻人,这些年都陆续回乡创业。”孙志航举例,一个在北京开店的朋友已回哈进入家电领域创业,在深圳做服装生意的朋友回来开民宿,还有朋友回哈一头扎进了旅游行业。



孙志航生活照。

尚志 公路客运北站 站房主体完工

预计9月末项目施工完毕



尚志市公路客运北站“1号”站房主体完工。

本报(记者 王东文/摄)客运站是交通运输的重要组成部分,是城市交通的窗口之一。近日,尚志市公路客运北站“1号”站房主体完工进入装饰装修阶段,抹灰、地垫施工已完毕。项目建成后将进一步改善市民旅客出行条件,提升运输服务能力和水平。

尚志市公路客运北站位于尚志市北一道街与S203省道交汇处。该工程主体包含“1号”站房和“2号”分拣中心,总占地面积14878.3平方米。目前,“1号”站房主体完工进入装修阶段,“2号”分拣中心混凝土施工部分完成。

黑龙江水利水电路集团有限公司尚志分公司客运北站项目部技术经理杨麟介绍,尚志市公路客运北站项目主体施工、屋面施工已完毕,下一阶段水暖入驻。

阿城 新材料项目建设 当年开工当年投产

具备年产63万吨镀锌带钢能力



“建龙阿钢”新材料镀锌3号机组进入试生产阶段。

本报(记者 康福柱文/摄)日前,“建龙阿钢”新材料镀锌3号机组第一卷镀锌带钢顺利下线,标志着3号机组正式进入试生产阶段。经现场测验,该企业生产出的镀锌带钢尺寸精准、力学性能优异、表面质量良好,各项技术指标均符合国家标准要求。新材料项目建成投产,标志着区域经济高质量发展不断提速增效。

“建龙阿钢”新材料镀锌3号机组项目总投资4200万元,是当年建成当年投产的项目。产品规格厚度为1.5至3.5毫米,宽度为375至520毫米,年产镀锌带钢约22万吨,在原1号、2号线0.7至2.5毫米的厚度限制下增加了2.5至3.5毫米厚度的能力,为增加东北三省本地化订单提供了有效助力,也标志着新材料项目具备年产63万吨镀锌带钢的能力。

该项目的建成投产,为加快形成新质生产力提供有力支撑。新增镀锌3号线机组投产后,酸连轧产能得到充分释放,预计镀锌带钢成本可由每吨303.90元降至每吨237.44元。同时,进一步延长了钢铁产业链条,提升了市场占有率,企业效益也将进一步提高。

近年来,以“建龙阿钢”为代表的阿城区当地企业正加快数字化转型、智能化制造步伐。“建龙阿钢”还与位于哈尔滨市的知名高校合作研发牵引机器人项目,利用新技术与钢铁制造业深度融合,加快培育形成新质生产力,为当地经济高质量发展蓄势赋能。

