踏平坎坷铸辉煌

——崇阳县冰丰食品有限公司董事长骆子成的致富经

记者 **黄柱** 通讯员 **汪佳**

他从一个地地道道的农家子弟,一个吃“百家饭”的手艺人,发展成为一个产值过亿元的企业老板。

他常警醒自己,“劳动创造历史,劳动创造财富,劳动创造未来,劳动成就事业,劳动充实自己”。

他就是崇阳冰丰食品有限公司董事长骆子成。10日,记者深入探索他的成功路。

苦难留烙印

近五十岁的骆子成,自小生活艰难,由于家大口阔,兄妹众多,全家人没有谁吃过一餐饱饭,几乎餐餐喝杂粮拌野菜糊。即使如此,骆子成还是艰难地读完了中学。那个年代读书大部分是搞劳动、修电站、摘茶、上山放牛、下田割谷插秧,年少的他样样活儿都精通。

随着年龄的增长,骆子成深深明白要想改变命运,必须自立、自强。于是,他尽力减轻家庭负担,初中未毕业便退学回家务农。那时,在离他家雷骆村二三里的常岭茶场正好外调劳动力,听到消息后,他立马到茶场报名上班。虽说工资不高,最起码混了个肚子圆。有一年端午节,茶场破例为职工发了几个馍,骆子成将两个馍包好,悄悄带回家,一点点掰分给兄妹共享。每当想起这段经历,他就哽咽不止。

他在茶场干了一年半后,母亲硬拉着他随舅舅学木匠,因为那时流行:百艺好藏身,有门手艺,成家立业。骆子成觉得在理,便正式拜舅舅为师,学木匠手艺。圆木、日用家具、桌椅板凳、犁耙农活,他见一门学一门,学一件会一件,在东家接西家请中,很快便赢得了能吃苦、能干事的信誉和口碑。两年后,他便另立门户,当起了地地道道的师傅,累计干了10年木匠活。

坎坷拼搏路

1992年,改革开放的春风吹到内地。骆子成隐隐觉得,做一天木工仅二、三元的收益,看不到希望。于是,他来到县城,花几百元,买了一台脱米爆糖机,加工不同型号的米爆糖、米爆棒,当年赚了3000多元。接着,他又在县城南门桥头管制厂内租房卖雪糕。那时,仅一台冰柜,一个泡沫箱子,竟然生意火爆。由此,他迸发自己做雪糕的心思。

“做雪糕没有巧,只有舍得真料,货真价实。”原雷骆村支书龚三宽主动为骆子成出点子。骆子成一咬牙,花2000多元买来一台冰棒机。为了找门店,他早晨6点起床,骑自行车到街上,连续跑了半个多月,最后租到了南门河桥下的两间小房。夫妻吃住、创业在这两间不到50平米的房子里。而硬纸壳上放床棉絮就是他们的床。

1998年,崇阳遭受了百年罕见洪灾,一夜间,洪水像野兽一样漫过隽水河直扑骆子成那个窄小的家。为了抢运东西,骆子成和妻子趟着齐胸深的积水,将值钱的东西往外搬。他在洪水中泡了两天一夜,最后引起胃出血。

看准了的事,骆子成总是一做到底。为了抢占市场,他先后到江苏常熟、南京等地学习考察,不断改进冰淇淋,膨化雪糕技术,并花10多万元从江苏、南京引进先进设备,其生产的8个产品,从味道、花样、质量上渐渐得到市场的追捧。

2000年,骆子成得知河南有一家傻子公司的雪糕在湖北市场走俏。他亲自考察,当即花上10万元,从该厂购进一台全自动夹心生产线。但不幸再次降临,他在安装设备时,将右手压断了3个手指,由于伤势较重,无名指不得不作出了截指手术。

诚信变通途

骆子成听过一句名言:“人生伟业的建立,不在能知,乃在能行。”到2001年,他艰辛创业,省吃俭用,终于积攒了几十万元资金,受政府招商引资政策吸引,便在村里开发20多亩地,决心大干一场,办起了自己的“冰丰”企业。自此,他几乎没日没夜地奔波在建厂房的工地上。上街下县都是骑自行车和摩托车。膝下三个孩子,全家五口人三年没有添置新衣服,把节约的每一分钱都用在刀刃上。

2004年,骆子成投资1000多万元的湖北冰丰食品有限公司正式建成投产了。新购置了一流的全自动生产线5条。

骆子成在企业管理方面既狠抓产品质量,又狠抓安全生产。所产的“冰丰”牌雪糕连续两届被评为湖北省名牌产品,“冰丰”商标被评为湖北省著名商标。“冰丰”牌系列产品行销湘、鄂、豫、皖、黔6省的100多个县市。

饱经苦难沧桑的骆子成致富不忘本,除常年提供200多个就业岗位外,自2006年开始,他每月都要亲自或委派妻子看望青山镇福利院,让福利院的孤寡老人吃上半斤肉、半斤鱼,7年如一日,风雨无阻。

卖雪糕的钱几乎以分厘计算。但骆子成对员工总是以诚相待,从不拖欠员工一分钱。2011年6月10日,一场特大洪灾,使他直接的损失达300多万元,几乎两个月没有生产。即使如此,他仍贷款40多万元,不拖欠员工一分钱工资。

员工甘新强的老婆得了一场大病,行走不便。骆子成得知后,拿出5000元,又发动内部员工自愿捐款,最后将1万多元送到甘新强手中。据不完全统计,近几年来,骆子成先后捐资修路建学校,累计达30多万元。

如今,骆子成力争3至5年内,使公司实现年产值1亿元。

创富

创富语录

“其实很多机遇是装扮成困难放在你面前。”

——华旗资讯集团总裁 冯军

冯军于1992年从清华大学毕业后,放弃了一家国企提供的外派出国工作的机会,砸了自己的铁饭碗,开始了他在中关村的创业梦,他曾拉板车、卖电脑机箱。历经风雨的冯军,成功地将“爱国者”打造成了一个响亮民族IT品牌;在冯军的带领下,华旗资讯营业额连续十年每年保持60%的稳定增长。目前,爱国者移动存储产品、MP3、显示器稳居国内市场前三位。

冯军说:“华旗的核心是六赢,就是‘大众、代理、员工、公司、供方、社会’参与合作的六方,共同获得合理利益的满足和发展的机会,缺一不可。”

冯军也非常感谢六赢,六赢对他来说,不仅仅是一个企业的核心,现在都有些迷信了,就像是皇历一样,每做一件事就会对照一下,看是否符合六赢,符合四赢、五赢的都不做。“我们也会受到一些诱惑的影响,但是只用“六赢”理念去看,就能马上识别出来究竟是机会还是陷阱,凡是符合六赢理念的绝对是机会。即使眼前一时是困难,早晚它也会变成机会。这时一定要坚持住,要执著。”

其实很多机遇是装扮成困难放在你面前,因为它要是不困难的话就不是机遇。只要我们执著地顶过这个困难,就能看到机遇的真面目。所以说,六赢和执著是互动的,有了六赢,才有执著的必要。

要做到令国人骄傲的国际品牌,不是数一数二是无法与国际品牌去抗争的。所以,按照六赢和执著去做到数一数二,永远不要做第三。首先从区域做到数一数二,再做全国范围的数一数二,下一步是做亚洲的数一数二,最后做到全球的数一数二。当然,整个目标,可以分阶段去完成。所以说“六赢执著,数一数二”这八个字贯穿了我们整个华旗人的性格,是我们企业文化的核心。

(摘自和讯网)

市工商局

全力争创驰名商标

本报讯 通讯员**曾家富**报道:今年,全市工商系统奋力推进商标战略实施,取得中国驰名商标8件,位列全省行政认定第四。

4月底,市领导专程赴国家工商总局汇报我市商标战略实施情况,并请求国家工商总局商标局、商标评审委员会对我市商标工作给予支持。

国家工商总局商标评审委员会对我市大力实施商标战略,积极主动争创驰名商标工作给予充分肯定,并表示将大力支持我市商标工作,促进咸宁经济更好发展。

沙坪镇

严阵以待防汛情

本报讯 通讯员**蒋静静**报道:“我下去看看是不是输水管口被堵住了。”10日,崇阳沙坪镇堰市村村支部书记柳大放边说边脱掉长裤跳进了水库里,用手拉开输水管口,以确保水库安全运行。这是沙坪镇政府在上周冒雨开展地毯式防汛排查中出现的一幕。

据了解,沙坪镇拥有水库15座、水塘千余口,其中隽水河上连通城、下接石城镇,贯穿全镇,防汛责任重大。

今年入汛以来,该镇迅速成立防汛抗旱指挥部,对防汛工作进行全面部署,从度汛设施设备建设、人员调度、通讯交通畅通、物资储备等方面进行提早准备。由镇政府与各村干部签订防汛责任状,要求对汛期安全隐患加大排查,防止溃坝、崩塌等现象发生。

同时,该镇严格执行24小时值班制度,公布镇、村防汛值班电话,对群众加强防汛安全宣传,确保人民群众生命财产安全。

承利磨料磨具投产

4日,湖北(通城)承利磨料磨具有限公司在调试生产设备。该公司主要进行涂附磨具深加工,公司总投资8000万元,项目全部建成投产后,可实现年销售收入1.2亿元。 记者 **袁灿** 摄

嘉鱼恒鑫用科技创新撑起创汇大梁

本报讯 记者**王恬**、通讯员**陶满玲**报道:2日,记者在嘉鱼恒鑫脚手架制造有限公司看到,这个100多人的小企业拥有三个国家实用新型专利证书,即脚手架钢跳板、圆盘式钢支撑、承插式脚手架,它们不仅填补国内同行业的空白,而且给企业带来产销两旺。

据介绍,该公司订单已经安排到6月底,所有产品全部远销到东南亚及中东国家。2012年嘉鱼县共完成出口创汇3600万美金,其中该公司完成2267万美金,占全县任务的62.9%,挑起该县出口创汇的大梁。

嘉鱼恒鑫脚手架从2009年落户嘉鱼,首期投资1500万元,并于2012年9月建成投产,是一家专业生产脚手架及扣件的企业。

“公司内部在近两年内十分注重技术研发,现拥有20个从事这个行业数十年的专工,主要从事模具研发,公司每年投入科技创新资金都在500万元以上,主要是针对客户所需产品的类型进行模具研发,目前改进和新研制的模具就有20多套。”公司设计员汤兆俊介绍道。

深山放飞绿色梦

通讯员 **蒋静静**

“当我走在自己开辟的山间道路上,看着曾经的荒山变成绿林,我感觉很充实很快乐”。4日,崇阳沙坪镇沙坪村村民程志军说这话时,瘦削而黝黑的脸上露出了笑容。

程志军今年32岁,是个精明干练的80后小伙,在广州经商几年积攒了一定资金后,于2007年年底毅然放弃城市的生意回到家乡,在家人的大力支持下包山种植楠竹,在沙坪镇庙铺村、泉湖村、古城村共承包山地700多亩。

“刚接手这些山地时,没有路,全部都是杂草丛生,还好我通过前期的调研和规划,早已经有了心理准备,第一步就是修路。”程志军介绍,他投入20多万元从山底到山顶打通了一条“致富路”,既方便了自己也造福了乡民。为了节约成本,最大限度利用资源,在开辟荒山的过程中,他将开荒中砍伐的灌木销售给崇阳县工业园的木材加工企业,以此支付平整山地的人工费用。

由于楠竹的收益期至少需要8年,尽管程志军千方百计地压缩成本,但在投入70多万元后,依然遇到了资金短缺的困难。对此,他也有自己的打算,“我已经计划继续投入种植楠竹,同时寻找新的收效快的项目,以支持将楠竹这一绿色产业进行到底”。

在谈到他为何如此坚持开荒种植楠竹的原因时,他眼眶有些泛红了,“我希望通过我的努力,带动乡亲们一起,将一座座荒山变成绿林,或许当竹林开始收获时,我已不再年轻,但这是造福子孙后代的梦想工程,我愿意倾尽所有去实践”。

程志军的梦想也得到了沙坪镇政府的关注与支持。“我已收到了60元每亩的楠竹种植抚育金,有了政府的支持,我更加有信心把我的楠竹产业做大做强”,程志军的楠竹之路还在继续,梦想实现的过程依然充满艰辛,但他充满信心。

立志荒山种油茶

记者 **徐世聪** 通讯员 **程玉红** **蔡崇录**

在通山有这么一个回归创业的老板,他放弃下海所创的事业,回家乡承包荒山种植油茶、经济林,并带领群众共同发展创业,7年矢志不渝,被誉为山区种油茶第一人,他就是通山强强油茶果业有限公司董事长王贤强。

回乡创业

1998年,王贤强还是通羊镇卫生院的一名主治医师,不甘平庸生活的他,放弃令人艳羡的工作,停薪留职,下海经商。凭着过硬的专业知识、勇于拼搏的胆识,王贤强和朋友在福建成功开一家私人医院,成功掘到创业的第一桶金。

8年摸爬滚打,王贤强的创业越发稳定,生活也变得优越,但他一直心系通山,关注着家乡的发展动态。2006年,咸宁市提出“在山上再造一个咸宁”的战略,号召有志之士回乡经营农业产业化。

“听到消息后,我第一时间联系到了招商引资部门,阐述了自己回乡发展的想法。”王贤强转让了医院的股份,回到家乡。

王贤强用半个月的时间考察了全县12个乡镇的山水资源,他看到有些山体由于山火频发,水土流失严重,形成了荒山秃山,造成了资源浪费。“何不发展林木种植?”有想法后,王贤强迈开了创业脚步。

“油茶生命力强,耐贫瘠,抗干旱,不发虫,还有广泛的药用价值,泡桐树易存活、生长快,都是极具效益的绿色银行。”在广西、湖南、江西等地考察学习后,王贤强找准了发展方向。紧接着,他在燕厦、大畈、通羊等乡镇流转山林一万亩,山上种油茶,缓坡种意杨、泡桐等经济作物,大张旗鼓绿化荒山,开发“绿色银行”。

愈挫愈勇

创业之路艰辛多。2007年,王贤强头年栽种的4000亩油茶已经长到了30多厘米,因不懂技术管理,酷暑下来,4000亩油茶苗晒死大半,当年一下损失几十万元。次年,因一场山火,王贤强在燕厦乡2000多亩的油茶基地被焚烧殆尽,20万棵油茶苗一夜间成了灰烬,损失额达上百万元。接连的灾难并没有摧毁王贤强的意志,收起沮丧,王贤强迎难而上,从头再来。

王贤强重新去湖南调苗,在损毁的山林上补栽,此外在林地较多的山地上,复垦开荒,种意杨、泡桐、杉木等速生经济林木。5年下来,王贤强总投资达到近千万元,现已发展高产油茶7000多亩,经济林木2000多亩。

“明后两年,油茶、经济林都将进入丰产期,可收获茶果100万斤,保守估计产值有200万元,如果炼成茶油出售,可有300万元的收益。”愈挫愈勇的王贤强说终于看到了收获的希望。

引领致富

“新栽种的油茶苗,一年之内不要除掉周边的杂草,它们有助于储藏水分,帮助油茶苗避暑,发现有死苗和缺棵的,要及时补栽……”5日,王贤强在农户王贤国的油茶林悉心指导。

说话间,王贤强手机响了,原来是一家农林公司致电询问整地和栽植细节问题。王贤强接通电话不厌其烦地讲解。

去年,王贤强成立了通山首家油茶专业合作社,把创业经验分享给周边群众,免费为群众提供技术、管理指导,在他的带动下,现在已有170多户农民加入合作社,发展油茶种植30多万株,经济林木40多万棵。

“我现在正在筹备建一个油茶炼油厂,现在已投资500多万元,还注册了‘华榄’茶油商标,打造自己品牌,把通山油茶产业推向广阔的市场。”王贤强说。

不恋都市恋猪倌

通讯员 **吕新林**

5日,在嘉鱼县官桥镇廖家桥村的“嘉鱼县密泉生态养猪专业合作社”里,有一位中等身材,脸旁透红,佩戴眼镜的中年人,时而陪同县农业局工作人员查看沼气池项目进展;时而指点施工人员抓紧刹尾工作……他就是不恋都市恋猪倌的涂英杰。

从事生态养猪故事,涂英杰记忆犹新。2008年,牲猪价格一路攀升,在武汉已有一番事业的他,毫不犹豫回到家乡创业。他一方面筹措100多万元新建5栋占地2000多平方的猪舍房,引进良种进行喂养;一方面高薪从省“五三农场”聘请专家作技术保障,负责抓好牲猪防疫和治病,同时聘请6名村民帮助打理养猪事务,不久就形成了年出栏牲猪量1000多头,年产值200多万元的养殖规模。

初次创业尝到甜头的他,又于2011年投资近60多万元扩建了4栋占地1800多平方的猪舍房,使猪场规模得到从小到大转变,形成年出栏牲猪量3000头,年产值600万元的养殖规模。随着猪场的逐年扩大,产出的猪粪也逐年增多,为减少污染和减排环保,创建无公害农产品示范基地,他又千方百计地筹措20万元资金,建立了3个大型沼气池,不仅每年为周边村民提供沼气,而且每月还为周边村庄村民提供30多吨猪粪养鱼和作为苗木、蔬菜有机肥料,帮助和方便了周围的居民。

财富故事会