

# 从一千元出发……

## ——咸安企业家黄建生的创业经

记者 王莉

### 敢闯:千元开启创业梦

18年前,20岁的黄建生带着一千元钱,从咸安横沟凉亭坳走出来,南下广东。如今,他在深圳、浙江、咸宁等地有多个经营产业,仅在家乡建设的湖北建生·刘老根农庄有限公司,预计投资三亿元。

从一千元到三个亿,不是简单的财富量变,而是他创业经验的质变!

7月23日,黄建生忙里偷闲,跟记者聊起他的“创业经”。

1995年,黄建生揣着一千元钱,只身前往广东,开启了他的创业梦想。

“刚来广东,怕自己没经验,所以对待任何一项工作,我都非常认真。”黄建生说,作为一名打工仔,他跟其他的人一样,做过厨师、流水线的工人,当过酒店调音师,拿的都是低廉的薪水。

他的第一份工作,是在一家生产磁铁的工厂当切割研磨工。当时,他在应聘这

份工作,看中的就是这份工作应聘的人少。直到自己进厂,他才知道一般人不愿意进来的原因:这个工作劳动量大,环境噪音大、灰尘多,收入又不高。整天与灰尘和噪音相伴,一个年轻帅气的小伙子每到下班时间,头发被粉尘染得花白,满脸的灰垢。

就是这样的工作,黄建生依然认真对待,在这里一做就是一年多。直到一次偶然,他在深圳新世纪酒店,找了一份调音师

工作。

凭着能吃苦耐劳的精神,1998年,他已经积蓄了三万多元的血汗钱。看到自己的资金已经积累到了理想状态,黄建生来到被称为“小香港”的樟木头,开了一家自己的门店。

“卖西瓜,卖甘蔗,反正什么赚钱,我就卖什么。”黄建生说,有时候,他做这些事情,被人嘲笑,但他认为,凡事都无贵贱,劳动最光荣!

### 敢干:8天抢盖一座厂

2002年,黄建生用七年攒下的资金,在深圳市龙华开办了一小五金件工厂,主要生产五金冲压件。

“当时创业很有劲头,现在想想,还真有点初生牛犊的感觉。”黄建生透露:当工厂硬件设施添制起来后,他的帐上仅有2000元,此时,购买原材料、安装水电、招工,乃至生活费,全都要花钱。

因为黄建生重情义、讲诚信,在朋

友、工友的帮助下,渡过难关且一步步站稳脚跟。2004年初,他注册了“永恒辉工艺五金塑料公司”,当年产值达2300多万元。

当事业逐渐步入正轨,灾难突至:2008年6月,深圳连降暴雨,一场突如其来的洪水,将五金塑料公司的厂房淹没了1.2米深。望着公司内机器淹没,厂房垮踏,成品、半成品在水中四处飘浮的惨象,黄建生

的心痛不已。

受灾第二天,外面就传言我的公司要破产,客户纷纷打电话询问能否按时交货,黄建生给了客户肯定的答复!

随即,他决定:投入一切力量和资金,在深圳龙岗另外建厂。8个昼夜,一座新厂房在龙港建成并投产。新工厂投产的消息一传出,供货方、销售方的顾虑与疑云烟消云散了。当外商在合同规定的时间内收到

黄建生公司的优质产品时,竖着大拇指连连说“OK”。黄建生的胆识魅力再一次让同行刮目相看了。就是这一年,尽管受灾,但产值上升到4000万元。

2009年,黄建生将眼光投向浙江,在义乌成立了一家对外贸易公司——锐拓工艺品有限公司。如今,他的事业涉及到五金、塑料、工艺品、林木、花卉、餐饮、观光等众多行业,越做越大。

### 敢想:做不一样的农业

在事业如日中天时,2010年12月底,黄建生把主要业务交给妻子打理,回了趟家乡,筹建一个综合现代农业农庄。

农庄位于横沟桥镇凉亭坳村,取名“湖北建生·刘老根生态农庄”,总规划面积为2000亩,总投资3亿元。

“做综合农庄,就做与众不同的。”黄建生说。

黄建生描述了一幅美好的画面:客人在雅致浪漫的水上餐厅就餐,透过窗户能看见

孩子们在水上游乐场上嬉戏;高新农业观光园的草坪铺着红地毯,游客在这里悠闲地体验采摘乐;如果是盛花季节,不远处还有浪漫的樱花、典雅的牡丹竞相开放……

如今,一期基建已经基本完成,预计到明年6月,随着葡萄园的挂果,生态农庄就可以对外营业。

黄建生对农庄特色的打造,几乎到了严苛的地步。农庄外围的围墙,必须用防腐木,而不是简单的木桩;农庄的道路必须

铺青石板,而不是廉价的水泥;瓜果的品种,必须是新型高端品种;农庄内的水榭亭台等基础建设,都是聘请设计过深圳“世界之窗·锦绣中华”的团队量身打造设计的;就连养殖,都是“土鸡吃中药,甲鱼纯野生”……

“只有高视野、宽领域规划设计,才不至于短期内落伍;只有借鉴刘老根的文化,吸收咸宁地方的文化特色,企业才有灵性、内涵和生命力。”黄建生信心满满。

#### 创业寄语:

对于一个创业经验为零的人来说,走弯路是必经过程;  
走这些弯路时,要善于自我发现,总结教训,发挥长处,弥补短处;  
要不断学习,更新理念;  
有毅力,能坚持,能吃苦。

——黄建生

## 武咸城铁

### 贺胜车站加紧施工

7月23日,位于咸安区贺胜桥镇的武咸高铁客运专线贺胜桥东站建设如火如荼,该站由站房和站台组成,设计高峰每小时旅客发送量343人,预计9月中旬完工。

记 者 陈红菊

通讯员 施刚 车裕胜 摄



## 你的财富是你自己

前不久,袁岳给孩子寄语,你现在就想拥有很多的钱。这不是坏事,因为只要有一些你想要的东西,那么你就有前进的动力,也有了前进的目标。

但是我还要告诉你五件事情:第一件是你想吃苹果,你还要种苹果树,要种苹果树就还得有苹果籽,还得有土地、肥料、浇水与阳光。有人赚钱是因为发明了很棒的水稻,像袁隆平;有人赚钱是因为设计了很新的模式,比如像携程的四个创业者。好了,你将来靠啥挣钱呢?是特别的眼光?是特别的见识?是因为相信勤奋总能做出点啥?还是擅长社交而找到好的人脉帮助?也就是说,你要从钱这儿向回找,看看最后你要在哪件事情上开始为你的未来挣钱,开始做基础的工作:选种、培土和考虑适当的作业技能。记住:不种苹果树是没有苹果吃的。

第二件事情很多人想挣钱,但是真正成为有钱人的并不多,原因在于想挣的钱越多,那么必然承担的风险越大,能够适应与掌控的情况越复杂,换句话说,挣钱的道理其实不是显而易见的,今天很多人挣过的钱以后同样方法就挣不到了,有些大家都知道可以挣钱的地方因为人太多也挣不到太多的钱,因此真正的挣得到钱的地方是隐秘的,也是不同常规的,甚至是与常情不一样的。所以很多会挣钱的人在孩子时代,往往是调皮的、有自己主见的、对很多事物好奇的、经常去探索自己感兴趣的東西的,因为只有这些才让你去对于一些自己不确定的事物经常探索与熟悉,培养自己面对不确定性也就是风险的胆魄与从容性,只做一个乖乖的孩子与你的财富梦想可能是背道而驰的。

第三件事情获得与管理巨大的财富,需要你个具有强大决策能力与管理能力者,也就是说你要有自己看待问题的逻辑、想法、做法与决断力。无法想象一个光等待爸爸妈妈意见与老师意见的同学,能具备这样的潜质。我们需要有自己的见识,有自己的选择,有自己的行动,有自己的经验,还包括自己的错误以及为自己的错误承担责任的勇气。

第四件事情是我们需要有很好的社会联系,在一定程度上我们的财富是人们愿意我们拥有的财富的总量,这个人们包括了合作伙伴、员工、同行、消费者与客户、政策制定者等等。财富量越大,我们需要对付的关系越复杂,因此我们需要从小留意与积极学习与陌生人交往的方式,其实与我们很多长者教导的简单防范陌生人的方法相反,孩子交往陌生人其实对于我们的戒心最小,等到长大了还不会交往,人家对我们的鄙视最强,因此我们需要在很小的时候积极交往小伙伴、学习其他大人的事情、帮助别人一点小忙、把自己的好处让一点给人家、向陌生人微笑与打招呼。

最后一件事情,不要把小时候的考试成绩看的那么重,其实我们作为小朋友留给未来最可贵的是:想象力、创造力、敏感的自我与乐观的行动力。所以我们在必要的学习之外,需要会很会玩,很会自己动手整点与别人不一样的东西,我们想到的新东西就试试做下,而且当别人对我们批评与提意见的时候,不是简单地说好,而是要别人提出理由,用你的理由与他的理由沟通。财富梦想需要的不是一个会考试的孩子,不是一个乖宝宝,而是一个充满想象力,不断前进,充满好奇,也充满感染力的生动活泼的人。

(据和讯网)

袁岳,零点研究咨询集团董事长兼总裁,零点研究咨询集团创立于1992年,中国最早的市场研究机构之一。

## 程锦鹏的循环养殖

通讯员 吕新林 高涵

鸡场里,土鸡成群抢食;鱼塘内,草鱼扎堆出游……7月28日,嘉鱼县官桥镇观音寺村8组的鸡渔循环养殖基地,呈现一派喜人景象。

“年饲养土鸡12000只,鸡粪发酵生沼气,沼气渣顺流鱼塘作鱼塘肥。”说起自己的鸡渔循环养殖基地,33岁的程锦鹏很得意:鸡场散养土鸡,去年创收18万,30多亩水面去年净挣了5万多元。

眼前的循环模式,是程锦鹏一步步做起来的。2006年,他萌发了养鸡奔小康的想法,他一方面在鸡场学习,一方面购买《科学养鸡指南》等科技书籍自学,很快掌握了养鸡养鱼技术。当年投资18万多元建成了3栋占地800多平方米的养鸡场,随即又从仙桃、孝感等地引进12000只鸡苗饲养成品土鸡,饲养6个月后可销售,每年可饲养2批。

看到别人发展循环经济,程锦鹏又于2007年投资数万元资金,将本组30多亩冷浸田,改挖成大鱼塘。经过精心喂养,当年他养鱼收入就有5万多元。从此,程锦鹏便走上了鸡一沼一渔循环养殖增效之路。

程景鹏算了一笔帐,仅每年利用鸡粪作肥喂鱼,就可节约化肥开支万余元,“鸡一沼一鱼模式”的成功,吸引了周边乡亲们。程锦鹏也不吝啬,只要有来“取经”,他都倾囊相授。当地村民李军海、邵新洲等人,都成了他家里的常客。

如今,在官桥镇,鸡一沼一渔养殖模式得到迅速发展。

## 段永清的华丽转身

记者 黄柱 通讯员 曾凡英 马功频

7月22日,记者一行沿着新修的村级水泥路,穿过茂密的丛林,来到崇阳县沙坪镇店铺村“崇阳县永明竹业有限公司”。在生产车间,公司总经理段永清与技术员正对生产出的凉席丝仔细进行质检。

今年40岁的段永清是沙坪镇码头村人,到处打拼、从事从业多年的他,手中积累了一定的资金。2012年,崇阳大力发展楠竹产业,沙坪镇干部多次电话、上门邀约他回乡创业。

“与钎打交道,我是熟门熟路,老内行。但对竹产品加工不懂生产技术,销售市场行情如何,也是门外汉。”段永清说出了自己的心里话。

作为“门外汉”的

段永清还是决定回乡试一试。他有两重考虑:一是加工厂应该有前景,二是家乡确实需要有人带着致富。

为就近取材,方便运输,段永清把公司建在店铺村的窑老坡。修建厂房、购买机械、培训技工,一切按计划顺利进行。2013年5月,投资300多万元的工厂正式投产。

“目前主要生产黄片、凉席丝,满负荷生产,每天消耗楠竹30吨,年可创产值800万元。”段永清向记者介绍。

在段永清的引领下,沙坪涌现出一批批楠竹种植户。

店铺村63岁的村民陈志华今年开荒种楠竹600亩,他高兴地说,现在一根竹子能卖18元,日子有盼头了。

村民张华超喜形于色:“在家门口上班,每月能赚到3000元的工资,是过去做梦都想不到的事情。”

