

41岁的刘善军是嘉鱼县牌洲湾镇庄屋村村民,他在读初中时就认准了“爱拼才会赢”的道理。20年来,他当过打工仔,做过小老板,成为过“土地王”。9月24日,记者走近刘善军,听他讲述——

## “善”拼才会赢

记者 王恬 通讯员 陈涵 龙鸣

### 爱拼——租下千余亩抛荒地

成绩不好加之家庭困难,只有17岁的刘善军就加入了打工仔的行列。他走东闯西10年,凭着自己的智慧和才能进入了公司的白领层,卡上存款也超过了20万元。

2001年春节回家,这个不愿按常规出牌的年轻人,看到了村里不少农户因担心粮价低、担忧自然灾害等,抛荒了大量田地。

然而,平时喜欢关注各种新闻、政策的刘善军认为:中央一定会有各种惠农政策出台。“爱拼才会赢”的理念支撑他迅速作出决定,在《庄屋村土地流转招标公告》出台当天,他就到银行取出5万元现金,现场以每亩每年40元的最高租赁价一次性租下1180亩抛荒地的30年经营权。

“若都晓得算帐,种田要交提留款,粮价又低,水灾虫灾随时都会发生,搞不好一年到头白忙活,他真是吃错药了。”当时,在场围观的许多人都私下对刘善军的行为冷嘲热讽。

### 敢拼——外出拼搏筹投资

两年后,国家启动了一系列惠农政策,先是粮食“两补”,接着又是退耕还林补贴,还有柴油补贴、农机补贴等。那些嘲笑刘善军“吃错了药”、“脑壳进了水”的人顿时对他刮目相看。

然而,刘善军却高兴不起来,国家的补贴只是杯水车薪,零散荒地首期开发,以及配套投资约莫在500万以上,加上生产投资至少需要上千万元资金。

“不能守着金山过穷日子啊!”在爱人的支持下,刘善军将承包的土地交给姐夫,希望他们能种则种,力争赚个承包费,他自己则带上“家庭”入股了同乡在河南办的芯板厂。

为了早日挣够田地开发资金,当其他人入股当“甩手掌柜”,只等年终分红利时,他却发扬“爱拼才会赢”的精神,下车间跟工人一样劳动,一样的按劳取酬。

整整十年,他真正体验到了“爱拼才会赢”的理念内涵是多么丰富。他回忆道:“在河南办芯板厂,多位老板都愿意与我合作,理由只有一条,年轻、做事能吃苦。”功夫不负有心人,2007年春节,他赚到300万元回到了家乡。

### 善拼——妙笔生花定会赢

面对一片片杂草丛生的荒地,面对一块块泥浆齐腰的低洼田,刘善军爱人气馁地说:“把我俩个赔进去也白搭。”

他又想起来他的座佑铭“爱拼才会赢”,一个电话从广东调来了3台挖掘机,4台推土机,花了半年时间将300多亩低洼田平整,并修通沟渠。

与此同时,为了将零散的农户整合到一起机械耕作,他白天干活,晚上就给农户做思想工作。不少农户事后说:“我是被军仔那股子拼搏的精神感动。”

2008年是他正式投资,实现“土地王”梦想的第一年,他的基本思路是:自筹资金、自主经营、量体裁衣、分步改造。直到2013年,他才完成1200多亩土地的基本改造。当年实现了小麦出售24万公斤,玉米出售18万公斤,大豆出售16万公斤,芝麻2.5万公斤,扣除各项开支第一次实现纯收入28万元。

如果说,爱拼是他的个性之一,那么,爱想就是他的个性之二了。现在,他在思考以经济作物种植为主,多种经营齐发展的新模式。今年,他与武汉白沙洲市场订下了两个农产品包销合同,即:40亩青椒,70亩甜玉米,代销方全额垫资生产,产品成熟后代销方保底全部回收。订单农业种植方最大的好处是风险小,但其经济效益受到限制比大路农业的高出至少两倍。

## 月光族如何理财?

记者 赵晓丽

理财师建议小郑可以把钱分成两份,一份1000元,存在自己2万元的存款账户里,购买一个有固定收益的理财产品,比银行定期存款利润高。保险方面可以选择短期险种,比如人身意外伤害综合保险,综合意外险和健康险于一体,其优点在于保费低,期限短。

一份3500元,用来做一个长期的规划。其中的1500元,用来做生活费,

投资自己的健康。偶尔还能同朋友出去海吃一顿,既满足了味蕾,也能经营好维系好自己的人际圈子。

另外的500元用来提升自己,用来学习。每个月可以用100元用来买书。买的书就要认真阅读,丰富内涵。另外的400元可以用来培养自己的兴趣爱好,例如舞蹈、乐器、健身等。

剩下的1000元,存起来作为旅行

的费用。生命的成长来自不断地历练。每次出门自己做钱财、路线、时间规划,既能锻炼自己独立出行的能力,也能开阔眼界,提升自我境界。

## 居家理财

## 嘉鱼农商行网格服务惠“三农”

通讯员 聂宏武 杨惠春

“您好,王老板,我是农商行新街支行的小蔡,打电话来,就是想问问,您种植冬季蔬菜有何打算?需要我们农商行资金支吗?”近日,嘉鱼农商行新街支行网格服务人员蔡亚雄通过电话定期拜访客户。

自去年以来,嘉鱼农商行按照中央提出的“发展普惠金融,鼓励金融创新,丰富金融市场层次和产品”的精神,大力推动金融网格建设。按照“不遗漏、纵横竖深”的原则完成了辖内金融网格设置工作,在全县89个网格单元设立了机关、支行、客户经理三级网格服务体系,每个网格单元还外聘兼职网格管理员。在此基础上,该行以网格为依托,



赤壁市志强服饰有限公司,在纺织服装业遭受寒流时,这家企业却铆足了干劲赶订单,产品远销欧美市场,税收同比翻一番。9月7日,记者走近厂长何波,听他讲述——

## 男儿当“志”强

记者 刘子川

### 会用钱:未雨绸缪,开发爆款花型

志强服饰,是由湖南东一工贸有限公司投资控股的一家拥有进出口经营权的服装生产型企业,主要产品有男女上衣、裤子、裙子、连衣裙和童装等,销往欧洲、美国、加拿大、日本、澳大利亚和香港等国家和地区。公司占地面积3000平方米,拥有生产厂房5000平方米,职员300多人,配备全面服装专业技术员10人,机械设备400多台(套),年生产各类服装150万件(套)。

7日,在志强服饰有限公司成衣车间,上百台熨烫机同时操作,一件件成衣熨烫平整后,分成小类叠放在一边,放眼望去,每个机组旁的衣服花色各不相同。

“我们开发了400种布料花型,供客户选择。”厂长何波说,近年来,纺织服装行业竞争日趋激烈,加之当下行业大环境不景气,公司去年年底,投入重资,迎合市场胃口,针对市场开发新花型。其中,一款模糊视觉花型,更是爆款,订单5万件。

熊友莲在车间已经连续加班两个月,抹去额头上的汗珠,她说:“今年的工作,每件款式的量都不大,但款式数量特别多。”

这种经营状况,与志强服饰“开发爆款,少量多单”的市场策略有关,何波分析:今年,女装风格偏向于休闲与正装之间;童装风格偏向于时尚,富有个性化。为此,公司各个新花型,订单量平均为2万件,部分爆款订单超5万件。

“相比以往,单件订单的供货量少了,但是订单数的增多,使得销售收入猛增。”何波说,今年上半年,企业纳税156.7万元,相比去年同期的75.4万元,翻了一倍还多。

### 会省钱:千方百计,降低渠道成本

“省钱,也是挣钱!”这是厂长何波的经营理念。

志强服饰的原材料,主要从上海进货,以往,公司直接请当地的货车托运,单趟11500元,每趟运100个方布料,每年至少90趟,年运输成本103.5万元。

一直以来,何波常常想从运输环节着手,缩减成本。他说:“试过多种方法,只能短时间凑效。”直到去年4月,在一次企业家座谈会上,他结识了一位机械行业的商人,交谈得知:双方货运的路线相同,只不过,对方从赤壁运货至上海。

彼比一拍即合,一起承担物流成本。由于布料相对机械较轻,物流商只收单趟8000元的运费。一年下来,为公司节省31.5万元。

除此以外,华强服饰还想出许多节流的办法:直接找原料生产商,实行大批量进货,减少中间渠道环节;直接收购代工厂,自己控制服装加工环节,降低半成品的进货成本……

### 会赚钱:扩大视野,另辟利润来源

当下,国内行业竞争激烈,彼此之间相互压价,纺织服装企业已经进入了微利时代,为此,志强服饰将目标放到了海外市场。

何波算了一笔账,出口一批产品,国税抽税17%,地税抽税3%,但在出口之后,可享受出口退税7%,企业的利润主要来自于出口退税。

目前,该公司的海外客户主要有ZARA、PRIMARK、CA-MAIEU等知名品牌,何波说:“会赚钱的前提,是要会用钱,我们的工艺、花型得到了对方肯定,才能占领海外市场。”

说到公司未来的目标,何波说,未来五年,公司要成为咸宁市服装行业的龙头企业,规模达到800至1000人,引进技术型人才,加大研发投入,实现年销售收入2.7亿的成绩。

目标如何实现,何波还是那三句话:“成功的企业,要会用钱,会省钱,最后才是会赚钱。”

## 生财有道

## 幸福的创业

人物名片:郑巧,28岁,嘉鱼潘家湾人,6年前,与丈夫创办喜传天下婚庆公司。从1000多元的创业资金起步,到现在拥有百万资产,员工也从2人增加到现在近20人。

采访时间:9月24日

采访地点:桂花西路喜传天下婚庆公司办公室

口述实录:



我和老公都是从底层员工开始做起的,了解员工累就会影响最后的服务效果。那显然不是我们想要的。后来我们一商量,决定改变经营策略,全面控制接单量,把服务做好做精,利用更多的时间,加强员工的学习和培训,提升服务质量。

在服务上,针对高端客户,我们先后开设了私人定制婚礼和创意主题风格婚礼,提供婚礼方案、效果图、现场图,让年轻人享受个人专属的婚礼经历。

6年多时间,900多场婚礼,我们的经营理念随之越来越成熟。现在唯一的想法就是开分店,让员工们更好的稳定下来。

(整理 记者 朱亚平)

## 美丽的事业

个人名片:艾琼,90后。从小爱美的她,中学时爱上化妆。去年,她与同样爱美的闺蜜,创立了自己的新娘跟妆工作室。

采访时间:9月15日

采访地点:温泉第一街

口述实录:



2008年,因为爱上化妆,我辍学去武汉一家培训机构学习化妆。在这里,我遇到了和我同龄,且同样爱美的陈丽。我们有共同的梦想,就是成为一名优秀的化妆师。

2010年,在外闯荡两年后,我回到咸宁。先后在影楼、化妆店做过,积累了不少实战经验。在实战中,我不再满足于做一名化妆师,我梦想有一间自己的工作室,把美当成事业来打拼。

我把这个想法告诉已是闺蜜的陈丽。从培训机构毕业后,她一直在广州等地从事化妆职业。原来,拥有一间工作室,也是她的梦想。

我们俩一番商讨和调研后,决定开一家新娘跟妆工作室。2013年,我们一起到专业新娘跟妆工作室学习和观摩。去年9月,用多年的积蓄和借来资金,我们开了一间工作室。

冬天是结婚的旺季。每次跟妆,五点起床,提着化妆箱就赶到新娘家。天还是黑的,很冷。有时候,我们都顾不上自己的形象,早餐也没时间吃,但当看到新娘那么美那么精致那么幸福时,我们也很幸福。

我们的真诚换来了顾客的认可。顾客给我们带来了一个又一个顾客。开业一年来,我们已经携手近300位新娘走进幸福。(整理 记者 马丽)

## 芬芳的实业

人物名片:王晓娜,2008届湖北科技学院学子。大学毕业后,积极寻找梦想与现实的切合点,如今,她已是城区特色花店“城市农场”的老板。

采访时间:9月27日

采访地点:温泉城区茶花路市电大公交站旁“城市农场”花店

口述实录:



我大学学的是英语专业。去年,当我结束三年的北漂生活,回到咸宁开花店时,我那远在湖北武穴的父母家人,并不同意我的做法。

很多女孩子都有一个花店梦,我也不例外。在结束北漂生活后,回到咸宁的我,扎扎实实地想了很多问题,以何种形式创业,成了我考虑得最多的问题。

如今,互联网时代,我为了破解“如何打破传统营销,又不受制于网络购物”的现状?专门进修了电子商务。

我现在网购如此发达的现在,也有现代物流所不能突破的瓶颈——鲜花绿植,由于其运输不便,包装易损,在网上还不是非常热卖。我几乎还跑遍了城区的花店,发现这些花店几乎都是传统的模式,买与卖,顶多加上售后。如果我能

在结合网络,突破传统,也许还是一条不错的路。

说干就干。在茶花路,我租下了一间小小的门店,通过一些特色的、文艺范改造,我的“城市农场”变得让很多路人过目不忘。

我还开辟了公众号,进行微营销。在服务上,对于我在店内售出的任何一款绿植,为了便于跟踪服务,及时了解植物的生长情况。

吸引顾客的还不止网络化的营销模式,带着交朋友的心境,我的花卖的一般都比较平价,甚至低于市场价。这也为我的花店聚集了很多人气,后期,我将举办花艺沙龙,把花店的文艺氛围,根植到顾客的家庭里去。(整理 记者 王莉)

## 市人行

## 构建企业信贷融资成本监测体系

本报讯 记者朱亚平、通讯员胡拥军报道:9月11日,记者从市人民银行获悉,该行创新建立的企业信贷融资成本监测体系,积极为企业融资“减负”,降低企业融资总成本,取得较好成效。

从2015年二季度咸宁银行业金融机构贷款利率水平及企业融资成本情况跟踪监测的情况来看,辖内银行信贷利率定价更加透明化,各种融资收费标准,企业融资总成本稳步下行。

据市人行相关负责人介绍,自去年开始,市人民银行以破解实体经济融资难、融资贵问题为切入点,尝试对企业信贷融资成本监测工作。将全市16家金融机构48家分支机构调查期内新发生企业信贷业务的利率作为主要监测对象,按区域、规模、行业、信用等级、贷款方式、期限等6个因素设计调查样本,通过随机抽样、问卷调查、专题调研和综合分析等方式,掌握企业融资成本实际构成,了解企业各项附

加融资成本的比重,全面反映企业资金使用效率和融资负担状况,为减轻企业融资负担提供了实证依据和参考。

同时,该行还设计了企业融资成本感受调查问卷,内容涵盖调查期企业从金融机构获得信贷资金基本情况、融资难易程度、融资满足程度、融资成本感受程度和后期融资预测等信息。根据监测数据,通过银行信贷收益率曲线、信贷利率浮动区间变化图、企业融资附加成本分布图等分析工具,对全市企业信贷融资成本作技术性分析,对全市企业信贷融资成本特点作综合性反馈。

一年来,市人行共召开监测协调会5次,开展正式季度监测4次,降息降准快速调查4次,大型监测专题调查活动11次,对全市110多家样本企业进行上门调研,收集企业融资成本案例9个,完成全市企业信贷融资监测报告5期,编发监测信息8期。