



记者 袁灿 摄

一块石头的升值之旅

——通山大自然石业有限公司转型升级记

记者 马丽

聚焦

一块石头的价值究竟有多大?通山大自然石业有限公司的成长旅程能告诉你这个答案。

9月底,该公司总经理王能浩介绍,通山大自然石业有限公司的成长分为三个阶段:2001年—2005年,石头按吨卖,每吨200块钱;2005年—2012年,石头被制成地板,按平方卖,每平方米最高达180元;2012年至今,石头被雕刻成工艺品,按件(块)买,每件(块)最贵达四五千元。

“这三个阶段,是大自然转型升级的过程,也是通山石头不断升值的过程。”王能浩说,而实现这一切的主要功臣是公司董事长花长春。

手记

在大自然石材公司的转型升级中,石头的价值增加了。事实上,它升值的空间还在不断扩大。因为——

公司规模将更大更强。近日,该公司在澳洲亚太证券交易所(APX)上市,成为我市首家走向海外资本市场的企业。长期困扰大自然的融资难题,将被化解,公司规模将不断提质。电子商务助推发展。在县电商协会的技术支持下,公司在阿里巴巴、淘宝上开网店销售,产品月交易额新增十多万元。

大型石材艺术博览馆提升核心竞争力。目前,该公司已投资1.6亿元,在隐水洞景区出口附近,拟修建一座占地53亩的石博园。这个全县首个集科普教育、观赏休闲、旅游购物为一体的大型石材艺术博览馆,计划三年内建成2万立方的特色产业博览园,以提升核心竞争力。

……

这些基础功,将助大自然石材公司腾飞。通山石头也将走上不断升值之旅。

旅程一 按吨计价,200元

2000年,在洪港镇郭源村信用站做会计的花长春,得到贵人指路,看到了通山大理石的价值。

当年,通山外贸公司的业务员到郭源村考察,发现村里人用大理石做成的猪圈非常大气美观,觉得很有市场,建议花长春开发附近山里丰富的石头资源,加工成板材卖到外省。

2001年,华长春考察了同城的石材企业生产模式,不起眼的石头,竟然成了“摇钱树”。随后,华长春辞掉“铁饭碗”,贷款5万元与人合作创办企

业,做起板岩开采、加工销售的生意。

当时,他们买了2台切割机,承包了3座矿山,搭起简易的厂棚,便干起来了。由于板岩天然层次感强,其粗犷奔放建筑风格彰显了原始的唯美与宁静,用在装饰石材上,显得更加古典高雅,别具一格,他们生产加工的板岩在市场上,深受大城市别墅、酒店、园林建筑商们的欢迎。2002年,华长春个人净赚9万元。

掘到第一桶金后,华长春决定“单飞”。她买来大型铲车、装载机等设备,

成立“大自然板石厂”。之后四年里,华长春亲自跟工人们一起,在山上开矿采石,生产加工。

她在车间和矿山之间来回奔波,同工人们一起,吃在山上,睡在山上,严寒酷暑,度年如日。连年的艰苦创业,华长春完成了资本的原始积累。

但即便如此付出,每年的产值不会超过300万元。因为,他们售卖方式很粗犷,即将大理石初级切割后,就直接装车贩卖。每车40吨,每吨200块钱,一天最多能发4车。

旅程二 按平方计价,180元

2005年,华长春参加了一个国际石材展览会。看着各式各样漂亮的地砖和墙砖,华长春感慨万千。

事后,华长春进行市场调查,发现一车地砖或墙砖的价格,比一吨大理石的价格贵三四倍。“自己曾经做了一个多么大的亏本买卖啊。”华长春想,企业转型升级迫在眉睫。

当年,她扩大企业规模,并与一位加拿大客商合作,以150万美元的外资,注册成立通山大自然石业有限公司,重点进行新产品的研发和精深

加工。

实现深加工,就要请专业师傅。当时,通山会这项技术的只有一个叫李武兵的人。华长春准备聘请李武兵来。谁知,李武兵不同意。

华长春上门拜访十多次,才请到了李武兵。在李武兵的带领下,公司一边研发产品,一边培养技术人员。

很快,青石板、绿板等产品加工生产出来,欧美市场迅速打开。因为外国客商对产品的质量要求异常严苛,否则就要退货赔偿。因此华长春

对产品质量要求十分严格。

从矿山进料、车间生产到装箱发货,每个环节她都要一一过问检查,保证每道工序都完美无缺、毫无差错。因质量过硬,直到现在公司订单不断,产品销往国内外,大自然石材在国内国外建筑市场形成了良好的口碑。

现在,大自然石材生产的产品,每平方米最低80元,最高180元。仅青石板等产品的年利润,较以前翻了好几番。

旅程三 按件计价,数千元

9月23日,记者在湖北大自然石业股份有限公司工艺制作车间看到,工人们正在将一块块切割平整的文化石进行水磨、雕刻,一旁,景观假山、砚台、茶具等石材工艺品雕琢完毕,形象逼真。

总经理王能浩指着一件砚台石材工艺品,自豪地介绍:“它叫紫玉砚台,在去年5月,荣获中原旅游商品博览会大赛金奖。”

在公司展览馆,记者见到,形态各异的各类工艺品浑厚朴实,美观大方,线条挺秀,极富收藏价值。“这些石头加工成工艺品后,价值又翻了一番。”王能浩说。

这一件件华丽的石材工艺品,最

开始是矿山开采过程中被遗弃的边角废料。上世纪90年代以来,由于生产技术有限,开采过程中,一些被切割后的石头遭到大量遗弃,华长春觉得丢弃了实在可惜,不停琢磨回收利用的方法。

2012年,在一次外出考察过程中,华长春看到某景区商店内销售石头小滚珠、手玩石等小工艺品,很受游客喜爱。华长春当即想,何不把石头雕刻成旅游工艺品,在九宫山等旅游景区销售?

华长春听说福建和河南的工艺品雕琢师傅技术过硬,花重金聘请了两位。华长春带他们到咸宁旅游,建议他们多雕琢具有本地特色的艺术品。

师傅们将大理石边角废料回收,进行拼接、抛光打磨,制成风景版画、笔筒、砚台等工艺品。拿出来卖,收到了良好的反响。此后,公司又研发高档石材旅游工艺品,现已成功开发出景观石、砚台、茶具等200多个品种。

这些工艺品,一个平方可以做上十个,小的笔筒、版画也可卖到一两百元,喷泉每个可以卖到五六百元,而一块石材盆景就卖到两三千元,有的甚至能达到五六千元一个。相比之下,工艺品价值翻了上百倍,年产值六七百万,实现了变废为宝。

新闻观察

一位小学生的生财之道

记者 马丽

5日,是家住航天花园小区胡女士的生日,这一天她收到了一大束鲜花,是她小学五年级的儿子天天送的。

胡女士感到惊喜的同时,也很疑惑。“这束康乃馨最少也要一百块钱,他的钱是从哪里来的呢?”胡女士说,她给天天的零花钱很少。

与天天交流中才知道,为给妈妈送这束花,他“谋划”了很久。买完花后,他手头还有近两百元钱。他主要通过三种方式赚钱。

省吃俭用。胡女士每天给天天5元的零花钱。以前,每天吃完早餐后,剩下的钱不是买了零食,就是买了小玩意。几个月前,他不再乱花钱了,把多余的钱全部存起来。共存了85元。

替同学跑腿赚零花钱。同学吃零食喝饮料,又不愿意出去买时,天天主动跑腿,同学会给他五毛到一元钱的跑腿费。共赚了29块钱。

暑假期间偷偷发传单。8月份,他跟着读大学的表哥一起,给某房地产

公司发了3天宣传单。赚了近两百元钱。

当日,胡女士感叹天天乖巧懂事的同时,也为他有如此理财头脑感到意外。胡女士说,这一点可能是受家庭影响。

胡女士和天天爸爸经营一家水果店,虽然生意很小,但每天也接触不少人。天天没事时,他就到店里帮忙,收钱找钱,收到潜移默化的影响。

天天的赚钱方式,让亲朋好友感

慨:“这孩子以后肯定会很赚钱。”8日,市实验小学一名老师说,天天有理财的天赋。孩子的小天赋家长要注意保护,同时也要合理引导,让孩子端正赚钱的动机,把自己赚到的钱花到合理的地方。

居家理财

市工行推动互联网金融升级

本报讯 记者朱亚平报道:10日,家住渔水路的私营业主周先生通过市工行的个人信用消费金融中心贷到了3万元的消费贷款。他欣喜地说:“现在贷款真是简单易行,在家里点点鼠标,就能实现所有的贷款流程。”

记者从市工行获悉,今年6月份,该行成立了个人信用消费金融中心,开展无抵押、无担保、纯信用、全线上的消费信贷业务,支持扩大市民消费和消费升级。

个人信用消费金融中心是该行推动互联网金融升级战略的重要组成部分。该行已正式构筑以“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台、“融e行”直销平台、网络融资中心“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服

务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,以新业态、新生态推动互联网金融升级,力促地方实体经济提质增效增添新动力。

该行相关负责人介绍,该行依靠专业化融资经理团队服务,通过专业经验和专业人才把近代信贷风险,运用互联网与大数据建立风险控制模型,完善产品和流程,实现线上自助操作、业务自动处理、风险精准监控,全面制定这一金融升级战略。该战略将作为工商银行信贷标准化、互联网化运营的平台,运用互联网与大数据技术,实现小微和个人金融业务在风险可控基础上的批量化发展,为市民带来“无地域、无时差、一键即贷”的良好体验。

生财有道

灵感触发创业

人物名片:咸安区桂花镇的一对90后姐妹余明明和余美美,做生活的有心人,从生活的细枝末节中发现商机,发明“镜纱”这款产品,成功创业。

采访时间:9月23日

采访地点:咸安区桂花镇

口述实录:三年前,我跟姐姐在骑电动车时,发现脸部一直在外经历风吹日晒。我们便想,能不能有一款产品,让人们在骑车时能够很好地防晒与防风沙呢?

说干就干。我们在网上搜集了很多资料,参照了大量的设计,决定依照威尼斯面具的样子,采用眼镜跟布料的结合,设计一款既实用又美观产品。

随后,我们花了一年时间,四处寻找最合适的材料,最终设计出了符合我们构想的产品,并打算尝试投入生产。

然而,没想到生产过程比想象中要坎坷。如何更好的粘接眼镜跟布料,粘接剂是关键。为了寻找更合适的粘接剂,我们加入众多的化工群,向许多化工前辈请教,就各种粘接剂进行试验,最终攻克了这个技术难关。

2013年,第一批产品做出



来了。我们为产品取了一个很好听的名字——“镜纱”。同年9月,获得国家实用新型专利证书。

镜纱这款产品一上市就非常抢手。目前已进入咸宁多家精品店销售。今年,为了扩大知名度,我们决定开设网上镜纱专卖店,在没有任何宣传的情况下,一个星期就接到了3笔订单,其中最远的是一位海南的顾客。

如今,经过后期的完善,现在这款轻盈飘逸的镜纱,有自己的吊牌,有精致的水洗标,有精美的宣传图片,日销售量也不错。我们相信,经过努力,这条创业之路,将越走越宽。

(整理 记者 赵晓丽)

兴趣激发创业

人物名片:高桂清,来自福建安溪,自小接触茶叶的他,于2013年定居咸宁,正式启动了他在咸宁卖茶的创业之路。

采访时间:10月9日

采访地点:咸宁三亿茶都

口述实录:说起茶叶,福建安溪是家喻户晓的茶乡,那里就是我的家乡。

42年前,我出生在福建安溪县大坪村,由于家境贫困,初中毕业后,我就前往广东打工。

打工期间,我发现,功夫茶在广东一带十分盛行,我逐渐对茶、茶文化有了很大的兴趣和更深的理解,让我有了一份触动:我能否把家中的茶叶做大,让更多人享受到茶带来的健康,茶文化带来的熏陶。

20岁,我只身一人拿着1000元前往广州推销茶叶,正式下海了。

万事开头难。没有资金,我租的房子当起了仓库;没有交通工具,我用两条腿丈量着一家茶店与另一家茶店的距离。经过一段时间的积累,我对茶行业更有信心。

2003年,经过仔细考察,我在武汉开了一个茶店,主营武夷岩茶。

创业初期极其坚苦。21平方的店面还兼具了吃、住、仓库等多种功能,楼下除了店面用房之外隔出来一个厨房和一个



厕所,一米二高的阁楼上憋闷酷热,一到夏天便难以入睡。开店初期,由于资金不宽裕,进货、送货、守门面都只有我自己。

回忆十年前的创业经历,我很庆幸,我当时年轻,从没有想过放弃。付出的辛苦总算没有白费,历经2年的发展,茶叶店的生意逐渐红火。

咸宁是茶叶之乡,2013年,我又在咸宁三亿茶都开了一家茶叶店,这是一家涵盖茶叶、茶具的综合性茶店。

当时很多人劝我,目前经济不是很景气,买房创业要谨慎。在创业过程中,我发现:这里才真正实现了我的人生梦想!如果当初没有小马过河的勇气,不跨出去这第一步,就永远不知道自己的人生方向是什么,也更没有今天的自己。

(整理 记者 王莉)

梦想引发创业

人物名片:胡帅,37岁,温泉人,曾开设属于自己的网店饰品店,今年5月,注册成立湖北微峰闪购电子商务有限公司。

采访时间:10月10日

采访地点:温泉路秀玉茶坊

口述实录:创业一直是我从小梦想,因为年少时,我就羡慕那些在屏幕上自强不息,撑起“半边天”的女强人。

在创业前,我在温泉城区一家公司做文职,直到2005年,儿子出生,我辞职在家,开始接触购物网站。学计算机的我凭借专业敏感,认定网购前景,随即在“淘宝网”注册了一家主营饰品的小店。

一次偶然机会,我发现当下一些年青人受电视剧的影响,喜爱一种名为“旋转戒指”的饰品,随后,我也在店里引进了这款饰品。

刚一创业,危机就袭来。一些买家在购物网留言“旋转戒指一转就会散”。面对顾客信任危机,我从厂家一次性购买100个戒指,并一一进行“质量认定”,再将坏的退回,质量好的发给买家。

在开网店的過程中,我一路



小心翼翼,通过增加专业知识,培养敏锐眼光,做到了商品多样化、高品质。好商品加上贴心服务,让我店里的生意越来越好,高峰时,一天能售出100多件商品。

今年元月份,不满现状的我又开始关注咸宁旅游、特产资源网销情况,我发觉咸宁互联网+旅游+农业大有市场。5月份,我注册成立湖北微峰闪购电子商务有限公司,准备与市旅游局在市旅游集散中心联袂打造智慧咸宁信,将O2O旅游产业与电商生态圈相融合,提供多元化的新型综合服务。

(整理 记者 朱亚平)



12日,“抗战胜利70周年”纪念币开始发行,市民小杨一大早来到咸宁农商银行营业部排队兑换了3枚纪念币,高兴不已,她说应该铭记历史,不忘过去。通讯员 聂宏武 摄