

王明峰：让乡亲们喝上放心水

记者 马丽

大学毕业后,湖北灵坦机电设备有限公司(其子公司湖北一亩地发展有限公司)董事长王明峰先是在广州创业,后回乡创业;先是代理德国水处理设备,后制造水处理设备。如今,他只有一个愿望:让家乡父老乡亲用上纯净健康水。

“一亩地是全球第一家从事乡村饮用水系统建设的高科技企业。正准备众筹250万元,让大家一起创业,让全国农村父老乡亲喝上便通水。”6日王明峰说。



1 回乡创业,制造水处理设备

今年35岁的王明峰是咸安大幕乡王坦村人。2004年大学毕业后,先是在深圳从事机电设备研发工作,后到上海,进入一家德国公司中国分公司,从事销售工作,因表现突出,派往广州,担任南方区分公司总经理;2008年,他成立广州灵坦机电设备有限公司,主要代理德国某知名品牌中央空调循环水处理设备。

但因市场小,公司发展一直无法壮大。于是,他跟其他朋友成立了保健品公司、软件产品公司,以求扩大公司的业务量。由于各种原因,经营发展并没有达到预期效果,保健品公司和软件公司相继宣告失败解散。

2010年,王明峰考上中山大学硕士研究生,攻读工商管理学专业。期间的学习,他明白一个道理:“学一行,干一行,专一行。”此前“东一榔头西一棒子”的做法,是公司发展的最大禁忌。

“公司该如何定位?”此后,王明峰不断思考这个问题。“继续做水处理设备。但不局限于中央空调,而是要将范围扩大到游泳池、污水处理等项目上。”最后,王明峰作出决定。最关键的一点是,不再代理别人的产品,要自己研发制造产品。

公司定位一明确,王明峰和朋友们就开始忙起来了。他们寻找生产场地、购置生产设备、组织研发团队和营销团队……

灵坦机电设备有限公司以全新的面貌呈现。

2013年底,咸安区招商团队到广州招商引资。王明峰的项目很受招商团队的青睐,期望他回乡创业。

王明峰的乡梓情怀驱使他回来了。2014年初,在咸宁经济技术开发区孵化园区,他成立了湖北灵坦机电设备有限公司,以研发和制造节能环保设备及相关配套产品,包括净水和纯水系统、暖通空调水系统、泳池水疗系统、污水系统等。

经努力,产品销往欧美和东南亚等国家,公司成立当年产值达三四百万。并在2015年实现了1800多万的销售突破。

2 三位老人,让他关注到农村市场

2014年,有三位老人慕名来到公司,请求帮助。王明峰也因此看到了水处理设备的另一片天空。

2014年6月,一名盛姓婆婆来到公司,期待能帮助自己用上纯净水。

年近七旬的盛婆婆家住咸安高桥镇李铺村,家里未通自来水。院里虽有口井,但只能手摇取水,且水垢很严重。使得子女给她买的洗衣机、热水器都无法使用。“人老了,挑不动水了,希望你们能帮帮我。”盛婆婆说。

王明峰立即派工程师到盛婆婆家考察,盛婆婆家的水井是手摇式,确实不方便,而且水质确实很差。回到公司后,工

程师们昼夜研究,研发生产出了一套全自动的饮水产品。

设备安装好后,盛婆婆只要拧开水龙头,井水就经过过滤后,自动流出,并且还可以直接饮用。盛婆婆对此感激不尽。

2014年7月,咸安双溪镇担山乡一名85岁的老军医股爷爷到公司反映,村里70%人都有结石病,希望他们去做个水质监测。

经检测发现,那里的水硬度很高,钙、镁、铁离子等金属离子偏高。公司给村里人安装上了水处理设备,解决了村里人饮水健康问题。

同年底,咸安马桥镇吕铺村一名叫镇常兴的老人也慕名而来。老人家说,想要

一口清泉,但家里的井打了一百多米深,出来的依然是浑浊的黄水,只能通过两个水桶沉淀方式用水,非常不方便,水质很差根本不能饮用。老人为了解决这个水质问题,到处“求医拜佛”,问题得不到解决。

公司派人去检测,发现黄色是一种溶解性物质。公司给镇常兴家也安装了水循环处理设备,黄水立刻变纯净。为此,镇常兴还专门送来致谢锦旗:改善水质,科技有方。

这三个老人,三个故事,让王明峰开始关注农村市场:“村民们喝不上干净的水,深受其扰。而作为一名本土企业家,有责任让他们喝上纯净健康的水。”

3 建“一亩地”,给村民们送去健康水

王明峰和几名工程师一起,特地到农村做了市场调查。调查发现,目前,我市农村饮用水存在十大问题:烧水容易结垢,下雨天水质变黄,水压不够,结石病很常见,农药化肥污染,水中多泥沙,太阳能热水器堵塞,重金属超标、铁锰超标,细菌超标,水箱二次污染。

他们还发现,村民对净水用上安全水。“一个企业家一生的追求,就是满足客户的需求,解决他们的难题,让他们发自内心的感谢。”王明峰说,这是一个人和一个公司的真正价值体现。

2015年9月,王明峰成立子公司湖北一亩地发展有限公司,本着以质量求生存,以管理求效益,以科技求发展,以顾客求品牌的经营理念,扎根乡村市场,利用灵坦公司的制造成本优势,为广阔的乡村市场提供优质、平价的产品。

“一亩地”的理念是,打造水集成,水管家,让农村人用上干净的自来水,喝上健康的放心水,用上节能舒适的热热水。

目前,公司拥有一个实力强大的研发团队,这个团队参加了全省创业创新战略团队评比,全市仅6支团队参选。公司拥

有发明专利十多项。“这些都是我们制造优质产品的先决条件。”

成立近半年来,“一亩地”已在咸安、嘉鱼等县市区的乡镇成立了六家销售点,产品受到村民喜爱和认可。公司年产值也因此较去年翻了一番。

“现在的销售点属于传统的招商加盟,我正在谋划改变营销方式。”王明峰说,他希望政府能出台扶持政策,让一个村组或一条街的村民集体购买一体化水处理设备,将这个村组或街打造成安全饮水示范村或街,带动其他村民安全饮水。

生财有道

坎坷铺就通途

人物名片:程宜清,湖北杜鹃花味业有限公司创办者。小学辍学后,地摆摊,卖早点、开批发部、开公司,不畏艰难,走出了一条令人羡慕的大道。

采访时间:2015年12月30日

采访地点:中商百货会议室

口述实录:因家庭贫困,我小学即辍学。在我的记忆里,没有童年,唯有生存。

1983年,我15岁,借资摆起小地摊,用米筛装着瓜子、花生沿街叫卖。由于手脚麻利、童叟无欺,生意做得不错。偶然得知胡萝卜利润高,我只身收购1000公斤胡萝卜售往咸宁菜市场,一路颠簸,来回一趟也能赚几十元。

1986年,父亲大病,让全家陷入窘境。我拜师学艺,做起最辛苦的早点生意。凭借丰富的早餐品类和舒适的环境,小吃店的生意红火起来,我有了一块属于自己的“立足之地”。

1989年,我决定再次转行到县城城北集贸市场做山杂批发部。许多人劝我,小吃店开得好好的为何转行,山杂批发投资大,风险也大,加之不熟悉行情,还是慎重好。我力排众议,苦心经营批发部,资本实现翻番,达数十万元。

1997年,旧货交易走俏,我开起全县首家旧货交易中心,并从深圳、广州等地进购新家电、摩托车等商品,满足不同阶层消费者。3年后,旧货交易中心开始入驻嘉鱼县、通城县等地。

随后,我投资成立“湖北省杜鹃花味业有限公司”,并担任公司法人代表,有了自己的注册商历经多年积累与拓展,我的公司在农副产品加工上占据县域主导地位。创业是艰难的,但命运是公平的。虽然在经营的道路上不平坦,但我身后有党和妇联作坚强的后盾,我将微笑面对所有的困难,迎接任何挑战,作出更大的贡献。

(整理 记者 马丽)



梦想成就事业

人物名片:41岁的殷松甫是崇阳县白霓镇人,2015年获得“香城杯”创业创新大赛全市总决赛第二名的好成绩。他凭借胆识与经验,成就创业梦想。

采访时间:1月6日

采访地点:崇阳县

口述实录:上世纪90年代初,由于家庭突遭变故,我初中刚毕业就辍学到沿海打工。一年后,我就决定辞职创业,以实现自己当小老板的梦想。

当时,广州的服装纺织业很火爆,我嗅到了其中的商机,做起了纺织辅料的生意。虽然万事开头难,但我主动钻研、学习,生意很快就走上正轨。

2009年,我回崇阳探亲,发现家乡变化很大,创业的氛围很浓厚。于是,我下定决心关掉了经营10多年的公司,带着500万元本钱回乡创业。

这一次,我根据多年的经验,玩起了高科技,创立宇涛特种纤维有限公司,专门从事低熔点纤维的研发与生产,用该类产品低熔点替代化学粘合剂,可成为纺织企业改进工艺的一种选择。



这次创业,我走得并不顺畅。创业之初,我将所有的资金都投了进去,又没有收益,到最后员工工资都发不出来,只好把自己的小车开到广州去卖了8万元钱,用来发工资。

接着,我将问题一个梳理、击破,一个人全国各地找市场,跑销售,终于在2012年,公司开始盈利。

2013年,公司被评为国家高新技术企业;2014年,公司在武汉股权交易市场“新四板”上市,2015年,公司的销售额又走上一个新台阶……

我想,正是当初那一个一个小梦想,才成就了我的今天。

(整理 记者 赵晓丽)

“卡奴”小木的辛酸

记者 朱亚平

大都市句名流行语:一卡在手,万事不愁。言下之意,手里有一张信用卡,想买什么就买什么。朋友小木是信用卡的忠实拥趸,对持卡消费情有独钟。

小木从大三开始就办了一大堆信用卡,普通卡、银卡、金卡、白金卡、钻石卡,等级越高,可透支额度就越高。他不断的用各种不同的信用卡来回转账,以换取更高信用额度。

小木热衷于旅游,每年的假期都不虚度,从南方到北方,从国内到国外,到处溜达。他衣着时尚得体,手

机一年一换,笔记本电脑、相机都是不菲的价格,说他是都市时尚生活的参与者和引领者,当之无愧。

朋友们都对他投以羡慕的目光,以为他收入不菲,年轻有为,殊不知他是哑巴吃黄连,有苦说不出。

风光耀眼生活的背后,小木成为了“卡奴”,承担着重重生活危机和心理压力。

刚开始,小木只是觉得信用卡方便实用,偶尔透支一些钱,但很快就还上。时间一长,信用卡对小木来说,就成了一堆虚无的数字,透支充

满诱惑,花钱常常随心所欲。

然而,钱花起来容易,还起来却难。透支的钱还不上,小木常常拆了东墙补西墙,每到还款的期限,他便急得像个热锅上的蚂蚁。

成为名副其实的“卡奴”的小木,起初的风光已不在,他过起了“隐士”生活,轻易不敢出门,一怕乱花钱还不起;二怕遇到熟人追债。

盲目透支后,小木的“卡奴”生活简直就是冰火两重天,由时尚生活代言人变成了吃了上顿没下顿的“负翁”。

后来,在父母的规劝下,小木将

所有的信用卡进行销户处理,结束了两年多的“卡奴”生活。

“卡奴”两年,小木悟出一个道理:富人懂得用钱滚钱,把财富愈滚愈大,富上加富。穷人常常以债养债,把债务愈养愈大,穷上加穷。迈向富翁的第一步,就是告别负债,做到量入为出,才能广开财源。



居家理财

通山农商银行

嘉鱼农商行

“三五”举措贷富1000户扶贫户

大力支持“草根”创富

本报讯 通讯员张远杰、王宇诚、王奇志报道:“扶贫办下拨我2.1万元建房款,通山农商银行免费办理精准扶贫一卡通,温馨提示后,很快取出房款,有了这张卡片,申请贷款、资金结算就方便多了。通山农商行真是服务到家。”1月8日,通山县慈口乡大竹村8组残疾人朱霞姐高兴地告诉笔者。

去年9月以来,为扎实推进精准扶贫工作,通山农商银行大力实施“三五”举措,对接贫困群体,送政策、送优惠、送服务,变“输血扶贫”为“造血扶贫”。一是开展“五大”合作。即积极与扶贫办、人社部门、团委妇联、组织部门、保

险公司的合作,根据掌握的信息为精准扶贫户量体裁衣,创造性的开发“种养业发展生产扶贫贷”等小额贴息贷款产品;二是优化“五项”服务。即实施信贷、限时、惠民、爱心服务和驻村帮扶,为贫困户开辟扶贫“绿色通道”,在结算上开辟“绿色通道”,在贷款上实行“利率优惠”,在关心关爱上实行“捐资捐物”“结对定向帮扶”;三是实施“五个”带动。发挥创业领军人、农民合作社、种养大户、农业产业链和连片特困区发展项目的带动作用。

至目前,通山农商行累计代发各类扶贫资金500万元。

本报讯 通讯员杨惠春报道:“2015年,我在嘉鱼农商行50万元贷款的支持下,承包了嘉鱼县陆溪镇铜山村490亩土地,按照“公司+农场+基地”的经营模式,种植小麦、水稻等农副产品获丰收,年终获利润30万元”。日前,嘉鱼县四海家庭农场的主人王四海高兴地说。

据悉,嘉鱼农商行积极响应中央“大众创业、万众创新”精神,把支持外出务工返乡人员创业和农村致富带头人

人作为信贷工作扶持的重点,为有效他们创业“融资难”问题,先后为他们新推出了三户联保贷款、组合担保贷款、农村土地承包经营权和农机设备抵押贷款等多款贷款品种,最大限度满足了他们创业资金需求。

据统计,仅2015年该行为外出务工返乡人员创业和农村致富带头人累计发放生产经营贷款7800万元,帮助近百名“草根”实现了创业致富梦。



金奖。

2012年,在瑶山红茶匿迹80余年后,我找到瑶红唯一传人郑清烟阿婆。阿婆将传统制茶技艺悉心传授给了我,经过数十次试验,我终于研制出“花香浓郁、滋味醇厚、汤色红亮”的“瑶红1915”。

近几年,茶叶市场混乱不堪,一些人盲目追求外形的美观,忽略茶叶内在的品质,造成了茶叶价格高而品质低的情况。我希望通过我的努力,弘扬咸宁的茶文化,引导茶消费市场,让红茶成为普通大众的健康饮品,给更多的人送去清新、健康、快乐!

(整理 记者 朱亚平)