

从百万富翁到几百万负翁再到东山再起,从养甲鱼养蛇到观光旅游 ——

谈成 艰难创业终有成

记者 马丽 通讯员 孙睿

A两次创业,两遭重创 百万富翁成落魄“负翁”

谈成今年56岁,自小家庭贫困。1980年,高中毕业后,为了改变贫穷命运,他先后摆过摊、养过鸡,但折腾十几年一无所获。

1996年,谈成见市场上甲鱼价格昂贵,于是筹集了一些钱在家乡搞起甲鱼养殖。此后,他见市场上蛇肉供不应求,又在养殖甲鱼时开始养蛇。

谈成养蛇高峰时,仅蛇蛋就有上万枚,但由于蛇苗小,他又缺乏养殖知识,这一大批幼蛇因为不会开口吃食,纷纷死

去。后来,他总结经验,到湖南拜师学艺,学会了野生散养蛇。短短两年,他一举成为一名百万富翁。

然而,正在谈成春风得意时,不幸降临。1997年,甲鱼价格不断降低,导致他亏损不少。1998年,湖北遭受特大水灾,一夜之间,他的养殖场就被洪水冲毁。

祸不单行。2003年初,谈成订购了大量蛇粮——老鼠和蛤蟆等。然而他刚养好蛇准备出售时,4月份便爆发了“非典”。

回忆起那段往事,谈成仍心有余悸:

B重操旧业,创新养殖模式 数年之后变成千万富翁

粉剂型饲料,加些蛇摄入营养所需的水、鸡蛋、维生素、矿物质、食盐和助蛇消化的粗纤维,再充分搅碎制成颗粒状。他将这种饲料拿到水里稍微浸泡,然后一颗颗塞到蛇嘴里。他惊喜地发现,蛇长得很好。但这种喂蛇方法对人的体力消耗太大。

怎样才能提高喂蛇效率呢?经过多次尝试,他琢磨设计出一种有轮子的、便于移动的半机械喂蛇机。喂蛇时,他启动开关,采用脚踏控制,这样就可人工自由控制了。这种机械化喂养,一天可喂蛇2000多斤饲料,十多万条蛇的饮食4个人就能搞定。

冬眠后的蛇,体重增长缓慢,影响出栏。谈成别出心裁地给蛇建起了像别墅一样的神奇蛇屋。此种蛇别墅的应用不

养好的蛇无法运出,而购进的老鼠变成了“山大王”,在蛇场一下挖了上千个地洞。5月雨水充沛,雨水顺着地洞灌入蛇房,造成整个地下蛇房塌陷,价值几百万元的蛇被淹死!

蛇场没了,蛇也死了,几乎一夜之间,谈成变得一无所有,还欠下了几百万元外债,精神几乎崩溃。走投无路之下,他决定外出打工以图东山再起。一次偶然机会,他听说江苏省溧阳市很适合养蛇,于是在2004年前往溧阳市后周镇,开始了第三次创业。

仅扩大了原有养殖面积,也扩大了存蛇量,而且冬暖夏凉,一改过去早春、隆冬两季无法取蛇上市的缺点,变为随时可取活蛇供应市场,产量翻了一番,价格是平时的2至3倍。

后来,他别出心裁的养蛇技术被央视等多个栏目相继报道。谈成养蛇,加上出售蛇毒、蛇干、蛇酒和蛇鞭等深加工产品,年产值一下高达700多万元,他成为名噪一时的千万富翁。

但谈成并未满足,他建造了一个万蛇山庄,形成了公司、农户、种蛇繁育、室内养殖、蛇产品深加工与销售一条龙产业链,一举将年产值提高至上亿元。谈成还创建了一个养蛇技术培训基地,将自己所学传向全国,帮助更多的人脱贫致富。

据悉,该观光园是一个推进绿色农业与休闲观光交融互合的生态农业观光园,集农业观光和农业科普于一体。该园总投资800余万元,由谈成流转土地100余亩,2016年3月份动工兴建,主要建设内容包括生态餐厅、育苗工厂、特色水果种植、特色水产品养殖、特禽观赏。

目前,园区已完成五大功能区的基础设施建设,建设了智能温室、园区循环观光路、景观亭、养殖塘等,栽种了樱桃、丰水梨、水蜜桃等水果,养殖了青蛙、龙虾等。

项目建成后,将成为柳山湖镇生态观光农业的亮点,增加村集体经济收入,带动村民一起致富。

在赤壁市柳山湖镇,有一个传奇人物,他就是该镇村民谈成。20年前,他两次创业,两遭重创,从百万富翁变成“负翁”。但他不认命,离乡到江苏打拼。

20年后的今天,他成为全国有名的养蛇奇人,变身千万富翁。中央电视台7套《乡约》栏目“绿色时空”节目、2套《生财有道》栏目、10套《走进科学》、《我爱发明-喂蛇记》栏目,以及江苏的一些媒体均对谈成的养蛇基地做过专题报道。

如今,他回到家乡柳山湖镇,投资800万元,打造3000亩观光旅游农业。



创客星空

刚到溧阳,谈成手头没足够的资金运作,也没处安身。为了积累创业资金,他承包了村里的一个鱼塘,利用看鱼的房屋住了下来。开始,他仍按照传统方法,投些青蛙、小鸡和老鼠喂蛇,但随着养殖的蛇越来越多,成本越来越高,根本赚不到多少钱。

在养殖过程中,谈成发现:传统的散养蛇只吃活物,不吃死物。像乌梢蛇主要吃青蛙,大王蛇吃老鼠,可哪有那么多青蛙老鼠呢?即便有成本也昂贵,还难以保证充足的货源,也容易造成极大浪费。另外,由于几万条蛇不分大小都在一起,他喂食的时候就出现了群蛇争抢食物的现象,导致大蛇撑死小蛇饿死。

谈成是个爱琢磨的人,他尝试着把干

艰苦创业结硕果,致富不忘桑梓情。去年,谈成回到家乡柳山湖镇,投资800万元,打造生态农业观光园。

12日,在柳山湖镇易家堤村,记者参观了谈成的“柳山头生态农业观光园”。走进这个观光园,入口处就是一个六角亭,连接六角亭的是一条用竹子搭建而成的通道。沿着通道往里走,左边是一片正在生长的车厘子林,远处是一片荷塘。不久,就看到一个“大棚子”。谈成戴着一顶鸭舌帽,正在“大棚子”里忙碌着。

“它不是简单的大棚子,而是一个生态餐厅,是一座玻璃恒温恒湿房。”谈成介绍,待建成后,走进其中,第一感觉就是进入了舒适的自然环境,凉风习习,如沐春

风。餐厅采用原生态建设方式,融合了周边的蔬菜和果树等环境,营造出了四季常青的自然气候,让游客能在阳光下尽情享受自然,回归自然。

“建设这座餐厅,是对城郊农业的延伸,也是现代农业发展新模式的探索。”谈成说,无论是游客观光还是采摘,最终只有农产品的利润,缺少了附加值。要提高附加值,就需要把游客留下来。

为此,谈成想到了餐饮,他打算让游客在观光园里用餐,亲眼目睹工作人员采摘新鲜的蔬菜瓜果,打捞上最地道的河鲜,感受什么是原生态的食材,品尝原汁原味的菜肴,从而提高农产品附加值。

小家理财三步走

记者 朱亚平

的积蓄全部用于理财。

叶顺介绍,家庭理财主要是不能再乱花钱,能省则省。很多人在刚开始时都抱怨拿不出更多的钱去投资,从而实现其经济目标。其实,家庭理财目标并不是依靠大笔的投入才能实现。因为即使很小数目的投资,也可能会给家里带来不小的财富。

记者初步整理了一下,李明家是这样理财的:

第一步,他们将单位的工资、奖金,分成孩子教育金、孩子医疗金、家庭支出、家庭流动资金、固定存款等不同性质的分支,除此以外,还有不少不同大小的储蓄

罐,上面都标明了买菜金、买零食金、孩子零花、叶顺零花、李明零花等。

叶顺介绍说,这样做是为了更了解家庭的收入及花销。很多人不清楚自己的钱是怎么花掉的,甚至不清楚自己到底有多少收入,就很难合理安排钱财的使用。

第二步,重视家庭保障。保险是对未来做的一种提前保障,是家庭理财的重要组成部分。保险能在家庭出现意外时,避免家庭因意外事件导致收支失衡的情况。

叶顺说,他们一家三口都买了相应的纯保障类、意外型和重大疾病型等保险,保证家里不会因为有一个人生病或者出

意外,而导致家庭财产崩溃的现象发生。

第三步,全家一起学习理财知识。叶顺说,理财贯穿人的一生,需要活到老学到老。家里专门订了一些财经杂志,孩子很小的时候,他们便会给他讲一些通俗易懂的理财小故事。他们很关注财经新闻、国家政策等,和有经验的成功理财人士学习他们的理财经验,逐步增加家庭理财的份额。



居家理财

通城国税局做好涉税服务

助力瀛通走出去

本报讯 通讯员张勇报道:4月13日,湖北瀛通通讯线材股份有限公司在深圳证券交易所上市,成为咸宁市首家主板上市公司。其负责人对通城县国税局在企业筹备上市期间主动上门、定向服务的做法表示诚挚感谢:“县国税局帮助我们规范了税务事项处理,最大限度消除了涉税风险,为我们企业成功上市扫清了障碍,铺平了道路!”

湖北瀛通通讯线材股份有限公司是2010年成立于通城县的回归企业,生产耳机线材、通讯线材等各种电声产品和数据线。在通城县国税局的大力支持下,短短7年时间,公司发展迅速,产品成功应用于苹果、索尼、三星等国际终端品牌商,得到业

界的高度信赖,一跃成为通城县的税收龙头企业,并成为咸宁市首家上市的企业。

通城县国税局还提前对周边国家税收信息及税收制度进行了搜集、分析、研究,为帮助瀛通公司“走出去”创造良好外部条件,解除税收方面的后顾之忧。

去年5月9日,投资300万美元的瀛通(越南)电子科技有限公司隆重开业,公司占地面积13000多平方米,有20多条生产线装配车间,员工900多人。今年,瀛通公司又投资1亿卢比建设瀛通电子科技印度有限公司,已招募员工1000多人,5月中旬正式开业。



财经视窗

本报讯 通讯员彭延国报道:“有了便民服务卡,办理流程一目了然,真好!”5月18日,在市地税局办税服务厅,一位前来办理房产契税的阿姨竖起大拇指,高兴地称赞地稅服务周到贴心。

为了提升纳税人满意度,规范纳税服务行为,市地税局纳税服务局以“便民办税春风行动”为契机,从细微处入手,结合《纳税服务规范》及办税服务厅纳税服务工作现状,按照办税流程,精心设计制作了棚户区改造税

市地税局纳税服务局

发放便民服务卡

收优惠政策,房地产交易税收政策解读,纳税服务联系卡等便民服务卡。

今年,市地稅办税服务厅共发放便民服务卡12000余张,还通过微信、QQ等网络传递方式发送给纳税人。卡片上不仅详细介绍了所办业务的相关税收政策,办理流程,需提供的资料,还注明了咨询、预约服务联系人及联系方式等。这贴心式的服务,给纳税人带来办税的便利,维护了纳税人的权益,得到纳税人的一致好评。

据悉,该局将在全市范围内统一印制并大力推广便民服务卡,让所有纳税人都能享受到这种便利。

奶茶店老板叶文娟

配方在于质量

记者 陈希子

5月25日,记者走进湖北科技学院咸安校区门口的“YoYo茶饮”店。一个扎着马尾的女孩摇晃着手中的玻璃杯,调出一杯杯清爽香浓的奶茶。她叫叶文娟,是湖北科技学院2013届英语专业毕业生,虽然离校已有4年,但大家还是亲切地叫她“奶茶学姐”。

无论在大学校园里,还是在商业街、住宅小区内,奶茶店遍地开花。奶茶店因其成本低、需求大、可复制性强成为不少创业者的选择,可出彩的奶茶店却屈指可数。如何让店面脱颖而出?叶文娟有自己的心得体会。

在奶茶店装修时,叶文娟就想到了一个既省钱又显档次的方法。当时,她觉得专业的装修公司价格昂贵,不得不放弃。后来,叶文娟想到了以书吧的形式装饰奶茶店,点单台背后是一个巨大的书柜,只不过书柜里放书的地方都放上了奶茶原料或装饰物。为了省钱,叶文娟把较贵的砖和漆都省略掉了,取而代之的就是废旧海报、店员家里不用的书等,看上去别有一番风味。最终,这个10余平方米的小店装修只花了5万元左右。店面的装修风格也得到了大学生消费群体的点赞。

在不少人的印象中,开奶茶店的日常工作无非是等顾客来、点单、做奶茶、收钱、给货,似乎没有什么技术含量,更谈不上管理。但叶文娟却不这么认为,“奶茶不是用开水冲泡奶茶粉就好了。”叶文娟的秘诀是,一定要用真正的原茶冲泡。开店前,她每种奶茶都试验了6次以上,每次做好奶茶时都拉着同事们一起品尝,最后才确定了奶和茶的配比。

此外,叶文娟还坚持优选进货渠道,用最好的原料、最新的配方抢占奶茶高端市场,赢得回头客。为了让奶茶更正宗更好喝,叶文娟去上海旅游时,从上海同行手里“求”得了好几本关于奶茶制作的书籍,之后照着书上一遍又一遍尝试,为的就是做出地道的“上海避风塘”奶茶。

叶文娟先是以赞助校园活动的方式,给小店带来了第一批顾客。在奶茶的口味得到大学生肯定后,又推出“买一送一”。这样的促销方式虽然给小店带来了稳定的客源,但却是在赔本赚吆喝。后来,叶文娟又实行有奖销售,购买一杯奶茶,即可免费参加抽奖活动,这让小店顺利实现了从赠送到销售的过渡,并实现了稳定的盈利。

叶文娟心语:坚持自己的“质优原则”,希望吸引更多的顾客品尝奶茶。

茶店老板高桂清

创业在于坚持

记者 赵晓丽

17日,走进咸宁三亿茶都的一家茶叶店“奔亿茶店”,立马就闻到弥漫在空中醇蕴的茶香。茶店的装修风格古朴而雅致,让人有温馨浪漫的感觉。

“我希望把咸宁的茶叶推广到全国。”茶店老板高桂清郑重道。于他而言,从小伴着茶叶长大,对茶叶有着不一样的感情。

1973年,高桂清出生在福建安溪县大坪村,一个盛产茶叶的地方,祖祖辈辈以种茶为生。由于家境贫困,他从小就懂事、勤快。才刚满8岁,就懂得上山采茶、家中炒茶。

而后,为减轻家庭负担,成绩优秀的高桂清初中毕业后便主动辍学,前往广东打工。打工期间,他发现,功夫茶在广东一带十分盛行,于是他逐渐对茶、茶文化有了更深的理解,也让他萌发了创业的念头:“决定把家中的茶叶做大,当成一份事业来干。”

20岁,高桂清正式下海了。当年,他只身一人拿着1000元前往广州推销茶叶,创业的第一步就这样迈出去了。

功夫不负有心人。高桂清经过艰难的努力,让别人接受了他推销的茶叶。

第一次创业的成功让高桂清加大了步伐,2003年,他瞄准了武汉茶叶类专业市场,经过仔细考察,最终决定来武汉发展。在亲人的帮忙下在武汉开了一个茶店。

底蕴的深度,决定着事业的高度。如果说高桂清最初的创业只是为了在武汉立足,那么如今,他早就已经把它作为事业来经营。经过调查,高桂清发现咸宁是一个茶叶之乡,他非常看好咸宁的茶叶市场。

2013年,高桂清下定决心,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。

“这里才真正实现了我的人生梦想!当时很多人劝我,目前经济不是很景气,在咸宁买房创业能行吗?”但高桂清坚持自己的梦想。

在创业过程中,高桂清越发清楚地认识到,作为茶道中人,无形中似乎承担着一份责任,一份义务,市场需要循序渐进地开拓,必须要耐得住寂寞,“如果当初没有小马拉过河的勇气,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。”高桂清如是说。

高桂清心语:刻苦之人必尝茶之真味,谦恭之人必得茶之香雅。



叶文娟在奶茶店工作。



高桂清在茶店工作。