

核心提示: 勤奋、坚韧、诚实、自信、能吃苦,这样的精神是成功创业者必备的素质。如何利用当前战略机遇期,形成良好的创业氛围,寻找并弘扬积极的创业精神,是媒体义不容辞的责任。为此,本刊记者将走进各地,零距离倾听不一样的创业故事,感受一样的创业精神。5月22日,记者走进徽州区,创业者谢一平、谢四十、朱伟、洪明曙进入视野。

听他们讲那创业的事儿

□ 记者 黎小强 文/摄



谢四十:

坎坎坷坷只等闲

忠厚质朴,这是黄山光明茶业有限公司总经理谢四十给人的最直接的印象。其实,坚韧不拔的品质深埋在他内敛的性格中。他介绍,创业20多年,迈过了许多沟沟坎坎。

上世纪80年代,作为茶农的谢四十发现,一个乡镇只有一个茶叶收购站,卖茶叶有时要一两个月时间。为解决卖茶难,他率先办起民营茶厂。1987年3月,光明茶厂成立,然困难接踵而来。当时没资金,从信用社贷款4万元,购生产队仓库做厂房,又购进精制茶设备,从茶农那儿赊来茶叶,加工了13万元成品,接着便愁销路。他与洽舍乡一茶厂一起,通过中介机构,找到山东章丘县垛庄贸易货栈。合同签好,对方答应货到付款。然两车货运去后,对方又说分期付款,最后只收了几百元,还请了律师追讨,都不了了之。“那次几乎让我倾家荡产,1988年我向个人借款,生意才慢慢有了起色。”谢四十说,1992年又碰到一劫。企业一股东押货到江苏连云港市赣榆县贸易货栈。对方以没按要求数量发货为由,强行扣货,然后贿赂股东,出具同意扣货的条子。谢四十接到反映后,立即申请徽州区法院立案。法官协调后,对方说股东同意,便坚决不同意放车。谢四十找到徽州区领导,将该案作为特殊案件办理。于是,法院与对方法院联系,强制放车。当事人准备溜走,被法警威慑住,找到车,然当事人请的社会闲散人员持铁棍、铁链前来,驾驶员赶紧将货车连夜开回。“当时茶叶市场不景气,企业困难,应收账款不回,又得赔货车损失。”谢四十说,厂里4000多元的松下彩

电连同库存茶叶,全部抵了债。1993年新茶上市前,他要求“净身出户”,从股东中退出,后来政府支持,他一人接过企业发展的重担。

谢四十平静地谈到自己取得的多个第一。除在当地第一个创办民营茶厂外,1993年,他发现散茶做不出头,便走上品牌发展之路,首次注册“千秋泉”商标,设计黄山毛峰包装,改变了黄山“有好茶没好包装”的历史。1994年,他又第一次发动茶农开采明前茶。“以前都是谷雨后采,干茶三四元一斤,我就以鲜叶每斤40多元的高价收购,再首创黄山毛峰机械法,引进名优茶加工设备,加工三四天,生产出20多斤高档毛峰。接着坐飞机到北京推销,老字号茶叶公司听说要200多元一斤,没一家接受。我就在王府井百货大楼斜对面的碧春茶庄磨,傍晚,老板过意不去,让我自己开价。我就诚实地跟他算账,最后以每斤260元的价格全部卖给了他。”谢四十介绍,以后,茶农学会采嫩茶,改变习惯,适应市场需求。2006年,他发现用柴、煤为能源加工茶叶存在不足,遂首次引进电热设备,开发了清洁化、连续化生产新工艺,2012年实现智能化控制,让黄山毛峰走上产业化生产之路。如何做做大做强?仅靠茶叶不行。思路清晰的谢四十又开始生产生态茶饮料,不用添加剂,原汁原味,茶多酚含量达到每千克1300毫克。

作为老谢家茶第49代传人,谢四十2006年被省科技厅评为副研究员,2009年获评国家级非物质文化遗产黄山毛峰代表性传承人。图为谢四十(右)在黄山徽茶文化博物馆讲解。

谢一平:诚信助事业腾飞

谦和的微笑,这是谢裕大茶叶股份有限公司董事长谢一平的经典表情。这微笑并非作秀,而是品性使然。徽州区经信委工作人员介绍,企业茶基地所在的徽州区富溪乡老百姓评价谢一平,“上到老,下到小,他都不红脸。”谢一平自我剖析,是诚实守信的性格帮了他,“当过公社书记的母亲高中时就教育我,做任何事要讲信用。我牢牢记住,这辈子到现在都没有违背。”

也许是人格魅力使然,在事业的每个重大转折点,谢一平都有人相助。谢一平介绍,1998年从企业下岗后创办漕溪茶厂,没有市场,没有资金,一位朋友发现了,借他50万元,后来又借40万元,并安慰他:“你玩起来就玩,玩掉了就算了。”无市场怎么办?谢一平找到茶业界的“大哥大”北京茶叶总公司。“好多人找他们都不行,他们老总却站在街上,拍着我的肩膀说,小老谢,只要好好干,

以后有你干的。”谢一平说,他以前当销售员,人家来时,他鞍前马后,热情服务,结下了深厚友情。

企业要走品牌之路,张斌就是谢一平的引路人。谢一平介绍,张斌是屯溪人,在省工商局工作,很早就在他脑中植入品牌概念。办厂前,他注册“漕溪”商标,由此将品牌建设作为企业发展的着力点,在产品和服务质量上精益求精,持续加大资金投入,年广告费用达到1000万元,推广平台也进行多元化选择,不仅在中央电视台、省级卫视频道播出广告,还与优酷网、爱奇艺、新浪网深度合作,同时利用媒体宣传公司品牌。

如何增资扩股、引进资金、加快发展?吴涛为谢一平植入“股份制”概念。谢一平介绍,吴涛在上海发展文化产业,2006年10月首次见面,下午两点来,晚上七八点时就决定投资1800万元。“你都相信我不骗你?”他问。“到合肥



问过了许多人,说你为人不错。”吴涛答。第二年,吴涛来过一次,后来就不来了,说拍照片传去就行。如今,谢裕大不断拓宽企业融资渠道,今年1月24日成功在新三板挂牌上市,成为新三板全国扩容后首批挂牌企业,也是茶叶行业中首家挂牌企业。

放眼未来,谢一平信心满

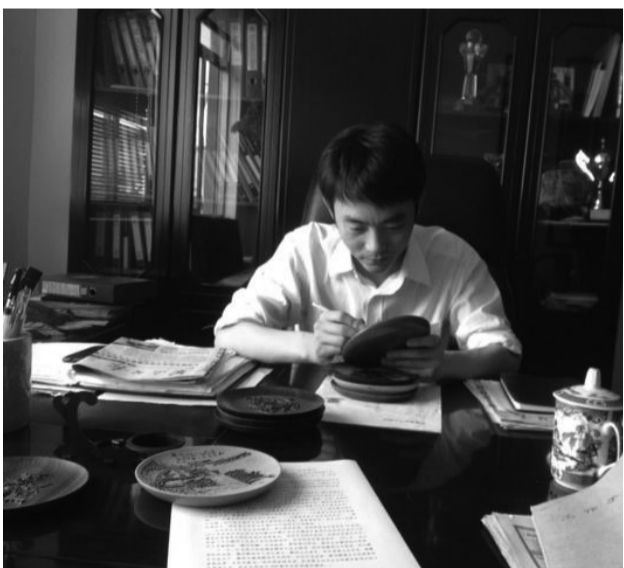
满。2014年,公司将在品牌打造、技术改造、科技创新等方面再创佳绩,力争销售额突破2.5亿元,税收1500万元,利润1800万元;“十二五”末,力争销售收入突破3亿元,上缴税收2000万元以上,使公司成为中国优质茶叶产品的顶级供应商。图为谢一平(中)向客人介绍情况。

朱伟:磨难使我更成熟

发展至今,黄山徽州竹艺轩雕刻有限公司已成为集室内装饰、商务礼品、旅游纪念、文化产品包装为一体的文化产品生产企业,年产各类竹木雕刻工艺品20

余万件,去年年产值达4200万元。作为公司总经理,36岁的朱伟坦言,一路走来磨难多多,如今是“百炼成钢”。

朱伟说,曾有多次被骗经



洪明曙:一生专注一件事

“我一辈子只专心干一件事,那就是将企业做成百年老厂,看不准的事不做,做专做精,机会来了就做大做强,不会盲目扩张。”5月22日,黄山市金川电缆有限公司法人代表洪明曙坦言创业感悟。

1996年,歙县金川农电站负责人洪明曙被派往金川电缆厂任厂长,这让25岁的他从此改变命运。2002年企业改制,洪明曙独挑大梁。因交通不便,2003年,企业搬至歙县桂林。2005年,黄山市金川电缆有限公司成立,又迁至徽州区。如今,企业成为省电力公司对口联系单位、国家电网入围企业,线缆产品架空绝缘导线、电力电缆、控制电缆、塑料布电线等畅销各地。

记者发现,该企业地处偏僻一隅,厂区不大,一切不显山不露水,但干净整洁,工人不多,皆在

流水线上值守。洪明曙介绍,他不盲目贪大,这么多年经营无一笔死账,3年前无贷款。后来业务多了,因铜铝等原材料价高,且要现款交易,才申请贷款,但须在有业务的前提下。“银行找我放贷,我不会轻易贷款。好高骛远,害的是自己。”洪明曙介绍,业务多与供电公司合作,他只要负责按合同生产,保证质量,供电公司付款非常讲信用。

洪明曙最自豪的是去年成为国家电网入围企业,不入围,产品便没资格被供电公司选购。“这是10多年的积累,要不发生质量问题,要多参加供电系统的行业会议,要取得供电部门的信任。我认真去做,水到渠成,省供电公司推荐了我。”洪明曙说,2009年新上电力电缆项目时,为拿批文,取得生产许可证,他不断夯实基础,

历。企业创办之初,有一点机会就争取。1998年,广州有人打电话,说买1万元货,后来又要一批。他当时刚走上社会,没有防范措施,发货后催款,对方电话成空号。着急赶到广州,发现是间小店面,搭建的,已人去店空。“骗了2万元,那时,3万元可买套房子。”朱伟说。2000年,江苏沛县有人打来电话,说订40万元货,让带上样品去签合同,并答应付30%订金。他便带上1800多元钱,只身前往。见面后,对方说要请单位领导吃饭,于是就带他去了一家饭店,邀来10多个人。饭店说有套餐,380元、480元、580元三种,他选了480元。饭后结账,竟要他1700元。他知道被骗,只剩坐火车的钱回来。试图再联系对方,对方推辞再说。一个月后又接到电话,说是湖南一进出口公司,要订100万美元货。他带人去了湖南,对方又要求请吃饭,并提出给5万元回扣。故伎重演,他知道再次被骗,只是冤枉花去4000多元路费。2005年,一自称东北大庆油田的人来到公司,订了几千元货,他热情接待。后来,那人致电要订3万元货,“签合同,付30%订金,货

最终达到要求。

采访中,洪明曙不断重复:“主要是运气好,有人帮助。25岁当厂长;到徽州区办厂,领导让列困难清单,现场办公,一次性解决;上项目,政府、部门大力支持;

到付余款。”他信了,之后催款,对方一拖再拖,最后电话变成空号。一年多后,他通过12315查询到对方的电话,对方回答:“有本事过来拿。”那年,他参加上海华东进出口交易会。有人点名和他洽谈,说预订数百万元货。他去了,但已有警觉。对方提出留样品,要回扣,他知道又是骗局,便拨打110报警,希望别人也别上当。“通过这些事,我学了不少东西,完善了制度,学会了看人以及做人做事的方法。”朱伟由衷地说。

回想当初创业的艰辛,朱伟仍历历在目。“母亲的帮助很大,缺20万元,她就500元、1000元,一家家借,再抓只鸡、背点糯米感谢人家。我在企业身兼数职,还修机器。冬天雨夹雪,赶到公司,羽绒服都湿了,手冻得发抖。”朱伟介绍,那年,有客户到公司,培以高薪,一下子挖走10多名培养多年的雕刻师傅,对他冲击很大,以致没完成韩国的一笔订单。

“我现在学会了遇到困难不轻易放弃,也忠告年轻的创业者,认准了,就专注去做,不要轻言放弃。”朱伟一脸真诚。图为朱伟在研究产品设计。

入围国家电网,省电力公司积极推荐。”感恩之情溢于言表。

“订单都排到了明年8月。”对于生产形势,洪明曙脸露微笑。图为洪明曙在检查设备运行情况。

