



董事长赵耘

□ 本报记者 王剑兰

“我实在不愿像祖祖辈辈那样，把所有的精力和时间都用在种地上面，永远过着贫苦的生活。我想改变这种现状。”谈及当年的创业史，赵耘如是说。

作为四川省美容美发行业商业副会长级单位暨成都市美容美发协会副会长级单位，赵耘执掌的耘涛企业，如今已走在业界前列。

初涉商海 “锻炼了我的耐心和恒心”

赵耘，来自四川省遂宁市的农村家庭。中学毕业后，由于家境贫寒，兄弟姐妹多，无法继续上学，只能回家帮父母做点农活。当看到村里有人在卖小百货时，他不顾家人反对，毅然做起了小百货生意。

他挑着担子从一个场镇走到另一个场镇，到遥远的山区，还要翻山越岭。为了能找到落脚点，有时一天要走100多里路，肩上磨破了皮，脚上磨起了泡，每往前走一步就钻心地痛。

如果再下点雨，那就更难了，每向前挪动一步，就得付出比平常多几倍的力气，稍有不慎，还有可能连人带货滚下山坡。夏天，室外三十八九度的高温，衣服湿了一遍又一遍，能装2斤半水的军用水壶，每天要喝整整7壶水；冬天，凛冽的寒风刮在脸上生痛，脚上打的“泡”成了老茧，但两个肩膀上的“泡”却总也好不了，刚结疤又被磨破了。在长达一年多的做小百货生意的日子里，他整个肩膀从来没好过。

经过了十余年走南闯北的探索、寻觅，这位从赣鄱大地走出来的企业家，以他独特的智慧、坚定的信念和不懈的努力正在书写着自己不凡的人生。

刘显才 一切为了造“家”

□ 吴铭

天生我才 广积粮颠覆美容业

教师出身的刘显才出生在江西省九江市都昌县土塘镇的一个小山村里。为摆脱贫困他发奋读书，1995年，刘显才以都昌县文科第二名的成绩考取了北京工商大学税务专业。毕业后，顺利进入了九江学院教书。过着安稳的日子，不甘平凡的雄心在跳动。2001年，刘显才毅然决定抛弃大学工作下海闯荡，独身来到北京，在新浪网从业务员做起一直拼到了新浪网天津总经理职务。

成了新浪高管，年薪近100万，刘显才的那颗雄心仍然没有泯灭。一次出差到美国，他了解到美国美容业非常发达。回国后，他几乎夜夜辗转反侧，不久便让自己的太太辞职，开起了美容院，从一家干到二十多家。然而，从事过大学老师的他，血管里始终流淌着教育的血液，他

惊讶地发现，在美容行业，95%的从业人员没有任何学历，却拿着非常高的工资。同时美容行业快速发展，人才缺口越拉越大。于是在2010年，刘显才创办了九龙女子美容学校，目的就是要让更多高素质高学历的人进入美容行业，从而颠覆美容行业收入和学历不对称之怪象。

情定九江 致力打造中国美容之乡

“3年内把九江打造成享誉中国的美容之乡，为九江的父老乡亲提供一万个高薪就业岗位，实现一线城市美容行业从业人员大部分都是九江人、九龙人”，说到九龙的中期目标时，刘校长脸上洋溢着自豪和骄傲。

“中国没有一所大学开设美容专业，是导致今天美容行业出现人才危机的根源，九龙就是致力成为中国第一所开设美容专业的高校，让更多的美容从业人员都拥有高等学历，从而彻底改变目前美容行业学

■“正在我一筹莫展的时候，得到了政府支持。”
■“我实现了从理发匠时代到设计师时代的跨越。”
■“我在做企业的同时，想得更多的是如何回报社会。”

赵耘 耘梦坊间 涛啸商潮

相关链接

耘涛企业成立于1992年，是一家集美容美发连锁机构、国家职业技能鉴定所、美容美发职业培训学校、美容美发专业管理公司、钢结构有限公司等为一体的综合性企业，世界旅游大使中国赛区指定形象设计单位，全国唯一一家获得“全国青年文明号”称号的美发企业。所有发型设计师均经过专业培训，具有高级职称，技术一流。多名设计师曾荣获国际大赛金奖。

赵耘和他执掌的耘涛企业，曾获“全国先进个人”“成都市先进个体工商户”

“成都市实施再就业工程优秀单位”“成都市光彩之星”“成都市十大文明之星”“成都市首届优秀来蓉创业青年”“成都市百佳诚信经营单位”等称号。

平米的小理发店。”像众多的创业者一样，创业初期，赵耘遇到了很多挫折——“客源少”的难关，首当其冲。

如何解决这一创业“瓶颈”？赵耘说，“只有多做客人。上午别人9:00开门，我就6:00开门；晚上别人10:00关门，我就12:00关门。”在服务过程中，他本着热情、诚恳的态度，很快得到了客人的认可，生意也一步步好起来。但是，房东老板心理不平衡了，合同期内就要涨房租，并扬言要收回房屋，这可急坏了赵耘。

“正在我一筹莫展的时候，得到了政府支持。相关领导亲自到店来帮我协调、处理，让我安心经营，并免费为我提供法律援助。”赵耘至今很感动，“这让我作为一个外来人员，心里感到由衷的温暖，第一次深切体会到了政府和党的关爱，使我能继续创业之路。”

“为了尽快地积累原始资金，我在半年多时间，先后开了12家分店。”

那时，赵耘吃住都和员工在一起，和他们打成一片，关系处得很融洽。店里的管理，全靠感情来维系。为了稳定员工，他每天都要找有情緒波动的员工谈话。“谈话方式很简单，就是围着成都金牛区茶店子转，边走边谈，转了一圈转两圈，直至把工作做通为止。”

由于分店多，人手增加，没有专业的管理人员，什么事情都需要亲力亲为。“每天在各店之间奔走，早上很早就起来进行人员工作安排，晚上12:00关门以后还要到每个店去巡查，看看有没有安全问题，把自己搞得很累。”加之各店的技术力量参差不齐，方方面面的矛盾日趋突出，经营陷入了困境。这使赵耘意识到：目前自己还没有具备开连锁

的实力，必须树立精品意识。“所以，就把分店收回来，人员重新调配，开成一家总店，就是现在的耘涛美容美发总院。”

“扩张”之旅 从办学到连锁店专业管理

在经营发廊的同时，赵耘发现，很多人到店里要求当学徒学技术。于是，想到了办学。但是，他不知道该找什么部门，如何去办理，正在他一筹莫展的时候，一次偶然的机会，这事被成都市金牛区劳动局和就业局的相关领导知道了，“他们非常热心地帮助我办理了相关的材料，让我很顺利地办好了办学的相关手续。”

1997年，赵耘正式成立“耘涛美容美发职业培训学校”。建校之初，“我积极响应‘大家都来关心下岗职工’的号召，面向社会大量招收下岗职工，为他们免费培训美容美发技术。”同时，赵耘还派人到各大下岗职工招聘会上招收下岗职工，为他们免费培训，帮助他们实现再就业。在他们学成结业后，还为其免费推荐工作，辅助开店。

开连锁店一直是赵耘的梦想。“经过十多年的努力，我已培养出了一批具有现场实战能力和专业管理能力与教育培训能力的专业团队，具备了发展连锁店的能力。”于是，一分店、二分店、三分店……陆续开业，现在共经营着七家连锁分店与三家美容美发学校。

在经营过程中，赵耘又发现，很多发廊都存在共同的问题——人员不稳定，技术实力不均衡，服务管理跟不上。如果成立专业的管理公司，

帮发廊解决这些问题，一定会受到发廊老板的欢迎，会有很大的市场空间。于是，“耘涛美容美发专业管理公司”应运而生。

“在自己的不断努力和各级政府的关心支持下，我实现了从理发匠时代到设计师时代的跨越。”赵耘告诉记者，资产也从原来的300元“扩张”到现在上千万元，员工从零到200余人，解决城乡富余劳动力和失业人员上千人，为社会输送专业美容美发专业人才上万人。

责任践行 扎根在成都这片热土上

“耘涛的成长，离不开党和政府的良好政策，离不开政府相关部门的大力支持。”赵耘表示，“所以，我在做企业的同时，想得更多的是如何回报社会，并以此来感谢政府对外来人员创业的支持和关怀。”

他从1994年起就公开向社会承诺：长期坚持为60岁以上老年人、残疾人免费理发。并从1995年起，主动联系成都市原营门口乡怡年院，坚持每月上门为老年人义务理发，风雨无阻，多年来从未间断过。同时，积极参加区团委、区劳动局、区就业局、区个协等相关部门组织的各种义务活动，为群众义务理发。

在5·12特大地震发生后，组织员工到成都金牛区医院、都江堰安置点为受伤、受灾群众义务理发，并向灾区捐款捐物3万余元。与此同时，耘涛造型连锁的七家门店无一关门，全部员工到岗上班，为维持社会稳定尽到应有职责。

成都是一个非常包容的城市。“政府领导不会因为我是外来人员，在经营过程中来找茬，相反，还给予很多帮助。”作为农民工技能培训的定点单位，赵耘对很多政策不懂，金牛区就业局相关领导就亲自到校为他讲解、指导。

“为了提升自己，在区就业局领导的关心下，我参加SYB创业培训，并向政府申请小额贷款，相关手续正在办理之中。”采访中，赵耘表示，自己作为一个外来建设者充满信心，“坚定了扎根在成都这片热土上不断进取的信念，致力于在成都发展添砖加瓦。”

王举 从小采购员 到“塑编大王”



□ 郭辉

他曾经是一名小采购员，多年来，凭着精明和勤奋、锲而不舍的精神，从5万元起家摇身变成了身家千万的“塑编大王”，闯出了一条闪光的创业路，演绎了小人物变成大老板的真实故事。

创业坎坷路

说他是小人物，是因为早些年王举只是夏邑县罗庄粮管所的一名普通职工，负责单位所需物品的采购和产品的销售。一次，王举到南方采购面粉袋，看到一些温州老板做包装袋生意红火，不少人成了百万富翁。而在家乡夏邑县却是个空白，而且市场需求量极大。发现了这个巨大的商机，王举激动得整整一宿没睡着觉。从南方回来后，他就决定放弃别人羡慕的工作，停职在县城开办了第一家包装袋批发门市部，开始了经营包装袋的生意。

创业伊始，由于王举诚信经营，又加上进的货适销对路，生意红火，利润也源源不断地积累，他终于淘到了他事业发展的第一桶金。不久，其他人看到他赚钱了，也争相干了起来，出现了同行间的相互压价等恶性竞争。面对激烈的市场竞争，王举决定转移战场，把包装袋的经销改成办厂加工。

“万事开头难”这句老话一次又一次在王举的创业过程中得到验证。虽然企业建成了，但却生产不出合格的产品，看似简单的技术操作起来难度很大。为了解决技术难题，他到南方一家编织袋厂给别人打工，从最基础的拉丝、编织工种做起，一项一项他都扎扎实实地学，认真地记，直到学成为止，并把打工时结交的朋友带回工厂，高薪聘请他们当厂里的技术指导。

就这样，企业在艰难中跋涉，从无到有，像滚雪球似地逐步发展壮大，到2005年，王举的公司已发展到占地50余亩，员工200多人，拥有各种生产线100多条，总资产达1800万元的现代化企业。

守业巧心思

随着销售网络的不断扩大，资金成了制约企业发展的一个主要因素。为了能让企业加快发展，尽快打破资金瓶颈。2006年，在王举的极力争取下，他与温州一家企业实现联合，引资3000万元，对企业一些高能耗的老设备进行了更新换代，并引进了一套国际领先的编织袋印刷设备，并在2007年获得了国家食品包装质量安全认证。

2008年，受经济危机影响，公司传统的业务受到不小的冲击，面粉袋、食品袋等低端产品订单缩水，效益下滑。为了扭转局面，他投资1000万元引进国外技术，新上了一条内黏膜化肥包装生产线，填补了国内空白，产品很快占到苏、鲁、豫、皖地区市场份额的26%以上，年产各种塑编包装袋1亿条。

追求效益是企业发展的目标，回报社会是企业家的人生追求。王举在发展企业自己致富的同时，还怀着一颗对社会感恩的心，他常说：“没有党的好政策，没有社会各界的支持和帮助，我的企业不会发展那么快，我也不会有今天的成就。”为此，他积极投身社会公益事业，每年都要为贫困户、五保户捐款、捐物，为农村小学建设投资，对困难家庭学生进行资助，等等。王举的举动得到了大家的肯定，他被选为夏邑县工商联总商会副会长、夏邑县政协委员，并荣获“商丘市十大农民企业家”、“夏邑县十大杰出青年”等称号。



刘显才，北京九龙教育集团董事长，北京都昌商会副会长。

他说，在九龙学美容，除了要学美容专业知识，计算机及消费者心理学一些基础知识，还有一门必修课就是解说九江。美容师在服务客户时都是一边做美容一边聊天，而在聊天的时候，客户都会问哪里人之类的搭讪。为此，美容师可以一边给客户做美容，一边给客户介绍自己的家乡。刘显才说，从事美容行业，不仅能让许多人走上稳定、高薪、轻松的工作岗位，同时也是魅力九江的解说者，是九江人在外地城市的名片。

不忘回报 大力践行爱心慈善

谈到慈善事业，刘显才笑容绽放，他提出了“行善、宣善即为大善”，“帮助别人就是帮助自己”，“一个人有多大爱心就能干多大的事”等经典感言，能够为社会做点实事已成了他津津乐道、备感欣慰的乐