

一位农村女经纪人的创业自述

□ 付海鹏

人物名片:张菊梅 河南省内黄县尖椒协会会长, 曾获全国农村青年创业致富带头人、省“三八”红旗手等称号, 被评为省农村优秀女经纪人。

1984年,高中毕业的我骨子里有股闯劲,看到自家的花生、红枣、蜂蜜等农产品销售不出去,一狠心便干起了农产品购销生意。1995年,在去河南省进出口外贸公司送蜂蜜的时候,我了解到日本需大量进口尖椒,而且我也曾收购过一些,销售到了徐州,在详细了解价格行情、种植环境等情况后,我感觉这是一个很好的商机,当即,我就签订了100吨的收购合同。

回来以后我就马不停蹄地张罗着提前收购尖椒,然而收购到的产品却让我傻了眼,品种不同,产品不统一,不符合出口标准,并且种植面积太小。要想完成100吨的任务,只有统一尖椒品种,让农民扩大种植面积。当年腊月,我就去天津外贸公司购买优良种子,当时全家只有3万元,又向亲戚朋友借款3万元,然而种子的价值8万元,最后给公司协调欠款2万元购买了种子。拉种子的车刚刚装好,天空飘起了鹅毛大雪,半米深的大雪堵住了回家的路,这一堵就是8天。

种子总算拉回来了,本想借农业结构调整的东风,政府帮着做宣传,农民会很乐意接受我的供种,然而很多农民不接受新事物,不敢尝试。为发动群众放心耕种,我和椒农签订收购合同,并以高于市场20%的价格回收产品,尽管如此,种植面积仍然不大。种子如果推销不完,不仅任务完不成,剩余的种子也会烂掉,为此,我把这个致富的产业推广范围扩大到其他乡镇和县市。我清楚地记得当时走街串巷的场景,找当地政府,找村干部、村里的能人、经纪人、知名人士,跑遍了内黄县的每个乡镇,还跑到了汤阴、浚县、濮阳的许多乡村,最远的跑到山东省巨野县,仅1996年一个春季,我骑着摩托车跑了3万公里,其中的艰辛可想而知。

然而,推销种子只是第一步,接下来更重要的是对椒农的培训。我个人出资印发了关于尖椒种植技术材料,分发给培训群众,并出资聘请了外地技术员2名,对各村种植尖椒的农户进行种植、移栽、管理、施肥、打药、采摘等技术指导。尽管很辛苦,看着一步步走向成功,我累并快乐着,在顺利完成100吨任务的同时,我也挖掘到了第一桶金。

经过连续4年不断的推广、培训,农民熟练地掌握了尖椒种植技术,种植面积不断扩大,内黄县的尖椒种植已经形成规模。后来价格大跌,椒农很受伤,我又开始寻找新的销售出路,出口的同时搞内销。我北上沈阳、哈尔滨、保定,南下长沙、重庆、贵州,东征山东、西进新疆,寻找客源。为吸引、留住客商,我免费给他们提供食宿,我家楼上都是给客户的单间,每个房间都有空调,客商很感动,产品通过内销,再次提高了农民的收入。

2008年,丰收的尖椒价格再次走入低谷,由于无法储存,价格低也得卖。为应对变幻莫测的市场,2009年我投巨资兴建了储存1200吨的冷库,农民可以将尖椒存进冷库,等到价格上涨时再出售。

如今,在我的带领下,内黄县的尖椒经纪人由4人增加到现在的近千人,由一家尖椒购销公司发展到目前的近百家,种植面积发展到30万亩。下一步,我打算结合农科院在农村设立的无公害基地试验点,改良种子,更新换代,用有机肥、无公害诱虫灯,提高尖椒品质,生产出口感好、光泽度高、味道美的辣椒,让人们吃上健康食品,继续增加出口创外汇,让农民得到更大的利益。

编前词

曾经的华南三剑客中,前康佳总裁陈伟荣执着倔强,创维创始人黄宏生敢于冒险,TCL掌门人李东生却是刚柔并济,性格决定命运,虽然曾殊途同归,但却终要各奔东西。

五年的牢狱生活在黄宏生看来,是给他上了最为刻骨铭心的一课。在出狱后,曾经激进的黄宏生开始变得冷静,他甚至开始对佛学萌生兴趣。但唯一不变的是一颗积极跳动的心,他曾经说过:“宁作痛苦的人,不作快乐的猪。”颇能给创业人以启示。

□ 江一生

重获自由的黄宏生没有选择重回创维,似乎参透中国特色社会主义的他选择了当今中国最热门的产业——新能源汽车,这一次似乎与当年初创维一样,他同样选择了最能代表先进技术突破的行业。

深秋的南京溧水县并不是一个适合游人的好去处,位于县城边缘的开发区更是显得冷冷清清。

这座人口只有40万的小城市是黄宏生二次创业的起点,但即使是号称准备了百亿真金白银巨资的电动城市客车项目在当地也并未有多少人知晓,甚至当地县委宣传部也表示没有听说过这个事情。

事实上,黄宏生的最大改变并不是发生在高墙之内,而是在入狱的前几年。在胡润百富榜创立的前10年,黄宏生只缺席过2001年。当年年初,胡润曾到深圳拜访黄宏生,这时的黄宏生正为“陆强华事件”焦虑万分,据胡



创维集团创始人 黄宏生

润回忆,当时黄宏生更多地向他展示了创业的艰辛以及屡败屡战的悲壮。

低调与热情

2009年7月6日,正在武汉出席公司内部业务会议的创维集团新闻发言人沈健的手机响个不停,电话询问的内容只有一个:三年前被香港特别行政区法院判处6年刑期的创维集团前董事局主席黄宏生是否已经提前出狱了。

黄宏生是在香港廉政公署2004年11月30日实施的名为“虎山行”的行动中被拘捕的,与其一同被捕的除多名创维管理人员外,还包括他的弟弟、创维前董事黄培升。廉政公署指控他们涉嫌造假账及挪用公司资金。

黄宏生出狱之后,谨慎的创维集团选择了冷处理。直到事情已被媒体曝光后,创维集团才在公司网站上发表声明,称“本公司今日从非正式渠道得悉黄宏生先生已于2009年7月

黄宏生重获自由何去何从

创维创始人出狱再创新业

厚利益和行业前景。

2011年6月,黄宏生曾以创维创始人的身份,与创维首席执行官张学斌、创维总裁杨东文等高管共同出席创维液晶电视、冰箱扩产项目在南京溧水县举行的签约仪式。黄宏生还在现场表示:“此举意味着创维集团迎来了第三次创业。”

随后黄宏生以创源天地控股公司为平台,在南京溧水县成立了南京创源天地汽车有限公司。经过长达近半年的磋商谈判,创源天地汽车与南京东宇汽车集团(南京国资委全资控股)、厦门金龙联合汽车达成了重组南京金龙客车的协议,黄宏生亲自担任南京金龙客车公司董事长,这也标志着黄宏生全面布局汽车领域。

在乔布斯去世以后,曾有媒体感慨,乔布斯不是生而为神,他也是从一个完全不知道要做什么、迷茫茫然和大麻的少年出发,也曾面对孤独和自我放逐,在多次挫折和失败之中冷静思考,然后重新出发。

比乔布斯仅仅小一岁的黄宏生堪称乔布斯的同龄人,而两人的经历也颇有相似之处,多次失败却仍不改其志。竞争对手、上下级、行业的整体发展水平甚至牢狱之灾都未能打倒这个曾经把拖拉机手作为梦想的海南人。

在一片质疑声中,黄宏生再次出发,这次起航和20多年前在香港的起航看起来是如此的不同,至少他不再是赤手空拳打天下。但面对中国新能源客车行业的未知前景,他将要面对的挑战,还有很多。

延伸阅读

黄宏生的创业史

黄宏生,1956年生于海南临高。

1977年,借着恢复高考的东风,他考入华南理工大学无线电工程系。毕业后,黄宏生进入华南电子进出口公司工作。三年后,个人业绩占公司半壁江山的黄宏生被破格提拔为常务副总经理。

1988年,黄宏生在从广州到深圳的107国道上下定了创业的决心。怀揣着3万块钱的黄宏生在香港创立创维公司。

最初的黄宏生选择代理电子产品出口,但这并不是他的长项,很快创维就严重亏损。后来,当黄宏生看到东欧彩电供不应求时,决定生产彩电,并聘请了国内知名厂家的工程人员。经过一年多的开发,彩电总算生产出来了,但由于与世界先进水平相去甚远,且不符合国际规格,结果又亏损了数百万元,至此,黄宏生已债台高筑,陷入绝境。但黄宏生开始了自己的绝地反击,一个本不是机会的机会摆在了他的面前,而黄宏生也牢牢地抓住了这次机会。

1991年,香港迅科集团由于高层内讧,将公司拍卖,引来各路竞标。此时的黄宏生根本不具备实力参与收购战,但他却成了这场大战中真正的赢家。因为他把目光瞄准迅科彩电开发部的技术骨干,通过出让创维15%的股份将其纳入旗下。9个月后,获得强有力技术支持的创维开发出国际领先的第三代彩电,并在欧洲市场一炮打响。

1993年后创维电视开始全面走向世界。2000年4月,创维成功在香港主板上市。随后形势急转直下。2000年底,陆强华事件爆发,曾经的并肩战友在反目为仇的同时还带走了大批营销精英。正在重新整合团队中忙得焦头烂额的黄宏生,又在2004年岁末被香港廉政公署传讯。

创业培训班里 大学生渐成主角

□ 刘满 李国静/文
崔华瑞/图

由于近年就业形势的严峻,大学生创业已渐成潮流,政府也正从各方面鼓励大学生创业。近日,记者从石家庄市长安区就业局获悉,报名参加创业培训的大专及以上学历的毕业生呈明显上升趋势,而省会其他各县(市、区)的创业培训机构中,大学毕业生也是越来越多。

现状 创业培训班多了高学历者

长安区就业局最近刚刚结课了一期SYB(“创办你的企业”的简称)创业培训班。在这期培训的人员中,8人为大专及以上学历,约占当期培训总数的27%。“培训班学员的面孔越来越年轻,大学生也越来越

越多。”长安区就业局局长王大鸣说道。

来自石家庄市赞皇县的包先生刚刚在长安区就业局报名参加下一期创业培训班。这个两年前毕业于四川师范大学广告学专业的小伙子,创业意愿异常迫切。他说,自己毕业以来一直在广告公司工作,月工资从没超过2000元。之所以想自己创办广告公司,是因为“工资太低了。我觉得,只有自己当老板,才能实现自己的价值。”

而毕业后两年的工作经验,也让包先生积累了一定的社会经验和人脉资源,为自己当老板奠定了基础。

变化 大学生创业意愿逐年增强

而在许多大学生创业者中,有与包先生类似想法者并不在少数。

对此王大鸣局长也表示,现在大学生的创业意愿较前几年强烈了许多。

据王大鸣介绍,长安区就业局自2004年起就开设了SYB创业培训班,是石市最早开展创业培训的单位。至今已开班175期,为4885人提供免费创业培训。

在培训人员构成方面,创业培训班开办之初,学员中的大学生可谓凤毛麟角。第一期培训班学员中,25名学员中一半儿是高中或中专、中技学历的学生,大专生2名,本科生仅1名。而现在,高学历学员的比例正在逐步增加。

建议 创业前应先就业积累经验

尽管对于大学生的创业热情



培训班里的大学生越来越多

持肯定态度,但王大鸣局长还是对走进商海的大学生们提了两点建议:

其一,与校园相比,社会是很残酷的,想创业的大学生必须做好吃苦耐劳的心理准备,同时学校也应该加强对大学生的就业指导工

作;其二,创业不是避风港,大学生不宜一出校门就创业,而是应该先就业,积累创业资本和社会经验。

另外他还表示,大学生确定要创业后,可就近选择参加创业培训班,各县(市、区)就业局的都可

为大学生提供免费创业培训,并提供政策咨询服务。

于成聪:打造水界“传奇”

□ 本报记者 彭慧
通讯员 李荣裕

十年前,他还是一个除了梦想一无所有的年轻人,凭借对梦想的执着,他忍受多年的贫困研发了属于自己的软件产品,并于2005年创建了自己的软件公司。如今,他的产品已经覆盖了全国10多个省市自治区,占据了湖南省近70%的市场,成为了自来水行业最受欢迎的软件产品。短短几年时间,公司就成长为湘西地区唯一的一家双软CIS高新企业,成为自来水软件行业的一流企业,而缔造这一传奇的,正是湘西自治州成聪软件有限责任公司的董事长于成聪。

创新:打造一流产品

于成聪出生在湖南省绥宁县一个普通的农村家庭,1995年7月,他考上了吉首大学生物系。来

到大学就读后,于成聪经常在想一个问题,自己的人生目标在哪里?当他读懂比尔盖茨的“故事”后,便确定了自己的方向,潜心研究计算机。目标一旦确定,除了正常上课外,他业余时间全泡在学校的图书馆里,精读了一本又一本与计算机相关的书籍。几年的苦学,于成聪积累了扎实的计算机知识。他敏锐地看到,随着公用事业的市场化进程不断加快,公众对自来水企业的服务越来越关注,要求越来越高。大学毕业后,于成聪把目光投向了自来水公司管理这个新兴领域,便开始了艰难的创业,进行软件研发。热天没有风扇,他挥汗如雨,忍受着蚊虫叮咬;冬天没有暖气,手冻得僵直,哈两口气继续敲打键盘。经过多次努力,他研发出了MIS水费收费系统,并首次在吉首市供水公司运行。2008年升级

为水务通ERP管理系统,具备核心竞争力的模块组装工厂研发成功并使用,这一技术确定了成聪水务通在市场上的领先地位。

凝聚:打造一流团队

成聪水务通产品推向市场后,迅速占领了省内外自来水管理市场,公司业务扩张十分迅速。于成聪意识到只有一个具有强大凝聚力的团队才能支撑成聪软件的快速发展。在适应客户需求,不断推进产品研发的同时,他更加注重企业文化的培养,着力打造

一个亲和、团结、有战斗力的团队。为此,他提出了“坚守”、“敬畏”、“分享”的企业文化,员工发自内心的认可企业文化并传承着这种“坚守”。

心存“敬畏”,抱着敬畏之心做事,才能做出完美的产品,抱着敬畏之心创业,才能创造伟大的企业。做到“分享”,公司发展成果由公司成员共享、与客户共享、与社会共享。目前,该公司拥有一群有着共同价值

目标、活力迸发、平均年龄在26岁的年轻研发、销售团队,共同开创公司发展新局面。

发展:打造一流企业

2010年6月,该公司正式入驻吉首地区大学生孵化基地,在做大成聪水务通的同时,研发了成聪拉丁文输入法软件、成聪制药通管理系统、成聪桶装水管理系统、成聪环卫通管理系统、成聪物业通管理系统等系列产品,目前拥有6项具有自主知识产权取得国家软件著作权并

杭州高校毕业生可申请享受一次性就业、创业补助和社会保险费补贴

近年来,杭州市围绕创建充分就业城市,坚持降低城镇登记失业率和社会失业率一起抓,坚持城镇下岗失业人员、大学生以及农村劳动力,特别是失地、失土农民、新杭州人就业再就业一起抓,坚持就业与培训一起抓,坚持创业与就业一起抓,同时又坚持区、县(市)、乡镇、街道以及社区(村)就业一起抓。深入实施大学生创业、创建充分就业社区、创建充分就业行政村、创建创业型城市、提升劳动者素质等五项行动计划,创建充分就业城市取得了显著的成效。今年,市委、市政府又确定了全年接收6万名以上高校毕业生在杭就业的目标。

记者从杭州市人力资源和社会保障局了解到,为贯彻落实《杭州市人民政府办公厅关于做好2011年普通高等学校毕业生就业工作的通知》精神,杭州市下发了《关于2011年普通高等学校毕业生享受一次性就业、创业补助和社会保险费补贴有关事项的通知》。

《通知》对杭州市登记失业的2011年普通高校高校毕业生(以下简称高校毕业生)享受一次性就业、创业补助和社会保险费补贴作了明确规定:登记失业的高校毕业生在营业证照的相应有效期内缴纳社会保险费满12个月的,可向户籍所在街道(乡镇)劳动保障管理站提出申请享受一次性自谋职业、自主创业补助和社会保险费补贴,补贴标准为1000元;用人单位为登记失业的高校毕业生缴纳社会保险费满12个月的,可就近向单位所在街道(乡镇)劳动保障管理站提出申请享受一次性用工补助和社会保险费补贴,补贴标准为1000元。

享受高校毕业生一次性就业、创业补助和社会保险费补贴的申请时间为缴纳社会保险费满12个月后的6个月内,逾期视作自动放弃。因个体户歇业、企业注销、本人原因提前解除劳动合同等原因导致缴纳社会保险费未

满12个月的,可按实际缴纳社会保险费月份享受一次性就业、创业补助和社会保险费补贴,申请时间为实际缴纳社会保险费最后一个月份后的6个月内,逾期提出申请的视作自动放弃。

(洪光耀)