

# 演绎人生传奇 以博爱回馈社会

## 记湖北省襄阳市福清商会荣誉会长林起昌

■ 陈仁杰

记者与襄阳市福清商会创会会长、湖北艺苑房地产开发有限公司董事长林起昌先生虽然素昧平生,但对他的名字却早有所闻。那是因为他用爱心为社会做出了特殊贡献,使得他曾经获得“全国中华慈善杯”、“福州市热心公益事业贡献奖”等荣誉称号,而誉满湖北与福清两地。几经周折,记者终于采访到了这位有着传奇人生色彩的“福清哥”。

### 尝尽酸甜苦辣化蛹成蝶

林起昌是海口镇石溪村人,1948年8月出生在一个父母都是教师的家庭。出生时,他父亲系我党地下工作者,受党组织派遣卧底国民党内部,收集情报,为解放福清做了大量有益的工作。由于对革命做出的贡献,解放后,党组织把林起昌的父亲列为重点培养对象,一家人过上了安稳的生活。

可是,令林起昌始料不及的是,1957年,父亲受到了极不公平的遭遇,随后一家人6口人又回到农村,仅靠父亲给生产队放两头牛每天挣4工分、每工分值6分钱来维持生活。由于交不起学费,林起昌上完初中一年后便中途退学,走上了一条极其艰难的谋生之路。他上山砍过柴、割过草,到离家往返70公里的东张三星村捡牛粪、到水南贩卖虾油,往返于县城与龙田之间做过挑薯苗、买卖布票,种植木耳和蘑菇等生计,历经了千辛万苦,尝尽了人间的酸甜苦辣。其间,他所做的一切,都被认为是在投机倒把,并因此备受打击。

从1970年起,在随后12年的光阴里,林起昌闯荡他乡,开始了他漫长的打工生活。在江西乐平修铁路拉板车,在当年普通的国家工作人员平均月薪仅为30元的年代,而他以自己超强的体魄和吃苦耐劳的毅力,每月挣得最多达140元的血汗钱。1974年8月,林起昌转战湖北荆荆磷矿,他淘到了“第一桶金”,3个月,他凭借着经验与实力,决定自己独自创业。随后,他到襄阳三道河水电站承包了第一个独立工程,第一次有了稳定的收入。靠自己的勤劳,从此他结束了颠簸十几年的“流浪”生活。

1976年,“四人帮”垮台后,林起昌来到陕西省户县西山林业局承包工程,他以自己的才能和为人厚道的品格,备受林业局领导的赏识,他成了管理13个民工队衣食住行的管理者。他并将自己改名,把“松光”改为了“起昌”,一直沿用至今。

1983年,林起昌入驻襄阳,带领工程队参加铁道兵某工厂挡土墙护坡施工。随后,开始介入建筑工程,承建教学楼和厂房、住宅建设。经过20年的奋战,在艰苦的环境中,林起昌终于完成了创业初期的资本积累,化蛹成蝶,脱颖而出。1990年,建筑工程队融入襄阳市建筑总公司,林起昌出任第一项目部经理,开始承包建设各项工程。他参与设计、做好预算、管理好现场,虚心向专业人员请教,努力汲取建筑学方面的知识,迎来了自主创业的春天。

2001年,建筑总公司改制后,林起昌成立湖北艺苑房地产开发有限公司,正式进军房地产业。在林起昌的领导下,公司连续五年被



生活的艰辛,人情的淡薄,饥寒交迫的环境,不仅锻炼了他坚韧不拔的毅力,也培养了他与人为善的亲和,为他后来关爱社会奠定了坚实的基础。

湖北省政府授予“劳动保障最佳诚信单位”;2013年被湖北省国税和地税评为“A级纳税人”。由于对社会作出贡献,林起昌当选为湖北省政协第十届委员会委员,襄阳市第十五届人大常委会委员、内务司法工委委员。

### 履行社会责任感恩社会

林起昌有着一颗金子般灿烂的心,感恩社会,善待他人。他说,他一生最痛恨那些拖欠农民工工资的“土豪劣绅”,因为他们拖欠的不仅仅是农民工的血汗钱,而是缺少做人的良知与品德。每年年底,林起昌的眼前总会浮现起当年在外打工时,因被人拖欠工资,而他一家人无米下锅的情景。因此,每逢过年,他必定践行“三不欠”:不欠国家税收,不欠民工工资,不欠商家货款。而且每年春节前都提前一个月张贴公告,告知民工按时去领工资。

林起昌还积极履行社会责任,关心弱势群体,在他的主持下,几年来公司每次招工都向弱势群体倾斜,吸纳安置了下岗职工200多人。不仅如此,林起昌还特别善待自己的员工,把员工的冷暖记在心上。他还会记住公司所有员工的生日,亲自为他们送蛋糕祝贺。凡是员工生病,不论职位高低,他都要亲自登门看望。在襄阳多年,一位陈姓员工因病提出辞职,林起昌了解到该员工是因为要动手术才辞职时,不仅挽留了他,还特批了7000多元补助费给他。有一次,一位30多岁的员工得了脑溢血,他不但安排专人悉心照顾,而且还每个星期亲自去医院看望一次,直至这位员工病愈从未中断过。

在襄阳多年,林起昌了解到有许多的贫困学生因贫穷无法完成学业,他联想起自己小时候就是因为家庭很穷读不起书,而断送了自己的学业,这也成了他终身的遗憾。他想,如果自己能够拿出来,帮那些贫困生圆了上学梦,也许将会改变这些孩子的命运,这也将是一件功德无量的好事。按照儒家“穷则

独善其身,达则兼济天下”的思想,2008年,他捐资30万元开办首届“艺苑慈善阳光班”,捐助50个贫困生完成三年高中学业。随后,他又出资37.5万元开办第二届“艺苑慈善阳光班”,2013年第三届“艺苑慈善阳光班”也已启动,共计已捐助了150名贫困生,用他的话说是离目标尚远,他计划资助十届共计500名贫困生进入大学校园。

令人欣慰的是,在林起昌的关爱下,2012年高考中“艺苑慈善阳光班”50名考生高考成绩全部超过一类重点分数线,60分以上的达32人,其中有位叫肖伟伟学生,取得湖北省文科高考第一名的好成绩。他开创与捐助的“艺苑慈善阳光班”,2010年4月,被民政部授予“2009年度中华慈善奖”;2010年5月,被湖北省慈善总会授予“中华慈善奖——最具影响力慈善项目”;2010年8月,他的公司被襄阳市慈善总会评为“十佳慈善企业”,据了解,这是襄阳全市300家建筑业、开发企业中唯一获得此殊荣的企业。林起昌也连续四届被襄阳市委、市政府被评为“优秀中国特色社会主义建设者”。

### 凝聚合力造福一方

林起昌的亲合力,让周围所有的人为之感动,也让他有了一呼百应的凝聚力和号召力。2008年隆冬,特大雪灾席卷襄阳。林起昌得知地处高寒山区的保康道路中断,电线杆倒塌,许多农民的水井、水窖被冻坏,农作物被冻死之后,他立即从公司拿出十万元,亲自将钱送到受灾最为严重的龙坪镇中坪村,帮助那些最需要救济的村民。回去后,他又立即召集襄阳福清商会副会长们开座谈会,把他此行的所见所闻告诉大家。在林起昌的倡议下,短短一小时大家就捐助爱心款五万多元,并将该村作为商会长期帮扶的对象,帮助他们重建家园。襄阳福清商会成了当时异地商会中,唯一一个被襄阳市委、市政府授予

“帮扶扶贫点的先进商会”。

紧接着,林起昌还发动商会继续捐助30万元,并多次到襄阳市水利局争取到国家水利资金补贴,共筹集资金100多万元,为申坪村拉上自来水。在林起昌不懈的努力下,2012年,该村的家家户户都用上了自来水。

自2008年至今,在林起昌的倡导下,襄阳福清商会每年为襄阳市社会福利院老人在春节和重阳节送去2万元节日物资,让老人度过愉快的节日,引领商会形成尊老爱老的社会风尚。商会多次被襄阳市委、市政府、市委统战部、市工商联以及保康县委、县政府评为“社会捐赠先进单位”。

多年来,林起昌虽然身在襄阳,却心系故乡,把乡亲的冷暖时刻记在心里。从2003年起,每逢中秋、春节,他都要为石溪村1000多名50岁以上村民送中秋月饼,过年送礼品、送猪肉,11年来从未间断。还是在几年前,他捐资20多万元,在石溪村建设首个环保工程——垃圾集中堆放、集中清理场所。他还带领许多乡亲一道创业,帮助许多乡亲脱贫致富。2013年,他为石溪村基础设施建设和濒危房屋修缮又投入了100多万元。2012年,林起昌在参与2010-2011年度福州市“春风·春雨·光彩”行动中,积极为社会捐赠用于兴办公益事业的善款,荣获“福州市热心公益事业贡献奖”。据不完全统计,从2003年至今,林起昌个人及公司先后向社会慈善事业累计捐款捐物达600多万元。

在多年拼搏的过程中,他还在工作中到大学深造,现在的林起昌不仅取得了清华大学CEO(项目首席执行官)资格证书和高级经营师以及高级经济师两个高级职称,而且还兼任襄阳市工商联副主席、侨联副主席、福清商会荣誉会长、侨商联合会副会长、襄阳市企业促进会副会长和襄阳市见义勇为促进会常务理事等社会职务,以他一份绵薄之力,造福于一方百姓。

张嘉纯总是说,自己不是个做生意的料,性格有点内向,不善于表达,哪怕是至今“生意做得还凑合”,“我还是没有把自己当成生意人”。

## 张嘉纯:乖孩子的从商之路

■ 罗雯

高个子、马尾辫,话语轻柔,回答任何问题都要轻轻地思考。张嘉纯,一个完全没有女商人感觉的生意人,在青岛创业12年,收获的不止是财富的积累,最重要的是在商界中获得的成长和那份坚守。

### 乖乖女跨入商海

张嘉纯的老家在威海市大水泊镇,但她自幼跟随父母生活在黑龙江省齐齐哈尔市。“父母管我很严,要求我像大家闺秀一样,学习要好,要乖。”张嘉纯说,1998年,22岁的她从鞍山钢铁学院毕业后,被分配到齐齐哈尔一家大型国企的技术科。

“本以为要在这安稳地过生活了,但我发现国企的氛围的确不适合我。”张嘉纯回忆说,由于自己干活麻利,国企工作又非常轻松,一个月的活几乎几天就能完成,“这种感觉十分恐怖”。于是,熬了不到4年,她终于跟父母商量,辞职出去打拼。

2002年,张嘉纯来到了青岛一家韩资企业,由于她英文比较好,又没有其他合适的岗位,所以她第一份工作是做英语翻译。“很辛苦,但是因此接触到了不少做外贸的人。”

张嘉纯在参与2010-2011年度福州市“春风·春雨·光彩”行动中,积极为社会捐赠用于兴办公益事业的善款,荣获“福州市热心公益事业贡献奖”。据不完全统计,从2003年至今,林起昌个人及公司先后向社会慈善事业累计捐款捐物达600多万元。

那时,多数外贸企业只是卖货,但张嘉纯觉得,要想做长远,一定要有多工厂。一个几十平方米的地垫,需要好多部件,就连一颗螺丝钉都需要定制。张嘉纯从完全不懂的门外汉,到处跑展会,积累货源,半年后就轻车熟路了。她也因此成为山东省第一个可以加工铝合金地垫的人。

2000年开始,青岛的外贸企业属于“躺着数钱”的行业,铝合金地垫亦是如此。高额的利润,让张嘉纯收获了第一桶金。

用真诚打动客户才能长久

2009年,铝合金地垫的行情逐渐衰落,市场上高仿货盛行,价格一落千丈。多年下来手里有了资金,张嘉纯决定干点大项目。在朋友的指点下,她成立了深圳华辉装饰工程有限公司青岛分公司,开始做装修工程。

像刚开始下海时一样,她对装修知识从无到有,从皮毛到专业,加上为人真诚,拿项目比较顺利,生意越做越大。到2012年,她和朋友一起在即墨创办了青岛嘉纯有机农业公司。“国家支持,国民需要,我们就一门心思要好好做。”张嘉纯说,没料到的是,由于他们生产的花生油质量太好,定位人群太高端,市场很难拓展,销量上不去,资金回笼很快出现问题。

“我反思了这次做农业失败的原因,主要还是我们不懂农业。一定要在自己熟悉的领域里坚守。”想明白这一点,张嘉纯再度将重心放在装修上。2013年,她注册广东天一美家具有限公司青岛分公司,在做装修工程的同时,又拓展办公家具、酒店家具,豪宅软装等业务。

采访中,张嘉纯总是说,自己不是个做生意的料,性格有点内向,不善于表达,哪怕是至今“生意做得还凑合”,“我还是没有把自己当成生意人”。

其实这或许就是张嘉纯能成功的关键原因。她说,自己在各地有过合作的客户,逢年过节都会一个不落地送去家乡的特产,“不能因为我转了行业就忘了人家”。最有意思的是,做装修之后,好多朋友主动给她活干,就是因为相信她的为人,放心她的质量。

记者发现,张嘉纯作为青岛市威海商会的副会长对老乡亲们格外感恩。“刚做家具时有个项目在南京,是一位老乡帮着疏通关系,还在技术层面上指点了很多。”张嘉纯说,在商会里,她终于找到了家的感觉。

张嘉纯(右)与客户沟通设计方案。

对康耀蛇业的未来,张招康有更宏大的规划。他打算将企业逐步发展成研究驯养繁殖蛇类技术,以加工蛇类医药品、保健品、食品为主的“蛇的王国”。

# 张招康“与蛇共舞”的别样人生

■ 李茜

以养蛇起家的他,在坎坷创业的道路上发生了很多不为人知的事情,创业的艰辛磨练了他的意志,也成就了他从一名普通打工仔华丽转身为拥有千万资产的集团公司总经理。他,就是南平市古田商会副会长、武夷山康耀蛇类养殖有限公司董事长张招康。

日前,笔者走进康耀蛇业,聆听张招康“与蛇共舞”的别样人生。

### 觅商机垂青蛇制品

1995年,年仅20岁的张招康离开家乡古田,来到武夷山。为了积累创业的第一桶金,他四处寻找商机,做过很多小生意,用他自己的话说,就是什么赚钱做什么。

1997年,一次机缘巧合,张招康接触到蛇类产品。以一个生意人的敏感,他很快发现了蛇行业里的无限商机。武夷山素有“蛇的王国”称号,自然保护区内森林茂密,生态环境多种多样,来武夷山的游客也对蛇产品兴趣浓厚。“当时,蛇制品特别好卖,效益很可观。”张招康说,他的第一桶金就是在“蛇”身上赚到的。因此,张招康对蛇有一种别样的感情。

2000年,张招康开始筹办自己的康耀蛇业。在随后的短短几年时间里,他在度假区接连开了十几家连锁店。眼看生意越来越红火,张招康萌发了延长产业链的念头——自己养蛇。

正在这时,张招康认识了带他走上养蛇



●张招康(右)领取副会长匾牌。

之路的导师——“蛇博士”陈远辉。第一次见面,张招康便被这位“蛇博士”渊博的蛇类养殖知识所吸引,而陈远辉也对眼前这个干劲十足的小伙子刮目相看。几年间,张招康跟着陈远辉跑了足有一二万公里,考察300多家蛇类企业,接触到许多蛇类产业的顶尖专家,自己也掌握了过硬的养蛇本领。

2011年5月,武夷山康耀蛇类养殖有限公司注册成立,这也标志着张招康蛇类养殖

道路的正式开启。2011年6月,经省林业厅批准,张招康从广西、江西等地蛇类养殖场引进包括眼镜蛇、水律蛇等在内的第一代种蛇,共计6000多条,还聘请了高级专业人员开展实验性驯养和繁殖。

厂里招聘来科班出生的大学生,拥有具备高级技术职称的畜牧、野保技术人员,还有养了一辈子蛇、实践经验丰富的技工,就连管理人员都是经过专门培训的。“我自己也在不断的学习中。”张招康如是说。不论是在饲养技术、繁殖技术,还是疾病控制方面,康耀蛇业均取得了骄人的业绩。去年,经中国野生动物保护协会养殖委员会的推荐审核,他被聘为中国野生动物保护协会养殖委员会爬行动物(蛇类)专业委员会的副主任委员。

### 打造行业产业链

创业方向拿到手,加上张招康为人豪爽,待客诚恳,业内口碑极佳,康耀蛇业的发展势头喜人。目前,康耀蛇类养殖有限公司拥有养殖场面积40亩,建成种蛇繁殖场600平米,在建养殖房面积3000平米,成蛇的成活率达95%。场内蛇种存栏数量2.36万条,年出栏商品蛇近1万条。

张招康给我们算了一笔账:康耀蛇业年驯养1万条蛇,幼、成蛇的平均死亡率为20%,出厂价约100元,成品蛇出栏率在8000条,年收入有220多万元,净收入近100万元。企业还对一些蛇类制品进行再加工,以赚取更大的利润空间。去年9月,康耀园餐馆开

业,主要开发蛇类佳肴,目前,以蛇为主的菜式已逾40种。

2013年9月,康耀蛇业取得南平市林业局“年定点经营利用自有蛇类养殖的眼镜蛇5000条、滑鼠蛇2000条,并利用加工剩余部位制作生产蛇酒、蛇胆酒、蛇鞭酒、蛇粉、蛇毒等产品”的行政许可。公司发布的《武夷山康耀蛇类养殖有限公司企业标准Q/WYKY 001S-2013》(蛇酒)也经福建省卫生厅备案,蛇酒类QS认证正在申报中。当年11月,张招康发起组建的武夷山康耀蛇类养殖专业合作社,于2014年1月正式运营。

对康耀蛇业的未来,张招康有更宏大的规划。他打算依托武夷山独特的地理环境、气候和林地资源,将企业逐步发展成研究驯养繁殖蛇类技术,以加工蛇类医药品、保健品、食品为主的具有武夷山“蛇的王国”特色的集产、学、研一体化的生物加工企业、3A级蛇文化观赏旅游景点和三星乡村旅游区。

在政府的支持下,康耀蛇业的蛇类科研生产、加工、观赏旅游的五年规划项目,于2013年3月被列入南平市生物产业五百亿产值计划行动方案重点支撑企业和项目。五年规划实施完成后,各蛇类存栏将达9至10万条,蛇产品展厅、生态旅游观光区、蛇类特设表演观光园、驯养蛇烹饪美食品尝区一应俱全,还将与沈阳师大建立联合研究基地和院士研究站各一个。公司还将配合吴懿恭、陈远辉、马龙图等蛇类专家,发起筹备中国蛇文化协会及福建省蛇文化协会分会。