

# 小辣椒产业“成长”记

●赵玉花



通榆县天意农产品经贸有限公司总经理于海娟

从种植,到收购,再到思索深加工……农家女子海娟实实在在地体验到了“小辣椒也能做成大产业”的神奇“成长”过程。

2016年10月,鸿兴镇青山村家家户户宽敞的大院里都堆满了红红的辣椒,“我家今年种了2亩多地辣椒,产量达到4000公斤,收入8000多元呢。”连续种了好几年辣椒的村民曲国良经常和别人唠起辣椒的话题。“现在,农民种植辣椒的积极性越来越高了。”收辣椒的于海娟说,2016年这一年,她收购辣椒2万吨,而农民至少收入4万元。

## 尝试:种辣椒尝到甜头

于海娟是通榆县新华镇大有村

人。2008年春天,她听人介绍种辣椒的效益相当好,于是试着买来辣椒苗栽了10亩。让于海娟没想到的是,这10亩地的辣椒到秋就收了1.2万斤,晾晒后的干辣椒当年市场价每斤4.5元,那年于海娟收入5万余元。

种辣椒尝到甜头的于海娟寻思起来:这里的土壤、气候很适合种辣椒,明年自己再扩大种植规模栽植辣椒的同时,应该让全村的乡里乡亲也都栽上辣椒,然后自己来收购,这样既为乡亲们寻找到一条致富路,也为自己谋福利,那岂不是一件好事?

2009年新年刚过,于海娟开始忙起来了,她准备租大棚育辣椒苗,用自己的经历说服同村的亲属,在全村人“猫冬”清闲的时候,她却带领几个乡亲开始搭建棚舍了。

## 再种:规模一年比一年大

2009年4月天气转暖的时候,10个大棚里的辣椒苗开始破土而出,于海娟开始在附近的几个乡进行发动,用自己的亲身经历说服大家栽植辣椒,她给大家算了一笔账:一亩地辣椒,最低能收5000公斤鲜椒,按每斤8毛钱保底收购价,一亩地最少可卖4000元左右。

乡亲们心动了,纷纷与于海娟签订了合同,栽植面积一下子扩大到50公顷。当年,栽植辣椒的80多个农户家家毛收入都达到了5万元左右,于海娟不仅自己有收益,其他辣椒种植户也尝到了甜头,远近村屯的很多农民开始主动上门找到于海娟要求栽植辣椒,并签订了合同。到2010年,她

的辣椒种植订单比2009年翻了几十倍,她指导3000余名农户与天意公司签订了保回收、保底价合同,定单式种植辣椒2000余公顷,收鲜辣椒5200吨,年销售收入1129万元,利税达到了451万元,干、鲜辣椒的销售业绩成为当年辣椒收购行业的重头。

## 嬗变:打造订单农业新模式

2011年,于海娟投资200万元在八面乡购买了8万平方米土地建立了苗圃基地,建成辣椒苗大棚50个,每个大棚占地面积500平方米,可育辣椒苗2000万株。

在多年的摸索实践中,于海娟总结推出一套“公司+农户”的经营管理模式,就是春季低价供给农户辣椒苗,提供免费机械化栽植,秋季则按市场价格回收,对所有农户全部实行订单农业,这样公司就实现了由公司统一安排生产、提供扶持及技术指导,并回收产品的全程服务。“公司+农户”的经营管理模式成功推出,不仅成为带动农民增收致富的主要方式,更使公司得到迅猛发展。

## 未来:食品深加工是关键

这几年,于海娟收购天意辣椒达几万吨,原来联系的食品公司消化不了那么多。“随着规模的扩大,老是搞初加工也不是办法。”2011年于海娟经深入探析,决定进一步扩大规模,在通榆县经济开发区选址实施辣椒系列产品深加工项目,项目总投资达到1.8亿元,主要以辣椒粉为原料,生产辣椒红色素和辣椒碱等产品。如今,她公司生产的辣椒粉、红色素和辣椒碱等产品,已广泛应用于药品、化妆品、食品、日用品等领域,产品畅销国内各大城市。

“今年色素提取厂建成后,我们就着手从成熟的辣椒果皮中提取、分离它的天然红色素的工艺研究,进一步拓展辣椒深加工,真正把小辣椒做成大产业,映红一片天。”谈起未来的发展,于海娟充满希望。



通榆县志峰农机经销有限责任公司总经理张志锋

# 立志闯商海 创业我先行

——记创业先锋张志锋

●郑春光

商海大潮中的先锋,通榆县民营企业的领头羊,他坚持创业20年,公司资产已超千万元,安置下岗职工32人,成为通榆县民营经济的奉献者。

## 丢下“铁饭碗”下海经商

1989年毕业于县技工学校的张志锋,被分配到县外贸公司。在工作中他凭着拼劲闯劲成为单位的业务骨干。在一次外出跑业务和客户的交往中,他深深地感到了先进地区浓厚的氛围和全新的创业理念。特别是南方一些发达地区,私营企业发展迅速、个体老板遍地开花。有些私营企业老板曾是机关事业单位的领导干部、国有企业的厂长经理,他们在单位待遇优厚、甚至地位显赫,可是这些人思想解放,都丢下了“铁饭碗”下海经商。活生生的现实对他触动很大,也逐渐解放了自己的思想。在认真权衡之后,他毅然做出选择,辞职下海自闯天下。这个想法一提出,立刻遭到父母及亲友的强烈反对,单位领导也很不理解。亲友的劝阻,周围人的冷嘲热讽并没有动摇他下海的决心。1995年底,不顾父母的反对和他人的议论,毅然走出了外贸公司的大门,开始了自己的创业历程。

1996年初,张志锋拿出所有积蓄和向亲友借来的十几万元注册了志峰贸易商行,做起了粮食购销生意。说是商行,其实就是“夫妻店”,妻子为了支持他创业,也辞去正式工作。自己创业真是困难重重,为了降低购销成本,他们夫妻俩下乡收货,每袋5毛钱的装卸费都舍不得雇人。有一次在新年接了堆货,一天里往返县城和新华几趟,俩人连饭都顾不上吃。晚上回家感觉双肩火辣辣地疼,肩膀被磨得又红又肿,怕妻子看到伤心,他穿上衣服装成没事人一样,可是却看到妻子躲在厨房里,用纱布缠着磨破的手指,他说不出有多难受。经过几个月的辛苦付出,终于收购了500吨高粱,喜悦让他们忘记了身体的劳累。然而,天有不测风云,亚洲金融危机,全国乃至全球粮价大跌,收购来的粮食卖不出去,全压在了手里,第一笔生意就赔了十几万元。首次创业失利对他打击太大了,贤惠的妻子没有一句怨言,还商量好不能让父母知道,更不敢让亲戚朋友知道,否则筹集资金更加困难。可也不能总用人家的钱不还,他们决定付给亲戚朋友比银行利率还高的利息。生活再拮据,也要兑现当初的承诺,就是砸锅卖铁也得偿还借款、支付利息,绝不能失信于人。张志锋开始反思,失败是因为缺少市场经济知识,缺少经验,创业要掌握市场经济走向,做生意要学会维权、重合同、守信用这些经营之道。有了这样理性思考之后,他决定不放弃粮食购销买卖,之后的经营中,他加大了市场调查分析,严密了购销环节,生意逐步有了转机,但是受大市场环境的影响,效益始终在低水平徘徊,想在这个行业短期内翻身十分困难了。老人常讲这样一句俗语“不能在一棵歪脖树上吊死”,这个不行,还可以干别的嘛。

## 寻找新商机,创新经营理念

1996年秋,经朋友介绍,张志锋接触了长春铃木集团营销部的王经理,经过多次深入的交谈,王经理被张志锋的坦诚和坚持创业的精神深深地打动了,允许他先借摩托车卖完后再还款。这个偶然的机会让他走入了一个新的行业——摩托车销售。通过市场调查,张志锋了解到其中的无穷商机。1997年3月,占地仅有20平方米的“通榆

县志峰摩托车商行”开业了。虽然店里只能勉强摆下9台摩托样车,可卖得非常好,常常供不应求。在艰辛创业中,生意一天比一天好,在两年的经营中共卖了500多台摩托车,生意的转机使他还清了所有欠款,还有了丰厚的利润,赚到了创业以来的第一桶金。高兴之余,他深深感到,创业就要不断解放思想,虽然创业有风险,有这样那样的困难,但这并不可怕,可怕的是不能从失败中总结教训、在失败中失去继续创业的信心。

成功后的张志锋,不断创新经营理念、改进经营方法,使公司逐步走向正轨,发展壮大起来,终于有了占地120平方米的摩托车卖场。诚信的经营理念 and 优质的售后服务不仅赢得了客户的信任,也赢得了厂家的认可和支

## 更新观念,寻求更大发展平台

张志锋知道虽然取得了一点成绩,但在这个你追我赶、竞争激烈的年代,必须在原有的基础上不断进取,不断解放思想,更新观念,加快发展,才能立于不败之地。

在企业逐渐发展壮大的同时,他立足县情,寻求更大的发展平台。经过对市场的充分调查,他发现农机市场保有量低,而且农民购买的拖拉机杂牌车多品牌车少,质量没有保障。他认定这是一个很好的商机,查阅了大量的农用车辆资料,最后锁定了大型农机企业——山东时风集团。他当即就打电话打到了时风集团吉林销售处,销售处的工作人员说:“时风集团是时风集团销售龙头老大——松原北方公司的分公司,不会再另设销售点了。然而凭借着不服输的精神,2001年7月,他来到山东时风集团申请经销权,并把时风业务处长请到通榆考察市场、领他走访公司的老用户。广阔的市场前景及张志锋的商业信誉,终于感动了时风集团领导,答应他把时风销售点设在距通榆县50公里处的瞻榆镇。

“品牌源自服务,实力体现承诺”是张志锋的经营理念。凭借完善的销售网络和优质的售后服务,他迅速占领了瞻榆镇的农机市场。优胜劣汰是市场经济不变的规律,2002年时风集团同意张志锋在县城内设立销售点。随着经销范围的扩大,到2004年11月8日,投资400多万元的集综合楼、样车展区、办公区、生活区、维修区和保管区于一体的“通榆县志峰车展中心”正式落成,在全省农机企业中也极具规模。开业当天促销营业额就达98万元,创下了“时风拖拉机全国当天销售第一”的业绩,这也是对张志锋这些年经营理念和经营模式的验证,更加坚定了他加快发展的创业信心。

目前,张志锋的公司资产已超千万元,公司安置下岗职工32人,乡下销售网点8个,已经建立完善了一整套营销机制,管理水平也在不断提高。张志锋积极响应县委、县政府号召企业扶持贫困户活动,为兴隆山镇贫困户捐资助学,参加县里各种爱心活动。2005年被中国民营企业家协会等单位授予“社会主义民营企业优秀奉献者”奖;被省、市、县三级授予劳动模范称号,被白城市委评为“光彩之星”;2008年获白城市“五一”劳动奖章;2009年当选首届白城市农业行业协会会长;2011年被省政府评为“创业标兵”。成绩只能代表过去,发展才是永恒的主题,只有不断创新才是企业发展的不竭动力,他坚信创业和发展之路将永无止境。

# 淘宝店里圆佳梦 电商路上谱真情

●肖海英



王伟(右一)作为吉林代表参加阿里巴巴总部的“最美村淘人”颁奖盛典

王伟,一位来自通榆县兴隆山镇交格庙村土生土长的农民。大学毕业的他勤劳朴实而又朝气蓬勃,也许是传统观念的根深蒂固,他从未奢望自己的生活会与网络紧密相连,更没有想到他的生活会因为网络的引领而变得充实富足,有滋有味。

2014年的一天,他偶然被路边醒目的“购物何须东奔西走,农村淘宝啥都有”的墙体广告语所吸引。瞬间,在他的脑海中生出了一个破天荒的想法——开一家淘宝网店试试?这样既可以让乡亲们不出远门就能买到好产品,又可以丰富自己的生活。这个在家人看来白日梦一样的想法,却促使他多次赶赴县农村淘宝服务中心进行询问、学习和反复琢磨。在一番考察和培训后,他决定付诸行动。经过了报名、面试、实操等一系列程序,他终于成为了“阿里巴巴农村淘宝合伙人”中的一员,拥有了一家属于自己的淘宝网店。在电商中心大力支持下,他带着无限的憧憬迈出了“触网”的第一步。

网店开起来了,左邻右舍和亲朋好友们在服务站的大屏幕电视前转几圈后,都抱着怀疑的态度嬉

笑着离开了。王伟的爱人恼火地说:“网上那些东西看着不错,买回来不好咋办?就瞎折腾!”真是一语点醒梦中人,王伟不顾爱人的反对,自己花钱在网上买了一些衣服,日用品以及电视机等商品摆在店里做展示,直到大家看过、试过、用过,觉得满意之后再付钱。与此同时,电商中心与乡领导沟通,借助村里的文化大院宣传电商知识,倡导网络购物。就这样,在实物展示和大力宣传下,王伟的服务站逐渐得到了乡亲们的认可和好评,交格庙村村民围着电视赶大集成为了通榆的一段佳话,在他的服务站生意越来越红火的同时,也创造了通榆县“农村淘宝”的一系列网购奇迹。

2015年8月,阿里巴巴在农村淘宝网首次推出汽车直销活动,优惠力度非常大,原市场价10.98万元的雪佛兰汽车,在村淘网上只要6.52万元就可以送货到家。王伟深知这是一次宣传自己“村淘”事业的绝佳机会。他通过晓之以理、动之以情的推销,并担保车辆有质量问题就自己承担责任,终于成功地将这款车推荐给一位正要买车的村

民,另外两位村民也“跟风”各买了一辆。当这三辆崭新的汽车开进村子里时,不仅是村民沸腾了这一表象,它的意义更在于颠覆了村民的购买方式。这件事成为了全省首例,在省、市各大媒体相继报道。通过这件事,以前那些不敢买大件,甚至买几百元商品都不放心的顾客们也少了顾虑。

为了开拓视野,带动更多的人参与网络销售,他不仅自己积极参与电商中心组织的各种培训活动,还主动配合组织者带领村淘团队到阿里巴巴杭州总部,辽宁兴城,吉林双辽、镇赉、蛟河等地学习电商经验,了解电商动态,带动发展了一批奋发向上的“橙色团队”。

2016年4月8日,他通过到厂家实地考察确定了农机质量,谈成了金额为5.23万元的订单,为白城市农网网上销售创下第一单,让自己的淘宝店真正实现“互联网+农资农具”模式,为扶贫攻坚计划的落实迈出了坚实的一步。

功夫不负有心人,王伟的农村淘宝店如今已成功交易了6辆汽车,为百姓节省开支十几万元。同时,他为百姓代购化肥总金额已达到60万元,市场销售价每袋210元的同品质化肥,在“村淘网店”的代购价每袋才150元,仅此一项就为百姓节约资金20余万元。为了更好地起到带动作用,拓展业务范围,让全镇的人都能受益于电子商务,2016年4月王伟在长胜村又建立起了兴隆山镇农村淘宝旗舰店,并设置了近200平方米的培训教室。现在,不但他的旗舰店每月销售额都可达到10万元,而且还可以组织规模性培训,让全镇的村民都能接受开设网店、美工设计和营销技巧等方面的培训,对全镇电商的发展起到了非常大的促进作用。

用他的话说,钱是挣不完的,但让大家都有个好心情却是用钱买不到的。现在,乡亲们买东西首先想到的就是网购,而首选地点就是王伟的网店。他每天都能为百姓代购几千元的商品,就在2016年5月,他的网店销量获得了全省冠军。

信任,是打开心灵的金钥匙;真诚,是人生的铺路石;奉献,是收获喜悦的前提。正如王伟所说:“赚钱是为了生活,但生活不能只为赚钱。”“电商是小乡村与大城市沟通的高速路,我既然搭上了这班车,也应该让更多的人看到好景色。大家既然相信我,我就要对这份信任负责!”几句简单的话语,道出了一位普通农民朴实的人生信念。几年来,他时刻在用一颗真心践行着自己的诺言。他不仅用坚定与执着为自己圆了一个美丽的梦,用热情的服务使乡亲们享受了更多的实惠和便利,用自己的真诚影响了一批朝气蓬勃的“橙色团队”,更成为通榆“农村淘宝”一道靓丽风景线!