

# 创业中国 双月刊

创刊号  
二零一七年第一期  
总第1期



# 创业中国

CHUANG YE ZHONG GUO

## 创业中国 双月刊



主管单位 北京图书出版社  
主办单位 吉林省子卿文化传媒有限责任公司  
协办单位 吉林省企业家联合会  
四平市创业者协会  
四平市企业家协会企业联合会

编辑 《创业中国》杂志社  
出版 北京图书出版社 (www.bjtscbs.com)  
刊号 国际标准刊号 ISSN 2410-0072  
发行 国内外公开发行  
规格 大16国际流行开本 (850x1168 1/16)  
印张 6 印张  
版次 2017年6月第一版第一次印刷  
网址 http://www.cy2gw.cc (建设中)  
邮箱 zqwh777@163.com  
微信 zqwh777  
QQ 664017100  
电话 0434-6078919

本刊呈送  
国务院办公厅 全国人大 政协办公厅

本刊敬赠  
全国各省 市党委 政府  
全国各省 市民党派 工商联  
全国各省 市企业家协会 创业者协会 大学生创客团等群团组织  
全国各大 中 小型企业及企业家商家老板等

特邀文学顾问  
谢冕 中国当代文学研究会副会长 中国作家协会全国委员会名誉委员 著名文艺评论家 作家 诗人, 北京大学教授 博士研究生导师 北京作家协会副主席, 《诗探索》杂志

主编  
莫言 诺贝尔文学奖获得者 中国著名作家  
施战军 鲁迅文学院副院长 《人民文学》杂志主编

朱日亮 中国作家协会会员 吉林省作家协会副主席

### 特邀专栏作家

李桂玲 《中国诗歌报》专栏编辑 作家 实力派诗人 (河北)  
孙德奎 纪实文学作家 资深媒体人 公务员 (山东)

### 法律顾问

关文萍 长春市东盛法律事务所  
陶喜林 四平市创业者协会大众维权中心

### 名誉社长

王永兴 著名作家 高级记者

### 特邀副总编

黄秀峰 著名作家 文学评论家 资深媒体人 《沃土》杂志执行总编

### 组织机构

社长 子卿  
总编 崔俊国  
执行总编 郭柏冬  
副总编辑 贵鹏程  
主编 高德臣 (兼编辑部主任)  
副主编 高占民 石俊峰  
副社长 释传扬 张易知  
行政主任 陈福林  
运营总监 高义  
文字总监 魏源成  
艺术总监 孙一  
影像总监 张越良  
美术总监 赵永久  
网络总监 王贵州  
广告总监 崔立晶  
政策研究 牛扬 陈德勤  
法律协助 高晶 关文萍  
外联部 李威言 郝联峰  
企划部 李天顺 刘红梅  
摄影部 项伟 张越军  
责任校对 刘成聪 李桂萍  
版式设计 张日河 经晓巍

### 编辑委员会

主任 崔俊国  
副主任 王永兴 郭柏冬 高德臣 高占民 陈福林  
编委委员 孙一 贵鹏程 张越良 释传扬 周兴安 于耀江 孙学军 李国辉 高义 张易知 石俊峰 王贵州 张国英 都业龙 姜清波 李征 魏源成 赵永久 任振辉 李桂萍 刘景春 宋敏 郝联峰 王刚 李曙光 刘岩坚 刘红梅 阮波斯 田丰垠 杨丽萍 陶顺华 李天顺 曹玉莲

### 《创业中国》全国各地运营采编中心

创业中国杂志社北京办事处 主任 张越良 赵俊  
吉林省通化办事处 主任 任庆忠  
辽宁省 (沈阳) 运营采编中心 李明 王利静  
吉林省 (吉林) 运营采编中心 陶顺华  
吉林省 (长春) 运营采编中心 魏建华  
吉林省 (梅河口) 运营采编中心 杨河  
吉林省 (德惠) 运营采编中心 李德林  
吉林省 (公主岭) 运营采编中心 马天海  
黑龙江 (哈尔滨) 运营采编中心 胡克林  
江苏省 (苏州) 运营采编中心 游成林  
广东省 (深圳) 运营采编中心 王成宇  
山东省 (青岛) 运营采编中心 魏书斌  
湖南省 (长沙) 运营采编中心 刘海风  
甘肃省 (兰州) 运营采编中心 郑凤业

### 战略合作签约单位

红视窗网  
中国叶赫大架山文化旅游基地

### 战略合作友情支持单位

中国作家协会鲁迅文学院  
中国时事新闻社 (集团) 《关注》杂志社  
中国国际文化促进会国学文化委员会  
中国环保节能应用企业协会  
《中国新闻月刊》杂志社  
《 (中国) 沃土》杂志社  
《中国草根》杂志社  
中国草根书画院  
艾尔发控股集团有限公司  
吉林省农业委员会  
四平市农业委员会  
四平市溢香阁餐饮管理集团公司  
四平市健康协会



国际刊号

ISSN 2410-0072



9 772410 007009 >

工本费: 人民币20元



## 习近平出席“一带一路”国际合作高峰论坛开幕式并发表主旨演讲

国家主席习近平14日出席“一带一路”国际合作高峰论坛开幕式，并发表题为《携手推进“一带一路”建设》的主旨演讲，强调坚持以和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢为核心的丝路精神，携手推动“一带一路”建设行稳致远，将“一带一路”建成和平、繁荣、开放、创新、文明之路，迈向更加美好的明天。国务院副总理张高丽主持开幕式。

上午9时，习近平在热烈的掌声中步入会场。张高丽宣布“一带一路”国际合作高峰论坛开幕。习近平走上主席台发表演讲。习近平指出，古丝绸之路打开了各国友好交往的新窗口，书写了人类发展进步的新篇章，积淀了以和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢为核心的丝路精神，这是人类文明的宝贵遗产。

习近平强调，人类社会正处在一个大发展大变革大调整时代。世界多极化、经济全球化、社会信息化、文化多样化深入发展，和平发展的大势依然强劲，变革创新的步伐继续向前。同时，和平赤字、发展赤字、治理赤字，是摆在全人类面前的严峻挑战。2013年，我在哈萨克斯坦和印度尼西亚提出共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路，即“一带一路”倡议。4年来，全球100多个国家和国际组织积极支持和参与“一带一路”建设，联合国大会、联合国安理会等重要决议也纳入“一带一路”建设内容。“一带一路”建设逐渐从理念转化为行动，从愿景转变为现实，建设成果丰硕。

一是政策沟通不断深化。“一带一路”建设旨在实现战略对接、优势互补。我们同有关国家协调政策，对接规划，同40多个国家和国际组织签署了合作协议，同30多个国家开展机制化产能合作。二是设施联通不断加强。目前，

以中巴、中蒙俄、新亚欧大陆桥等经济走廊为引领，以陆海空通道和信息高速公路为骨架，以铁路、港口、管网等重大工程为依托，一个复合型的基础设施网络正在形成。三是贸易畅通不断提升。2014年至2016年，中国同“一带一路”沿线国家贸易总额超过3万亿美元。中国对“一带一路”沿线国家投资累计超过500亿美元。中国企业已经在20多个国家建设56个经贸合作区，为有关国家创造近11亿美元税收和18万个就业岗位。四是资金融通不断扩大。中国同参与国和组织开展了多种形式的金融合作，这些新型金融机制同世界银行等传统多边金融机构各有侧重、互为补充，形成层次清晰、初具规模的“一带一路”金融合作网络。五是民心相通不断促进。参与国开展智力丝绸之路、健康丝绸之路等建设，在科学、教育、文化、卫生、民间交往等各领域广泛开展合作。

习近平指出，“一带一路”倡议顺应时代潮流，适应发展规律，符合各国人民利益，具有广阔前景。我们要乘势而上、顺势而为，推动“一带一路”建设行稳致远，迈向更加美好的未来。

第一，将“一带一路”建成和平之路。要构建以合作共赢为核心的新型国际关系，打造对话不对抗、结伴不结盟的伙伴关系。各国应该尊重彼此主权、尊严、领土完整，尊重彼此发展道路和社会制度，尊重彼此核心利益和重大关切。要树立共同、综合、合作、可持续的安全观，营造共建共享的安全格局。

第二，将“一带一路”建成繁荣之路。推进“一带一路”建设，要聚焦发展这个根本性问题，释放各国发展潜力，实现经济大融合、发展大联动、成果大共享。要深入开展产业合作；要建立稳定、可持续、风险可控的金融保障体系，创新投资和融资模式；要着力推动陆上、海上、天上、网上四位一体的

联通，扎实推进六大经济走廊建设，建设全球能源互联网，完善跨区域物流网建设；要促进政策、规则、标准三位一体的联通。

第三，将“一带一路”建成开放之路。要打造开放型合作平台，维护和发展开放型世界经济，共同创造有利于开放发展的环境，推动构建公正、合理、透明的国际经贸投资规则体系。要维护多边贸易体制，推动自由贸易区建设，促进贸易和投资自由化便利化，着力解决发展失衡、治理困境、数字鸿沟、分配差距等问题，建设开放、包容、普惠、平衡、共赢的经济全球化。

第四，将“一带一路”建成创新之路。要坚持创新驱动发展，建设21世纪的数字丝绸之路。要促进科技同产业、科技同金融深度融合，为互联网时代的各国青年打造创业空间、创业工场。要践行绿色发展新理念，共同实现2030年可持续发展目标。

第五，将“一带一路”建成文明之路。要以文明交流超越文明隔阂、文明互鉴超越文明冲突、文明共存超越文明优越，推动各国相互理解、相互尊重、相互信任。要建立多层次人文合作机制，推动教育合作，发挥智库作用，推动文化、体育、卫生务实合作，用好历史文化遗产，密切各领域往来。要加强国际反腐合作，让“一带一路”成为廉洁之路。

习近平强调，中国发展正站在新的起点上。中国将深入贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，为“一带一路”注入强大动力，为世界发展带来新的机遇。中国愿在和平共处五项原则基础上，发展同所有“一带一路”建设参与国的友好合作，愿同世界各国分享发展经验，开创合作共赢新模式，建设和谐共存大家庭；将推动已达成协议的务实合作项目早日启动、早见成效；

将加大资金支持，向丝路基金新增资金1000亿元人民币，鼓励金融机构开展人民币海外基金业务，规模预计为3000亿元人民币；同亚洲基础设施投资银行、金砖国家新开发银行、世界银行等其他多边开发机构合作支持“一带一路”项目；将积极同参与国发展互利共赢的经贸伙伴关系，建设“一带一路”自由贸易网络，中国将从2018年起举办中国国际进口博览会；愿同各国加强创新合作，启动“一带一路”科技创新行动计划，开展科技人文交流、共建联合实验室、科技园区合作、技术转移4项行动；帮助参与“一带一路”建设的发展中国和国际组织建设更多民生项目；将设立“一带一路”国际合作高峰论坛后续联络机制，成立财经发展研究中心、促进中心，合作设立多边开发融资合作中心、能力建设中心，打造人文合作新平台。

习近平最后指出，“一带一路”建设植根于丝绸之路的历史土壤，重点面向亚欧非大陆，同时向所有朋友开放。

“一带一路”建设将由大家共同商量，建设成果将由大家共同分享。“一带一路”建设是伟大的事业，需要伟大的实践。让我们一步一个脚印推进实施，一点一滴抓出成果，造福世界，造福人民。

“一带一路”国际合作高峰论坛是中国首倡举办的“一带一路”建设框架内层级最高、规模最大的国际会议，主题是“加强国际合作，共建‘一带一路’，实现共赢发展”，由开幕式、领导人圆桌峰会、高级别会议三部分组成。包括29位外国元首和政府首脑在内的来自130多个国家和70多个国际组织约1500名代表出席此次高峰论坛。

## 开辟合作新起点 谋求发展新动力 ——在“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会上的开幕辞

(2017年5月15日，北京)

■ 中华人民共和国主席 习近平



各位国家元首，政府首脑，国际组织负责人：

我宣布，“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会开幕！

欢迎大家来到雁栖湖畔出席“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会，共商推进国际合作、实现共赢发展大计。

“一带一路”建设是我在2013年提出的倡议。它的核心内容是促进基础设施建设和互联互通，对接各国政策和发展战略，深化务实合作，促进协调联动发展，实现共同繁荣。

这项倡议源于我对世界形势的观察和思考。当今世界正处在大发展大变革大调整之中。新一轮科技和产业革命正在孕育，新的增长动能不断积聚，各国利益深度融合，和平、发展、合作、共赢成为时代潮流。与此同时，全球发展中的深层次矛盾长期累积，未能得到有效解决。全球经济增长基础不够牢固，贸易和投资低迷，经济全球化遇到波折，发展不平衡加剧。战乱和冲突、恐怖主义、难民移民大规模流动等问题对世界经济的影响突出。

面对挑战，各国都在探讨应对之策，也提出很多很好的发展战略和合作倡议。但是，在各国彼此依存、全球性挑战此起彼伏的今天，仅凭单个国家的力量难以独善其身，也无法解决世界面临的问题。只有对接各国彼此政策，在全球更大范围内整合经济要素和发展资源，才能形成合力，促进世界和平安宁和共同发展。

“一带一路”建设根植于历史，但面向未来。古丝绸之路凝聚了先辈们对

美好生活的追求，促进了亚欧大陆各国互联互通，推动了东西方文明交流互鉴，为人类文明发展进步作出了重大贡献。我们完全可以从古丝绸之路中汲取智慧和力量，本着和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢的丝路精神推进合作，共同开辟更加光明的前景。

“一带一路”源自中国，但属于世界。“一带一路”建设跨越不同地域、不同发展阶段、不同文明，是一个开放包容的合作平台，是各方共同打造的全球公共产品。它以亚欧大陆为重点，向所有志同道合的朋友开放，不排除、也不针对任何一方。

在“一带一路”建设国际合作框架内，各方秉持共商、共建、共享原则，携手应对世界经济面临的挑战，开创发展新机遇，谋求发展新动力，拓展发展新空间，实现优势互补、互利共赢，不断朝着人类命运共同体方向迈进。这是我提出这一倡议的初衷，也是希望通过这一倡议实现的最高目标。

我高兴地看到，这一倡议提出以后，得到国际社会积极响应和广泛支持。100多个国家和国际组织参与其中，一大批合作项目陆续启动，有的已经落地生根。基础设施联通网络初步成型，沿线产业合作形成势头，各国政策协调不断加强，民众已经开始从合作中得到实惠，彼此距离进一步拉近。

在这个基础上，中方倡议主办这次高峰论坛，目的就是共商合作大计，共建合作平台，共享合作成果，让“一带一路”建设更好造福各国人民。

昨天的高级别会议上，各国领导

人、国际组织负责人和官、产、学各界代表提出了很多有见地的想法和建议，签署了多项合作协议。希望大家通过今天的圆桌峰会，进一步凝聚共识，为“一带一路”建设国际合作指明方向，勾画蓝图。具体而言，我期待会议在以下方面取得积极成果。

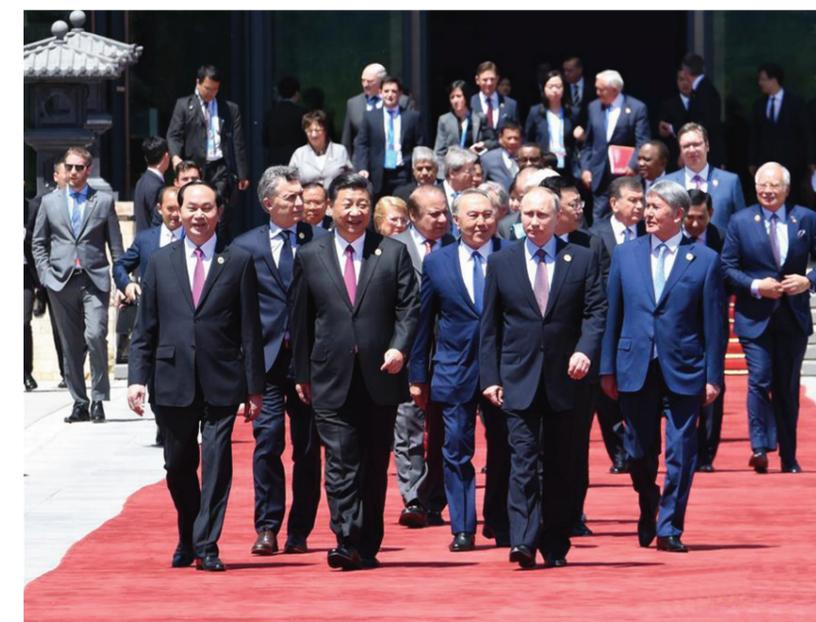
第一，推动互利共赢，明确合作方向。大雁之所以能够穿越风雨、行稳致远，关键在于其结伴成行，相互借力。这为我们合作应对挑战、实现更好发展揭示了一个深刻道理。

我们要本着伙伴精神，牢牢坚持共商、共建、共享，让政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通成为共同努力的目标。要坚持在开放中合作，在合作中共赢，不画地为牢，不设高门槛，不搞排他性安排，反对保护主义。

“一带一路”建设需要和平稳定环境。各国要加强合作，对话化解分歧，协商解决争端，共同维护地区安全稳定。

第二，密切政策协调，对接发展战略。加强政策协调，不搞以邻为壑，是应对国际金融危机的重要经验，也是当前世界经济发展的客观要求。大家基于自身国情制定发展战略，它们各有特色，但目标一致，有很多联系点和相通之处，可以做到相辅相成、相互促进。

我们要以此为基础，建立政策协调对接机制，相互学习借鉴，并在这一基础上共同制定合作方案，共同采取合作行动，形成规划衔接、发展融合、利益共享局面。我们要把“一带一路”建设



国际合作同落实联合国2030年可持续发展议程、二十国集团领导人杭州峰会成果结合起来，同亚太经合组织、东盟、非盟、欧亚经济联盟、欧盟、拉共体区域发展规划对接起来，同有关国家提出的发展规划协调起来，产生“一加一大于二”的效果。

第三，依托项目驱动，深化务实合作。路是走出来的，事业是干出来的。美好的蓝图变成现实，需要扎扎实实的行动。

在基础设施联通方面，要推进铁路、公路等陆上大通道建设，加快海上港口建设，完善油气管道、电力输送、通信网络。

在实体经济合作方面，要大力推进经济走廊建设，办好经贸、产业合作园区，进一步促进投资、聚合产业、带动

就业，走创新发展之路。

在贸易和投资自由化便利化方面，要推动自由贸易区建设，加强规则和标准体系相互兼容，提供更好的营商环境和机制保障，充分释放互联互通的积极效应。

在金融合作方面，要拓展融资渠道，创新融资方式，降低融资成本，打通融资这一项目推进的关键环节。

民心相通是“一带一路”建设国际合作的重要内容。我们要深入开展人文领域交流合作，让合作更加包容，让合作基础更加坚实，让广大民众成为“一带一路”建设的主力军和受益者。

各位同事：

雁栖湖是一个有历史积淀的地方，是一个启迪思想的地方，也是一个开启

合作征程的地方。很多人形象地比喻说，“一带一路”就像一对腾飞的翅膀。让我们以雁栖湖为新的起点，张开双翼，一起飞向辽阔的蓝天，飞向和平、发展、合作、共赢的远方！谢谢大家。

5月15日，“一带一路”国际合作高峰论坛圆桌峰会在北京雁栖湖国际会议中心举行，国家主席习近平主持会议并致开幕辞。这是第一阶段会议结束后，习近平同外方代表团团长及嘉宾步出雁栖湖国际会议中心。

（转自：新华社记者 饶爱民 摄）

创业，多么伟大而荣光，却充满了艰辛和梦想的词汇。  
说她艰辛，本就人生苦短，偏要走一条腥风而漫长的路；  
说她伟大，因为只有创业，才能为人类托起明天的太阳！

——作者题记

## 又逢春晖溢香时 刘景春巩越辉从创业者到企业家发展历程写真

■ 子 卿



四平市溢香阁餐饮管理集团董事长 刘景春

### 引 子

溢香阁餐饮管理集团总经理刘景春办公室，面积并非笔者想象的那么大，但笔者却从不足二十平米的空间里感觉到，这里的企业文化味道着实很浓。

在与刘总握手之前，只是听说过他的名字，像今天这样面对面近距离见他本人还是第一次。

刘总是在百忙之中抽出了宝贵时间应约等待笔者的到来，看他的魁梧身材和优秀男人的气质，必定拥有许多不同性别的羡慕者和赞美者。简单的自我介绍之后，刘总的微笑和他的表情令笔者不免有些察觉：在当今餐饮行业并不是十分景气的环境下，溢香阁却能够一步一个脚印地稳中求得发展，同时还依旧为政府排忧，解决几百人就业问题，这与他们的大爱胸襟及企业管理，不能不是一种有多么自然的吻合。

笔者得知，说此前刘总曾拒绝过若干前来采访的记者，和一些想为溢香阁做广告宣传的人。这些年来，在刘总的内心里从未想过要如何地宣扬自己，每次听说记者要来他都要有意无意地走出去，或者电话里委婉谢绝！他没有想过把他这些年来所经营的成果展示给人们，他认为那样做是在向人们显示自己，他认为他只是做了一点自己应该做的事情而已，没什么可宣扬的，他说还是低调点好。但今天刘总见到了笔者之后他改变主意了，他说他真诚地发自内心地接受笔者的采访，接受了笔者提出以报告文学的形式，将溢香阁几十年发展历程及创业的艰辛，展示给举国上下大众创业、万众创新这个时代，主要是因为刘总明白了一个大道理：目前他已不再是仅仅为自己做事，而是在为社会、为国家做事，随着溢香阁这个已经形成规模的餐饮企业的不断发展壮大，作为老总，他的社会责任也在不断地升

级……他明白了这个道理，这令笔者心里感到无比踏实。

刘总办公桌前方摆放着布满了茶具和各种水果的茶桌，茶桌两侧是沙发，刘总笑容可掬地坐在笔者对面，在拉近了座位距离的同时，仿佛也拉近了心的距离，有一种老朋友久别重逢的感觉。从他每次热情地沏茶倒水的娴熟过程，笔者揣摩着，难道这位刘总对茶文化还有研究？看刘总的老板台上摆放的物品，电脑、文件、资料还有能使人回归到几十年前的老照片，再看看他身后书柜里，摆满了以餐饮行业及企业管理为主的相关书籍，可以这样说，他不仅仅是餐饮行业的管理者，他还是一位知识丰富、思想敏锐、行动力强、当之无愧的企业家。一边喝茶，一边与刘总进行着简单而广泛多元的交流。

十分随和的调侃中，刘总的话语中淡淡地流露着一种感觉，他不喜欢那种面对扛着机器拿着话筒的人一问一答似的讲话，他说轻松的聊天更能让人从记忆中把昨天的经历自然释放出来。他仿佛回到了溢香阁创业伊始的上世纪九十年代，他的眼神告诉我，他有好多经历和好多故事要讲给我听，犹如一位诗人在写诗的时候，喜欢在古典音乐的熏陶中不知不觉地进入境界。

我们的聊天一直在谈笑风生中进行着。从1991年春天诞生的“溢香园”小饭店，两个服务员和四张桌子开始，时至今日，已拥有“四平市溢香阁酒楼”、“四平市溢香阁饺子城”、“四平市溢香阁盛宴汇”、“长春市溢香阁饺子城”以及“四平市东韵宾馆”等多家实体店面，营业面积也从开始的十几平米拓展到今天的一万多平米，并已实行了餐饮行业集团化管理，员工也从最初的两三个人发展到今天的360人。虽然这二十四春夏秋冬弹指一挥间过去了，但展示给未来的正是当今时代创业及创

新的领航之标。二十四年来，洒落在松辽平原这片黑土地上的汗水，正在孕育着一颗颗茁壮成长的秧苗，其企业文化和企业精神早已默默地等待着时代的再次呼唤，这呼唤必将来自于当前我国经济正处于新旧动力转换的关键时期的思考，同时也必将成为当今社会全民创业伊始的关键性需求。身处四平这块土地上的人们提起“溢香阁”，无不竖指赞扬声声，然而，时至今日，有谁又能够想到或领悟到，从溢香阁的创业历程中，还能发现和挖掘出许多除了艰难和困苦之外，还有在“创业、创新”版图上，令多少创业者及小微企业求之不得的精髓呢。

### 上篇：创业

常言说：一个成功男人的身后，都会有一个能理解支持并肯为之而付出的女人。在溢香阁这个企业大家庭里，刘景春总经理可以说是个当之无愧的成功男人了，然而，能够心甘情愿为之付出的，可不仅仅是在刘总身后，而且还是一直赴汤蹈火似的在前面扫雷铺路……她，就是刘景春总经理的妻子，溢香阁餐饮管理集团创始人、副总经理——巩越辉。

#### 一、播种溢香园

创业潮水育新枝，  
松辽黑土拓园池。  
二十四载弹指去，  
又逢春晖溢香时。

受改革开放和发展经济大潮的影响，上世纪八十年代的年轻人，大都在动脑筋寻找自己的发展目标。那时候，老百姓刚刚从计划经济笼子里走出来，凭票供应的模式一夜间消失了，百废待兴的政策成全了一大批想干事业的年轻



本文作者采访溢香阁副总巩越辉

人。当年有一位20左右岁女子，就是在政策的影响下，耐不住寂寞，靠勤劳的双手和智慧，换取了令世人瞩目的一方伟业，她就是坐落在松辽平原上餐饮行业一颗璀璨明珠——四平市溢香阁餐饮管理集团的创始人巩越辉。

巩越辉出生于普通的工人家庭，由于父母身体不是很好，在同胞四人当中她是老大，家里家外的活儿她都得带头干，因此，从小她就养成了吃苦耐劳、永不屈服的性格。

巩越辉毕业于四平一职，或许是在家里经常做饭炒菜的原因吧，毕业后就一门心思当厨师。当厨师是需要培训的，正巧北京全聚德连锁店落户四平，在那里她受到了专业培训学习，从此步入了她的人生伊始最有价值的厨艺生涯。巩越辉的工作单位是轧钢厂，她上班就在轧钢饭店做厨师。从巩越辉家到轧钢饭店路程很远，饭店的工作时间特

别长，每天回家都是很晚很晚，后来巩越辉在自家附近找到一份当厨师的工作。由于巩越辉的厨艺很好，经常得到了饭店老板的赏识。那时候上班工人每月才挣几十块钱，而巩越辉每月却能拿回三四百元，开始时巩越辉还没有自己开饭店的想法，后来是什么原因让巩越辉产生了开店的念头呢？是因为有一家“饺子馆”的老板听说巩越辉的厨艺很高，便高薪将她聘了过去。巩越辉的性格粗中有细，很快就发现这家饺子馆老板特别会做生意，请来一位高师把饺子馅拌的特别香，每天来来往往顾客络绎不绝。那段时间里，巩越辉和拌馅的师傅走的很近，学到了最关键的技术，同时也发现开饺子馆很挣钱，所以，坚决要开饺子馆自己当老板的念头产生了。有了厨艺技术就想用，有了想法就要实施，说干就干，巩越辉的性格秉性熟悉她的人都知道，简直就是一个有灵魂的

铁人，谁也别想阻拦。1990年4月，在家人和亲属的帮助下，巩越辉凑足了7000块钱，地点就选在四平火车站前三马路附近，一个不到二十平米的店面租下来了，室内只能摆三四张桌子，开始时顾了两个员工，就这样，巩越辉真正意义的创业人生开始了。

人家都说生意做的好不好与店名字很有关系，说这话有点儿迷信似的，巩越辉没这么想，她只是觉得“溢香”这个词挺好，因为开的是饺子馆，就叫“溢香”饺子馆吧，随后又添上个“园”字，也正是这具有历史意义的“溢香园”三个字，恰恰成为巩越辉创业源头上浓重的笔墨，更值得书写的是，她当年创业时毫无保留地奉献出来的性格，也正是当今全民创业所需的精神。

在店里，巩越辉的活儿可是做的很全面，买菜、上灶、切墩、跑堂等等，

一天工作十几个小时，有时候连喝水吃饭的时间都没有，虽然很苦很累，但也有开心的时候，最开心的还是当最后一个顾客离店了、门关上了，她全神贯注数钱的时候，数钱时候她会忘记所有困倦和疲劳，但是也有数着数着睡着的时候。店面虽小，名气却越来越大，生意越来越好，收入越来越多，头一月就净剩一千多。巩越辉挣到了第一桶金之后，别提有多么开心多么自豪了，上班的人才挣几十块，从来没看到过这么多钱，都说后来攻越辉有想法、有野心了，能没有吗，谁不想芝麻开花节节高呢？

为了节省开支，巩越辉舍不得花钱再顾厨师，屋里屋外收款炒菜忙个不停。一天，她正在忙着炒菜，忽听“咣”一声巨响，厨房棚顶的两排灯管全部碎落下来，满地都是玻璃碎片，只见午餐肉、罐头、茄子土豆等等满屋乱飞，全部贴在了墙上和棚顶上，原来是高压锅爆了。

## 二、溢香阁问世

1993年金秋10月是溢香阁记忆中最值得收藏的一个收获季节，溢香阁酒楼在四平食品街正式开张，规模也随之扩大到八张桌子，营业面积也扩到一百多平米。

当年四平市有一家印刷企业叫四平市第一印刷厂，巩越辉的老公刘景春就在这家印刷厂上班，做后勤管理，挺忙的，平时几乎没有时间帮助巩越辉打理店里的事，巩越辉凭借自己高超的厨艺满足于客人的需求，又以超熟练的业务有条不紊地操持店务，室内四张桌已是天天客满，顾客日益增多，收入有增无减。

然而，天有不测风云，正当小店生意越来越红火的时候，接到了此地段要

拆迁的通知，这事来的很突然，让攻越辉没有心里准备，刚刚花7000元钱兑下来的店面却要拆迁，这不是晴天霹雳吗？这样的事谁能受得了？巩越辉寝食难安！可又有什么办法呢？先干着看吧，到时候再说！那时候溢香园饺子馆卖的是原汤饺子，深受顾客喜欢，回头客越来越多，越是这样攻越辉心里就越难受，脑袋常常乱的像锅粥。尤其动迁办的人一来，巩越辉就不知道怎么办才好。记得有一次正在炒菜翻炒勺时候，拆迁办人进屋了，一着急，鱼头和整个鱼身子全进了炉坑里，锅里只剩下一块鱼尾巴了，现在想起来还觉得挺搞笑的。

一天，拆迁的人刚刚量完了面积离开饭店，却又来了几个防疫站的人，进屋就说这不合格那也不合格，要求隔出个什么“凉菜间”，说什么墙上还必须贴瓷砖等等，否则就停业，这真让巩越辉哭笑不得，到底是搬迁呢还是收拾屋子继续干呢？又一想，还没撵搬迁呢，干到哪就算哪吧，还好，这点小活老公都能做，三天两天就完事了。还真别说，经过老公一阵收拾之后，饺子馆环境有了很大的改观，客人们感觉饺子更好吃了，唯一不足的是室内空间显得越来越拥挤，一批批客人因没有了座位而焦急地等待着，干脆遗憾地离开了。出现了客源严重流失的现象，最让巩越辉至今都不能忘怀的是，竟然有一天走了八大桌客人，这是任何一位开饭店的老板都不能接受的事实。决不能再这样下去了，换地方，否则巩越辉的思维就要爆炸！

一连几天，巩越辉走遍了四平铁西铁东两区的若干条主要大街，在她的记忆里，几乎塞满了街路两侧千百商家以各种方式镶嵌在门脸之上千奇百怪的名字。功夫不负有心人，巩越辉终于在一个位于人流熙攘的食品街发现了目标，一个叫“金仓”的商家贴出了“出兑”

告示，进去一看就相中了，仅店内面积就比现在的店大出许多倍，而且楼上楼下的阁楼形式。重整旗鼓，马上搬迁，让自己的生意一瞬间升级的想法像加了压的蒸汽，不断地冲刺攻越辉的脑海，无法再等。巩越辉一心把事业做大做强，得到了老公刘景春的大力支持，让巩越辉不解的是，还没等巩越辉认真地说明对方的条件，老公就笑着对她说：“媳妇你不用说了，房子兑下来了”。当时攻越辉的心里甭提有多么高兴了，对老公办事的这种神速和态度，无形中给妻子巩越辉创业增添了极大的自信和决心。

1993年10月的一天上午，一个非常体面的酒楼在鞭炮声中开张了。

此前，酒楼的名字让巩越辉颇为费了点心思。在思索中她发现“溢香园”的“园”字虽然很好，但园字空间小，又很封闭，没有可发展的空间，如今已经是阁楼生意了，必须要大气一些。经过了反复琢磨，突然她急中生智，留住“溢香”，把“园”字改成“阁”字。“阁”太好了！先说“溢香”二字，香喷喷的味道一个劲地往出冒，让过路的人都经不住诱惑，纷纷走进店里；而“阁”字就更不难解释了，就是说溢香阁的大门永远是开着的，来的都是客，门里聚集着来自各行各业的、各省市的以及海内外的客人，或许还会有那么一天溢香阁生意做的更大了，经济搞的更活了，来的客人或许是国际友人呢。

多么迎合时代潮流、又与人们生活息息相关的名字——溢香阁，竟然出自于黑土地上一位平凡人物的智慧的结晶。

看起来像艺术品、听起来像一首歌。“溢香阁”这三个字，让笔者不得不去联想，未来的溢香阁，或许不再仅仅是餐饮行业的佼佼者，还将成为其它行业比如：“商贸”、“旅游”或者

“互联网加”等诸多领域的领军企业呢。

### 三、景春胜出

巩越辉曾经对老公做过这样的比喻：你刘景春你好比是哪吒，我和妹妹好比是你左右的两个风火轮，如果没有我们姐俩，你保证飞不起来；如果没有你，我们这两个风火轮，就是一堆破铁片子

生意越做越大，客人越来越多，150多平米大厅所有桌子很快就天天都坐满了人，凭现有的几个工作人员根本就忙不过来，这时，巩越辉想到了让老公刘景春停薪留职。

一印的后勤工作不同于印刷车间，都是一些杂事儿，每当过年过节的职工们分个福利什么的，却都是刘景春的工作范畴之内的事。但同溢香阁来比，刘景春上班确实有点儿浪费人力资源。那时候没有什么双休日，也没听说过什么是双休。工人们干六天活儿只为了盼着一个礼拜天。礼拜天对无聊的人很廉价，但是对刘景春来说作用可就大了，他能回到店里帮着妻子做很多很多活儿，他能让整天处于状态紧绷的妻子的神经得以缓解并给予安慰，他还能通过亲身体验之后，为自己的事业设计更加美好的未来。

平时，遇有特别忙的时候，巩越辉会在给老公打电话时破例说点好话：“嗨，哥们儿，能不能回来一趟？帮媳妇去买点菜，媳妇实在是忙不开啦！”瞧，多么有情调的言语，此时此刻的老公即使再忙，也不会拒绝。“好的媳妇，我马上就回去，马上马上！”呵呵，就是这样。不过，也有劝不动老公的时候，巩越辉只能用物质刺激的办法，给买好烟——“红双喜”，一天一盒！

不就是管个后勤吗？多大个官呀？让你那么认真，巩越辉有时候也唠叨。管那么多年福利，什么都没剩过，分点什么总是正好，谁信啊，连一根牙签都没往家拿过，每月工资总是固定那么几十块钱，真对得起固定职工的称呼，说你什么好呢。许多时候巩越辉忙的焦头烂额，难免抱怨！为了能让老公中午放弃午休，回店里帮她干活，攻越辉绞尽脑汁，最后想起一个最好的办法，给老公买一台摩托，是当时在四平市来说是最好的摩托，太棒了，除了刘总天天往返与单位和店的路上之外，再没看过谁骑这么好的摩托。

话说回来，刘景春在单位干工作确实特别认真，领导安排给他什么工作都能顺利完成，干什么像什么，他那一丝不苟的认真劲，真的像妻子巩越辉说的那样，想让他有一点儿私心？没门！要不提交几次停薪留职申请，怎么就批不下来呢？领导说在印刷厂一时半会找不着他这样的人来顶替他的工作。但是，好事多磨吧，后来，请单位领导们多次来到溢香阁，领导心里都明白，早晚都得批，最后还是批准了刘景春停薪留职的申请。

老公回来了，同巩越辉一起携手经营溢香阁，这是巩越辉天天想夜夜盼的大事，自打老公能全身心投入溢香阁之后，员工们发现巩越辉每天都乐不拢嘴，满脸都是笑容，就连说话的声音都好听多了。

一般情况下，夫妻开饭店都是老公在后厨，妻子在前台收款，可是在溢香阁却恰恰相反，妻子在后厨上灶，老公在吧台收款。几年来，她们夫妻二人始终秉承着诚信待人，踏实做事的理念，使得溢香阁生意一路红红火火。

巩越辉有个亲妹妹也在四平轧钢工作，是吊车工，倒班，每次下班都到过溢香阁店里帮姐姐做这做那的，后来也

停薪留职了，几年来如一日，现在是溢香阁集团的副总经理。用巩越辉的话说，溢香阁能有今天这样的成就，也是与妹妹这些年来的支持与帮助分不开的。巩越辉曾经对老公做过这样的比喻：你刘景春你好比是哪吒，我和妹妹好比是你左右的两个风火轮，如果没有我们姐俩，你保证飞不起来；如果没有你，我们这两个风火轮，就是一堆破铁片子。

1998年9月30日，溢香阁店址正式迁至铁西区南邮电街726号，营业面积也由150平米增加到两千平米，员工增至40多人。

一直在吧台负责收款的刘景春，随着企业的发展和需要，一跃成为负责整个企业财经收支管理的大管家了。

### 四、接手宏泰

2005年是溢香阁企业进入关键性转折和上台阶之年，3月1日，巩越辉和爱人刘景春正式接手宏泰宾馆；10月8日，在四平铁东区开创了最大规模的——“溢香阁”饺子城。同年，又接手长春宏泰宾馆，开始了开疆破土的征程，从此步入了飞速发展的快车道。

刘总和巩副总夫妻二人接手了宏泰宾馆，将企业发展推上了更高一层的管理台阶。

从一个小饭店起步，发展成行业中的一面旗帜，这不是常人谁都可以做得到的。论管理，他们夫妻二人谁都没有现成的经验，但他们懂得一个唯一的道理叫“厚德载物”，加上他们夫妻二人都注重学习，舍得在学习和考察上重金投入，这是所有在溢香阁工作过的员工们亲眼所见、亲身体会到的。

刚刚接手的宏泰宾馆是一堆乱摊子，需要有相当大的投入方能理顺。还没等产生效益呢，就不明不白地掏出电

费钱十一万多，后来查明原因，是宾馆停业期间管理不善导致严重丢电造成的。

从接收到启动宏泰宾馆，巩副总有一种回到了几年前刚刚创业时候的感觉，那种艰苦的滋味无法表白，宾馆的厨房在六楼，巩副总拖着沉重的腿，宁可一步一步地爬楼梯，也舍不得开一次电梯，她心里有一笔经济账，即使她一个人上一次电梯，也得花销两元钱，每天至少上十几次，一个月下来是不是好几百元啊。

最初的几个月几乎没有客人，没有客人自然就没有收入，但每个月必须支出的费用却一分都不少，年底一算账，竟然赔进去八十八万。一位在店里管事的人去街里办事时，走在大街上就听到有人议论宏泰宾馆，说溢香阁老板娘接手宏泰之后，陪个底朝天，听了这话心里很不是滋味，回来之后几次想对巩副总说却不敢说，在巩副总的追问下还是说了，巩副总安慰她：谁愿说什么就由他们去说吧，事实就是那样还怕人家说吗，干事业哪有总是一帆风顺的，不过你们尽管放心，只要咱们接得起就一定赔得起，咱们不是还有其他店吗，那几个店的收入都填到这个坑里来都没关系，够陪的了！尽管不愿意看到的事实已经发生了，巩副总依然相信自己的眼睛，她没有半点心灰和意冷，到底还是干大事人啊，信心那么十足，她心里有杆秤，一切困难都是暂时的，不就是赔了点钱吗，别人能做成功的事业，我有什么不能的呢？只是时间问题。巩越辉确实是个女强人，女强人是有广阔胸怀的，当时溢香阁每天收入一两万之多，去了给宏泰那边填坑的还能剩呢，即使全部填进去又有什么了不起的，这就是巩副总做事胆量和风格，再说了宏泰也不可能总是这样的负债经营，宏泰很快就会好起来，她从骨子里坚信。在

查找问题中她发现，所有差错都是管理不善造成的。当巩初副总还曾有打算卖掉食品街的房子，来填补宏泰这个坑的想法呢，后来宏泰情况有了彻底的转机，一切都恢复了正常，巩副总的心也平静了许多。直到今天，巩副总心里还念念不忘原宏泰李老板的恩，她说当初接手宏泰赔钱的时候，李老板表示先不收取任何费用，并安慰刘总和巩副总不必有压力，什么时候盈利了什么时候再考虑费用问题。巩副总说：吃水不忘挖井人啊，宏泰李老板是她终生不忘的恩人。

2008年3月8日，刘总夫妇在省城长春成立了“长春溢香阁饺子城“，开启了溢香阁人跨地区开辟第二战场的新篇章。

2012年8月18日，四平第一家专业宴会楼——“溢香阁盛宴汇”在四平市政府路东侧隆重举行开业大典，填补了四平餐饮专业宴会的空白！

#### 五、巩越辉其人其事

她是一片没有雾霾的蓝天

她是一湖未受污染的净水

她，一直启用德行和孝道

把溢香阁这蓝天净水捍卫

溢香阁企业发展到今天，其有声有色的文化建设，有风有影的感人故事，不是哪个会说会道的人编造出来的，而是实实在在的靠溢香阁夫妻俩带领全体员工，用一砖一瓦砌出来的。

#### 1、捡煤核

在家里姊妹四人当中巩越辉是老大，家家老都有着几乎相同的命运，就是管的事多，有好吃的首先分给小的们吃，苦的累的却由老大来承担，基本都这样。巩越辉小时候很淘气，不是一般的淘，不比男孩子差多少，所以父亲经常催她去干活。巩越辉小时候家里很

困难，父母亲身体也不好，家境的贫困磨砺出了她的坚韧不拔、刻苦自励的性格。那个年代家家烧煤，煤价格很贵，为了能节省点钱，巩越辉同其他男孩一样爬火车，去捡火车卸煤剩下的煤渣煤核，然后又像燕子似的跳下车来，将扫下来的碎煤装进袋子往家里拽。许多时候卸煤工人看一个黑乎乎的小女孩捡煤核挺不容易的，便有意给她多剩一些煤让她去捡。除了捡煤核之外，捡柴禾也是巩越辉的家常事。巩越辉捡柴禾经常推一个手推车，每次柴禾捡到的都很多，把推车装的满满的、高高的，由于攻越辉身材很矮，所以每次往家推着装的高高的柴禾车的时候，人们只看见柴禾在路上移动却看不见人。小时候家里的活儿巩越辉可没少干，不干就挨父亲打。但是巩越辉并不恨父亲，她理解父亲，她说如果没有父亲这样严厉的管教，她也不可能把今天的事业做得这么大这么强，所以巩越辉十分感谢父亲给了她坚强的意志和不服输的性格！

#### 2、买菜

从1990年到2005年，巩越辉不仅要完成厨师这一摊工作，还要负责几个店的买菜任务，她不太相信那些积极主动往店里送菜的人，她要亲自去菜市场挑选着开菜，其目的：一是每天都要掌握市场上不断变化的行情，好几个店每天要用很多菜，价格上必须自己掌握，不能听之任之；二是自己买菜放心，能保证让客人吃的放心，也能让员工吃的更好，只有这样，自己的心里才能更踏实。每次买菜巩副总都要认真挑选，有好的绝不买次的，有贵的绝不买便宜的，她坚守一个原则，不能为省一点钱或菜不好而失去顾客的信心。

寒来暑往，春夏秋冬，十几年如一日，巩副总每天都是早晨出去买菜，在开门之前把所有店的菜都准备好，然后

根据每个店的用量一份一份的分开。上午十点多钟开始炒菜，到十二点半或一点时候是客人买单的时候，下午两点多又去菜市场买菜，准备晚上的客人用餐。大约六七点钟时候巩越辉会到前台来，有意识地同顾客搭话，问菜的口味怎么样，每天都这样收集信息，然后组织人员开会总结，每天都在午夜十一点多钟睡觉，两三个小时之后又起来了，叫上一位员工陪她去菜市场批菜。那些年，巩越辉把这套程序牢牢地记在脑海里了：买菜、炒菜、收款、对账单等。巩越辉说，为什么这些年溢香阁回头客多？就是因为对我买的菜放心，为什么大多数员工都长年在这里工作舍不得离开，就是因为她们都把溢香阁当成自己的家了。“时间如流水一样的流走，员工们把大把大把的青春交给了溢香阁，如果员工们的身体状况在溢香阁调整不到最佳，那就是我溢香阁愧对员工了”，巩副总如是说！

### 3、装修

有一年溢香阁铁东饺子城装修，那天天下着雨，外面没有正式的“溢香阁”牌子，只是临时用几米布做了一个简单的喷绘挂在墙上，风一吹呼打呼打地乱摆，楼上的水如同泼水一样漏下来，室内的地坑坑洼洼的到处是水，不要说吃饭，就连站着的地方都没有。真的纳闷了，有些事就是让你无法理解，就这样差的条件，偏偏就来了八个顾客，鞋子明明踩在水里呢，楞说环境挺好，说什么也不走了，就在这里吃了。一张桌子坐满了八个人，桌子旁边就是水坑，水很多，巩越辉带领六名员工一边同客人们谈笑，一边不停地往外淘水，客人们该吃吃该喝喝，说话唠嗑丝毫不受影响。买单时，巩越辉主动为他们打了八折，客人很高兴。客人走后，有员工问老板：“巩姐，客人也没要求打折

呀”？巩越辉亲切地对员工说：“还用等客人主动提出打折吗？客人这么信任咱们溢香阁，这么捧咱们溢香阁，溢香阁没有理由不给客人打打折呀”。

在溢香阁餐饮集团副总经理这个位置上，除了在饭菜质量管理方面和团队纪律上，她要求特别严格之外，从来没把自己看得高于员工，即使在店里施工改造时，她都和其它员工一样身背肩扛满身泥土地干活，甚至比员工干的还要多还要累。从九月八日停业到十二月十八日开业，三个多月的装修停业期间，尽管饭店营业额为零，员工也是上一天休三天，但员工工资照发不误，谁该开多少就开多少，分文不差。

巩副总是个女中豪杰，论条件，她完全有能力去修饰自己打扮自己，但事实恰恰相反，他从来不舍得花钱往中高档化妆品上投入，她使用的全是普通化妆品，且几十年如一日。据说连她戴的手表都没超过100元。巩副总的人生价值观与大多数女人相比，有着本质上的差别，一般女人都喜欢逛街、逛商场、美容、打麻将等等，然而这些对她来说都无缘，她喜欢的不是物质方面的奢侈和享受，而是精神和艺术上的投入，对艺术感极强的实用物品如器皿、餐饮石材或者学习所用的一切书籍资料她都舍得花钱，在精神上的奢侈她认可，还有在工作台面上只要能减轻员工劳动强度的，不论是什么物品，她都会毫不犹豫地采购安装到位。对于员工提出的要求只要是建设性的合理的，有利于企业发展的建议，她都要去采纳去办理。

### 4、意外收获

一次，巩越辉去南方参加一个餐饮行业研讨会，会议期间结识了一对同去开会的夫妻，在交往过程中，巩越辉了解到了他们在当地也创建了自己的餐饮企业，且规模很大，甚至远比溢香阁还

要开阔雄厚，在他们当地也是有影响力的。她们之间相处的很好，确定以后常来常住互相交流取长补短。会议结束后，因家里有急事不能耽搁，巩越辉打个招呼便乘坐飞机返回。可是，就在长春机场刚下飞机的时候，突然接到她们打来的电话，是女方打过来的，那女的用哭腔诉说她丈夫有了外遇，被她发现了，她很气愤，说坚决要跟他离婚。巩越辉问她，你离婚了你们那么好的生意怎么办，对方说她已经顾不了那么多了。巩越辉心里想，这对夫妇用多年心血把企业做的那么大那么好，怎么能这么简单地说分手分手？论能力，从他们的谈话中感觉出他们是经验丰富的智慧型管理人才，本打算有机会去她们那里考察学习，或许能从她们身上学点有价值的东西呢。“不行，不能让她们离婚，我必须马上飞回去劝他们俩”，在电话里巩越辉告诉对方等着不要走，有急事面谈。就这样，巩越辉不顾自己的旅途劳累，也顾不上自己的店怎么着急等她回去，买了机票就返回去了。听起来仿佛是笑谈，但往往有些笑谈就是真事，有些人上下班还嫌远，可是巩越辉从南方到北方来去自如，就像四平市铁东和铁西，简直比打车还方便，知道吗？她就是这样的人。再次见面之后，她们在一起从人生谈到事业、从爱情谈到家庭、谈到未来、谈到责任，谈到理解和包容。谈了好久好久，直到那对夫妻握手言和到流泪拥抱。巩越辉的这一举动让这对夫妇感激不尽，说如果没有攻越辉的返回和劝说，她们的婚离定了，随之而带来的后果不堪设想。她们说巩越辉是她们一生中最高贵最值得信任的贵人。她们不知道拿什么来感谢巩越辉，最后，她们夫妻俩将保存多年的、从不外传的餐饮行业祖传秘方亲手送给了巩越辉。

### 5、额头

曾有人这样比喻，说溢香阁刘总和巩副总真是上方有意安排的两个灵魂的最佳组合，人家夫妻俩感情总是那么好，从来没因任何家事或单位的事的观点不一而吵过或闹过。但在这次采访中笔者可意外收获到一件听起来挺有趣的事儿。就是这个事儿当年闹得他们俩差点儿离婚。说起来是二十多年前的事儿了。那时候巩越辉还在四平轧钢厂上班呢，那个年代稍好一点的单位动不动就给职工分点什么。有一天单位分鱼，分了好几坨子鱼，可把巩越辉高兴坏了，心想这些鱼回去给刘总的几个弟弟家家分点就够了。把鱼弄到家之后，进院就召唤老公快出来搬鱼，喊了几声没动静，进屋一看，老公在床上睡觉呢，心想，睡的怪香的啊，我这么叫你都不醒，她光顾为分鱼而高兴了，忘记了刘总在很久前曾经对她说过的话，说无论什么时候开玩笑，都不要碰他的额头，动作倒是挺快的，伸手就在刘总的额头上拍了一下，同时又招呼一声：“老公快起来呀分鱼啦”！巩越辉怎么也没想到，这一拍可惹祸了，还没等巩越辉的兴趣消失，只见刘总突然翻身坐起，以迅雷不及掩耳的速度，伸手就朝巩越辉的脸部打了一巴掌。你想啊，刘总的身体那么魁梧，手能小得了吗？连耳朵带脸蛋子都一块给包打了，至于打什么样可想而知，反正巩越辉受不了了，不打了，当时两个人就吵起来了。这时候刘总才知道麻烦了，赶紧好言好语地哄吧，可是，无论刘总怎么承认了自己不对也不行，就是要离婚，坚决不过了！巩越辉怎么也想不通，自己好心好意地招呼你起来把鱼给你家的人分分，让大伙都改善一下伙食，多好啊，八十年代吃鱼吃肉就等于改善生活了，好心没得好报，还挨了打，以后是不是总这样啊？还能过了吗？一个多月过去了，

巩越辉的气还没消。话说回来，那时候巩越辉才20出头，毕竟年轻，白头偕老的夫妻缘分啊，深着呢，能说离就离吗？再说刘总，如果是现在，妻子碰一下额头，说什么他也不会出手就打呀，也不会生气的。不过，那一次的教训让巩越辉永远记住了，说什么她不再去试探了，打那以后，无论他们夫妻俩怎么恩爱或者怎么开玩笑，巩越辉再也没碰过老公那不可触碰的额头。

### 6、借寿

采访进行到关键时刻，巩副总突然哭起来了，泪如雨下，问其原因，她慢慢地舒缓了一下心情，无限深情地讲述了一段感人的事情。她身边有一位在店里工作多年的大姐，是一位让她一辈子都不能不感激的大姐，在巩越辉怀疑自己得了重病的时候，拉着巩越辉去庙上拜佛，在佛前，那位大姐哭着祈求佛爷，让佛爷答应把自己的寿借给巩越辉妹妹三十年，她说自己的寿命没有价值，多活那三十年也没什么意义，借给越辉妹妹就有价值了。她反复请求佛爷，“假如越辉妹妹的病情万一治不好，求佛爷一定要答应她这个祈求，自己宁可少活三十年也要保住越辉妹妹”。那位大姐又说“越辉妹妹是个千里挑一的好女人，她和她丈夫比我们的亲人还亲啊，看看她们身边，好几百人的家庭生活和工作都指望着她俩呢”。巩副总一边擦着眼泪一边说着。

那是十几年前的事。巩越辉的一生爱好十分有限，除了游泳，几乎没有有什么可喜欢的爱好了，一有时间他就去游泳馆，她说游泳可以让她解除忙了一天的疲劳，可以调整由于工作紧张所产生的失眠，同时还可以健身。她每周都要坚持三五次的游泳，在游泳馆里她还认识了一位很有素质和工作能力的好姐

妹，她们经常邀约时间一起去游泳，一起谈工作谈人生，通过交往和了解，让这位姐妹不仅对巩越辉产生了好感，同时也喜欢上了溢香阁这个餐饮企业。在一起她们二人无话不说，如果有一天谁没去游泳就感觉生活中缺了点什么似的。

有一天，她们刚从游泳馆出来，巩越辉发现自己身上出现红色斑点，开始时候没怎么在意，但是没过几天，这种红斑增多了，而且面积也扩大了，用相机拍了照片让会上网的朋友在网上查找结果，结果同网上介绍的一种叫“红斑狼疮”的图样差不多，这可让巩越辉真的害怕了，她首先去了省长长春，在长春某医院没查出什么结果。不能等，在老公及家人的陪护下去了北京协和医院，协和医院一位姓胡的大夫看了巩越辉的病情，也怀疑是红斑狼疮，但又不敢肯定，然后就一张一张地开了十一张化验单子，让攻越辉去化验，刘总一直陪伴在巩越辉身边，急着问大夫，大夫说必须要等到化验结果出来，才能确定是不是红斑狼疮。化验员告诉他们说五天以后来取结果。

这五天干什么去呢？不会回家来等吧？不能把时间都浪费在路上啊，其实，巩越辉对此自有安排，她发现在离医院不远处有一家新华书店，她让老公陪她一起去书店查找与红斑狼疮病有关的书籍资料，目的是让自己心里有个底。在书店里，巩越辉花费了大半天时间查阅大量资料，光买书就花了上千元，拿回宾馆认真分析比较。在化验单没出来之前，她多么希望能从书中查到不是红斑狼疮的结果和解释，可是怎么看又都是红斑狼疮的一种。巩越辉的书没有白看，确实是红斑狼疮的一种。化验单结果出来了。医生说巩越辉患的属于红斑狼疮的一种，但这种红斑狼疮对皮肤和对内脏器官都没有任何损害，属



本文作者采访溢香阁集团工会主席兼党支部书记李淑娟女士

于自身免疫性疾病。并无大碍，只要耐心地配合治疗，过一段时间就会好的。那位大夫还耐心嘱咐刘越辉回去后应该注意的许多事项。

医学上将红斑狼疮分为两种，一种是刘越辉发现的这种只是体现于皮肤表层的，另一种红斑狼疮对皮肤虽没有多大损伤，却能造成人体内脏许多器官损坏，是一种系统性红斑狼疮，很难治愈。红斑狼疮原名是一种很浪漫的名字，叫“蝴蝶病”，红斑狼疮是它的专业名字。在我国红斑狼疮发病率为万分之七，万分之七中重症为百分之二，多发于中青年女性。

带着医生的嘱托，刘越辉回到了家乡四平。回来后，刘越辉依然是忙个不停地操持着店里的物事，一边焦急地盼望着自己的病快些好，可是，越是着急就越是看不见好转，含着眼泪对老公说：

“老公，看来我的病真的就是红斑狼疮了，不能好了……”，听了妻子的话，刘总的心像刀扎一样的难受，妻子的泪水一滴一滴的撞击着丈夫的心，他不能再让妻子痛苦了，安慰妻子说：“千万别上火，越是上火对恢复病情就越是不利，要不咱再去一趟北京详细确诊一下，如果结果出来确实是红斑狼疮的话，咱回来就把长春和四平这几个店全部兑掉，钱够花就行，咱不操这份心了好吗？”刘总又安慰妻子说“目前你一定要稳定一下自己的心情，配合治病，我不相信你的病就是红斑狼疮，我更不相信你的病治不好，你一向是最相信自己的，再相信自己一次好吗？”“再说了，万一不是红斑狼疮呢？”丈夫的一番话使刘越辉日日紧绷着的心是乎松快了许多，“好吧，那我就等着再去北京检查，看看结果到底是什么”。妻子答

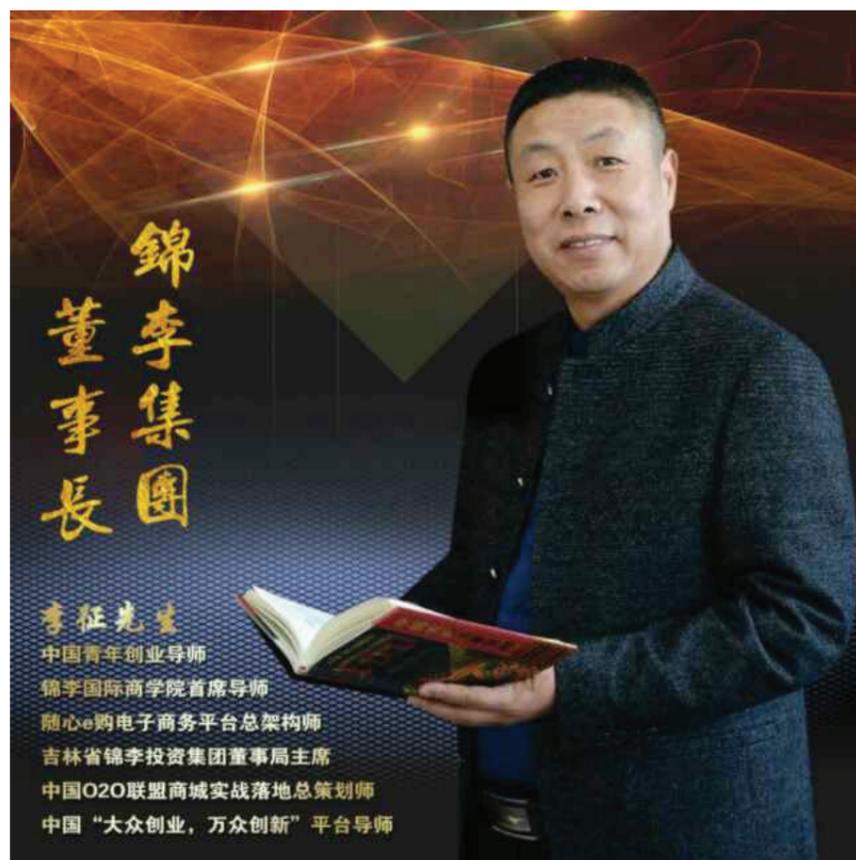
应了。就在等待着准备再去北京进一步确诊的日子里，就发生了前面所说的那位姐姐在佛前祈求佛爷，要借三十年寿给刘越辉的事。后来，刘总陪着妻子刘越辉又去北京做进一步检测，结果同上次一样，不是很严重的那种红斑狼疮，经过认真的治疗，没过多久就痊愈了。听说刘越辉的病好了，所有关心刘越辉的工作人员及各界朋友们，心也都安稳了，否则都提心吊胆的又谁也不敢问。“刘副总好了咱们也好啦”。人们都在背后议论着，“刘副总就是有功德的人，她不会出任何事的，她是大富大贵的象征，我们都相信，老天不会把灾难降临给刘副总这样好人的，即使真的有一天刘副总有难处了，我们都会为她去承受一切痛苦，因为她是最值得我们用生命去保护的人”。

( 待续 )

燕国古城、高丽契丹、叶赫部落、江桥血雨、辽沈战役……在东北这片神奇的土地上有这样一个名震中外的英雄之城——四平！钟灵毓秀的山川地貌，厚重的文化积淀，交通枢纽与军事要镇，为这片土地抹上浓重的神秘色彩。近年来，从伊通火山群落到叶赫古城，从半拉山门到二龙湖畔，四平从倚重“东北三宝”和农织渔猎发展到冶金制造、建材轻工、生物科研、物流电商等兼具综合功能的中型城市，成为东北地区一颗耀眼的明珠。江山如此多娇，引无数英雄竞折腰……

## 走进“随心e购” ——探秘吉林省锦李科技有限公司的随心e购电子商城

■ 魏源成



## 一、锦李道路决定发展未来 融合创新展示特色风采

“十三五”伊始，互联网经济的滚滚浪潮拨动着华夏儿女的每一根神经。在群雄荟萃，英豪辈出的黑土地上，一位名动白山黑水的民营企业企业家李征，他谋定后动，重拳出击，着力打造锦李投资集团。四平振兴的恢弘之旅平添一道奇迹！

远见卓识，毕业于东北师范大学，从大学教师到人民警察，李征以天生的儒商风范进军地产业、酿酒业、大农业……承接国家商务部“万村千乡”下乡工程，营造大型超市为主体的商贸企业，繁荣城乡市场；响应国家“互联网+”的经济政策，率先入住电子商务园区，成立锦李科技公司，搭建“随心e购”电商平台，唱响了四平地区电商经济的主旋律！

公司自成立以来，始终坚持“带领一大批普通人实现致富梦想的真情，发誓绝不让任何一个合伙人流着眼泪走出锦李”的真情大爱，以“善行天下、大道至简”的锦李精神，以“人才为本、诚信立业”的经营原则，荟萃业界精英，着力打造“大众创业、万众创新”电子商务平台和中国O2O联盟商城实战落地第一品牌。将国内外先进的信息技术、管理方法及企业经验与锦李的具体实际相结合，在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速稳定地发展。

锦李的目标，2018年登陆新三板，市值十亿；2020年登陆主板，市值百亿；2023年估值增加到千亿；2025年转板美国纽交所再次上市，市值突破万亿；让

锦李的“随心e购”电子商务平台成为中国最大的电商平台之一，成为中国电商经济发展的风向标、世界经济发展的领航船。公司具有核心竞争力，人才结构合理，拥有优势互补的“金三角”管理人才；经验丰富的技术骨干；国家级调酒师、酿造师、农技师、农艺师、工程师、会计师及相关的技术认证。最具功效拳头产品：保健酒、富硒茶；凝聚大爱的营销模式——“聚粉商圈”——成就普通人；消费赚钱的购物系统——随心e购电商平台；中国O2O联盟商城实战落地第一品牌，随心e购引领的线下万家连锁体验店；保证给合伙人最优质的商品和服务，最稳定的投资回报。

公司发展总体规划及战略目标是：以科技创新为依托，以“互联网+”为载体，以资本整合为保障，以合作共赢为目的，全面开创新领域，大力开发新项目，大胆创建新模式，高标准、高质量、高效益的建成保健养生酒品牌基地，富硒系列产品研发、集散基地；全力打造一个“专业化发展、区域化经营、精细化管理”的具有相当规模实力产业集群。

公司的发展步骤：2017年3月，长春运营中心开始招标建设，随心e购开始走进大学校园，线下体验店开始推进；2017年4月，启动创始轮融资，融资标的1000万，完成上海、北京、重庆、广州、深圳运营中心的招标建设，继续推进随心e购走进大学校园和线下体验店建设；2018年启动A、B轮融资，融资标的1亿元，招标建设35个省会及副省级城市的运营中心，随心e购在大学校园深得人心并成为大学生消费的主流平台，线下体验店硕果累累，新三板挂牌上市；2020年，

启动C轮D轮融资，融资标的10亿元，完善全国运营中心，随心e购牢牢地占据了大学生消费市场，线下体验店真正实现与电商平台的深度融合，主板上市；2017年开始，企业开展兼并重组，跨行业整合，形成异业联盟，壮大体能，形成有利于自身发展的闭合生态圈。2018年开始，锦李正式进入资本市场，收购基金公司，建立随心e购支付系统，形成独立的投资和支付主体。主板上市之后，随心e购将引领中国的线上消费主流，平台将让更多的普通人得到实惠。三到五年，做到全员持股，使企业实现市值百亿。打造“十个亿万，百个千万，千个百万”为代表的贵族军团。

锦李科技公司自成立以来，始终坚持以人为本、诚信立业经营原则，荟萃业界精英，引进时尚理念，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业具体实践相结合，以一个专业、诚信、优秀的产品供应商，打造一个让千万人消费致富的电子商务平台为目标，靠诚信经营和创新引领，使企业在激烈市场竞争中既站稳了脚跟又实现了快速稳定发展。集团公司实行董事长领导下的总经理负责制。集团总经理任振东是四平市在任的政协委员、青年创业导师、“心灵排毒”系统创始人、工商联副会长；公司顾问孙中军是中共党员原四平电视台台长；副总经理范志是四平市“优秀创业青年”。高层管理面向全国招聘，优胜劣汰。职责分明，责权利到位。管理科学化、制度化、规范化、人性化。领导班子成员达到政治成熟、结构合理、优势互补、精干勤明、廉政爱民、勇于创新、敢于担当、真诚奉献、高效务实的战斗集体。

公司得到了四平市政府的大力支持：免费提供了办公、培训、招商、经营场所和基地。为公司发展创造了良好的经营环境和服务环境。在政策、资金上给予了大力支持，下发了政府办【2014】20号文件。

公司企业化，打造最佳的创业平台、个人创富的摇篮；企业资本化，打造通路、建立渠道、整合资源、撬动财富杠杆；资本产业化，在资本运作的基础上，投资实体产业，进行市场化运作。启动运用先进科学的“互联网+金融+众筹+电子商务+股权投资”的商业模式，为合伙人打造财富通道，创造最佳的经济效益。由一群人品上乘、能力超群、有着共同信念与追求的行业卓越领导人，以“成人成己，让所有合伙人共享、共荣、共赢”为使命。带领更多的普通人实现致富梦想，不让任何一个人流着眼泪离开锦李！这是锦李科技公司的庄重承诺！

## 二、创新发展在科技 品牌建设大基地

吉林省锦李科技有限公司成立于2015年11月，注册资金1000万元，是一家从事高科技电子商务、保健酒和富硒产品生产研发、商贸物流配送和资本运作等多领域的新型企业，隶属锦李投资集团。荣获吉林省AAA诚信单位荣誉、省电子商务副会长单位。2016年5月14日在深圳前海股权交易中心新4版直通车授牌敲钟（股权代码364823），标志着企业进入了资本市场的快车道。公司以科技创新为依托，以“互联网+”为载体，以资本运作为保障，以合作共赢为目的。本

着高起点、高定位、高标准、高效益的发展战略原则。制定了“一、二、三、三、四”的发展战略方针和规划。即：创建一个公司两个平台，实施三大战略品牌及分三步走的战略，规划了四大发展重点建设“基地”。确保三年上市，打造千百亿贵族军团的发展战略。

创建一个公司两个平台：即互联网+随心e购为载体的电商平台。实现“互联网+”与公司传统行业、新产品、金融深度融合，打造一个公司+合伙人+分销系统的锦李模式，现已打造和运作的非常成功，得到上级权威机构的充分肯定与支持。

三大战略品牌：即打造东北保健酒研发生产第一品牌，主要产品有纯粮酿造的原滋原味原生态的锦李老窖、锦李金窖、锦李二锅头、锦李老窖福、禄、寿、喜、神系列产品，其中锦李老窖具有独特的保健功能作用。对于治疗腰椎间盘突出、腰肌劳损、风湿病、肩周炎、颈椎病、听力、视力、脑血栓后遗症都具有显著疗效。第二是东北地区富硒产品研发集散第一品牌。该项目为国家星火计划，主要产品有富硒大米、富硒面粉、富硒鸡蛋、富硒茶、富硒饮料等系列产品。其功能具有防病、增强免疫力的特殊功能疗效，是未来百姓生活的必需品。第三是倾力打造“随心e购”电商平台，实现中国O2O联盟实战落地第一品牌。开创消费赚大钱的线上商城，实现线上线下用户繁荣增长，商家、厂家、消费者全面共赢。

三步走战略：即第一步创业初期实行烧钱模式，免费释放股权三百万元，为电商平台聚集粉丝群，完成公司+合伙人+分销系统的构建，实现新四板挂

牌进入了资本市场，实现了企业第二步让产业插上互联网和金融两个翅膀。聚集粉丝、金融完善，互联网随心e购、中国O2O联盟实战落地第一品牌、启动新三板上市。运作顺畅、前景十分可观。第三步公司三年上市。创新增长方式，实行强强联合，打造万店连锁，分享型经济体，新三板正式进入二级市场（融资），打造“十个亿万，百个千万，千个百万”为代表的贵族军团。实现一个没有门槛，全员持股，收益向合伙人倾斜，具有退出机制，公司只在通过上市赚取资本利润的顶层商业模式。

四大基地建设：即全力打造东北保健酒最大研发生产基地、东北地区富硒产品最大研发集散基地、“锦李乐园”，“锦李庄园”。生产基地和集散地已形成规模，“锦李乐园”占地12万平，花海和游乐项目已经开工建设；一大批新产品已经进入市场，深受广大消费者的青睐。年末将形成规模性发展。

公司成立至今，经历了一年半的精心谋划、创新发展、科学高效运作，实现了快速增长和跨越式的大发展。企业的品牌、企业的经济效益和社会效益已经誉满北方，正在走向全国。公司的战略构想和创新的生长模式，得到了省、市领导和有关部门重视与支持，有关部门给予了安全保障和超值服务，公司加速了成长期，现已全面进入了快车道。新四板直通车授牌敲钟，开创了锦李科技的新纪元；新三板启动将开启了锦李获取资本利润的新时代。

公司组建伊始，就把上市作为企业的目标，确立了清晰的思想和企业发展的理念。实施了可操作的方法，有合伙人累加的巨大能量，有财、法、税的透明

与完善。打造了一个有天时地利人和的大势所趋。

2016年5月14日，吉林省锦李科技有限公司在深圳前海股权中心宣告锦李科技新四板直通车授牌金钟敲响，公司成功运作，正式起航。标志着企业进入到了资本市场的快车道，已经成为四平市改革发展、科技创新的新型企业集团，集团公司计划三年内上市。公司把握国家经济和科技创新的大趋势，根据“大众创业，万众创新”的发展战略，创立了“互联网+金融+众筹+电子商务+股权”的新型“随心e购”大众商务平台，实现了“互联网+”与锦李科技传统行业的深度融合。同时也实现了“互联网+”与公司和经销商+股权的全面融合，创建了新的发展模式。

公司的发展经历三个阶段：第一阶段是“聚粉”，“烧钱模式”。第二阶段是“随心e购”网络平台阶段，我们熟悉的淘宝网、京东等都是消费省钱，我们公司是消费省钱的同时还能消费赚钱，商家和消费者直接对接。第三阶段是进入资本市场阶段，全员持股，股权流动。让产业插上互联网和金融的翅膀，让消费者获得更多收益和财富，运用圈子经济，使公司股权迅速翻番。

### 三、愿景未来春秋几度 随心e购大展宏图

随心e购电子商务平台是：

- 1、中国唯一实现o2o联盟实战落地消费赚钱的平台，0元注册；
- 2、线上商城的所有商品价格合理，并且平台将全部利润都分配给会员；
- 3、会员通过转介绍和渠道利润实现

消费赚钱；

4、合伙人，通过奖金15%的平台消费，快速实现财富梦想；

5、只要消费就有奖金。

继06年5月14日在深圳前海股权交易中心新四板直通车挂牌后，于9月11日举行隆重的大会仪式。向世人再次吹响了进军号角，宣布吉林省锦李科技新三板上市即随心e购上线正式启动。07年2月22日与吉林电视台省吉剧团合作举办一场由韩子平袁淑萍董宝贵等国家一级演员参与的“中国梦锦李情”戏曲盛会。公司把企业上市作为实现利益最大化的招商途径。塑造企业品牌的最佳方法。更是推动区域经济，实现跨越式发展的最佳境界。集团公司集体的共识一定能够上市。从诞生的那一天起，就完全植入了资本的思维，就踏上了互联网的快车，在这个频道上不断的生发出伟大的理想和远大的目标，不断的寻找到可操作的实现方法，合伙人累加的巨大力量是许多企业无法比拟的，又有市委、市政府领导和主管部门的大力支持，天时地利人和的大势所趋注定了我们一定会成功。

公司把上线的随心e购电商平台定位于中国O2O联盟实战落地第一品牌，抢占了移动互联网上线打通的先机，紧紧地抓住移动互联网的优势，依托广州优儿数据的强大技术支持支撑，运用O2O联盟先发制人的利器，塑造出一个消费既省钱又赚钱的模式。平台把所有的利润都分配给我们的金牌会员，我们只赚取资本利润，这就是我们这个平台能够在短时间内能够火爆起来的根本所在。随心e购的威力，就是通过O2O联盟打通线上线下屏障，在线下建立连锁体验店，

让线下体验店成为聚粉、引流的最大受益者，移动互联网思维落地的体验者，公司+合伙人模式的践行者，迅速崛起、遍地开花的商城新业态。会后与深圳对接“淘客天下盟”，拥有雄厚的货品资源，瞬间充满随心e购平台，随心e购线上线下同时推进，天南地北遍地开花。

中国进入到了股权流动的时代，人无股权不富已经成为集团公司智者的共识。锦李科技挂牌后，估值的不断上涨注定了股权的含金量，全员创富不让任何一个合伙人流着眼泪走出锦李是公司确定的刚性原则。在启动大会上有两家投资公司与我们签署投资战略合作协议，投资额为两千万，长春中医药大学与公司签订了保健酒基地建设战略合作协议。意味着锦李已经进入到了高速发展的阶段。近日，随着长春分公司的开业，沈阳深圳北京等分公司正在积极筹建。券商和新三板辅导公司将到公司做尽职调查，辅导公司在新三板挂牌之前，要完成A轮和B轮融资，将企业市值做到10个亿。

“桃李芳香遍地花，大道至简行天下。三年上市千百亿，锦李大爱惠万家。”锦李集团将以博大的胸怀、创新的平台、真诚的承诺，欢迎更多的有识之士、合作伙伴踏入这片真诚的热土、合作共赢、创富一方！

### 四、锦上添花桃李芳香满天下 朴实无华大爱人间惠万家

集团公司创建之初，按国家经济发展的大趋势，经过考察学习，专家科学论证，代理商合伙人的参与和集团公司领导科学决策。打造了一个具有锦李时

代特色的先进商业模式即平台。“互联网+金融+众筹+电子商务+股权”。也就是运用自己的传统行业的新产品+互联网这个先进工具+代理商投资+随心e购电子商务平台+股权实现全面深度融合。

通过一年多的科技创新运作和不断的完善，公司现已成了一个科学完善的先进透明的运作体制，机制和先进的现代化商业模式。公司把带领更多的普通百姓科技致富，成人成己，让所有合伙人共享、共荣、共赢！作为企业的历史使命。让走进锦李的所有人愉快的工作、快乐的生活、高兴的赚钱。绝不允许任何一个人流着眼泪走出锦李。自公司创建以来，就有近十家集团公司同企业签订了战略合作并投资，有千家代理商加入了锦李，做到了小投资、高回报，零风险，大财富。有一批合伙人获得丰厚的回报。为了促进融合发展，公司自成立以来召开了三次总结表彰大会。先后有二十多位代理商在获得财富的基础上，得到了车基金补贴和奖金，将爱车开回了家，并接受了市民的检阅。随心e购上线后已有近三千家国内外包括港货厂商跟公司对接成功。由于公司在大众创业、万众创新中实现了制度、模式、管理和产品的创新。为全市民营企业起到了创新的引领作用。实现了跨越式大发展。目前又有更多的代理商合伙人走进了锦李。就连梅河口市81岁高龄老人宋玉臣也被引领到了百姓致富的行列。真是情系锦李，赢在锦李！

董事长李征和妻子于溪莲他们不仅是锦李集团科技创新带领普通百姓科技致富的带头人。而且是一个朴实无华大爱人间惠万家的慈善家。2015年夫妇得知伊通县靠山镇中心校有46名农村贫困

学生无钱交付上学乘坐的校车。多次去学校救助，学校不敢相信。最后被他们的真诚所感动。为每个同学捐助了一千元，共4.6万元。学校要把他们的大爱，无私捐献进行上报的正式报道，被他们拒绝。后被家长在伊通网站上刊登，才让人知晓。今年“六。一”儿童节前夕，他们夫妻俩带领公司五十名员工和代理商赴伊通靠山镇中心校举行了“圆梦助学”活动为全镇贫困学生捐赠助学金2.3万元。并带领700多师生开展了“亲近自然与文明同行”的庆六一实践活动。真实锦上添花桃李芳香满天下，朴实无华大爱人家惠万家！

### 五、一杯纯粮酒、浓缩一感情 酒品清醇止、人品更真诚

老酒白酒美酒好酒名酒酒香酒美酒醇酒仙酒圣品酒

乡情亲情友情盛情真感情深情浓情长情哥情妹尽情

好酒来自纯粮，源于工艺，溢满情怀，天下芳香。这是一位友人用酒与情做的对联送于吉林省锦李酒业董事长李征。蕴意着他对于满族特制纯粮酒情深意切与追求。

十几年前，在东北伊通满族的大地上，有一个酷爱酒文化发疯发狂、沉迷于古老满族特色的纯粮酿酒工艺上的怪人、疯人、奇人。他年过半百，十几年来一直踏着满族祖先的足迹，戴着古人制做的红缨帽，眼睛盯着古老的酿酒工艺，遵循古代精湛特制的秘方手法，嘴里念念不忘的续叨着酒品与人品，手上不停勾画绘制着老酒、美酒飘香的蓝图，精心打造出了具有满族古代特制的原滋

原味原生态的绿色健康老酒好酒——纯高粱白酒，他陶醉在人生酒香酒浓酒醇追求享乐之中。在人生的征途上他醉的美景无限，疯的如痴如狂。这个人就是被众人称呼的“老酒疯子”——李征。

李征，出生于1962年，毕业于东北师范大学政治系、法学士学位。先后历任吉林师大生命科学学院团委书记、教师；四平市公安局铁西分局副局长；四平市公安局办公室副主任；严打办公室常务副主任；宣传处处长等职务。他是一个拥有大梦想、大胸怀、大格局、大手笔的人。他热爱生命，热爱生活，注重人生质量、追求与精彩。青年时代的李征，对酒文化就情有独钟，特别是对白酒中的老酒喜欢收藏和颇有研究。用心的去品尝中国名酒中那些古老特制老酒的醇厚、酿香和神韵。感受着老酒给人们带来的快感、欢乐和享受。从中去感悟和追求完美。这种欣赏将酒性和人性、酒魂和人的灵魂融为一体，达到了一定的境界。他十分关注中华民族传统工艺和品牌。关注现代酒业的发展趋势、关注酒业对民族经济振兴、百姓生活质量提高带来的影响和变化。特别是劣酒、假酒对百姓健康带来的伤害让他痛心不已。酒文化成为了他生命、生活中的重要组成部分。挖掘、研究、传承中华民族独特工艺和制造纯粮好酒成为了他的梦想和向往。

智在心，力在行。2000年，四平市委、市政府作出决定，并动员一批有志有能力的公务员挂职到企业就职。李征响应号召放弃了优越的工作条件和重要职务，选择了伊通满族自治县酿酒厂，步入了制酒行业，开始了人生梦想的追求。并将自己的热情、智慧、才能奉献

给了自己喜爱的行业，为企业发展做出了应有的贡献。

历史给我们机遇，我们要让历史辉煌！2002年酒厂进行了企业改制。在机遇到来之际，李征凭着自己的智慧和胆识做出了两个重大决定和选择。决定辞去公务员和公安局重要领导职务，决定全资收购具有百年历史的伊通满族自治县酿酒厂。这个大学老师不当、公安局局长不做的“酒疯子”，按照自己的愿景使命和姓氏改名升级为吉林省锦李酿酒有限公司。蕴意“锦上添花，李家老酒誉满天下”。奠定了一心追寻古老工艺、纯粮酿制、工匠精神制造的白酒生涯。实现了人生角色的大转变，改写了人生的大舞台，开始了人生梦想只有纯粮食白酒的人生之旅。

定位决定地位，高度决定态度。他站在国家经济转型、传统行业与产品创新的高度，站在百姓健康和市场需求的高度，将公司产业发展战略定位为：重塑中国白酒工匠精神，进行传承与创新。全力打造东北保健酒最大研发生产基地。实现“锦李智造”特色，绽放出永恒的魅力，创造巨大的商业价值。确立了“满族工艺、匠心筑梦、执著追求、纯粮白酒”的工匠精神。把立志打造原滋原味原生态纯高粱绿色健康型白酒作为自己的愿景使命。匠心精心真心贵在坚持，好酒美酒名酒铸造辉煌。他凭着自己的智慧、执着、才能将神奇的地域、难得的天然矿泉水、膨润土、珍贵的原材料、传统古老的独特工艺，国家级的工匠大师和市场开发等优势进行了有效的资源整合。将酒、人、自然完全融为一体。达到了天、地、人和谐统一。创造了锦李酒业的辉煌和李“疯

子”的人生传奇。独特的地域赋予了神奇。锦李酒业位于风景秀丽、依山傍水、地理地貌独特的国家自然保护区东北著名伊通火山群群山镇。火山群由16座山锥组成。火山群中的“大孤山、小孤山、莫里青山、马鞍山、尖山、东、西尖山”等七座火山穹丘呈北斗星状排列，使“七星落地”的神话传说享誉民间。火山群体是由玄武岩柱构成，多组石塔构成奇特的“塔林”，置身于塔林中犹如进入光怪离奇的神怪世界，山体如刀锋如宝剑如伏虎如睡狮，自然的鬼斧神工肃然起敬。复杂多变火山穹丘，构成了宏伟、奇特、罕见的火山风光和地质景观。独特的“侵入式”火山成因机构属国内唯一、世界罕见。自然风光得天独厚，是上天神明赐给“锦李”酒业的风水宝地，成为了李征大展拳脚的用武之地。

优质的水土造就绝佳精品。七星落地的靠山镇泉水满溢，水质独到。190米深玄武岩矿泉水取之不尽用之不竭。泉眼群随处可见。天然的矿泉水以偏硅酸型、锶型、碳酸型复合型为主、富含钙镁常用元素以及锂、硒微量元素，水质微甜，呈弱酸性，硬度适宜，能促进糖化和发酵。构成了“天然、安全、营养、健康”。加之七星山下白土沟奇特的膨润土含有多种矿物质和微量元素，可直接做饲料。优质矿泉，芬香泥土成为锦李品牌的独特资源。真是好水酿好酒，好土酒更香。特殊的原料酿造了独特的风味。锦李酒业从创业阶段就立志打造原滋原味原生态纯高粱健康型白酒。主要选料用于东北亚黑土层肥沃土壤培育的红高粱和全国优质的软质小麦。每一次高粱、小麦进厂前老师傅都

要捧起又闻又捻，说：“能出好酒的高粱和小麦是能摸出来闻出来的，好粮食会说话！”只有好的粮食才能配得上这好水，出得了好酒。通过特殊工艺发酵形成了“锦李老窖”特殊的芳香化合物和多酚类物质。是“锦李老窖”幽雅细腻、酒体丰满醇厚，回味悠长的重要因素。适量饮用可达到健身、防病、治病之功效。

名门大师独创工艺打造了锦李的酒魂。真诚拜天下名师，一心酿天下名酒，刘备“三顾茅庐”请诸葛亮，而李征多次登门拜师求助国家著名酿酒大师刘\*\*（享受国务院津贴补助），都被拒之门外和出山。有心、用心、苦心、真心和立志打造原滋原味原生态健康型纯高粱酒，终于感动了大师，赢得酿酒大师相助。采用独特最古老、最手工、最原始的满族工艺“老五颈”，进行“泥窖养酒”，将细腻河淤土和动物搅碎的内脏涂抹在窖坛上，经过暴晒发酵后装入柳条编制的酒篓里，埋入古松树下的酒窖，贮藏十年以上。精湛的传统酿造过程，巧妙的调和酿酒过程中粮、糠、水、糟、窖泥的比例和关系，保证了窖酿出上乘原滋原味原生态的美味，达到了出神入化。其酒液外观清澈剔透形成了“入口绵香柔和，回味悠长，饮后飘然仙境，无限遐想，一觉醒来神情气爽，筋骨舒展”的独特风格。酒业从创制、雏形、定型到今天的成熟，形成了锦李独特的酒文化和打造出了东北高粱白酒酿造的第一品牌。酒真人更真，人真酒更纯。十几年来，为了实现自己的梦想与追求。他视酒如玉、爱酒如命、废寝忘食、亲力亲为、执著追求。用爱去感悟酒的灵性，把生活与酒交融。用

生命与酒对话达到了忘我。在家经常忘记了吃饭、睡觉、视而不见妻儿，权利、地位、金钱、美女全然不顾。用他爱人的话说“魔怔了”。一次又一次的循环重复，一次又一次的重新再来，每一次都说可以再好一点，再好一点，一个又一个的不眠之夜，一次又一次夜间捍看，温度、湿度的不断调整，记不清摇头次数，只能看见两鬓丛生的白发，他爱人一次次商量。你都年过半百了，咱们的生活也算富足，清闲安逸的过日子不好吗？现在挨这个累，吃这个苦，操这个心干嘛？他吼道：“我是有使命的，一个男人活着要有担当、有责任，不能眼睁睁看着老祖宗的好东西就这么没了！你们可以反对，就只剩下我一个人时，我也要走下去。因为我不属于自己！”他的爱人也只能说一句“疯子”别无选择当了“疯婆子。”雄鹰眼里只有天空、麻雀眼睛里只有虫子，而李征的眼里和心里只有原滋原味原生态纯粮酒。用李征的话说这叫“感情决定事情”。打造具有满族特制的原滋原味原生态纯粮酒，成为李征这个酿人心灵的载体。“人真酒必真，重情必重质。”李征虽然是一个草根族，但他是一个卓越的工匠型企业家。他具有初恋一般的热情和宗教一般的意志。有严谨的做事逻辑和聪明的智慧，勤奋的工作作风。十多年来在追求品质的过程中，严格遵守满族古老传统工艺和方式，贵在坚持、忍耐，忍受了极大单调、孤独、磨难。为的是十年磨一剑，找回失去的古老满族特制白酒工艺，酿造童年的记忆，还原古法古味的纯粮白酒。他尊师爱民，每天都起早贪黑和师傅工人工作、生活在一起，凝神聚一，淳朴

忘我。每一道工艺细节都融入到自己的神经大脑中，坚持品鉴、深刻洞悉白酒独特的纯粮固态发酵工艺的内在奥秘。对产品精雕细刻、精益求精、严谨、一丝不苟、耐心、专注、坚持、专业、敬业。在他看来酒是有生命的、有灵性的、有感情的，他犹如老中医般“望、闻、问、切”严把质量关，坚持传承与创新。放弃行业的工业化、规模化、产业化和利益最大化，坚持不懈的保持高质低产，追求古老、淳朴、纯粹，真人、真味、真酒。“匠心”精神铸造了疯子的人生辉煌。探索、追求、挖掘、传承、创新，硕果累累。终于捧场那一杯原味老酒，一句就是这个味，泪流满面。绝大多数人做着寻常事，收获寻常的结果，“疯子”走了一条“疯路”，他得了个不同寻常结果，一杯原味的锦李老窖：甜。因为有疯子的心血：涩因为有疯子的孤独。酸，有疯子的磨难。苦，有疯子的艰辛。辣，有疯子的执着。咸，有疯子的眼泪。人难达圣贤，物难以尽美，所迫所求，是一杯生活真味。疯子给自己的作品代言：“锦李老窖原滋原味原生态”。绝大多数的人十余年的艰辛付出，惊艳的还原了古法古制古味、稀缺珍贵、纯粹的满族特色的原生态纯粮酒。古老的传统行业，用他汗水、口水、泪水，实现了产品的创新。在传承和创新中注入的不仅是温度，而且构筑了“疯子”的感情、灵魂、生命、品质与追求愿景使命，他与酒成了命运共同体。他传承的不仅仅是文化，而是文化价值。他的精彩之处就在于能够把腐朽化为神奇。为了爱、为了生命的健康，凝聚一腔心血，酿出来是杯中的粮食精华，更是生命的升

华。将要失传的满族古老特制酿酒工艺得以“传承和创新”。酿出了具有满族古老的特色的酒中珍品、精品“锦李老窖”。把品质、品牌做到了极致。体现了“匠人独造，品牌资产”。达到了无为而为、自然生香、白酒工匠精神的最高境界。这品古法、古制、古味、独特芳香、稀缺珍贵、纯粹、原生态纯高粱酒问世，成为百姓和贵族难寻、难得的最佳的纯绿色、天然、保健食品。精纯剔透的酒中珍品、极品，加上独特的包装，瓶外度的24K黄金，身价倍增。是健康、财富、智慧、地位的象征。是所有人珍藏、收藏的稀世珍品。真是开盒金光闪闪，开瓶醇香飘远，开怀美味甘甜，珍藏价值无限。

一路走来，李征他经历了多少坎坷与艰辛、痛苦与孤独、奋斗与成长、成功与喜悦难以表述。从“单出头”到“二人转”、“拉场戏”、再到“大合唱”。唱出了激情，唱响了人生的主旋律，唱的有声有色，红红火火，唱出了美丽的愿景和精彩人生。当初有些同事和朋友对他的辞职不赞成，大学老师不做、公安局长不当图什么？对省心、省力、赚钱、大工业产量化的勾兑酒不做，非要追求低产能、高成本的传统工艺老酒不理解，讲什么“匠人之心、匠人精神”。李征的回答是：“让老百姓真金白银喝到粮食精华，喝到原滋原味的绿色健康纯粮酒，这是良知善举，这是制酒业之正道，这正是我李征一生的愿景使命和追求”。

## 仁心仁术 除恙佑生 ——记四平爱心公益协会会员著名中医丁云才

■ 高德臣

在吉林省四平市，有一位著名的中医师名叫丁云才，他不仅擅长治疗心脑血管疾病，其它疑难疾病如肿瘤、糖尿病、天疱疮、皮炎、再生障碍性贫血等，都曾被他治好过，有的被大医院专家“判死刑”和需要截肢的患者，经他治疗后都痊愈了。

经了解得知，包括吉林省高级农业专家张文和吉林省政协常委（原四平市委副书记）闫杰在内的人都找丁医生看病，他的患者来自全国多个省市。

记者还了解到，丁医生不仅医术高超，他还有一颗善良的心。他是四平爱心公益协会会员，经常帮助一些贫困和弱势群体免费治病。早在去年10月份，他听说闻名全国的甘肃省年轻好医生宋巍的事迹后非常感动。当他得知宋巍病逝后，父亲宋立彬患有严重的脑血栓，日常生活都需要人护理，马上决定免费为宋立彬治疗。经过一个多月治疗后，宋立彬已经明显见好。丁医生说，宋巍的献身精神，感动了全国无数的人，自己作为四平爱心公益协会会员，又是宋巍的同行，有义务帮助宋巍的父亲战胜病魔，他将继续免费为宋立彬治疗，直到他痊愈为止。

2016年10月，丁医生在为吉林省高级农业专家张文治疗脑血栓病的过程中，得知吉林省双辽市双山镇三合村有位52岁的农民叫王文忠，患脑血栓病多年，

年初开始病情加重。几年前，王文忠妻子去世，目前家里只有王文忠和9岁的儿子相依为命，生活极其艰难。了解这些情况后，丁医生当即决定到王文忠家里去看一看。

来到王文忠家后，丁医生发现王文忠家里除了一台80年代初17英寸的熊猫牌黑白电视机外，别的什么都没有。当地村干部说，王文忠家有一垧地旱田，半垧多水田，由于他自己不能干活儿，地都租出去了，租金除了供儿子上学和日常生活外，根本没有治病的钱。9岁的儿子上小学二年级，每天要自己步行来回走10华里到三合村小学上课，平时好心屯邻常接济他父子俩。经过观察，丁医生发现王文忠说话口齿不清，流口水，腿脚不好使，走路特别困难，这是典型的脑血栓症状。进一步诊脉后丁医生认为，王文忠脑血管狭窄，确实患有严重的脑血栓病，他当即决定免费为王文忠治疗。

记者在百度上查找，发现四平日报、城市晚报、红视窗网络电视台、新浪、搜狐、四平新风采、四平英城网以及西祠胡同和易读网、头条新闻网上等等，均有关于丁医生非常详细的报道。

2017年1月30日，本刊记者通过四平日报记者找到丁医生，说明来意后，出乎意料地被他婉言拒绝。

他的理由很简单，只想默默地为患

者治病，没必要过多宣传。他说，由于之前很多媒体报道过他，有的记者还不切实际地把他称为神医。他说自己根本没那么大本事，世界上也没有包治百病的医和药。过多宣传，找他看病的人太多，这会影响他诊断和治疗效果。他直言：“治好患者的病，我比患者还要高兴！”

## 不服输的女人 ——记四平稀罕屯铁锅炖老板威晶

■ 本刊记者 高德臣

威晶，女，39岁。冷眼看上去，她年轻、漂亮，根本看不出她有什么生活和事业的阅历。但细聊下去，才知道她的经历并不简单。

18岁那年，她就有一颗不安分、想干点事业的心。一开始，她开了一家理发店，但由于她的技术和实际经验实在是太低太少，顾客并不多，有的顾客说，她理发的水平太凹，不要钱都不用她理。不用说，理发店没干多长时间就关掉了。结婚后，她和爱人分别经营四平——辽宁省八面城小客车和大货车生意。

短途小客车生意很难做，车是包的，司机和售票员是雇佣的，每天要面对的是各种各样的乘客，不超员挣不到钱，超员要面对的是巨额罚款，行驶途中看见警察和警车心就哆嗦，只要被抓住，一天就白干了。除了这些，还有黑车与她们争抢客源。每天早上，她5点钟就要起床做出车的准备工作，一直到晚上10点多甚至更晚才能上床睡觉。每年春节时，只有腊月二十九下午和年三十才能休息一天半，初一又要开始上班。

经过一段时间的运营才明白，宁可不挣钱也要保证行车和乘客安全，没有安全，别的什么都谈不上。

8年的客运经营，让她身心疲惫。

爱人经营长途大货车，也不是想象的那么容易，货物保鲜、丢失、破碎、

路上遇到抢劫的、罚款的简直就是平常事，一趟下来，去掉所有费用，能剩5000元就算多的了。更让人难以避免的是，雇佣的司机们隔三差五地黑你几百元钱轻而易举，你想查清咋回事？那是做梦！

经营三年长途大货车，母亲去世，她和爱人商量卖了车，在家里呆了半年，之后决定开一家小饭店。但由于不懂经营，加上租房子雇厨师和服务员，饭店赔得一塌糊涂。爱人劝她：“你不是干餐饮的料，要是开个课后班或幼儿园啥的还差不多。”可威晶天生就是不服输的性格，她对爱人说，在哪里跌倒就要在哪里爬起来，开饭店我一定要干成功，这回我要干个大的！

天赐良机！一个偶然的时机，威晶认识了开烧烤店的宋顺杰，两人在一起合计，如今东北人喜欢吃铁锅炖，各城市铁锅炖店很火，咱们是不是合伙开一家铁锅炖店？

威晶的主意正和宋顺杰的心意，经过一段时间的筹备，2016年1月22日，稀罕屯锅台鱼四平旗舰店在四平市铁东区第二中学对面正式开张了。

两人合伙经营饭店，最重要的就是财务透明，为此，两人共同制定了财务和采购制度，其他一切以顾客为中心，努力打造自己的品牌。

宋顺杰是后厨高手，有了这样的合

作伙伴儿，她再也不用担心厨师拿把、摔耙子了。

经过整整一年的运营，稀罕屯锅台鱼四平旗舰店已经小有名气，回头客越来越多。

威晶说，在她看来，无论做什么生意，真心和诚信是最主要的，图小利将毁掉自己。威晶举了几个例子：去年秋天的一个晚上，几名男子在店里用餐，餐后结完账就走了，服务员在收拾桌子时发现一个手包，将手包交给威晶。威晶打开手包一看，里面有8000多元现金、银行卡和票据等。又经过仔细查找，威晶发现了失主的联系方式，立即给失主打电话。确认失主身份后，威晶和宋顺杰立即决定尽快将手包还给失主，但此时失主已经坐上了开往北京的动车。第二天，按照失主提供的地址，威晶将手包和现金等物品寄给了失主，失主非常感动。

威晶说，顾客饭后将手机以及随身携带的物品遗落在店里的事经常发生，无论值不值钱，他们一律还给顾客，要的就是诚信。

威晶对记者说，2017年，她在2016年基础上将考虑开设连锁店，让自己的品牌店为更多的人服务。

## 爱在青山掩映间 ——记吉林省梨树县三家子林场场长韩绍发

■ 高占民

仲秋时节，红肥绿瘦，硕果飘香，秋日的阳光为大地铺满了金黄，极目四望，到处都是喜悦繁忙的景象。在山势平缓、丘陵横亘、生机盎然、翠绿欲滴的大黑山角下，带着一份美好的期许，记者沿着昭苏太河上游驱车西行，还未来得及细细地欣赏和品味山区美丽秋景是何等迷人，我们的采访车便已来到了苍松翠柏掩映下的梨树县三家子林场，慕名探访此行的主人公——三家子林场场长韩绍发。

中等身材、面容清瘦的韩绍发是一名老林业工作者，这位普普通通的共产党员几十年来一直辛勤工作在林业战线的最基层，有着极其丰富的林业工作经验。2011年2月23日，已届知天命之年的韩绍发由孟家岭镇林业站站长调任三家子林场场长。且不说他到任后是怎样“踢好头三脚”的，也不说他是采用什么高明的方式方法开展工作的，更不要说他是如何同全场174名职工及离退休人员无缝连接打成一片的，只说他担任场长五年多时间全场无一例上访案件并深受全场职工及职工家属的莫大信任和爱戴，就足以证明你韩绍发场长是一位坚持原则、忠诚履职、办事认真、有情有义又极具人格魅力的好场长、优秀共产党员。

说起林场的工作，诸如怎样有效抓好森林防火工作、植树造林最适宜栽植什么林木品种、哪儿的苗木质量最好而价格又最低，退耕还林计划的落实情况、造林质量及成活率情况、工人工资的涨幅及发放情况、林场职工家属楼的装修情况，等等等等，你韩场长说起工作来简直是如数家珍，神采飞扬，不得不令我们这些资深老记们称奇！

韩绍发场长，职工们看到了，你在晨曦中默默上山查看造林质量及树苗成活率时的清瘦身影，你在黄昏时分独自到村民家中 and 山间农田里查验春防期间野外用火情况时的坚实足迹；职工们也感受到了，全场职工谁家有个大事小情、马高凳短的你坐在人家炕头上嘘寒问暖、热心相助时的温馨话语，逢年过节时你主动给困难职工送去米、面、油以及你双手送上的虽说数目不大但却饱含真情的钱款时的公仆情怀……

职工们不会忘记，2012年3月，全场职工已经3个月没有开工资了，你看在眼里，急在心上，怎奈你该想的办法都想了，该做的工作都做了，可就是没办法拿到工资款，急得你是手拍脑门子团团转！怎么办？为了能给职工们开工资，不该想的办法都被你想了，你居然把自家已储存了一个冬天的10多万公斤玉米

提前脱粒出卖了，这笔24万多元的卖粮款全都被你借给场里为职工开了2个月的工资。谁都明白，这个时节的玉米那可是每天都在涨价期间的待价而沽啊，谁能舍得赔钱卖！然而你却顶住来自家里的巨大压力，义无反顾地把这件难办的差事给办了。事实胜于雄辩，就这一个在你看来很普通但却是别人眼中的惊人之举，你就足以彰显出关键时刻共产党员所特有的自我牺牲精神和过人的勇气并感动了全场的上上下下！而剩余的卖粮款你又全部用于场里春季造林时的雇工开支了！由于某种原因，当时周边村屯的群众都不愿意给林场当小工，因为老欠工钱。可三家子林场2012年春天的植树造林最大的看点就是来场里栽树的小工们趋之若鹜，原因特别简单，就是今年来林场打工的当天就能拿到现钱儿！你没有因此而沾沾自喜，反倒被几十里外闻讯赶来的爱人一顿哭闹和数落，弄的你在全场职工面前下不来台而丢了“面子”，你面对跟你过了几十年苦日子、吃苦耐劳默默奉献却从无一句怨言的爱人时又心生愧疚而欲言又止。然而你知道吗，正是由于你的勇敢、无私和丢“面子”，使你在全场职工的心里稳稳地坐上了台面并有了充足的“里子”，这“里子”其实就是我们党的优

良传统，是雄厚的群众基础，是凝聚了的人心啊！

还有，自打三家子林场实施棚户区改造、在十家堡镇新建家属楼以来，你总是挖空心思、东拼西凑地筹措资金提前给工人们开工资。因为你知道职工们装修楼需要钱，而作为工薪族一个月的工资对于楼房装修来说又是那样的杯水车薪！所以，你暗暗地下了决心，在装修楼期间，争取每次开两个月或多月的工资，好让大家在装修房子时能够解决一个大问题！你为了兑现这一内心的承诺，不知熬了多少个不眠之夜，构思了多少个奇思妙招，破解了多少个筹款难题，只有你自己知道！

近年来，国营林场的经营形势每况愈下，职工们每月实际开到手的工资一直远远落后于工资表上的标准工资竟达四、五年之多，这构成了你心中的巨大阴影始终挥之不去。几年来，你心中谋划的、脑海里盘算的头等大事就是解决职工的工资问题。你平时省吃俭用，从不错花一分钱，你利用一切机会到县林业局、县政府相关部门跑项目，凡是能赚钱的事无论多苦多累你都干。在完成年度造林计划的同时，你还要多方争取、四处揽活，比如继续栽植经济林、果树林、提高成活率等，总之，你就是千方百计多挣钱，给职工开工资、涨工资。就这样，职工实际工资额从你2011年2月任职时2008年的标准快速地往前撵，而且有时你竟然违背开工资的常识，一次发放几个月的工资。比如2013年6月，你居然一次发了5个月的工资，职工们把10月份的工资提前拿到手了。到2015年1月，三家子林场全体职工终于撵上了现行的财政工资标准，从这天开始，笼罩你心头4年之久的阴霾一扫而光，你脸上绽放出了少有的开心笑容。当记者再一次去场里采访，问大家对工资满不满意时，中年职工田丰慧动情地对记者说：

“韩场长2012年来时，我每月开300块钱工资，现在我每月开3900多，现在一个月比当时一年的还多，你说我满意不满意？”你看你这职工，真够牛的！你按现行工资标准逐年给职工们补发工资，2016年那次补发工资，平均每人补发一万余元，多的补发二万多元，难怪那些纯朴的年轻职工几次调皮地喊你“韩场长万岁”。你可知道，那不仅仅是情感的宣泄，更是职工们对你的由衷感激，是他们从心底里发出的心声啊。

职工们不能忘记，你对大家的事情想的周到、办的热心，几乎没有你想不到的事。可对待你自己却格外严苛，你一支烟不吸、一口酒不喝、一把麻将不摸，平日常场里来客人需要招待的，你总是让分管场长去陪，而你却在办公室里泡方便面充饥。2012年“七一”党的生日那天，你主持完全体党员大会后，叮嘱分管后勤的副场长说：“大伙儿辛苦一年了，很不容易，你带领大家到三家子饭店去吧，要丰盛些。”可在就餐时人们发现，餐桌上本应有全场17名党员，为什么只有16人啊？哦，原来是缺少了他们的场长！大家都知道你的脾气，谁请都没用，你铁定是不下饭店的，只在办公室泡方便面。大家还知道，当初你家住孟家岭镇时，距离三家子林场几十里的山路，你常常因工作繁忙而住在办公室。因此，在你办公桌及卷柜的抽屉里，装的最多的东西就是方便面，那是你每天上顿下顿吃的主食啊！每次到县里办事，你总是一碗米饭、一盘木须韭菜，或是一盘炒干豆腐。而你的司机心里却很不是滋味，知道给你当司机是所有领导司机中待遇最差的，人前无法炫耀不说，就连伙食都不如在家里吃的好。你家住孟家岭镇，司机家住四平市，司机送你回家后，得从孟家岭返回四平，早晨再从四平回到孟家岭接你。你心疼了，为减少费用，

那年冬天，你硬让司机住你家，你乐得供人家吃住，因为每天司机可以节省从孟家岭回四平，再从四平回到孟家岭近百公里的车损、耗油，一年下来，那可是一笔可观的开销啊。2013年春，你干脆把场里的车卖掉，每年为场里节省10万元。别人笑话你这大场长出门得坐出租车，可你却以每年能为职工解决一个月的工资而心中窃喜。人们不止一次地问过你：老韩啊，在当今的社会环境下，你一个人再省能省多少啊？你到底图个啥呢？你总是淡淡一笑：我不图别的，不蒸馒头争口气，我就是要让组织和群众看看，我老韩是实打

实实的人，选择我来当这个场长，没选错！

职工们无法忘记，在落和完成清收林地、退耕还林工作任务时，你雷厉风行、身先士卒、一马当先的工作态度，精益求精、舍我其谁、不完成任务誓不罢休的军人作风，以及你那与生俱来的拼命三郎精神一次次地感动着你的同事们。在你的感召下，他们按照你的要求和部署，不折不扣地做好每一项工作，完成每一天的任务。清理林地是一项得罪人的“戕茬”工作，为确保没有后顾之忧，2013年春，把你原来在孟家岭工作时内部承包的六七公顷荒地合同退还给林业部门后轻装上阵了。你面对的清收对象是200多份荒山荒地承包合同，既有林场职工的，又有周边村民的，在不给原承包商任何补偿的前提下全部清收回来，其难度是可想而知的。在困难面前从未退缩过的你，带着30多人的清收队伍，起早贪晚、披星戴月地做走访、宣传、清理工作，有的“钉子户”你连续10多次登门拜访做工作，你苦口婆心地与人家谈，承诺给人家提供树苗还林，承诺雇工为人家栽树苗，甚至你亲自给人家当装卸工为的只是让对方支持还林工作。你也曾面对恶意向绕清理林

地工作的不法之徒据理力争、丝毫不退却，将对方送上法庭并最终被判刑，展现了一位共产党员越是艰险越向前的英勇气魄和敢于啃硬骨头、敢于打胜仗的军人作风。“钉子”拔除了，关系理顺了，“钱茬”变“顺茬”，200多份承包合同成功解决。但在落实还林工作时，新的、更加严峻的矛盾出现了，按照省政府有关还林文件精神，凡已还林的荒地严禁种植各种农作物，但一些村民仍心存幻想并在林地间种植玉米。为了保护幼林的成长，你唯一能做的就是带领你的同事们冒着更大风险去砍掉那些林地间的非法农作物。在某些农民眼里，你砍他的青苗，他敢和你玩命。职工们有些为你担心了，劝阻你能不能先缓一缓。你坚定地说服大家：按上级文件精神办，只要耐心和老百姓讲道理，指出那些作物是非法种植，大多数人是通情达理的，只要不过分阻止我们，咱就算成功了。你执行上级文件的决心和你对工作的责任感深深感染了大家，在铲除林地间那些青苗的过程中，虽然也遇到了一些困难，比如曾有人拿菜刀威胁过你，但在你一身的凛然正义和人情入理的讲解面前，群众们服气了。在你的带领下，三年来，你和你的团队共完成还林任务1104公顷，清理山上坑口及开矿占地245公顷，二轮土地承包时被当地分掉的668公顷，林场已经和村、镇农户签订了还林合同，到二轮土地承包结束时全部还林。截止到2016年末，共清理林地2017公顷，一跃成为全县退林还林的先进典型。

职工们怎能忘记，你一向强调：植树造林工作是三分造、七分管。为全面落实封山禁牧工作，2016年春季造林结束后，你决定全场职工全员参与，对全镇所有牛、羊养殖户做好排查和登记，并落实到人头上，耐心向养殖户宣传上级政策和有关文件精神，禁止他们上山

放牧。因为你知道，每年春季植树造林最怕的就是牛群和羊群，牛羊除了喜欢“啃青”外就是踩踏，刚造好的林地一旦被成群的牛羊踩踏就如同被整体碾压过一样，踩的“溜平”，成活率也就无从谈起了。你还知道，这些山区的养殖户们惯用起早放牧的方法来躲避巡查、抵抗禁牧。你和你的同事们马不停蹄地对这些养殖户全天候看守，坚决禁止牛群、羊群上山。因此，从结束植树那天起，你和你的同事们每天凌晨2：00钟统一到小吃部就餐后就出发，四、五个人一台车，分组分片地到各自负责的“放牧户”查看，如果牛羊在圈里，便留一人看守，其他人就在车内休息或直接入户做宣传工作。如果牛羊不在圈则分头到山上查找，到村头及路口堵截，直至晚22：00结束，统一在老乡家共进晚餐，那是一道格外实惠、人人喜欢却永远不变的“美味”：一大海碗面条！就这样，你和你的同事们昼伏夜出、风餐露宿，采用守株待兔、分进合击、围追堵截等游击战术，对所有养殖户进行不间断地跟踪、尾随、堵截、抓现行。同时，每天要对他们讲法，进行宣传和教育，劝说他们或圈养或出卖，总之就是封山禁牧。就这样，你和你的同事们连续奋战100天，不间断地对全镇6个山区村、130多户总计800多头牛、6000多只羊进行了管护，确保了当年新栽植的624公顷新林成活率达93%以上。这串闪光数字的背后凝结了你多少心血、汗水甚至是泪水，只有你和你的同事们知道。开始封山禁牧时还是乍暖还寒的春季，结束的时候已经是烈日炎炎的盛夏了。你还记得发生在你身上的笑话吧，你手机的时间设定是24小时制，有天晚上你睡到11点钟时手机显示23：00，睡意朦胧的你眼花错看成了凌晨2：00而匆匆起床后直奔早餐的小吃部，可人家还没起床，你才明白是自己搞错了。你不好意思回家而

到场里等了3个小时。平素那样严谨的你也犯此低级错误，真有自己的啊！

职工们都知道，在场内人事安排上，你始终坚持原则，公正公开，一碗水往平了端。林场森林防火值班室需要一名值班员，负责看守电台及电话，常年开固定工资，这在当时的场里可够得上是个肥缺儿，多少人拉关系、托人情找到你，你都给回绝了，最后你执意地把这个好差事给了全场公认的困难职工、身体比较虚弱、不挣不抢的一位退伍军人。这件事儿让你办的，全场职工无人不佩服，齐刷刷地对你树起了大拇指！

信念在无悔的征途上闪光，忠诚在坚实的足迹中激荡。韩绍发同志，你用数十年普通而平凡的行动诠释了一名老党员对林业工作、对职工的无比忠诚和挚爱情怀，那大写着的爱在群山掩映间，在青枝嫩叶间静静地流淌！

## 好妈咪闫玉梅 ——记好妈咪孕婴用品连锁服务机构董事长闫玉梅

杨丽萍



在四平市，如果你问起闫玉梅可能知道的人不多，当你走进街头巷尾，随意提起“好妈咪”，那可是家喻户晓、妇孺皆知了。“好妈咪”是“英雄城”的一颗明珠，闫玉梅就是“好妈咪”。

“好妈咪”是个亲昵的称呼，与好妈妈同义，一个“好”字妙在其中，因为，只有优秀的妈妈方可冠以“好妈咪”的美称。闫玉梅纯朴、善良、谦虚、平易近人，在她略黑的脸上，可以看出历尽了人间的沧桑，但无数风霜雪雨却洗礼出一个身板硬朗的、意志坚强自立的闫玉梅。

这些年来，为了把四平市更多的年轻妈妈打造成优秀妈妈，她创办了“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构，以最安全、最专业、最信赖的服务奉献给客户，“好妈咪”享誉四平、名声雀起，早已成为本市孕婴用品的一大品牌。

说起闫玉梅，这个“好妈迷”还有一段感人的传奇故事。

闫玉梅原本是东北勘探203所的一名会计。前几年，为了给孩子提供更优越的学习条件，她竟然放弃了这份令人欣羡的央企工作。从摆地摊、开超市起步，历经七年的打拼，生意越做越大，收入越来越可观。可怜天下父母心，儿子在她精心的照料下，于2004年如愿以偿地考上了南京公安大学，实现了母亲魂牵梦绕的“望子成才”的愿望。

正当闫玉梅家庭和事业风调雨顺、蒸蒸日上的时候，一场突如其来的车祸夺走了儿子宝贵的生命。这对于一个母亲，一个为了儿子可以放弃自己一切的母亲，一个为了儿子健康成长而一天天呕心沥血的母亲，一个为了儿子的学业和未来而放弃工作、靠做小生意陪孩子读书的母亲，真是一个令人绝望的无比

惨酷。家庭的恶变让闫玉梅万念俱灰，失去了对生活的信心和勇气，日思夜想儿子的她，无奈地抛弃了在长春的生计，满怀忧伤地回到了老家四平。

2006年，闫玉梅为了摆脱日夜思念儿子的痛苦，琢磨怎么适应四平这座城市的生活，怎么打发和消磨在这个城市的时间，于是她在“中兴大厦”开办了第一家孕婴用品商店。

2008年，一场“三鹿毒奶粉”事件深深的刺痛了闫玉梅这位母亲的心，她毅然决定地要全力承担起婴幼儿食品安全的责任，立志让孩子喝上安全、健康奶粉。打那以后，闫玉梅就像换了一个人似的，全身心地投入到孕婴事业，相继成立了“好妈咪仁兴店”、“好妈咪福娃店”和“好妈咪国商店”。

2013年，又成立了孕婴销售、培训于一体的旗舰店——“好妈咪财富广场店”。经过多年的努力，“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构在四平孕婴市场已经初具规模，先后安置了80多名下岗女工和失业人员就业，为社会做出了积极的奉献。

创业是要付出艰辛的。闫玉梅在创业的历程中，有坎坷也有快乐。几年来，她坚持不忘社会赋予的责任，一直关注着社会上的弱势群体，她先后为“阳光工程”捐资赠物，积极为公益事业尽职尽责；她联手“李连杰阳光壹基金”，参与了帮助四平市自闭症儿童的康复行动。

几年来，闫玉梅一直靠“以德行、育英才”的诚信做人，坚持凭良心做事的经营理念，培养和组建了一支由妇产科、儿科医生以及妇幼保健医生、高级母婴顾问、实战派孕婴专家、公共营养师等组成的孕婴专家服务团队，服务于

社会。使“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构，一举成为具有母婴培训资质的优秀团队。她曾多次担任市总工会育婴员和月嫂班培训老师，先后为四平地区培训了300多名母婴护理员和优秀月嫂。她成功举办了100多期“公益健康育儿大讲堂”，被中韩女子医院聘为客座讲师，深受社会各界好评！有力提升了“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构在四平市场的知名度。

一分耕耘就有一分收获。在闫玉梅的精心管理下，四平“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构发展到现在，经营范围和品种不断在扩大，已涵盖了安全健康的新生儿奶粉、婴幼儿用品、纸尿裤、益智玩具、婴幼儿服饰等用品，还有美丽舒适的孕妇装、防辐射服、孕妇化妆品等几万个孕婴系列商品。“好妈咪”孕婴用品商店所经销的商品专业性强、价格公道、品质一流，她们拥有80多个世界级品牌孕婴产品，其中，还包括儿童和学生奶粉、女士奶粉、中老年奶粉等健康食品。现在，只要你一走进“好妈咪”孕婴用品商店，琳琅满目的商品应有尽有，大到婴幼儿的睡床，小到婴幼儿的奶嘴，这些商品都是经过闫玉梅精心挑选的安全健康的商品。在这里，她们每个商店都由经过专门培训过，掌握妇科、儿科、妇幼保健、母婴知识的服务员为您提供优质的服务，为您孩子的健康发育、成长起到保驾护航作用。

闫玉梅对孕婴事业拥有极大的爱心和责任感，她努力加强自身的学习，坚持开展市场考察，经常深入到育婴家庭进行走访。在考察中她发现许多家庭观念陈旧，严重缺乏科学喂养婴儿的专业知识，在婴儿喂养方面仍然采用传统的不科学的方式，导致婴儿免疫力下降，



小病不断，大病住院，给家庭带来了严重的困惑。为了解决这个问题，闫玉梅经常组织员工到育婴家庭免费指导，跟踪服务，成为了育婴家庭的好帮手、贴心人。

闫玉梅和全体员工一起，全力打造一个为四平广大群众提供安全的母婴用品和优质服务的团队和机构。为了提高团队的整体素质，定期对员工进行培训，组织员工到上海、北京、沈阳、长春等十几个大城市去学习，她每年投入员工学习、培训的费用多达十几万元。她的目标是：以“一流的品牌”、“一流的品质”、“一流的队伍”、“一流的服务”来打造“好妈咪孕婴用品连锁服务机构”，把每个员工都培养成育婴的好助手。现在，“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构，在四平市已经成了妈妈育儿的好顾问、好老师、好教练。

闫玉梅是一位对工作认真负责、对

事业精益求精、对管理一丝不苟、对社会积极奉献的人，事业的发展，经营的成功，更加激励了她为社会服务的信念和决心。为了帮助更多的“宝妈妈”和“孕妈妈”了解生育和养育的知识，她开设了“称职妈妈训练营”的培训，还在每周六上午举办“称职妈妈育儿指导沙龙”，在每周日上午开办“孕妈妈健康指导沙龙”……使好妈咪孕婴用品连锁服务机构一举成为四平市妈妈健康育儿的最好帮手，得到了社会的一致好评。功夫不负有心人。这些年闫玉梅做的不是普通的生意，而是利国利民的大事业，体现的是她的人生价值。“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构经过八年的发展，企业的规模越来越大，经营的范围越来越广、经营的品种越来越多，随之而来她也荣获了众多的殊荣：曾被授予四平地区唯一“中国婴幼儿奶粉安全自律经营示范店”；被四平市健康协会

授予全四平市唯一指定的“母婴健康管理服务指导中心”、“健康孕婴产品专卖店”；“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构还多年荣获四平市和区工商局颁发的“食品安全示范店”荣誉称号；她本人也成为一名参政议政的政协委员。闫玉梅深深懂得：妈妈强，则婴儿强；婴儿强，则少年强；少年强，则中国强。所以她一直秉持把所有妈妈打造成“称职和优秀的妈妈”的发展理念，经常放弃节假日的休息，坚持不断地学习、提升自己育儿、养儿的知识 and 技能，坚持站在“如何奔波打造合格妈妈”的讲台，立志培训更多称职的妈妈，从而更好地去实现“好妈咪”孕婴用品连锁服务机构的社会价值和自我人生价值。

( 摄像 / 朱林森 )

## 圆梦人

### ——记吉林省梨树县名泰房地产开发有限公司总经理 李国华

■ 高占民

吉林省梨树县东南部半山区山峦起伏，碧波万顷。上三台水库湖水清澈秀美，鱼鸭欢腾。依山散落着数百户农家的十家堡镇上三台村一直享有勤劳聪慧、地灵人杰之美誉。李国华就是在党的富民政策指引下，由一个普通的农村青年逐步成长为社会主义新农村建设的先进典范。

#### 志存高远 自强不息建广厦

聪明懂事，勤奋上进的李国华从小就怀揣梦想。上初中时，为贴补家用，不满16岁的李国华就利用放暑假期间走村串户地卖冰棍儿，短短的一个暑假，他卖冰棍儿赚了六十多元，圆了他人生的第一个梦想：用自己的劳动挣来了学费。初中毕业后，他做过两年豆腐，既

辛苦赚钱又小，他明白当个豆腐匠不是他的梦想。1985年9月，他来到了梨树二中开办的技校木工班学习木工手艺，9个月后，不到二十岁的李国华开始当木匠，给乡亲们建民房。看着自己亲手建起的崭新砖瓦结构房子，他有了一点点的成就感。后来他发现跑运输比较挣钱，他又当司机开起了四零拖拉机，在石场山自装自卸运输石料。再后来就自己开矿当老板，筹集200万元资金建了一个采石厂和一个碎石厂，李国华一步步向他的梦想靠近。

2007年春，厚积薄发的李国华大胆地承接了十家堡镇房地产开发工程，当年就在镇内建起了2栋、7000余平米的商品楼，96户群众迁进了新居。2008年3月，李国华注册成立了梨树县华盛房地产开发有限公司，成为房地产开发老总，李

国华实现人了生路上的一次华丽转身，从此以建筑行业为舞台，实现他建起广厦千万间的梦想。

随着社会主义新农村建设的不断深入，李国华深邃的目光瞄准了十家堡镇区内大片大片的棚户区开发改造工程。开发棚户区，建设小城镇安居工程利国利民，社会效益明显，经济效益可观。按照镇委、镇政府的城镇总体规划布局，他决心为加快小城镇建设步伐，改变家乡、建设家乡尽到自己的最大力量。为此，李国华带领他的团队克服困难，抢时间、争速度，日夜兼程地奋战在建筑工地上。为强化工程质量，扩大企业知名度，他提出“以人为本，科学管理，质量第一，诚信至上”的经营理念，并通过各种方式对公司工程技术人员进行爱家乡、爱岗敬业教育，使公司

全体员工牢固树立讲效益、讲奉献、讲信誉、讲质量的良好企业形象。

看着自己胸中的建筑蓝图化作一个个精美的住宅小区，小区内一栋栋拔地而起的崭新楼房，他没有陶醉，而是更清醒地意识到自己肩负使命的艰巨和责任的重大。开发房地产，绝不仅仅是建起广厦千万间，更重要的是要兼顾广大群众的切身利益，把崭新舒适的楼房连同党的好政策一块交付给小镇的居民，这才是他心中最完美的梦想。在开发改造棚户区的实践中，李国华认真把握拆迁政策，倾听群众意愿，全面贯彻以人为本、建设和谐社会的方针，合理解决动迁群众的要求，几年来的动迁工作都顺利进行，没有出现任何一例上访案例，受到镇政府领导及广大用户的一致好评。李国华不仅赢得了住户，赢得了民心，同时也得到了当地党委、政府的宝贵支持。看着小区里广大住户喜迁新房、安居乐业的喜庆场面，那一刻，李国华感受到的是甜蜜，是幸福，是陶醉！截止到2016年末，李国华共开发建筑楼房5万多平方米，700多户居民搬进了漂亮的新居。

小城镇棚户区开发改造工程的成功运行如强劲的东风，吹皱了社会主义新农村建设的一池春水。李国华越干眼光越亮，越干活力越足，越干斗志越旺盛。面对十家堡镇繁荣发展的经济形势及良好的区位优势，他又把眼光盯在了服务行业上。2013年4月，经过认真考察，有效运作，共投资160万元的“富民种业”和“时尚宾馆”两个企业同时开业，既为广大农民朋友采购良种、化肥及农药提供了便利条件，又为小镇的服务业增添了亮丽一景。企业发展壮大了，摊子多了，种类也多了。除“富民种业”和“时尚宾馆”外，公司还拥有采石场2个，碎石场1个，自卸翻斗车2台，挖掘机2台，铲车3台，其他车辆

5台，固定资产达3500万元。为提高效率，确保公司更好、更快捷地运营，李国华及时调整公司运营方向，2014年5月，他将原梨树县华盛房地产开发有限公司旗下的相关产业及经营的其他资源进行有效整合、重组，重新注册成立了梨树县名泰房地产开发有限公司。就如一列庞大、杂乱的队列，在重新整理好队形、统一步伐后，整齐划一地踏上了新的征程。

#### 曲径通幽 山间美景玉龙潭

上三台的名字起源于清代，康熙八年（公元1669年），清朝统治者为了加强对柳条边的管理及信息传递，在柳条边上设立四个边门，每个边门之间筑起七个烽火台，上三台就是其中的一个，还有下三台、四台、五台等，也就是烽火台。上三台及周边山区属于长白山余脉，山峦起伏，平均海拔高度在100—500米之间，期间有茂密的天然林、人工林及大量的灌木丛。随着近年来国家对森林资源的重点保护及大量植被的繁衍，野鸡、野兔、松鼠、山獐子、猫头鹰等野生动物得到了大量繁殖，环境优美，景色迷人。

位于山脚下的李国华家，庭院与山相连，稍远处的几个山脚径直地延伸至上三台水库碧绿的湖水中，山峦叠嶂，绿海绵绵。每当推开家门，就能悠然见南山。从小就在这里长大的李国华对美丽的家乡和独有的旖旎风光更是情有独衷、无限地眷恋，他无数次地梦想着把家乡变成梦幻般的乐园，让人们在这玫瑰色的乐园中享受着大自然特有的恩赐。

幸运之神又一次眷顾了李国华，2015年初，满怀梦想的李国华将上三台水库西部沿岸包含天然林、人工林及山泉、河道总计达100多公顷的山地以50年的

租期承包下来，地面上的林木资源永久性买断。他决心将这些独一无二的自然景观打造成独具特色的旅游休闲产业，成为四平地区乃至吉林省知名的旅游景区。众所周知，历经多年的林地开荒和承租，有大量的国有及集体林地被当地村民承包经营。所以，李国华面临的首要任务就是清理域内的林地产权问题。他的办法很直接，就是以更高的价格从承包者手中再转租过来，期间经历多少艰难困苦，只有他自己知道。如此这般，仅仅一个月的时间就完成了承包山地内所有产权问题的理顺工作。之后，他多方走访学习，聘请园林、旅游方面的专家到山上实地勘查，有针对性地设计规划方案，撰写可研性报告，经向国家有关部门申请，成立了目前为国家AA级的吉林省上三台游乐有限公司。到2016年末，李国华已修建完成了玉龙潭风景区正门装饰及玉龙潭1个、垂钓园1处、养鱼池1个、观鱼台1处、餐饮娱乐厅1处、果园3个，栽植的1500多株、20多个品种果树中的大部分将于今年结果。截止到目前，累计投入已达3000多万元。

下一步，李国华打算再用两年时间，在玉龙潭风景区内建造一座完全具备满族文化特色的民俗村——赫尔苏城，占地面积1.5万平米，该民俗村建成后，集旅游餐饮、乡村娱乐于一体，满族特色文化风味浓厚。游人来玉龙潭风景区游玩，既可亲身体验满清文化的无限魅力及特色餐饮的醉人美味，又可深情领略景区内原始天然林的庄严肃穆、人工林及灌木丛的错落有致、几十种野花野草的缤纷幽香、陡涧清泉的悠远润泽及各种野生动物的敏捷灵动，将给人以回味无穷、流连忘返的真实感受。李国华和他的团队决心把玉龙潭旅游风景区打造成国家AAA级景区，为广大游客提供超值享受，并以颇具地域特色的乡村游形式有效推动十家堡镇现代农业的

健康发展。

人的理想总是随着客观现实的变迁而不断地发生变化，李国华最初的梦想只是通过自己的努力来创造美好的生活。可如今的李国华不仅要创造美好的生活，他更要带领一群人去改变家乡面貌，让家乡的山更绿、水更蓝、天空更高远。2016年3月，承载着乡亲们的深情厚望，李国华组建了上三台村农民自助养殖专业合作社并担任理事长，旗下聚集了200多位会员，相约要在绿色生态农业上大做文章。李国华根据半山区农民承包田相对比较零散、适于种植经济作物的特点，及时组织社员发展杂粮生产，200余户社员共种植高粱和谷子21.2公顷，产出优质高粱米和小米6万多公斤。为打出当地自主绿色品牌，李国华以吉林省梨树县上三台玉龙潭生态园的名义注册了“玉龙潭贡米”商标，并以每筒2公斤的圆筒式精品包装投放市场，获得了比玉米高出4—5倍的经济效益，为当地种植结构调整起到了表率作用。初战告捷后，李国华立刻将目光聚焦到了2017年种植结构调整的严峻现实，面对国家粮食收购政策宏观调控的新形势，李国华知道，只有以“订单”的方式，发展有当地特色的绿色生态农业，才是广大农民除种植玉米以外，实现种植结构调整、增加经济收入的最佳“良方”。他多次南下北京、大连，与相关企业和院所建立合作关系，他的合作社随即确立了2017年的调整规划：高粱、谷子、水稻、黄豆、小豆、绿豆等经济作物增加70—100公顷。好风凭借力，送我上青云！绿色生态农业不仅是广大农民奔小康的好路子，更是强力促进现代农业快速发展的助推器。

### 慷慨解囊 扶贫济困献爱心

李国华是在农村长大的，他十分热

爱农村这片沃土，更关爱农民兄弟的困难。2007年他到八棵树村办事，发现五社农民陈国山是特困户，家庭经济条件差，没有房子住。得知这些情况后，李国华及时与八棵树村村委会赵主任沟通，详细了解陈国山家庭情况后，他郑重地对八棵树村村委会赵主任说：“陈国山家的房子我管了”。他立即着手安排人员，组织力量，调运原材料，经过20天的紧张施工，一栋崭新的90平方米砖瓦结构的新房竣工了。陈国山全家眼含热泪，双手紧握，激动地对李国华说：“你拿3万多元为我盖房，我永生不忘，你积德了，谢谢你！”

或许是机缘巧合，李国华与当地的基督教和佛教结下了不解之缘。2009年5月，根据有关文件要求及十家堡镇现状，镇内的基督教堂需要翻建，但却缺少这笔专项建设资金。李国华听说这个情况后陷入了深思，他知道，我国宪法第36条规定：中华人民共和国公民有宗教信仰自由。虽然基督教在我国流传已有上千年的历史了，但是在镇区内建基督教堂会不会引当地干部群众的不满呢？经过一段时间的深思熟虑，李国华决心修建十家堡镇基督教堂，他出工、出料建起了250多平方米的基督教堂，为众多信徒们提供了参读教义和集会的场所，也为其爱国爱教、促进社会和谐提供了方便。2010年6月，十家堡镇靠山屯村计划修建一座佛教性质的脱劳所（后更名为靠山屯村八社福乐佛堂），凡是年龄大、失去劳动能力的，以及县内外的鳏寡孤独者，都可以来这里吃斋念佛并免费养老。怀着一份对这种无私大爱的敬仰，李国华主动请缨，承担起该佛堂的修建任务，从设计、用料到施工，李国华共投入4万多元，高标准地建起了这座建筑面积300多平方米的佛教圣殿。目前，该佛堂香火颇旺，挂单居士三十多人，常年在此修行、养老的人达三、

四十人，每遇重大佛事，前来参加法会的信众达数百人。李国华的义举受到各级领导、社会各界及广大信众们的一致好评。

李国华慷慨解囊，为困难群众捐资建房已坚持了多年。十家堡村6社付国山、8社仲连生两家人口多，加之体弱多病，都住在破旧的泥草房里，雨大时都有房屋倒塌的危险。他出工、出资金、出材料为两个困难家庭建起了砖瓦结构的新房。

李国华十分关心公司职工的生产生活，当看到公司职员杨洪家生活困难，缺少资金购买种子化肥时，他当拿出2000元解决了他家生产中困难。他还十分关爱呵护困难学生和留守儿童，连续4年为三家子学校困难学生捐款助学，他捐助的学生有4名考入梨树县第一高级中学。李国华还连续多年为本村贫困村民曹老二、刘国军无偿提供数百元的扶助款。2008年以来，李国华共为各类贫困人群捐资、捐物共计人民币22万多元。

比尔·盖茨曾说过：泪水和汗水的化学成分虽然相似，但前者只能为你换来同情，后者却可以为你赢得成功。相对于普通的农村青年来说，李国华无疑是成功者。近年来，除了事业上的成功，李国华头上的光环也不断地多了起来，他曾多次受到十家堡镇委、镇政府的表彰，曾连续3年被县关工委评为“三好青年”，被选为镇人大代表。人生有终点，梦想无止境。就象歌中唱的那样：人人都有一个梦想，每天都在圆这个梦，圆上了爱圆上了情，圆出个无怨无悔的人生！

## 房子即将成文物 老太还要住多久

最近，本刊记者先后接到多名四平游客和驴友报料电话，说在四平市去往叶赫风景旅游区路边，有一位70多岁的老太太住在两间泥土房里，那房子简直太破了，万一哪天突然倒塌，老人将遭遇不幸。

本刊记者了解得知，游客和驴友们说的那个老太太名叫王亚凡，是四平市铁东区山门镇头道村一社村民。王老太说，她今年71岁，丈夫多年前因病去世，她有一儿四女，儿子50多岁了仍然是光棍，常年在外打工不回家，四个女儿都已出嫁不在身边，这房子快60年了，四个女儿日子过得也都不富足，她

没有能力盖新房，只能一个人住在这里。

记者看到，王老太的两间泥土房破得不能再破了，最老式的窗户和破门，门上没有玻璃，墙根泥土严重脱落，房顶苫着塑料布，西面大山破得最严重，用三根朽木支撑着防止倒塌。厨房墙上的泥土也大部脱落，用纸壳挡着。屋内炕上有一床被子，一个三四十年代的木柜子，至于家用电器，连个手电筒都没有。

王亚凡的邻居高某说，王老太精神有点不太正常，儿子常年见不着影儿，不知在外干啥，四个女儿负责老太的烧

柴，别的也没见她们管什么。另一邻居王女士说，王老太平时生活特别简朴，从没见过她吃过肉蛋鱼，冬天就是土豆、白菜等最便宜的菜，为了节省电费，晚上她基本不点灯。

记者发现，王老太的房子虽然极破，屋内也没什么值钱的东西，但屋内炕上地上和厨房收拾得很立正，窗玻璃也擦得很亮，屋里没有异味儿，老人的穿戴也挺板正，看得出来，老人爱干净。

记者问王老太，国家早就有泥草房改造政策，你为啥还住这样的破房子？王老太说，村里也给往上报过，镇里也



三根朽木支撑着要倒的房山墙



墙上贴着纸壳

曾有人看过，又照相又登记的，说是我自己得先把新房子盖起来，然后才能给我两万元补贴款，我要是有能力盖新房还麻烦政府嘎哈？

记者注意到，言谈中，王老太眼神、思维、口齿及语言表达和逻辑性等方面并无异常，没看出她精神不正常。但邻居们说，一出一猛儿看不出来，时间再长点她就不唠正经嗑儿了。

到底是什么原因让王老太仍然住在这幢危房中呢？4月11日，本刊记者来到头道村村委会了解情况。村书记王耀武说，国家的泥草房改造政策不是国家全包，是补贴，房主自己要承担大部分，为防止补贴款没有用在泥草房改造上，政府规定先盖房后给补贴。多年来，王老太的儿子徐某曾几次因盗窃被判刑，去年才刑满释放，根本没能力建新房，村里曾经跟她的四个女儿协商，让她们

每家出点钱，但四个女儿都不表态。记者问：“让一个70多岁的老太太住在那样的危房中，万一雨季房子倒塌发生意外，你们村、镇领导就不怕上级追责吗？”王书记说，村里没有资金无力解决，王老太只有每季650元的低保金，每年汛期，都是村里派人将王老太送到其女儿家，但汛期一过，老太太自己就回到那个房子里，我们也无权阻拦。

从村委会出来，记者又来到山门镇政府了解情况，但镇长徐强和主管此事的镇人大主任王国彦均不在。

记者了解到，2016年初，四平市委、市政府已将创建“旅游城”提升到经济、社会发展的战略高度，融入“五城联创”系统工程，将“全域旅游”的蓝图绘制在四平的俊山秀水之间。去往叶赫影视城、转山湖、二郎山庄、山门水库、大架山生态植物园（晨亮山庄）

和叶赫滑雪滑草场等旅游景区的游客，都要经过四（平）——叶（赫）公路，而王老太那幢危房就在路边，游客们不下车就能看到，村、镇领导们不觉得那房子扎眼吗？

自2013年11月至2015年1月，习近平主席曾经三次要求各级政府要精准扶贫，要科学谋划好“十三五”时期扶贫开发工作，确保贫困人口到2020年如期脱贫，提出扶贫开发“贵在精准，重在精准，成败之举在于精准”。

距习主席要求的脱贫期限还有三年，届时，王亚凡老太是否还要住在自己的危房中呢？

（本刊评论员：布衣夫 / 文 高德臣 / 摄）

## 26岁白手起家 32岁身家47亿

### 学生时代

陈欧出生于1983年，家乡在中国芍药之乡——四川省中江县，少年时代的陈欧便天资过人，小学拿过不少奥数奖的奖，因为成绩太好，小学毕业直接跳级读初二，被誉为“天才少年”。陈欧的中学时代和大多数孩子一样，读书、成长，日复一日的过着寻常人家的生活。至16岁，机缘巧合，陈欧遇到了当年德阳的全额奖学金留学项目。资质过人的陈欧，依靠自身的努力成功考取了新加坡南洋理工大学并拿到全额奖学金。

“这是一块很好的跳板。”陈欧说，他大学读的是计算机，业余爱好是挣钱。怎么挣？打游戏比赛。和时下大多数大学生一样，颇有天赋的陈欧在大学期间经常参加游戏比赛。但有所不同的是别的参赛选手把打魔兽当成生活，而陈欧只是在参赛前的三四天才抽空练习一下。那时，他的最好成绩是曾获新加坡《魔兽争霸》前三。虽说取得了很好的成绩，但玩游戏并没有让他过瘾，反而洞察敏捷的陈欧通过参加游戏比赛

很快就发掘到了巨大的商机，这就成就了陈欧打造全球领先的在线游戏平台GGgame。

### 第一桶金

2006年，他还在新加坡读大四，仅靠着一台笔记本，创办了在线游戏对战平台GGgame。当时盛大浩方想进东南亚市场，但是版本做得很差。作为一名资深游戏玩家兼程序员，陈欧思量，既然市场并不成熟，浩方的产品及本地化也做得很糟糕，不如自己来做。GGgame迅速风靡世界，短时间内吸引了数量庞大的游戏玩家，成为中国之外最大的游戏对战平台之一。

在GGgame发展得不错时，不甘心现状的陈欧决定去斯坦福大学读MBA，扩充自己的知识储备。去斯坦福深造陈欧对此并不后悔，因为在他看来，创业中难免会遇到各种各样的问题，这段创业经历更多是留给陈欧一个警醒，如果一个公司没有健康的股权组织架构，只是凭借对人单纯的信任感，很难保证未来

不出问题。与此同时，留学斯坦福让陈欧还结识了第二位创业伙伴戴雨森。

### 二次创业

2009年7月，陈欧在毕业后的第三天便杀回国，开始第二次创业。他带着一个全新的项目，找到了已经2年没有联系过的天使投资人徐小平。早在2007年7月的一天，还是斯坦福大学学生的陈欧飞回北京，为创业项目融资。经朋友介绍，陈欧在北京翠微宫饭店结识了未来最重要的创业恩师——真格天使投资人徐小平（新东方教育集团创始人之一）。两人在北京翠宫饭店喝了一次茶，徐老师便决定投资他的GGgame。但陈欧这一次没有拿徐老师的钱。因为他当时正面临毕业后是继续读书还是回国的抉择，“如果拿了徐老师的钱又继续读书，就很不好意思了。”

两年后，26岁的陈欧从美国斯坦福毕业再次回国进行创业时，陈欧在中国大饭店又一次遇到了徐小平。这一次，陈欧仅用了5分钟就将自己筹划的项目

解释了一遍，徐小平并没有提出太多疑问，很快达成了投资协议。徐小平向陈欧的项目投资了18万美元，顺便还给陈欧的团队一套房子作为办公场地。志同道合的斯坦福师弟戴雨森也放弃学位回国追随陈欧，从此再也没有回到斯坦福校园。

这次，陈欧选择的还是游戏行业，成立了Reemake公司，创业项目是在社交游戏中内置广告。“当时有个东西在美国很火，就是网页游戏通过内置广告获利。比如你是游戏用户要买游戏币，以前是花钱去买，现在可以去注册账户或者安装软件，我们会送你游戏币。”但他很快发现，他们搬来的国外模式在中国行不通。当初意气风发的年轻人被现实泼了一桶冰水，剩下的是无助和焦虑。折腾掉数月之后，陈欧发现方向、资源、团队，这些创业的基本要素几乎一无所有，转型的方向亦不明确。

## 成功转型

作为一个善于观察生活的男人，陈欧发现中国的广大女性消费者对于线上购买化妆品的信心不足，线上化妆品行业没有领头羊企业存在。对于他来说，化妆品就是新大陆。他总结出了三个“可行条件”。首先，电子商务在中国正在高速发展是不争的事实；其次，化妆品需求很大，但市场上还没有一个可信的化妆品网站；最后，做这个别的男人不好意思做的行业反倒给了自己机会。

公司想要转型，就必须和投资人有个交代，还得告诉团队新的同事。问题是，陈欧对自己即将要做的事也没底。合伙人之间有了激烈的争吵，陈欧要做电商，戴雨森提议做社区。“我和他说，社区不靠谱，因为需要长时间培育市场。”而雨森觉得电商环节太复杂，“没做过采购，又不懂零售，大老爷们

还要做化妆品。”他们这边争执不休之际，国内刮起了团购热。陈欧提议先借着团购的方式做着玩，凭感觉一步一步来。由于公司的流动资金只剩下30万，他们只好一面继续着游戏广告业务，一面用了两天时间，在技术上让团美网（聚美优品前身）上了线。

这是一次依靠直觉的商业冒险。陈欧将代理商的化妆品买断，存放在仓库，以限时团购的形式卖出，价格比专卖店低了4成。同年5月，陈欧全面停掉了之前的游戏内置广告业务，同时再次获得了来自徐小平的200万元投资。

团美网（聚美优品前身）上线后，业绩出人意料地好，不到5个月注册用户突破10万。戴雨森说：“2010年基本没有投广告，全部都是用户的口头传播。”2010年9月，团美网更名为聚美优品，有“聚集美丽、成人之美”的含义，同年销售额达到2000万元。2011年3月，公司成立不到一年总销售额突破1.5亿，同时也获得了来自红杉资本千万美元级别的投资。5月，聚美优品转型为团购外表的化妆品B2C网站。至此大老爷们的“女人生意”也就算步入正轨。

## 为自己代言

2011年，满世界都在寻找明星代言的时候，地铁里，大街上，突然有个人站出来，我为自己代言。当董事会要求陈欧出来为他创办的聚美优品做代言的时候，他非常犹豫。陈欧想低调一点，并不希望自己站出来。是陈欧的天使投资人徐小平鼓励他，最终他决定舍身一试。徐小平还给他举了张朝阳的例子，这位互联网第一代创业者，通过打个人品牌，以极低的代价成功带动了搜狐的知名度。

2011年夏天，陈欧和韩庚双代言的地铁广告一推出后就受到热烈追捧，在

电商推广费用高企的冷峻行规之下，创业者摇身变为明星代言人的打法，为聚美优品节省了很大一笔广告费。几次广告营销下来，聚美的销量几乎翻了十几二十倍。

2014年5月16日，聚美优品正式在美国纽约证券交易所挂牌上市，31岁的陈欧，成为纽交所220余年历史上最年轻的上市公司CEO。如今聚美优品的市值高达19亿美元，根据他持有约40%股份计算，其身家达到7.6亿美元（约合47亿人民币）。

2015年，陈欧以11亿美元获得亚洲十大年轻富豪第六名。

（来源：<http://www.qncye.com/gushi/chenggong/081215347.html>）

# 月饼，圆了她的梦

## ——一个下岗女工的创业历程

■ 杨丽萍



她叫高红，是四平市惠丰林食品有限公司的法人、总经理，1米58的个头，一张饱经风霜的脸上镶着一双俊俏有神的大眼睛，她办事利索的劲头和她弱小的身体很不相符。当我看到一车车发往广州、厦门等地的月饼和墙上挂的“吉林省2015年质量诚信百强企业”的铜牌时，简直让人不敢相信，刚刚步入不惑之年的她，就是掌管这家现代化食品厂的主人。

高红是一个70后。当她来到这个世界的时候，由于家中贫困，父母亲长期

有病，她从来没有尝过月饼的滋味。十七岁那年，她的父母就相继去世，孤儿的名称成了伴随她的一个阴影。街道办事处不忍心看到高红流离失所，给市政府写了《关于申请解决高红生活问题的报告》。不到一个月，当时任四平市市长的郭永德，委托市信访办的陈国有，给她送来了党的温暖和政府的关怀，将她安排到四平市棉纺厂上班。高红一到单位，领导就犯愁了，她的个头还没有车间里的纺织机高，只好安排她到职工食堂去上班。

一晃十年过去了。高红在生活中找到了爱人，一个可爱的儿子又给她的家庭带来了幸福和欢乐。从此，每年的中秋节，她也吃上了香甜的月饼。

2002年国企改革，刚刚过上安稳日子的小两口都下岗了。做生意没钱，出去打工没技术。高红真的不知道今后的日子该怎么过。为了谋生，小两口相依为命，早上出早市，晚上摆地摊，微薄的收入使三口人的生活十分困难。一直把高红当作女儿看待的公公为了帮助他们，毅然放弃在家乡做糕点的生意，来到四平帮助小两口办起了生产食品的小作坊。

现成的技术，现成的人。高红的公公最拿手的就是做绿豆糕。不到三天，高红家的地上、桌上、炕上，都摆满了绿豆糕。小两口骑着自行车就出去推销。绿豆糕比较松散，经行进中自行车这么一颠，不少绿豆糕都变成了绿豆粉了。外观不好看了，谁还能买你这绿豆糕啊？跑了好几天，一斤也没卖出去。炎热的夏天，闷热的气候，高红看着变质的绿豆糕，哇哇地哭了半宿。

公公也挺不住了，他含着眼泪把从老家带来的摩托车卖了。高红也找亲



戚、朋友借了一万多元钱，买了一台快要报废的小面包车，来运送绿豆糕。你也别说，这绿豆糕用自行车驮，一颠就碎。用小面包车运送，一块是一块。这下可把高红乐坏了。她每天只睡三四个小时的觉，起早贪黑的做绿豆糕。由于他们坚持按照传统工艺操作，严格按照标准配料，保证食品的安全卫生。他们生产的绿豆糕外观好看，口感松软，入口即化，立即成了市场上的紧俏货。有些外地客商甚至开着货车，到她家等产品，一出炉就被他们抢走。两个月过去了，在高红家的小院，时常还传出高红那五音不全的歌声。

这年中秋节快要到了，正是月饼的销售旺季。为了增加食品加工的品种，生产适应老百姓口味的月饼，高红专程到沈阳、长春学习手艺，又新租了几间大房子，买了好几套新磨具。在她精心操作下，第一炉月饼终于诞生了。当她捧起一块新出炉的月饼，高兴的嘴都合不上，心在扑通扑通地跳，眼泪在滴哒滴哒地掉。突然，她笑了！她笑的是那么的甜蜜，那么的爽朗，那么的开心，那么的幸福！一幅宏伟的发展蓝图已经在她心中构成。

谦虚、好学是高红的特长，懂经

营、会管理是她优秀的品质。薄利多销，产品多样化是她拓展市场的法宝。坚持严格执行“食品卫生法”，保证食品安全是她经营的底线。为了增强企业的竞争力，她经常到上海、广州、沈阳、长春等地参加各种展销会。每次出门她总是带回来一大包食品，用自己的产品和他们的产品从外观上、口感上、包装上进行比较，找出差距，立即改进。

几年的打拼，高红的小作坊已经变成了大厂房。从原来的手工操作，变成了现在的一排排机器在加工生产；从原来单一的品种，到现在可以生产5大系列、56个品种的食品；从以前产品只在四平周边地区销售，到现在已经远销到广州、厦门、大连、武汉等十几个大城市。在这些城市里她没有代理商，只靠产品质量、口味和信誉，她拥有了源源不断的客户，吸引了大量的经销商慕名而来。由于高红始终坚持质量第一、信誉第一、服务第一的经营理念，有许多经销商，叫不全他们企业的名称，只要你一说惠丰林高红，他们马上会翘起大拇指，都夸她的这个产品好。

高红常年打拼在市场，她走过的路也是沟沟坎坎、风风雨雨的。有一年中

秋节前夕，南方发大水，做月饼的核桃仁进不来，本来七天的路程却走了十八天；核桃仁到货后，高红发现已经发生了霉变，这下可急坏了高红。怎么办？用这批核桃仁产品质量肯定保证不了，如果不用，眼看这一大堆的订货合同不能兑现，快挣到手的钱就将全部泡汤。这时高红说：“把这些核桃仁拿出去全部给我倒掉！”说完她“哇”的一声哭了。这时在一边偷偷流泪的爱人，再也挺不住了，也急了！“嗷”的喊了一声：“你们谁敢倒？”三个大老爷们无论怎么使劲，也没有从她爱人的手上抢下这袋核桃仁。这时只听“啪”的一声，高红狠狠地打了爱人一个大嘴巴，大声地喊道：“你给我松手，我告诉你，我做生意是讲良心的，这砸惠丰林的牌子、坑老百姓的事，我高红做不出来！”她爱人一看高红急了，一脚踹倒装核桃的麻袋，转身走了……

凡是和高红接触过的人都知道，只要你和她一提起月饼，她就会给你讲起来没完没了。她总会跟你说，他们生产的月饼，有五大系列，二十多个品种，用料考究，口感醇厚，酥香锦软……她为什么这么喜欢月饼呢？因为月饼，圆了她的梦！

（摄像 / 朱林森）

## 如何为你的创业项目做市场调查？

■ 珅 珅



市场调查不仅仅是一个口号，也不是形而上的做做样子，而应该是创业者做事的一种态度，一种思维方式。

我们在做一个项目之前，一定要先做好市场调查，这样可以最大程度确保项目的成功率，减少不必要的损失。

其实市场调查不仅仅是在项目启动之前必须要做的一项工作，而应该贯穿项目的始终，在创业过程中，要不断地

进行调查分析，不断获取数据，只有调查准确了，才能精确指导下一步的行动。

市场调查的本质，就是尽可能使自己的思想和行动更切合实际的一种方式。而且市场调查也不是一劳永逸的事情，必须要时刻进行，不断进行各个方面的调查分析，进而不断修正项目操作中的错误，使之更加科学、合理、切合

实际。

首先，说说项目开始之前的市场调查。

这个是最容易理解的，也是大家所认为的普遍意义上的市场调查，比如你想开一家中餐馆，你一定要做一番市场调查吧？怎么做呢？如果当地有类似的餐馆，你可以抽出一周时间，在旁边观察它的客流量，进而可以估算出它的盈

利空间，这是利润调查。你还可以进去吃几次饭，品尝一下它的味道如何？它成功在什么地方，或者还存在哪方面的不足？多吃几次饭就能做到心中有数，这是产品调查。你在吃饭的过程当中，还可以体验到他们的服务，顾客等待的时间有多长？他们的服务流程设计是不是合理？有没有可以改进的地方？等等，这是服务调查。进而还可以通过各种渠道，直接或间接地了解一下，他们是如何做推广的？通过哪些方式做的推广？是发传单？还是在团购网站发起团购活动？亦或是在报纸或电视媒体上做了广告？等等，这是推广调查。如果再进一步，还可以观察一下他们店里的装修风格，配套设施，服务员素质，卫生状况等等等等，这也是调查。知己知彼才能心中有数，这些工作都是前期完全可以做的，要尽量把工作做扎实了，磨刀不误砍柴工。

有人可能会提出疑问，如果当地没有这样的餐馆怎么办？你可以到外地去调查呀！我就不相信你是独一家，全国没有类似的餐馆。当然在调查学习的过程当中，要尽量选择水平高的，最好是行业内数一数二的，只有这样，才更有效率。有时候必须给自己设定一个奋斗的目标，有了目标可以激发斗志，目标越明确，干劲越足。为什么我们强调创业不要闭门造车，因为你关起门来就相当于与世隔绝，没有了比较，没有了目标，自然容易让人产生懈怠心理。清朝时期，西方使者向康熙提议，开放沿海，促进中西方的商贸交流，被康熙一口回绝，称大清地大物博，什么没有？还用得着大老远的跑到你们那里去买东西？！

这是什么情况？这就是典型的意淫，觉得自己很牛X，其实是最傻X。

以上只是拿了一个中餐馆作为案例来分析，每一个行业的情况都不一样，

具体操作中要针对自己的行业和自己的情况进行有针对性的调查。比如我有个朋友，一开始在一家广告公司做了两年，辞职后自己也开了一家广告公司，对于他来说，这简直是轻车熟路，市场是现成的，不存有没有市场的问题，那么对它来说，这一项调查就可以省掉，由于他公司的地理位置较为偏僻一些，那么对他来说，最重要的就是考虑如何推广的问题了。

总而言之，不要死搬教条，不要为了调查而调查，要搞清楚自己的情况，自己哪里是短板？哪里还存在不足？哪里还没有把握？把流程理顺了，然后有针对性地去工作。

当然，也有一种例外，确实有人做的产品属于独创，没有可以参考学习的对象，怎么办？这时候就是考验创业者的直觉和预判能力了，直觉在创业过程中是很重要的，而且直觉比较好的人，往往都比较聪明。我们探讨市场调查，并不是否定直觉的作用，而是在直觉的前提下，尽可能通过事实和数据，来验证直觉，因为直觉有时候是不靠谱的，还是要尽可能通过市场调查来降低风险。

另外，在不确定的情况下，要学会小范围测试，测试成功了再大范围铺开，如若小范围测试不成功，就要找原因、查漏洞、补缺口，逐步完善。关于这方面的话题以后有机会再聊。

其次，再说说项目进行中的市场调查。

如果说项目启动之前的市场调查，是为了确定项目的可行性，那么项目进行当中的市场调查，就是确保项目在正确的轨道上一步步成功。

小米公司经常对外炫耀的是它拥有上千万的粉丝，这些米粉们通过论坛不断提出产品的改进意见，这些意见会被汇集到小米的研发部，直接被一线研发

人员看到。这是一种非常高效的市场调查机制，而且没有成本，这种数据累积到一起，可以让小米的研发人员明确知道消费者的需求，通过对这种大数据的分析，可以让产品设计面向未来并且更加接地气。

任何一个项目开始之前，都不可能考虑的十分周全，那是不现实的，事实上等一切条件都具备了，把每一个细节都想明白了再开始做，往往机会早就没了。对待新创业项目的原则是，首先在大方向上不要出差错，具体的问题可以在操作过程当中一个一个解决。

在坤坤微信公众号昨天给大家推荐视频的史玉柱创业体会的视频当中，他提到了自己当初做营销时的做法，就是直接到一线去面对消费者搞调查，营销话术一改再改，单独为了一个名字，就改了多少次，最后压缩到两个字：巨人！其它字都一概不提。这就是营销的调查，营销策略在市场中不断优化升级，最终做到最好。所以说，市场调查是一个很宽泛的概念，涉及到项目运营过程中的每一个环节，当你有了一个新奇的想法，一定要第一时间想一下可行性怎么样？没有可行性的想法是没有意义的，而验证可行性的方式之一就是做一下调查，而不是不管三七二十一想到就开干，这一方面会使你做不必要的付出，增加成本，更重要的是万一中途发现此路不通，再掉头，损失就大了。市场调查花不了你多长时间，这绝对是一个低投入高回报的一项工作。

解决创业中的问题，都需要做市场调查，通过实事求是而不是靠猜测去解决每一个细节，只有这样，才能少走弯路，以最小代价、最少学费换取成功。

市场调查不仅仅是一个口号，也不是形而上的做做样子，而应该是创业者做事的一种态度，一种思维方式。



大学生在为就业感到困难无比的时候，这个仅仅度过两年技校的西北女孩却走遍了大江南北甚至海外。女孩子该干什么？24岁女生4年捞金170万不可谓不强势！

含泪打工却没挣到钱今年24岁的刘玉芬，出生在甘肃和青海交界处一个叫民和的闭塞小县城，父亲在一家小工厂上班，母亲没有工作。要改变自己的命运，唯一的途径就是考大学。

可命运偏偏和女孩开了个玩笑，高考时，成绩一向优异的刘玉芬却不幸以几分之差落榜。更意想不到的是，就在这一年，她父亲也下了岗。刘玉芬决定放弃复读，到兰州一家成人技校接受培训。

1999年从技校毕业后，经推荐，刘玉芬进到上海一家台商办的手袋厂。她在技校学的是美术设计专业，没想到，最后只做了一名在工厂没人愿意干的“胶水工”。在闷热的车间里，刘玉芬沾满胶水和皮屑的工作服常常紧贴在身上，让她透不过气来，但她从不叫苦。

## 24岁女汉子创业 4年捞金170万

很快，刘玉芬被推荐到销售部当上了业务员，她非常珍惜这个机会，她一边大量阅读有关书籍，一边迅速了解手袋的市场销售情况。

有一天，刘玉芬得到消息，本市一家公司要订做一批高级手袋送给高端客户，她马上赶了过去。女孩子该干什么？可没等她说完来意，那个公司经理就十分粗暴地把她“轰”了出去。下午，刘玉芬又到这家公司门口，再次被拒绝。

刘玉芬忍辱负重地在销售部打拼了半年，脸晒黑了，人瘦了一圈，虽然也签了一些订单，但经公司七扣八扣，竟没挣到什么钱。她似乎明白了一个道理：给人打工永远不会有出息，得想法干自己的事业！

小小鼠标垫里找商机2000年4月的一天，刘玉芬陪一位朋友买电脑，回来时发现对方少给了一个鼠标垫。待到返回索要时，却听到几位顾客正在抱怨鼠标垫做工粗糙，花样单一。“为什么不进一些样式好看点的呢？”

言者无意，听者有心。刘玉芬马上用了大半天时间把整个电脑城的各种鼠标垫各买了一个。女孩子该干什么？她反复比对后发现，这些鼠标垫大同小异，都是深灰的色系；材质也很一般，都是在胶皮上加了一层布纹。

刘玉芬在工厂做过“胶水工”，知道做这种鼠标垫不仅工艺简单，而且成

本只有2元钱左右。此时，一个想法在她脑海里蹦了出来：自己何不设计个性鼠标垫卖？现在人们买电脑花上万元都不含糊，谁还会在乎花几十块钱买一个美丽时尚的鼠标垫？再说这也代表一种生活品位啊！随即，学过平面设计的刘玉芬先在电脑上绘制了两幅个性鼠标垫的效果图，一个底面为金黄色，中间摆着一个诱人的大苹果；另一个是法国最新流行的一对接吻鱼，两条鱼亲吻时吐出的泡泡正好形成了一个红色的LOVE图案。当她把这两个图案拿到电脑城时，一个业务员连声叫好：这种鼠标垫太时尚了，你联系厂家生产吧，我先订1000个！

虽然有人感兴趣，但1000个毕竟太少了，因为批量生产要制作专用模具，厂家决不会轻易接这种小单。总不能自己动手一块一块粘贴吧？小刘正愁眉不展时，一位朋友说：你为什么不在网站上试试？真是一语惊醒梦中人。刘玉芬马上在网站上发布了自己要生产、销售个性鼠标垫的帖子。女孩子该干什么？没想到，不到两天就有30多人打电话来咨询。

第四天，上海浦东一家公司，要求刘玉芬为他们生产1万个这种设计独特、新颖的个性鼠标垫，但强调要先看样品，才能正式签协议。为接下这个订单，刘玉芬连续找了几家加工厂，最后花高价生产了一些样品。当她带着鼠标垫样品给客户看时，对方非常满意，当



场就和她签订了协议，并约定10天后交货。

但一些大厂都不愿意接这种活，一位老板更是坦言：“就你这点数量，赚的钱还不够买模具。”没办法，刘玉芬只好去了一家小橡胶厂，可老板提出必须由刘玉芬出8000元钱买模具，他们才能代为加工。无奈之下，刘玉芬还是咬牙答应了。

那些日子，无论是出模具、粘贴还是印刷和压膜等一系列工序，刘玉芬每天都守在现场，生怕产品质量不过关。6个日日夜夜下来，刘玉芬的双眼熬得像安哥拉小兔，嘴上也起了泡。但第一批构思巧妙而又精美绝伦的个性鼠标垫终于提前交了货！“哇，太棒了！”客户验货时竟忍不住连声惊叹。

刘玉芬算了一下，扣除成本，自己在短短10天内净赚了2万多元！抚摸着这两沓厚厚的百元大钞，女孩喜极而泣。老父亲上班三年的工资也不及这个数啊。当晚玉芬打电话把喜讯告诉父母时，妈妈一遍又一遍地问：“这是真的吗？怎么能一下子挣这么多钱！”

淘到人生的第一桶金后，刘玉芬更加坚信个性鼠标垫有很大的市场前景。不久后，电脑城的那位业务员打来电话惊喜地告诉她：“你供的那批货太‘俏’了，几天就被抢购一空，快过来咱们谈谈下批货的事！”这次对方的订货量是上次的15倍，再加上其他用户，总共订了33000个鼠标垫！见刘玉芬又送来这么份大订单，橡胶厂的老板也对这个“外来妹”刮目相看了。这次他不仅态度很热

情，活儿也干得相当漂亮、认真。

那时，由于人们对鼠标垫的生产不看好，认为它利润少，国内只有十几家企业生产鼠标垫的工厂，而且多是“大路货”，做工粗糙，样式呆板陈旧。女孩子该干什么？“个性”和“时尚”给刘玉芬提供了一个难得的发展机会，仅仅一年半时间，她就赚了37万元。很快，她在上海闵行区注册成立了一家属于自己的小公司。

有意思的是，在她招聘的6名员工中有4人是大学生，还有一位是学营销的硕士呢！女孩子该干什么？把“个性”卖到美国刘玉芬制作了中、英文的公司网页，她想让客户在世界的任何一个角落都能看到她的产品并能直接在网上订货。很快，驻上海的美国苹果电脑公司找上门来，约翰先生的夫人拿着自己爱犬的照片，问能否把它制作到鼠标垫上去，刘玉芬说：“绝对没问题！”

她把照片用压膜机压在了鼠标垫上。见到这个“全世界仅此一件”的个性鼠标垫，约翰先生的夫人高兴极了。约翰先生对刘玉芬说，下个月是公司的周年庆典，他们要为长期使用“苹果”电脑的高端用户派送15万个鼠标垫作为礼品，要求高档、时尚、图案有美国特色。

第一次接到这么大的订单，而且又是美国知名的电脑公司送来的，刘玉芬真有点受宠若惊。刘玉芬搜集有关资料，专门为他设计了以“米老鼠与唐老鸭”为经典形象的卡通系列，以“向日葵”等为代表的世界名画系列，此外还有反映美国著名旅游胜地的风景系列，共60多种精美图案，客户对此十分满意。

正当她沉浸在成功的喜悦中时，不料第二天对方通知她：为确保产品质量，生产鼠标垫时，必须使用美国的3M胶水！刘玉芬听后吓了一跳，她知道这种

胶水虽然很“绿色”、黏合力强，但价格却比国产优质胶水贵20多倍！女孩子该干什么？本来她的报价就很低，如果按对方的要求去做，几乎没什么利润。

刘玉芬也可以拒绝，因为供货合同上根本就没有用什么胶水这一条，但为了争取国外用户，她还是按要求做了。

这一次，刘玉芬带着6名员工没日没夜地忙了半个多月却没赚到什么钱。但是，她在客户中却“赚”到了信誉。

零售“大鳄”主动上门此后，在约翰先生的热情介绍和推荐下，戴尔、IBM、西门子等著名公司，也纷纷垂青刘玉芬的个性鼠标垫，有的还特意要求刘玉芬做他们的礼品供货商。紧接着，腾讯、TCL电脑、明基电脑等国内知名企业，也先后找到刘玉芬，要求她为公司生产礼品鼠标垫。最令她激动的事还在后面。2004年8月，世界上最大的零售采购商沃尔玛打电话向刘玉芬订货。于是，一批款式独特，载着故宫、长城、仕女图、京剧脸谱等美丽图案的个性鼠标垫，飘洋过海“飞”到了美国。

女孩子该干什么？刘玉芬说，她相信有民族文化底蕴的产品在国外才更具竞争力。结果不出所料，这种个性十足的小玩艺儿在洛杉矶、纽约、旧金山等城市刚推出，就受到了年轻人的青睐，他们不仅自己购买，很多人还把它当作礼物送给朋友。

如今刘玉芬已经积累了170多万元的个人资产，公司有员工28人。为适应日益激烈的市场竞争，她参加了中国人民大学举办的成人函授班，主修经济管理专业。

这位24岁的漂亮女孩，至今连男朋友都顾不上谈。虽然每天都累得精疲力竭，但她觉得生活很充实。

（稿件来源：8090创业学堂）

## 弘扬中医国粹 打造骨病品牌 ——四平市骨伤医院中医药特色治疗风湿骨病纪实



在中国北方，风湿骨病多发，很多患者医不得法强忍痛苦。吉林省名中医王守永传承家学发明专利攻关骨病，被誉为“中华圣手，关东一绝。”2000年8月，王守永创办了四平市骨质增生病医院，以中医药特色疗法成功救治成千上万的骨病患者，树起了风湿骨病治疗的牌子。2014年2月，医院更名为“四平市骨伤医院”。2016年10月医院迁入13层综合大楼，装修古朴，草药飘香，设备精良，人才济济，完成了医院在环境、设备、技术、服务与管理等方面的跨越升级。医院总建筑面积16600平方米，设置床位210张。设有业务科室10个，医技科室9个，采用自主研发专利的药物和疗法治疗风湿骨病，以专科、专病、专家、专药、专技传统中医特色为广大患者除疾去痛。先后被国家、省、市有关部门授予全国百姓放心骨伤科示范医院、中医治疗疑难病名医名院、中华骨伤名院等荣誉称号。

30多年来，医院秉承“厚德、精医、传承、创新”的办院宗旨，坚持中医科研兴院的发展战略，走出了一条传承岐黄医术，弘扬杏林精神的成功发展之路。医院发展成集医疗、科研、制剂、康复、预防、养生保健于一体的治疗风湿骨伤病的中医专科医院，2002年吉林省医疗卫生系统首家通过ISO9001:2000国际质量管理体系认证，四平市城镇居民、职工（居民）基本医疗保险、四平市首批新型农村合作医疗定点医院。四平市铁东区、铁西区域乡低保救助定点医院。

弘扬中医国粹，推行绿色疗法。突

出简便价廉诊疗特色，确保疗效，收费低廉。医院始终坚持以专科、专病、专家、专药、专技为办院特色。采用主任医师、吉林省名中医、享受国务院特殊津贴专家王守永院长研制发明获省科技成果、省科技进步奖、国家发明专利的药物和疗法，在治疗骨质增生、颈椎病、肩周炎、腰椎间盘突出症、椎管狭窄、坐骨神经痛、风湿及类风湿性关节炎、强直性脊柱炎、股骨头缺血性坏死、腰肌劳损及咳嗽病、胃肠病、神经精神等疑难顽症方面有独特疗效。医院的药品和疗法均获国家和省市级奖项；其中，一项成果获国家中标项目，五项成果获省科技进步奖，五项成果获省科技成果，四项成果获市科技进步奖，十一项成果获国家发明专利。

科技兴院结硕果，规范管理著华章。在弘扬中医药特色疗法的同时，医院紧跟时代不惜财力引进美国GE1.5T超导新光纤核磁共振系统、美国GE螺旋CT、X射线摄影系统（DR）、日本东芝全自动生化分析仪、飞利浦超声诊断系统、全自动定量超声骨密度测量系统、骨质疏松治疗仪、糖尿病治疗仪、血液透析机等高精尖设备，在规模和技术实力上具备了二级甲等医院水平。医院注重数字化医院建设，正在逐步完善覆盖医院网络系统、管理系统、医学影像储存与通信系统、实验室信息系统、电子病历及办公自动化等各系统的整合，为医院规范化、智能化管理提供了保障。

待患以礼服务好，真诚守信美名扬。“不看广告看疗效”一句诙谐的语

言，道出的是百姓心底对医疗的一种渴求。老百姓的就医心理很简单，少花钱，看好病，听准话，不折腾。多年来，该院让患者实现了这样的愿望。全院医护人员坚持“以病人为中心，提供规范、便捷、安全、满意的优质服务”的质量方针，诚恳、热情、真挚、守信地为来自全国各地及韩国、日本和东南亚国家的患者服务。同时，在王守永院长倡导下，医院主动救助弱势群体，为困难患者减免医药费用，深得患者赞誉，先后收到感谢信数千封，牌匾锦旗上百面。

专攻骨病破难关，精诚行医树品牌。医院先后被国家、省、市有关部门授予全国百姓放心骨伤科示范医院、中医治疗疑难病名医名院、中华骨伤名院、维权扶优消费者放心单位、吉林省优秀诚信单位、吉林省用户满意单位、吉林省实施发明创造优秀单位、吉林省价格诚信单位、吉林省十佳品牌医院、吉林省诚信医疗先进医院、吉林省百姓口碑金奖单位、吉林省优秀志愿服务组织、明码标价示范单位、3.15维权诚信服务单位、服务质量标兵单位、市青年文明号、省青年文明号和四平市五一巾帼标兵岗等荣誉称号。人民日报、光明日报、健康报、吉林日报、省市电视台等几十家新闻单位对其事迹曾先后做过专题报道。

（本刊记者 高德臣 通讯员 李洪志 报道）

## 起底民族资产解冻骗局： 交小钱获大利 中老年人易被骗 ——揭“鸟巢开会领钱”真相 上万中老年人被骗入局

来源：央视新闻

如果有人跟你说“交10块钱，然后去北京开个会，就给你发5万块”，你会信吗？不久前，全国陆续有上万名中老年人却相信了这个一个宣传，他们每人缴纳10块钱，到北京鸟巢去开一个“最高解冻委员会组织的民族大业国际市场启动大会”，等待领取宣传者承诺的5万块钱。当然，最后证明这纯粹是个骗局。骗局的组织和实施者——一个打着“民族资产解冻”旗号行骗的诈骗犯罪团伙也被警方抓获。这么一个骗局，为什么会有那么多人上当？犯罪团伙又是如何实施的呢？

4月25日，来自全国各地的上万名中老年人聚集到鸟巢附近，据了解，他们是在诸多叫“慈善富民”的微信群里接到了通知，这个通知写到，“去鸟巢开最高解冻委员会组织的民族大业国际市场启动大会”，“缴纳10块钱，制作胸牌和会议组织费，发放每人5万元人民币”，并且承诺“无论您乘坐什么交通工具，国家都给予报销”。通知落款为

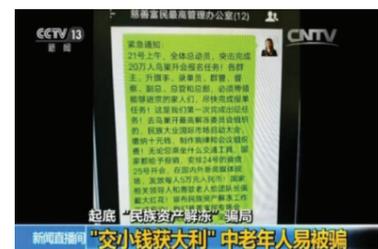
“慈善富民总部”。

受骗者子女 小张：我知道怎么回事，我就回家劝他，他也不听。

受骗者家属：有的父母就是不听劝，他妈就是直接把他骂走了，跟子女已经断绝关系了。

不管子女怎么劝说，但还是没能阻止住一些中老年人前往鸟巢的步伐。

警方调查发现，这个所谓“慈善富民总部”就是一个专门从事“民族资产解冻”的诈骗组织，此次到鸟巢领钱的通知，就是这个组织的会长陈玉英发出的。



陈玉英，今年58岁，天津市滨海新

区大港人，曾经做过保健品、药品的推销员，2016年成立了所谓的“慈善富民总部”，她自任这个组织的会长。

犯罪嫌疑人 陈玉英：最高解冻委员会负责人给我们打电话说要开一个新闻发布会。就是一个民族资产国际化的启动大会，叫我组织50万人，去开会每人交10块钱，凡是到会的人可以领到5万块钱，当场放，就是人家要的新闻发布会的效果。

陈玉英在与这个所谓“最高解冻委员会”负责人进行过7次通话后，甚至在不知道对方叫什么名字的情况下，就通过自己的“慈善富民总部”下辖的2000余个微信群向会员发出通知，号召大家前往北京鸟巢领取这笔钱。

伪造公文 以传销的方式组织行骗

记者通过警方了解到，这个与陈玉英联系的所谓“最高解冻委员会”负责人根本不在北京，也没有去过北京，而是远在广西的百色市。那么这个所谓的

负责人究竟是谁？他又是如何编织去鸟巢领钱这个骗局的呢？

4月26日，天津警方在掌握了大量的线索后，在广西百色警方的配合下，抓获了这个所谓的“最高解冻委员会”负责人。

杨华兴，37岁，江西省丰城市人，1999年来到百色市做油漆工，此后开始在百色市凌云县逻楼镇经营家具生意。

犯罪嫌疑人 杨华兴：我也是没想到打个电话，这么容易就得到这么多钱。就是叫他们来开会，一人出十块钱，对他们来说不算很多，如果交到一起，交到我手上的话，那就多了，我们就用这种方法骗取他们的钱。

为了让陈玉英相信自己就是“最高解冻委员会”负责人，杨华兴专门在网上购买了北京的电话卡，还花费200元买了一张北京的农行卡用来收钱，为了让这个骗局显得更加真实，杨华兴还伪造了多份公文提供给了陈玉英。

天津市公安刑事侦查局一支队一大队副大队长 王博铭：一般公文上的这些行文，都没有一些个正规的行文的规矩和行文的语言。前面几句话说的还可以，但是从后面开始说鸟巢这个事的时候，基本就很口语化，很随意性。稍有一些公文常识的人，基本上拿到这个东西就能看得出来它是伪造。

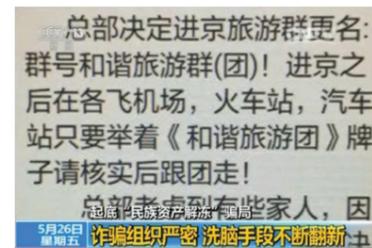
就是这些看起来拙劣的诈骗手法，

不仅让陈玉英对去鸟巢领钱这事儿深信不疑，接到通知的很多会员也相信确有其事。

记者通过天津警方了解到，最后报名参加鸟巢活动的共有9.3万余人，每人通过微信转账的方式向陈玉英转账10元，共计90余万元，此后，陈玉英将这笔钱全都转给了所谓的“最高解冻委员会”负责人，也就是杨华兴。

天津市公安刑事侦查局副局长 孙占权：通过我们抓完上线杨某某以后，他自己交代和他一块研究诈骗的骗术一共有四个人，三男一女，由他组织实施诈骗，然后分工明确，有组织套现的，有刷Poss机的。杨华兴是诈骗者他需要分多一点，然后套现两个占它的50%，套现刷Poss机的占15%。杨华兴自己分了38万。

目前，公安部已对与杨华兴合谋实施诈骗犯罪的另外三名犯罪嫌疑人杨昌禹、杨正爱、何丽慧发布A级通缉令，正在抓捕中。



### 诈骗组织严密 洗脑手段不断翻新

记者了解到，陈玉英从2016年6月成立了所谓的“慈善富民总部”以来，通过微信群不断发展会员，她在群里宣称，境外银行有我国民族资产，需要会员出资解冻，解冻后的资产会和出资会员共享。那么，这个“慈善富民总部”是如何让这么多人相信这个荒谬的骗局的？为何此类“民族资产解冻”骗局屡得逞呢？

根据警方目前掌握的线索，截止到陈玉英被抓获，这个“慈善富民总部”组织已经发展了2000余个微信群，人数达到56.8万多人。为了发展更多的会员，每个微信群的成员都被要求拉身边的亲戚、朋友等入群。为了便于管理，陈玉英还对这个组织进行了严密的分工。

在“慈善富民总部”这个组织中，陈玉英为会长，下设总监、总管，此外还设置了宣传部、纪律部等，下辖八个发布各种信息的业务部门。



他叫陈春雨，59岁，山东临沂人，他是“慈善富民总部”这个组织的总监，主要负责督查各个微信群的纪律，防止群内出现反对的言论。

为了让会员相信真的有“民族资产解冻”这件事儿，他们利用普通百姓的爱国心理，打着传播所谓正能量、为老百姓办实事儿等幌子，在微信群里对会员进行洗脑。

天津市公安刑事侦查局一支队一大队副大队长王博铭：他们每天有专门的升旗手，在微信群内每天早晨起来发布一个国旗的图片，名义上就是升国旗。然后他们还有一个就是使用，要求内部成员不得使用国外品牌的手机，不得散布党和国家不当的言论。

天津市公安刑事侦查局副局长 孙占权：这个微信群里的人大部分都是60岁以上的老人，大部分都是家里边没有其他活动，接触外界比较少，比较单纯。骗子利用一种返利、传销，还有诈骗这种新兴的犯罪手段来给这帮普通老百姓洗脑。

在经过一段时间洗脑之后，陈玉英及其同伙以“民族资产解冻”的名义，多次对微信群中的会员实施诈骗，骗取了大量钱财。

“民族资产解冻”诈骗犯罪由来已久。自上世纪七八十年代起，一些不法分子虚构中华民族历史上各朝代为复辟

而保存了巨大财富，以及国民党溃败台湾时在大陆和海外遗留了大量资产，这些财产数以兆亿计。

这个超过40多年的骗术，从以前的口口相传到如今利用互联网进行传播，手法不断翻新并愈演愈烈，使大量群众上当受骗。

近日，在公安部统一部署下，全国公安机关一举打掉15个以“民族资产解冻”为名的诈骗犯罪团伙，抓获犯罪嫌疑人371名，初步查证涉案金额超过9.5亿元。



### “民族资产解冻”是一种混合型犯罪

“民族资产解冻”类诈骗是一种集返利、传销、诈骗为一体的新型、混合型犯罪，极具诱惑性和欺骗性。不法分子谎称中华民族历史上各朝代灭亡后以及国民党溃败台湾时在大陆和海外遗留保存了巨大财富，国家现委托一些民间

组织或企业对这些海外“民族资产”进行解冻，通过诱骗受害人缴纳启动资金、会员报名费或者投入入股等实施诈骗。同时，他们紧跟社会关注热点，围绕“民族资产解冻”这一噱头，虚构所谓“养老”“扶贫”等投资项目，许诺“民族资产”解冻后，将给予投资赞助者巨额回报，不断骗取钱财。犯罪团伙通常运用QQ、微信等网络通信工具建立各种群，诱骗受害人通过支付宝、微信红包、网银打款或转账，实施远程非接触式诈骗；通过引入传销手段宣传洗脑、大肆伪造国家机关公文、曲解国家相关政策等，让受害人走入他们的圈套，并对所谓的项目以及慈善事业深信不疑。

公安部专门成立专案组严厉打击此类诈骗犯罪活动，提醒广大人民群众要切实增强识骗防骗意识，凡是涉及“民族资产解冻”的项目都是虚假骗局，切勿相信，发现被骗立即向公安机关报案。

（来源：中国新闻网）



## 催人泪下的故事

十年前一个穷苦大学生郝武德，为了付学费，挨家挨户地推销货品。到了晚上，发现自己的肚子很饿，而口袋里只剩下一个小钱。他在大街上犹豫徘徊了半天，终于鼓起勇气，敲响了一户人家的门，准备讨点饭吃。

然而当一位年轻貌美的女孩子打开门时，他却失去了勇气。他不敢讨饭，却只要求一杯水喝。女孩看出来他饥饿的样子，于是给他端出一大杯鲜奶来。他不慌不忙地将它喝下，然后问道：「我应付您多少钱？」

而女孩的答复却是：「你不欠我一分钱。母亲告诉我们，不要为善事要求回报。」

他怀着感恩的心，向女孩深深地鞠

了一躬，真诚地说道：「那么我只有由衷地谢谢您了！」当郝武德离开时，不但觉得自己的气力强壮了不少，而且对人生的信心也增强了。他本来已经陷入绝望，准备放弃一切的。十年后，有个女人病情危急。当地医生都已束手无策。家人终于将她送进大都市，以便请专家来检查她罕见的病情。他们请主任医师郝武德博士亲自来诊断。当他听说，病人是自己的家乡某某城的人时，他的眼中充满了奇特的光芒。他立刻走向医院的病房。当他来到病人的床前时，他一眼就认出了她。他决心尽最大的努力来挽救她的生命。从那天起，他特别观察她的病情，查阅了所有的文献，并发帖向全世界同行咨询。经过不

懈的努力，终于让她起死回生，战胜了病魔。

最后，划价室将出院的帐单送到郝武德手中，请他签字。医生看了帐单一眼，然后在帐单边缘上写了几个字，将帐单转送到她的病房里。

她不敢打开帐单，因为她确定，她可能需要一辈子才能还清这笔医药费。当她打开帐单看到帐单边缘上的一行字：「一杯鲜奶已足以付清全部的医药费！」签署人：郝武德医生。

她的眼中顿时盈满了泪水，她心中感动地祈祷着：「上帝啊！感谢您，感谢您的慈爱，藉由众人的心和手，在不断地传播着。」

### 农村创业的几种形式

鉴于农村有消费力的人口增多，提前在农村开设农村商业创业，比如开设农村超市或者连锁超市、建材超市、农资超市等，尤其是回乡的人，看多了城市超市，肯定比一直在农村开食杂店的人好得多。可以套国家的政策是：商业部的《千家万店工程》政策。

鉴于农村土地可以流转，可以快速的把多年闲置的生产土地集中起来，规模进行种植生产经过安全认证的农产品，可以通过协会或合作社销售，当然更可以打自己的品牌销售。现代农业生产的国家政策更多，自不必说了。

鉴于农村劳动力尤其是经过城市劳动，相对于素质更好的劳动力增多，在农村开始进行农产品或其他产品生产加工创业，也是一条不错的出路，原料向广大村民发展生产来源，本乡本土的远比城市方便得多。

更甚者，在有条件的农村，进行农村生态旅游创业，更符合农村休闲一族的需要，还能够获得地方政府的政策支持。

### 集中供气

农村城市化将改变农民分散而居的现状，集中居住使管道供气成为可能。用稻草制成秸秆气来烧饭，既解决了燃烧秸秆污染大气的难题，又可节省大量烧饭花费，一套秸秆气设备每小时能产生300产方秸秆气，几乎能满足一个村烧饭的需要。

### 加工饲料

人们对健康需要的增加，对禽畜肉质要求随之增加，开发新型加工饲料，能够保证禽畜肉质。黄粉虫、蚯蚓粉、白蚂蚁、蝇蛆粉、血组虫、血肾粉、啤酒渣等富含蛋白质，可替代精饲料，开发前景较佳。

### 工业废渣制砖

城市建设和农村城市化趋势，对建筑用砖要求大增。粘土烧砖损毁了大量良田，工业废渣制砖，成本较粘土制砖低得多。

### 汽车加油移动服务

高速公路兴起，架车畅游高速公路已成平常事，在高速公路上耗光了油的尴尬将不可避免地经常出现。移动加油服务，可以解除驾驶员的担忧。创业者可同有关管理部门咨询。

### 乡镇中药店

城市人嫌麻烦而远离中药，农村中药市场却大有潜力可挖，乡镇现有中药店铺远不能满足需求，往往一个镇上都有一家中药铺。创业者可向有关部门申请开办中药店。

### 人造板

成本和环保似乎是天生的矛盾，随着环保意识和抚育法力度加大，伐木量进一步减少。伐木量减少，同人们装饰对木才的需求形成新的矛盾。因此，以下脚料、边料及木质纤维为原料的人造板制造业将大有前途。文章来源:农村创业网

## 蔬菜专车

开通连接菜园和市场的蔬菜专车，既能解决菜宪法卖菜的劳动强度，又能使菜园和市场供需紧密结合。若铺以开通传呼送菜，更能满足主妇们烹饪时对营养和美味的需求。

## 青饲料草种植

在农村，我们有比较好的资源，那就是土地，现在土地是很值钱的，只要老百姓知道怎样去利用，就能挣到钱，如今农村养殖业的兴起，特别是草食动物的发展，就需要有大量的青草料。青饲料草可以替代很大一比饲料的费用，养猪、养羊、养牛、养鱼、养鸡鸭鹅等都是可以长期利用青饲料草来喂养的，您就可以在自家田地里种植这些青饲料牧草，据了解如hn-mc 优优黑麦、hn-mc 优优燕麦、hn-mc 优优玉米草等都是比较高产的牧草，老百姓适合大力种植的。收割的草可以进行青贮、或者晾晒成干草等，专门供应给这些养殖场、养殖户。如果上了一定的种植规模还可以与一些饲料厂家合作，制成植物颗粒饲料，加工后的产品应该更好销。

## 小型畜种特色养殖

在农村从事养殖业一直是具有潜力的行业，农村地多，而且草木丰茂、农作物资源也比较丰富，节粮的小型农畜业养殖成为农村创业最大亮点，因为小型的养殖，不会耗费大的劳动力，操作也比较简单，农村的老、弱、妇、孺在家完全可以从事这类养殖的项目，有很多小型的特色养殖，市场优势明显，在我国就适合饲养一种繁殖比较快的小动物，思麻兔，它肉质细嫩，和野味一样，营养价值较高，餐饮行业供不

应求。它就适宜家庭喂养，容易管理，可以散养、也可以舍喂。年产6-8胎，胎产6-12只，目前市场售价在一百多到两百一只。现在思麻兔的养殖还比较空缺，确实是一项不可多得的好致富途径，老百姓适合大力发展。

## 小木屋的出租或出售

现在我们国家也正大力鼓励发展农村旅游业，农家乐、休闲农庄在农村开始兴起，城里人都喜欢到乡村旅游、度假。喜欢感受不一样的环境，住有特色的农家屋。所以现在设计那种有格调的小木屋或小竹屋是很有市场的，这种小木屋可以出租或者出售给农家乐、农庄去经营。他们都很容易接受的，小屋可以供游客消遣生活，如住宿、吃饭、休闲娱乐等等。这样的小屋子制作材料都是我们农村的木材或竹条做的，成本也并不高，关键是小屋子的设计要新颖，够特色就行。市场卖价都不错的。

# 创业起步的十大准备步骤

来源：文章阅读网

## 1、怎样寻找创业模式

创办一个公司，创业者首先要有一个构想和一定的理想，然后再从构想开始，考虑怎么样组成一个团队，怎样把这个公司发展成为一个完整的公司，怎样预见公司的发展前景，确定公司的发展方向。

## 2、怎样确立创业目标

赚钱是重要的目标，但并不是惟一的目标，因为创业本身应该有理念，理念会带动很多新的产品创意和实践冲动。

## 3、怎样制订创业原则

在创立公司的时候，你不应该一直想着什么时候能收到成果。今天还没有赚钱，明天会不会赚钱？面对非常艰苦的工作，你会感到不愉快。第一次创业，创业者赚钱的期望会比较高，第二次创业就不会这样了。但每一次创业都需要用热情去支撑。

## 4、怎样规划创业步骤

这是一个循环的过程。首先要看创意从哪里来？怎么会有这个创意？资金怎么找？怎么组织一个团队？产品的市场行销怎么做？这个产品做完了，你会不会还想做？如此周而复始。

## 5、怎样创造创业条件

创业时，不一定要有一个很重大的发明，重要的是你所做的项目，在市场上会不会成功？然后要考虑市场上需求怎么样？自己的能力是什么？最后再把这些都结合起来。

## 6、怎样确定创业期限

一个很大的公司，至少要花三年五年才能做出来，时间太长，风险也大，因为市场是不断变化和发展的。因此创业最好以两年为准，要想办法在两年内把产品做到最好。

## 7、怎样处理与投资人关系

很多创业者觉得，自己占这个公司的股份应该是99%，投资人应该是1%。这种想法对风险投资来讲是不对的。通

常创业者与投资人最好各占一半股权。创业者去找投资，一半的股权要交给投资人，以后如果需要更多投资的话，创业者在公司持有的股份会越来越少的，但这并不表示你拥有的钱越来越少，因为公司的价值会越来越高。

## 8、怎样产生好创意

一个很好的创意，在市场上并不一定有价值。在我的经验里，任何好创意都已经有很多人想过了，重要的是在好创意里面，是否包含着市场需求。

## 9、怎样组织好的团队

在组建团队时，很多人认为要把最好的人才都网罗起来。事实上创业团队简单一点，朴素一点，每个人不一定都很强，只要能凝聚起来，就是一个非常好的团队。

## 10、怎样选择风险投资商

第一要确定好各自的股份占多少；第二要选择能够跟你一起同甘共苦的风险投资商，第三要找有很大影响力的风险投资商，借助他们的经验和力量。

# 六种趋近完美的创业要素

■ 来源：文章阅读网

美国人有一句谚语：当一个知道自己想要什么时，整个世界也将为之让路。近期，业界关于高级白领、大学生创业的大讨论方兴未艾，而沿海地区松绑在职创业的相关政策更可被视为自主创业环境日臻成熟的一大标志。

## 要素一：要有独到的见解或独家技术

拥有独到的见解或独特的技术是走向成功的关键，但也是最难做到的一点。显然，你独到的见解或技术（当然最好是有专利）是你的优势所在，就好比如果你掌握苹果公司麦金拖什微机操作系统，那么你就掌握了这个关键一样。企业家舒尔茨对此如是解释，“如果你能竖起一座屏障挡住许多竞争者冒出来在你立足之前抢走你的市场，你的成功机会就大大提高了。”当今社会如何找到独到的见解或独特的技术呢？专家建议在如下领域寻找市场：生物技术、软件、电讯。注意这里可没包括咖啡馆。

## 要素二：经营得当，追求完美

吉姆·考克，波士顿啤酒公司的创始人，非常喜欢谈他与哈佛大学商学院的学生们会面的经历。考克应学生们的

要求给他们讲一讲他作为企业家的经验。其中考克问这些未来的工商管理硕士们一个问题：如果考克打算创建自己的公司，他首先应该做什么。学生们的回答非常具有商学院学生的代表性：“做市场调查。”

“雇广告代理。”

“找一个好的公共关系公司。”

有一个学生提示说他的同学回答得都不对。这位未来的企业领袖对考克建议“最重要的事情是将重心放到质量上”。考克回忆说他当时的反应是，“这句话到底是什么意思？”考克说他非常吃惊地发现所有的建议中竟没有一个学生提到他认为既明显又关键的一件事——酿制好一点的啤酒。

如果你没有独到的见解或独家技术——即使你有——企业家们建议只有经营得当，才能稳操胜券。对此，迈克尔·戴尔解释得更加详细：即使你拥有某种产品的专利而且对此严格保密，也不能保证你将来能赢利。真正的竞争佼佼者那些经营得当的企业：企业的关键不取决于一个伟大的观点或专利，而是取决于对某种策略不断提高的经营和改善。

看一看迪斯尼、沃尔玛和可口可乐，你就会明白所说的策略——其实它并不那么复杂。他们的经营策略并非深不可测，然而却没有几家公司能复制他

们的成功。

造成这种差别的原因是那些成功的公司无论经营某种产品还是提供某种服务，都力争掌握同行业竞争状况，知己知彼，然后做得更好，从而使自己在竞争中获胜。

经营得当的另外一个方面是不仅要做好大事情，而且也得注重小事情。戴尔说他正是从戴尔计算机公司经营之初每周一次的顾客辩护会上了解到这一点的。

“如果你经常参加这种会议，你很快就会注意到一种倾向：所有的怨言都是抱怨一些对企业来说‘很小的事情’，比如电源线是否入箱，箱子是否容易打开，我们是否会像保证的那样送货等等。我们开始意识到顾客们对我们所认为的‘大事情’似乎并不那么关心——比如产品特征，所应用的热门技术——也许是这些‘大事情’早就很令人满意的缘故。我们吃惊地发现对我们的顾客而言，小事情就是大事情。”

戴尔认为，经营的关键是你期望的高低。你必须为你自己和你的员工设立一个有难度的目标。他这样写道，“在设想打败你的竞争对手所运用的良策时，想一想自己的主要优势，然后充分地调动它。”

## 要素三：冲在竞争前列

冰球明星哥瑞斯基，谈到他的成功秘诀时说，成功不是因为有往冰球所在方向滑的能力，而在于总是往冰球将要落脚的地方滑。如果你将其用于企业，你就掌握了成功的关键。那么你怎样确定你的商业落脚点呢？迈克尔·戴尔建议你考虑一下“顾客的购买习惯的变化。还有技术方面，现存的和潜在的竞争方面，以及最重要的，你的企业和你的竞争者们都在做什么，你怎样才能做得与众不同”。

## 要素四：扮演弱者

这句话让人脸红，因为扮演弱者听起来不像个好主意。有意地跟在你同行业的巨人后头似乎只会给你带来灾难，其实不然。联邦快递成功了（仿效美国邮政等），网景成功了（效仿微软），泰德·特纳成功了（仿效其他网络），理查德·布朗森成功了（仿效英国航空公司和可口可乐）。布朗森解释说仿效一家有名的大公司（比如可口可乐）的好处是，这些大企业往往已经吃得太饱，太自以为是，因而往往不堪一击。对这种企业，你可以既利用它的劣势，又可以利用它的优势。吉姆·巴克思戴尔说他正是从创建联邦快递时学到的这点经验：小企业在与有名的大企业竞争的时候也有其优势。比如说，“大企业想要迈大步子很难。他们的员工都比较保守，不善于接受挑战。并且他们有太多的事情要做、要担心。”

企业家们透露，与大企业竞争有两个秘密：第一，利用你小而灵活的特点，“出手迅捷，偷偷袭击，在对手明白过来之前打它个措手不及，不让他们有喘息的机会，”泰德·特纳如此形容这一点，“这是惟一一条行之有效的办法，也是惟一以小胜大的法宝。不要气

馁。不要因为你弱小就害怕没有机会因而止步不前。兔子也许可以逃脱狐狸的掌心，但更胜一筹的是弓起后腿，再跳出去进行更有力的反扑。”

第二，避免迎头正面作战。你的策略应该是利用自己的优势与同一领域的大公司竞争，而不是硬碰硬。用巴克思戴尔的话说就是“从熊和鳄鱼的争斗中得到启示：它们的战斗结果取决于它们的战唱一是陆地还是水中”。举个例子来说，如果你是一个小零售商，想与超市巨霸沃尔玛竞争，那么你最好避免与大企业面对面作战。山姆·沃尔顿称：“我建议这些小店主做我一直做的并引以为荣的事情：与顾客直接接触。让你的顾客知道你对他们有多么感激，亲自收钱找钱。这种人与人之间的直接接触对这些小店来说十分重要——它是沃尔玛这样的大店想做而又做不到的事情。”

## 要素五：变劣势为优势

避免正面冲突的另一种说法是变劣势为优势。迈克尔·戴尔曾经在20世纪80年代中期运用过此策略：“从一开始，我们就瞄准了一个被我们的竞争者们所没有看到的售后服务的巨大机会，然后我们以此作为本企业的最初目标。1986年，我们实施了第一个服务项目——上门修理计算机。如果你的计算机出了毛病，不管你是公司、在家里或宾馆，我们都会上门服务。我们会在第二个工作日或当天赶到。后来，戴尔还提供了4小时甚至2小时内及时上门服务。

突然间我们的竞争对手们的服务显得有些落伍，而且实在太慢。

即使在今天，如果你把计算机拿到经销商的服务中心维修，维修时间可以达到两星期长——跟第二个工作日比起来时间未免太长。即使如此，也不能保

证计算机完全修好。我们占据了明显的优势。这样，我们把计算机行业最初的劣势变成了巨大的优势。”

## 要素六：为他人着想——要有人情味

最后一个创办企业的要素——要有人情味——听起来有些令人吃惊。但这是我们的一些企业家们竭力提倡的要素。为他人着想是任何企业成功的最关键所在，许许多多公司的经验证明，“做到有人情味儿”会对企业大有裨益。早在1994年，两家民意测验的结果便佐证了这一论点。

78%的成人回答他们更愿意买那些与他们所关心的事业相关联的产品。

66%的成人回答他们愿意更换牌子来支持他们所关心的事业。

54%的成人回答他们宁愿多付钱来支持他们所关心的事业。

33%的美国人承认，除了价钱和质量，他们在选择一个牌子的时候最注重的是这个公司的负责程度。

松下幸之助认为：“商人同样应该在创造一个物质充足、精神丰富的社会方面贡献自己的力量”，同样的，只有这么实践着的企业，才能在积累财富的同时赢得社会的尊重。这也是在创业之初就必须明白的简单道理。

创新、快速……这些词汇有可能将许多创业公司导向一个危险境遇。起码，丁磊是这么理解的，当然也来源于其亲历。

## 求快=是创业者的思维误区

■ 丁磊



丁磊

### 创业之初

我在1997年6月的时候创办了网易公司。当时，我的理想是成功之后自己能有一套房子，有一辆汽车，不用每天都准时上班，可以睡懒觉，有钱可以出去旅游。所以，你千万不要以为，我起初是抱着一个伟大的理想去创办一家伟大的公司。

当时，我很看好互联网发展的两个

方向，第一个方向是搜索引擎；另一个是免费邮箱。

想要做搜索引擎是因为互联网上有那么多网站，那么多信息，因此必须要有一个入口，而那时中文搜索引擎Yahoo还没有，国内几乎也没有别的搜索引擎。我和同事大概花了一个多月的时间写出了一个搜索引擎，写出来以后又发现了一个问题——1997年的时候中国一共有200个网站，这就好比一个人只有200

本书，却要做一家图书馆一样，所以当时我们很失望，同时也赚不到什么钱。

于是我开始尝试免费邮箱的方向。当时是出于两个想法，一个是邮箱势必带来很高的访问量；另一个是邮箱的注册信息很可能成为未来电子商务的资料。当我做完之后，很多人普遍说光靠流量是不会有广告收入的，电子商务离

中国还太远了，你还是回去再好好想想。

所以那个时候是最沮丧的时候，而且公司已经投入了七个月的时间和金钱到这个产品上，所以也许是运气吧，1997年11月份美国商业周刊的封面故事报道了Hotmail网站的火爆。就在这个文章登出还不到两个礼拜，网上又传来了Microsoft用3.5亿美元收购了Hotmail。这时候几乎所有的人都提出来要买我们的邮箱，半年的时间，我们卖了近10个拷贝，8个人的网易赚了500万人民币。

这样华尔街的投资人就在我们门口排队了，抢着要给我们钱，而那时候我们除了会写软件，什么也不会做。现在回过头来看，有两点心得可以分享：

1) 做产品要超前，但同时也不能太超前；

2) 要身处有创业环境的地方。我们当时非常重要的一点就是把公司开在了广州，离香港近，这也让风险投资银行更愿意找我们，所以如今的互联网创业者就应该将公司开在北京、上海等创业环境好的地方。

### 转折与危机

随后互联网的蓬勃发展又给了我们一个机会，这就是我们个人主页的网站浏览量一天比一天高，当别人告诉有人开始想买互联网上的广告的时候，我转身一想公司是不是该开始转型了，我们能不能变成一个互联网门户公司？当时做门户是一件很冒险的事情，需要很多的硬件设施，而且还要有很多的内容，实际上当时的网络广告需求很小，没准日后还是一个吃钱的大怪物。我就和同事们说要看一个公司未来两到三年的发展，不能只看到现在。

2000年6月30日网易在美国上市，但我却很困惑。公司本来是赚钱的，终于等上市了之后，不但不赚钱，而且老亏钱。那时候我们面临一个非常大的挑

战，经济衰退，我们新建立起来的门户广告呈现大滑坡趋势，公司内部也面临了严重的问题。我当时很苦闷，员工也很没信心，不知道公司该往哪里走。

当然，我苦闷的时候不是每天闷在办公室里，而是自己跑下去做市场调查，问了好多人，调查过好多行业，去调查人家怎么赢利。后来发现了短信业务，一毛钱一条短信，成本只要5分5厘，于是我非常积极地与移动合作。

我当时说网易有用户，有邮箱，有免费个人主页，如果我们每月从一个用户身上赚一块钱，那我们公司就能实现赢利持平。就这么一个很简单的4分多钱的生意，我们跟移动合作了，利用自己巨大的用户资源和移动的接入平台，最后我们终于从广告模式的阴影中走了出来。

### 创业的思维误区

很多人都说网易是一家比较稳定的公司，没什么大的创新，这是因为我发现很多创业者都死在创新上了，这个怎么理解呢？我有三点思考：

第一、很多创业者都是打着创新的幌子做很多贪婪的事情。

在2008年经济危机的时候，全球的企业家和投资人都犯了一个毛病，太贪婪了，要求企业，每个季度、每年都要不停地成长，讲得好看一点叫高速增长、快速发展。但这实际上是不符合规律的，而且把精力都放在增长上，就会无法兼顾其他，一旦产品毁了的时候，不管是百年的企业，还是十几年快速壮大的企业，都有可能很难东山再起。

第二、只求做第一个吃螃蟹的人，往往不顾自己实际发展状况。

对于一家新公司来说，创新反而可能会把自己给搞垮。创新的风险为什么大？首先创新需要很多钱；其次创新的

东西需要用户有一个逐步接受的过程；最后创新还需要公司克服很多技术难关。

如果要创新，首先就要把别人的东西搞明白了，摸透了，你再去搞创新。我之前看一本讲微软公司的书，实际上微软公司的很多产品都不是自己发明的，譬如Window，Word和Excel等等，都是Follow别人的，但是它不断地改进，最后就做成功了。

第三、求快不求精，看见竞争对手做什么自己也按捺不住。

我的互联网思维中“快”不是特别重要的，精益求精、打造极佳的用户体验，这才是最重要的，你根本不要看竞争对手怎么样，因为竞争对手犯错误的时间还有一大把，不要因为追求速度，最后把自己搞死了。

求快的创业者最根本的思维误区是怕错过时间窗口，但我觉得过于强调时间窗口都是一个伪命题。一定要做正确的事情，这个在网易叫战略。战略要正确，动作可以慢，看准了再跟上去，这样风险反而还比较小，这样别人犯过的错误你可能就不会再犯了。

当然，一些事情能成功，真是天时地利人和，你说有运气成分，但这肯定也是在交了无数的学费之后，才明白下次我干这件事要如何才能避免掉入一些坑当中。

记得，当网易在美国上市了的时候，我说了一句话，不以物喜，不以己悲，有成绩的时候不要太高兴，有挫折的时候也不要太难过，直到现在我也没有改变过这样的想法。虽然创业以来，自己做很多的事情都会有不认同、甚至嘲讽的声音，但很多事情就是，两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山。

# 国赔新标准： 侵犯公民人身自由权每日赔偿258.89元

2017-05-31 11:49:28最高检网站

央视网消息：据最高检网站消息，最高人民检察院刑事申诉检察厅5月31日下发通知，要求各级人民检察院办理自身作为赔偿义务机关的国家赔偿案件时，执行新的日赔偿标准258.89元。

据最高检刑事申诉检察厅有关负责人介绍，国家赔偿法第三十三条规定：“侵犯公民人身自由的，每日赔偿金按照国家上年度职工日平均工资计算。”国家统计局2017年5月27日公布，2016年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资为67569元。根据上述法律规定、统计数据以及人力资源和社会保障部提供的日平均工资的计算公式，对属于侵犯公民人身自由的国家赔偿案件，最高检刑事申诉检察厅确定了新的日赔偿标准为258.89元。另据《最高人民法院、最高人民检察院关于办理刑事赔偿案件适用法律若干问题的解释》第二十一条第二款规定，各级人民检察院自2017年5月31日起执行该日赔偿标准。



## 最高检公布国家赔偿新标准

### 侵犯公民人身自由权每日赔偿258.89元

最高人民检察院刑事申诉检察厅5月31日下发通知，要求各级人民检察院办理自身作为赔偿义务机关的国家赔偿案件时，执行新的日赔偿标准258.89元。

据最高检刑事申诉检察厅有关负责人介绍，国家赔偿法第三十三条规定：“侵犯公民人身自由的，每日赔偿金按照国家上年度职工日平均工资计算。”国家统计局2017年5月27日公布，2016年全国城镇非私营单位就业人员年平均工资为67569元。根据上述法律规定、统计数据以及人力资源和社会保障部提供的日平均工资的计算公式，对属于侵犯公民人身自由的国家赔偿案件，最高检刑事申诉检察厅确定了新的日赔偿标准为258.89元。另据《最高人民法院、最高人民检察院关于办理刑事赔偿案件适用法律若干问题的解释》第二十一条第二款规定，各级人民检察院自2017年5月31日起执行该日赔偿标准。



# 2017年农业政策政策将有巨大调整

2017至2018年，国家对农业将有哪些重大调整?对于农业经营者、创富者们应该怎样抓住政策机会，在农业成功致富呢?核心是要明确两个问题：

- 1、2017年政策将鼓励哪些项目发展?作为企业、合作社等，该如何调整布局?
- 2、2017年有哪些赚钱机遇?国家政策方面又会有怎样的支持?

要解决这两个问题，核心有两词，改革和转型。从补贴资金的发放角度来看，最大的变化就是政策补贴的扶持导向是基于农业改革的改革方向来配合推进的，之前普惠制的惠农补贴资金不会减少，但为了配套推进改革的扶持资金一定是倍数增加!想要申报惠农扶持资金，核心还是要把把握住2017年农业改革到底有哪些致富机遇!如果连农业改革的重点方向都摸不透，空谈补贴又有何用?今天就跟大家聊一聊农业改革背后到底有哪些致富机会!

## 第一个机遇：惠农补贴

国家为什么要下这么大的力度进行农业改革?目的就是要加速推进农业现代

化，而从传统农业向现代农业转型的过程中，规模农业是必经之路，在国家推动规模农业的过程中，尤其是以粮食增产的规模化经营将成为国家推动规模农业的重要一环，在这其中尤其是针对带动能力更强的经济组织，通过规模化经营提高农民增收将成为主旋律!

那么，怎么增收?就要通过产业去带动，就要完善补贴。完善补贴从字面的理解上我们可以发现并不是减少补贴，而是基于原有的补贴规模进行完善弥补空白，从补贴资金的总量上首先就要有提高，至于价格机制，仅从种粮的角度来讲，就是要通过政策机制和价格机制双重保险来确保农民收入。而确保农民收入提升核心还是要依靠农业经济组织，像农民专业合作社、农业龙头企业包括是工商企业转型进行农业的人群，将成为国家推动规模农业，重点扶持的对象!

## 第二个机遇：生态休闲农业

为什么说改革的第二个机遇是生态休闲农业的致富机遇呢?推动生态休闲农

业发展的背后还是要拉动内需，在中国经济发展进入“新常态”的大环境下，我国的GDP还要保持两位数增长，最核心的不是在城镇人口上发力，核心是要提高农村人口收入，通过农村人口的收入提高来缩小城乡差距，借助生态休闲农业的发展，一方面最大限度的基于生态环境、地理地貌以及区域文化等特点实现试点突破，让有条件、有优势的农村先富起来，旅游旺季做生态休闲农业，平时从事农业生产规模化经营，提高收入，再加上惠农资金的配套扶持，为生态休闲农业提供加速度!

当然除了规模农业、生态休闲农业的改革机遇，我们还应该看到更多的致富机会，像农业经济组织的致富机会、农业生态养殖的致富机会、农村金融、农业贷款的商机等等。

(稿件来源：<http://news.wugu.com.cn/article/885807.html>)

## 不一样的判决

1935年的冬天，是美国经济最萧条的一段日子。这天，在纽约市一个穷人居住区内的法庭上，正在开庭审理一个案子。

站在被告席上的是一个年近六旬的老太太。她衣衫破旧，满面愁容，愁苦中更多的是羞愧的神情。她因偷盗面包房里的面包被面包房的老板告上了法庭。

法官审问道：“被告，你确实偷了面包房的面包吗？”

老太太低着头，嗫嚅地回答：“是的，法官大人，我确实偷了。”

法官又问：“你偷面包的动机是什么，是因为饥饿吗？”

“是的。”老太太抬起头，两眼看着法官，说道，“我是饥饿，但我更需要面包来喂养我那三个失去父母的孙子，他们已经几天没吃东西了。我不能眼睁睁看着他们饿死。他们还是一些小

孩子呀！”

法官敲了一下木槌，严肃地说道：“肃静。下面宣布判决。”说着，法官把脸转向老太太，“被告，我必须秉公办事，执行法律。你有两种选择：处以10美元的罚金或者是10天的拘役。”

老太太一脸痛苦和悔过的表情，她面对法官，为难地说：“法官大人，我犯了法，愿意接受处罚。如果我有10美元，我就不会去偷面包。我愿意拘役10天，可我那三个小孙子谁来照顾呢？”

这时候，从旁听席上站起一个四十多岁的男人，他向老太太鞠了一躬，说道：“请你接受10美元的判决。”说着，他转身面向旁听席上的其他人，掏出10美元，摘下帽子放进去，说：“各位，我是现任纽约市市长拉瓜地亚，现在，请诸位每人交50美分的罚金，这是为我们的冷漠付费，以处罚我们生活在一个要老祖母去偷面包来喂养孙子的城

市。”

法庭上，所有的人都惊讶了。片刻，所有的旁听者都默默起立，每个人都认真地拿出了50美分，放到市长的帽子里，连法官也不例外。

按理说，一个老妇人偷窃面包被罚款，与外人何干？拉瓜地亚说得明白——为我们的冷漠付费。

他告诉我们，人和人之间并非孤立无关的，人来到这世间，作为社会的动物，是订有契约的：物质利益的来往，有法律的契约；行为生活的交往，有精神的契约。

善，并不仅仅是一种与冷漠、奸诈、残忍、自私自利相对的品质，还是一种精神的契约。

**（陶喜林，大众维权中心网络推荐）**

## 让“语言”和“情绪”轻拂诗歌的左右手 ——谈子卿诗歌创作及其作品特色

■ 甘肃 席国平

如果说诗歌是语言的珍珠，那么情绪就应该是串起珍珠的一缕金丝线。诗歌创作的原则是语言和情绪互相理解渗透的最高文学样式。曾经“非非主义”的倡导，让诗歌成为反语言的语言，但越是反语言就越是靠近语言，越是靠近语言就越是超越语言。“废话诗”的出现也没有让语言成为诗歌创作的障碍，而是废话诗的出现让诗歌的创作更加突出了其对于语言和情绪的要求。初读手头寄来的子卿的诗歌作品，感觉一种语言释放原则局限的放松和情绪散漫超越模式的遨游是子卿诗歌创作的最大特色，子卿并没有归属于某一类创作派别与群体，所以没有“压人”的标志性风格和“高调”的创作体式。只应该从诗歌（他本人的文字）创作的语言和情绪去体味。

子卿在松辽平原昭苏太河北岸的低声的吟唱，后来到中国作家协会鲁迅文学院深造的思虑，几经生活的波折和对文字的虔诚，这两样或许就是他创作诗歌精神支撑所必须的，必要的，无法避免的影响因素。读完他大部分的作品的同时，感受到的不是因为诗歌当中所“折磨”的默默的忍受，而是生活中他对每个细节的所有的感动。所以，他的诗歌作品，几乎每首诗歌中对于生活时时刻刻的扑捉，将一直是一个诗歌内容

忽隐忽现的客观存在。可以说他在诗歌创作过程中一直是一个自由人。因为，他的每首诗作的语言本身就是一个自由的载体。可以想象他每经历一次创作就经历一次人生之旅的放松，释然情怀和闲散动笔更是俊国创作过程的个性释放。

诗歌语言的发展变异是由诗歌本身形态和创作者个性的凸现的变化决定的。当我们把诗歌语言本身看作是一次美丽的降落的时候，我们想到诗歌历史中的余音：达达的马蹄是美丽的错误，忧愁是一次美丽的夭亡，这虽然是诗歌的语言，但也是极其矛盾的错误，可从诗歌学的角度而言，几乎是违反了汉语原则的标准却又弥补了汉语原则的缺憾。“好想洞开所有的窗扉，做一次深深的呼吸，然后透穿厚厚的画布，牵你的手，一起踏进三月的绿色足印，去寻找春雨摇曳的朦胧……”（诗歌《邂逅春天》前言）诗歌的语言就这样很是轻松的自然的，像春天里的冰雪融化，像冬天的边缘伸出了一丝丝的绿芽，不经意，在一个期望中与诗歌邂逅，所以，关于崔俊国的诗歌就这样展开了。

从细腻中描绘真实情感，从情感中寻找内心勾画的图景，一种对于生活的感激与感动：“就让我燃一线跳跃的烛光吧/我要看一眼你那曾被冻伤的心

/……/我要为你涂一瓣春天的芳馨/倾听你脸红时忐忑的心跳/再翻遍世界名画/为你寻一丝永恒的微笑”（《邂逅春天》），作者对待生活像对待诗歌一样的充满感激与期望，对待诗歌又像对待生活一样的“随意”表达，最能善待生活的人将会成为生活中的宠儿，“满头已不再是青春的叶子/岁月也不再飘忽如梦/告诉我/你是否还继续读懂我的独特”（《烛光下的思念》），作为评价者，作为读者，也许，诗人从作品中直白的宣告，“独特”不因为诗人的独特，是因为诗歌本身为作者传达某一种情愫而使得整首诗歌独特起来。那么，“一丝永恒的微笑”应该是作者与读者一起所共享的关于诗歌的微笑。“夜深了/门紧闭着/你的思念为何不归/是昨天的篱笆墙/阻断春天的温柔吗”（《搁浅的夜》）一种看似再也不能平常的情感抒发，却因为是思念不归，却因是昨日的春天的阻断，让平常之极的微小的情感波动而上升到了一个关于季节，来临的神往与思考，这种扑捉生活中的平常事物变化的情感细节处理，关于个人情绪表达的最美方式，也不能不说是崔俊国诗歌中最亮的一笔诗情的抒发，像湖心掉进一粒微小的瓦砾，不经意，已经扩大到了整个水面荡起了层层涟漪。比如还有：“被风蹂躏的小草依然弯着美丽的

记忆/倔强的重复着岁月的痕/无所不在的疼痛/一次次磨砺着生命的伟岸”（《欲歌还歌的忧伤》）。

从子卿诗歌作品中探析，语言依然没有超出当下“所谓诗歌语言”的陈式，而一种诗歌过分情绪化的进程却是诗歌有别于一般意义上的表达。诗歌的形式要求或者说必须需要作者个性化的张扬，作为诗歌形象性思维的关于语言的“模糊性”的艺术魅力在于弥补文字内涵的延伸，而诗歌的内容却倒是个性张扬的主要因素，文质的细腻表现在于情绪的饱满和丰富，不在于语言的过分雕琢。“那日听你蹁跹的足音/心，便有了喜与忧的酝酿/倾慕你的洁白与纯美/又恐面对你无以附加的寒流”（《雨季前夕》）诗人的心地不在于对自然现象的感怀，看见月的阴晴便黯然落泪，选取诗歌意象的真正目的在于寻找情感突破口的需要，“昨夜那场星雨使梦河潮涨/岸上有人唱一首古老的歌/我从歌里打捞一枚淡红色诗笺/寄给你/血迹点点的心叶”（《寄给你，血迹点点的心叶》），那么，无论语言重要还是情绪重要，我们可以得出的定论，情绪化的语言是诗歌语言的进行方式，诗歌语言的生命便是情绪的迸发痕迹的留存和储备。

除以上只作“片面”的评述之余，仍然可以说开去。比如，诗歌并未因饱满和丰富的情感充斥而凌驾于诗歌的外部表现，诗歌也并未因超脱局限的语言让诗歌的外衣过分的泛滥妩媚，并未追求过分的“文雅”。“是你让我在灌木丛中醒来/品一滴滴萌动的春于心灵深处/寻回滑落的迷雾般朦胧的梦/不想再是曾经美妙的一瞬间”（《来自五月的情愫》）可以看出，诗人创作中总是充满对于生活高度的思考，否则，让诗歌因此二者的自然完美结合而占据诗歌创作过程和作品的主题的鲜明，那么也会导

致诗歌浪漫有余而大气不足，甚至因追求诗歌语言的唯美、情感的高度感染力而丢失诗歌的灵魂宗旨——审美寓教的特质。“小舟如一根针/却绣不起/破碎的想象/残余的灵魂/所有记忆都已枯死/你在舟上/孤独地划破黄昏/不唱归歌”（《不唱归歌》）语言和情绪固然重要，而最重要的是一种契合的角度与作者表达主旨的完美统一，凡是超过于二者之上的过分的任何形式都会让诗歌走入“搞怪”和“不知所云”的误区的。“我们面前还有多长的路/还有多少日子向我们展开/城里的嘈杂在威胁生命/回归自然才是我们自己”（《回归》），有时候，诗歌的实质意义不在于语言和情绪的高度塑造和表现，而在于一种完美之下的“大义”的的贯穿和牵引。

诗歌创作和诗歌作品的发生过程本身就是一个统一的范畴。

当然，如果单一的只谈“语言”和“情绪”，是否还是停留在单一的教条的说评之上？笔者只是从个人确立的角度妄说（也是门户之见），至于其他方面的话题应该是在作者创作中、读者在阅读中所提及和想到的，在此不需长谈。

## 态度决定宽度

■ 文章来源：文章阅读网

态度决定我们对事物的热爱程度。如果我们对自己所干的事业没有高度热忱的话，那就最好别去做这件事。态度是人生行动的温度计。好比生铁要放在一定温度的熔炉时才能达到融化的效果一样。

态度是可以改变的，但我们最好是在要去做这件事物之前，改变我们对事物的漠视，让态度把我们的激情充分调动起来，激情是人生的催化剂，用激情去做事，再艰难的事物也会被激活的。

态度是用认真作骨架的。改变态度，就必须始终把认真贯彻到底，任何有价值的态度改变，都不会脱离认真的胚胎。

我们应该明智地看到这一点：改变态度，是在我们遭遇到曲折的时候，需要认真面对现实，所选择的一条解决问题的途径。不论怎样，态度应该是积极的，当你热衷于去做好这件事的时候，这件事的成功率就非常大。

态度取决于我们的心理活动和心理意识。每每当我们心灵受到刺激的时候，态度就会转变。这时候的转变往往有两个方向；一是重新开始，振作精神，另辟蹊径；二是就此消沉，麻木不仁。

改变对事业的态度，我们应该纠正三心二意的心态。我们必须执著在一个



点上，持之以恒发展下去，结果终有厚报。

燕子以自己辛勤态度，衔泥筑巢，它成功了；而浮云终不能遮蔽天空，它始终过着流浪的生活。这是自然物象形成的两种不同态度的结局，人生也是这样。

我们必须闯过态度的狭隘关口。人生须豁达、大度。可是我们这种豁达和大度的心境并不为许多人长时间拥有。因此，我们的人生态度是一个不断修炼的过程。我们不可能一直有着好的心态去处理每一件事，态度是有起伏的。但是我们人生的主基调必须牢固，即使有波荡起伏，只要我们态度的根基还纯正，那么事情终究是会做好的。

懒惰的态度，造就邈遏的事业；勤奋的态度，创造美好的事业。

改变态度，在你忧郁时，注入希望；在你犹柔时，注入果断；在你得意时，注入谦逊；在你苦难时，注入奋进。态度决定你生存；生存，取决于你的态度。

态度是一种本能的情绪。但这种本能的情绪是被我们人生的基本素质所左右的。态度每每向外界透露出我们心灵的理念。这种心灵的理念是我们思想修炼的结果。所以，态度取决我们的人文素养。高尚的人有高尚的态度，卑劣的人有他卑劣的态度。态度决定着我们人生选择的方向。

带着情绪去做事情，所做的事物就必须打折扣。情绪在主导着我们态度的本身。有很多人在没有去做事情时，首先就被自己的态度给打倒了。这样就会把原本简单的事变得复杂化，当我们与自己的心态纠缠不清的时候，即使眼前的事物很明朗，我们的视线也会变得模糊不清。

用认真的态度去做一件事，我们的精神会高度集中。工作的精力全神贯注集中在一个点上，智慧的能量就能够充分爆发出来。如同阳光下放大镜，把光集聚到一个点上，就会让火柴头瞬间燃烧起来！由此可见，态度的能量爆发，是调动优秀思维的驱动器。不要放弃我们高度热忱的态度，良好的态度维系着创造事业的生命力。

态度是绷紧我们做好每一件事情的神经。

## 耐人寻味的数学比喻

■ 来源: 文章阅读网

1、爱因斯坦的成功等式。有一个青年人，请爱因斯坦说出成功的秘诀。爱因斯坦写出了一个公式： $A=X+Y+Z$ ，并解释道：“A代表成功，X代表劳动，Y代表适当的工作方法。”青年人以为最大的秘诀在最后一项，就迫不及待的问：“那么，Z代表什么呢？”爱因斯坦严肃地回答道：“Z代表是少说废话！”

2、爱迪生的天才等式。大发明家爱迪生在回答什么是“天才”时说：“天

才等于百分之九十九的汗水加百分之一的灵感。”

3、托尔斯泰的分数。大文豪列夫托尔斯泰说：“一个人好比分数，他的实际才能好比分子，而他对自己的估价好比分母，分母越大，则分数的值就越小。”

4、雷巴柯夫的常数与变数。俄国历史学家雷巴柯夫在利用时间方面是这样说的：“时间是个常数，但对勤奋者来

说，是个‘变数’，用‘分’来计算时间的人比用‘小时’来计算时间的人的时间多59倍。”

5、季米特洛夫的正负号。国际工人运动领袖季米特洛夫说：“要利用时间，思考一下一日做了什么，‘正号’还是‘负号’，倘若是‘+’，则进步；倘若是‘-’，就得汲取教训，采取措施。”

## 国土部捅破窗户纸 房价上涨真凶曝光



最近有关整治炒房的政策很多，所以安家融媒小编对此也非常关注，其实，多年来，对于炒房者，我就说过，他们不仅破坏了市场规则，还把稀缺资源集中在自己手里肆意炒作，让人们安居乐业的民生工程都搞坏了。

由于房子本身兼具自住和投资功能，所以与生俱来的投资属性也让房地产渐渐走上了无炒不欢的道路，而且大家似乎也已经习以为常，明知道炒房不合理，但是看在赚钱的份上，也就没人计较了，而且很多人也加入了炒房大军。渐渐地，有房的人多了，那些曾经

盼望着房子落一点可以买房的人一旦有了房子，也开始天天做着春秋大梦，希望自己买的房子能够继续大升，他们都不允许房子再往下落，炒房真正成了一个利益链条，不容许断掉。至于炒房，大家都有不同的理解，有小炒房，有大炒房，相信大家也清楚我说的啥。

过去我们都说，房子那么抢手，一定是房子紧缺嘛！很多专家和开发商只会瞎嚷嚷，说什么你不多供应能不紧张吗？但安家融媒小编一直反对这种声音，一方面我也赞成多供给，而且从供给结构上也要多元化，比如豪宅用地和

自住用地以及租赁房自用用地，从多方面考虑购房者或住房者的需求，另一方面，真的不是单纯供给多少的问题，从供给绝对值看，量真的很大，但是依然供不应求。真的就是需求那么大吗？

这又回到了另一个问题，房子到底缺不缺？实际上，我一向主张房子是不缺的，之所以人们还在义无反顾抢房子原因在于紧俏是一种假象，购房者被蒙在鼓里。这都是炒房者在作怪。安家融媒多少次说过，攻击再多再大的量，只要有炒房者存在，多少量都能给你消化掉，因为炒房最有意思的还不单纯花自己的钱，花别人的钱炒房，何乐而不为呢？利用加杠杆，四两拨千斤的道理很简单吧，就是这个意思。他们用极少的资金撬动极大的资本，然后利用各种套路把资源掌握在自己手里。当然现在对于炒房者的打击力度强多了，他们的空间也越来越狭窄了，但当时，炒房者，不，那时更多的是炒房团，那是相当可怕的。他们是怎么操纵整个市场的呢？安家融媒记得当年有报道说，10万倒房一年净赚一个亿。原来炒房的真相是，他们把房子卖给自己。



在那个年代他们不怕没有接盘侠，他们真是太聪明了。

“一下子买那么多房，万一卖不出去，亏本了怎么办？”

“要是能赔本，我们还炒什么房？无所谓有没有人买，我们绝对不亏。”“我们卖给自己。我们这个团分成两组，一组买一片房，都向银行贷款。房子到手之后，有没有别人来买都无所谓。抬高了价格，两个组互相买卖，对冲你知道吗？首付就都不用付了，只要再到银行做8成20年的按揭就行，拿到了贷款先还掉前一次的贷款，剩下的就是利润。如果还能升，就再买卖一次。反正绝对稳赚不赔。价格起来

了，对开发商也有好处。”所以，这就是为什么纵容炒房者的存在了。因为大家都绑在了一起。曾经，无数人叫嚣要放地，否则房子永远买不起，价格就会永远升。但是最近，终于让国土部捅破了这层窗户纸，也预示着，对于炒房者将会有更大的整治措施。现在不少人对土地供应与价格的关系理解走入误区，国土部领导日前指出，实际上供地数量与住房价格并没有必然的关系。“据我们了解，全国范围内的土地和住房供应基本能够满足人们对居住空间的需求”，国家强调“房子是用来住的，不是用来炒的”，从这个意义上来看，土地供应满足居住是完全没问题的。

但现实情况是大量投机资金涌入楼市，推高价格，在价格持续上升的预期之下，开发商哄抢土地，地价也出现大幅抬升，再度推高价格形成恶性循环。在热点城市，房子价格与土地的价格并不简单是面粉与面包的关系，而是形成了一种互相促升的循环。如果投机炒作不控制，即便大量增加土地供应，也难以达到抑制价格的效果。看到了吧，这跟安家融媒说的一样，简单的供给土地没用，再多也会被涌进的炒房资本所消化掉，所以供给有必要，打击炒房更有必要。

国土部说，最晚会在今年年底确定，谁在大规模炒房。今年年底前，全国所有市县的“不动产统一登记”的房源信息，将全部接入国家级平台。最迟从2017年12月开始，一个人在全国买过几套房，只要进行过登记，都可以在平台上查到。到那时，谁在大规模炒房，各部门将一目了然、一清二楚。从很大力度上震慑炒房者的行为。相信接下来利用金融、财税等手段治理炒房行为应该不难了。到那时，快进快出的炒房者或许还能逃掉，对于不分情况盲目炒房者就要倒霉了，他们想卖也卖不掉，所以这个时候北京周边已经开始对炒房者进行整治了，大批炒房者有被套的危险。

转自互联网



## 中美这七年

### —— 扪心自问：究竟是谁生活在第三世界国家？

■ 托马斯·弗里德曼



2008年夏天，美国《纽约时报》著名专栏作家托马斯·弗里德曼（Thomas L. Friedman）参加了在北京举行的奥运会，之后途经上海返回纽约。他有感而发，写了篇很有影响的评论，题为“中美这七年”，刊登在当年9月10日的《纽约时报》上。他写道：

当我坐在鸟巢的座位上，欣赏闭幕式上数千名中国舞蹈演员、鼓手、歌手以及踩着高跷的杂技演员魔幻般的精彩演出时，我不由得回想起过去这七年中美两国的不同经历：中国一直在忙于奥运会的准备工作，我们忙着对付“基地”组织；他们一直在建设更好的体育馆、地铁、机场、道路以及公园，而我们一直在建造更好的金属探测器、悍马军车和无人驾驶侦察机……差异已经开始显现。

你可以比较一下纽约肮脏陈旧的拉瓜地亚机场和上海造型优美的国际机场。当你驱车前往曼哈顿时，你会发现一路上的基础设施有多么破败不堪。再体验一下上海时速高达220英里的磁悬浮列车，它应用的是电磁推进技术，而不是普通的钢轮和轨道，眨眼工夫，你已经抵达上海市区。然后扪心自问：究竟是谁生活在第三世界国家？

我认为，作为一个现代国家，中国接受了现代国家主权和人权的主要观念。但中华文明的种种特质又使它与众不同。

人口，中国发展模式的一个特点就是：学习+创新+巨大人口产生的规模效应+影响中国和世界。许多境外企业投资中国都有一个口号，只要能在中国做到第一，就能做到世界第一。这个趋势随

着中国的崛起正在开始扩大到越来越多的领域，如旅游、航空、影视、体育、教育、新能源、现代化模式、高铁等。

疆域，我们一些人比较羡慕小国寡民的生活，实际上小国有小国的困难。小国经不起风浪，而大国遇到风浪，回旋余地大得多。

智利是相对发达的发展中国家，但2010年一场大地震，GDP就跌掉一大块，整个经济可能两年内都喘不过气，而中国即使遇到汶川大地震这么大的天灾，整个国家经济纹丝不动。

对于绝大多数国家来说，产业升级往往意味着产业迁移到外国，而中国在自己内部就可以进行大规模的产业梯度转移，这就延长了中国制造业的生命周期。

文化，过去三十多年的中西文化碰

撞，没有使多数中国人丧失文化自信。中国人今天的孔子热、老子热、诵经热、书画热、茶道热、旧宅热、文物热、中医热、养生热等，都体现了中国传统文化的复兴。

中国人本文化衍生出来的餐饮文化、养生文化、休闲文化也是其他文化所难以比拟的。中国任何地方的街头餐馆都能做出三四十种菜，而在美国绝大多数的餐馆只有汉堡包加土豆条，能有三四个菜就不错了。欧洲餐馆的菜肴要丰富一些，但也很少超过七八个品种。

我们有些人总是担心中国人缺少宗教情怀。其实只要稍微熟悉一点世界历史的人就知道，人类历史上宗教冲突导致了无数的战争，光是基督教各个教派之间以及基督教与伊斯兰教之间的冲突就有上千年的历史，造成了无数生命遭杀戮的人间悲剧。所以，我们的老百姓不一定信教。

经济，中国传统意义上的经济学，严格讲不是“市场经济学”，而是“人本经济学”。在中国漫长的历史上，一个政·府如果不能发展经济和改善民生，不能处理好大灾大难，就会失去民心的支持，失去“天命”，最终被人民推翻。

#### 政治

中国今天的政党是历史上统一的儒家执政集团传统的延续，而不是代表不同利益群体进行互相竞争的西方政党。西方不少人只认同多党竞争产生的政权合法性，这是十分浅薄的政治观念。

我曾遇到美国学者质疑中国政权的合法性，我问他为什么不首先质疑一下他自己国家的合法性：你占了别人的土地，通过殖民、移民、灭绝印第安人，才形成了今天的美国。我请他给我解释这样的国家合法性和正当性在哪里？最后他只能跟我说，这是历史。

那么，我们是否可以用中国“选贤

任能”的理念来质疑西方政·权合法性的来源么？小布什执政八年给美国带来了经济衰退，给伊拉克带来了灭顶之灾，给世界带来了金融海啸，就是一个例子。中国历史合法性的最大特点就是“选贤任能”的政治传统和“民心向背”的治国。

中国政治文化中的“全国一盘棋”、“一方有难，八方支援”等理念，其他文化无法产生。我曾和印度学者一起探讨中国模式，他们说从表面看，中国是中央集权，但中国每一项改革实际上都有很强的地方特色，互相竞争又互相补充，所以中国体制要比印度的体制更有活力。

他们学习了西方，已经建立了强大的现代政府体系，但同时又拥有自己独特的政治文化资源，两者的结合使我们更容易克服今天困扰西方民主制度的民粹主义、短视主义、法条主义等问题。

在政治层面，西方许多人也想当然地认为随着中国中产阶级的壮大，中国也会接受西方对抗性政治模式。但他们今天也发现，今天的中国中产阶级似乎比其他任何阶层都更珍惜中国的政治稳

定。他们了解西方“民主化”已经给许多国家带来混乱动荡，了解自己辛辛苦苦的财富积累得益于中国三十多年的政治稳定。

坦率地说，中国今天所展现出来的一切，绝对不是“先进”和“落后”、“民主”和“专制”、“高人权”和“低人权”这些过分简约甚至简陋的概念可以概括的。

美国专栏作家托马斯·弗里德曼写的“中美这七年”的文章非常值得每一个中国人认真看一看，好好思索一下。一个理性的美国人把中美两国七年的发展情况及对民生，民权，民主各自处理，自治给本国带来的实际变化，及给世界带来的影响及后果。不同的文化传承给迥异的施政体制所带来的不同的发展结局，托马斯言简意赅的小结，发人深省。中国人，中华民族的每一份子都应珍惜这一中华民族复兴的宝贵时代。

转自：人民网——强国社区  
(作者系美国《纽约时报》著名专栏作家)



## 四平自然概况

作者：spzf

四平地处东北亚区域中心地带，位于东北振兴哈大一·级发展轴上，是哈长城市群向南开放的桥头堡，吉林省中部创新转型核心区主要支点城市。全市幅员1.4万平方公里，人口341万，其中市区面积1100平方公里，人口62.5万。辖公主岭（省直管）、梨树、双辽、伊通四个县（市），铁东、铁西两个区，辽河农垦管理区，1个国家级经济技术开发区，5个省级经济开发区。

四平是一座英雄的城市，解放战争期间，“四战四平”战役名震中外，四平被史学家誉为“东方马德里”，是全国红色旅游第26条线路的第1站。四平先后获得国家卫生城市、全国双拥模范城、国家可持续发展实验区、全国首批生态文明先行示范区和国家地下综合管廊试点城市，正在全力打造宜居宜业的百万人口区域中心城市。

四平历史悠久。远在殷、周时代就有先民在这里生活，距市区50公里的二龙湖畔燕国古城遗址，是汉民族最早开发东北的见证。历史上的夫余、高句丽、契丹、女真、蒙古、满族、朝鲜族在这里留下了诸如辽代韩州、金代信州、明代叶赫部落等文化古迹，现存有大青山村文化遗址，叶赫古城遗址、辽、金时代的昭苏城遗址等古迹多处。距市区30公里的叶赫满族镇，是清代孝慈高皇后的出生地，慈禧、隆裕两皇后的祖籍地。清末著名爱国将领依克唐阿将军、打响中华民族抗战第一枪的马占山

将军、著名爱国人士杜重远先生、张学良将军的夫人于凤至女士都出生于这块土地。

四平生态宜居。位于北纬42° 31' 至44° 09'，东经123° 17' 至125° 49' 之间，属于中温带湿润季风气候区，呈现明显的大陆性气候，四季分明、气候宜人、环境优美，初春杨柳吐绿，仲夏百花盛开，深秋层林尽染，寒冬银装素裹。地势东南高、西北低，海拔高度在100—500米之间，东部长白山余脉，山峦起伏，生长着茂密的天然林；中部沃野千里，地势平坦，约占总面积的79%，适宜种植多种农作物；西部接壤科尔沁草原，一望无际，草场、风电场风光无限。夏季多雨，全年降水总量平均为578.5毫米，水资源总量23.99亿立方米，境内二龙湖水域浩瀚，库容和水面是吉林省第二大人工湖泊；转山湖景区群山环抱，是国家林业部命名的100个天然森林公园之一。全年日照时数2648.4小时，市区空气质量达到3级，全年优良天数293天，全市绿化覆盖率达36.3%。

四平区位独特。俯瞰东北亚1728万平方公里（陆地面积800多万平方公里）区域，中心点在四平，向南直抵环渤海经济圈，向北达俄罗斯，东触朝鲜半岛，西至蒙古国。幅员辽、吉、内蒙三省区，交界处在四平，通达大东北黑、吉、辽三省及内蒙古东部，辐射土地面积124万平方公里。是吉林、黑龙江及内蒙东部地区通向沿海口岸和环渤海经济

圈最近的城市和必经之路，是东北地区重要交通枢纽和物流节点城市，陆路交通四通八达。四平火车站是全国18大编组站之一，京哈、平齐、四梅等四条铁路在市区交汇，哈大高速铁路客运专线2011年建成通车，黑龙江同江至海南三亚、大庆至广州、长春至深圳高速公路和国道贯穿东西南北，辐射东北四省（区）的运输半径短，运输成本低，现代商贸物流业蓬勃发展，四平东北亚物流港项目正在加紧建设。四平距大连国际航运中心550公里，距长春龙嘉、沈阳桃仙国际机场仅1个多小时车程，四平本地军民两用机场即将开通国内航班。

四平工业基础雄厚。经过多年发展，形成了以绿色农产品精深加工、机械加工制造为主导产业，能源、冶金、化工、建材、医药、轻工、电子为优势产业，高新技术、现代物流为新兴产业的完备工业体系。有40多个行业，省级以上优质产品250多种。在全国占重要地位的产品有换热器、联合收割机、专用汽车、轮式装载机、鼓风机、钨钼制品、多晶硅太阳能薄膜电池、氯碱、玻璃、卷烟、啤酒等。四平特色产业发展迅速，形成了行走机械、换热器、农产品及食品加工、畜产品加工、光伏产业、汽车零部件、化工、建材、医药、现代服务业等十大特色产业园区。充分发挥产业优势，大力推进吉林省现代装备制造、新能源、医药化工、农业科技示范“四大基地”建设。

四平农业发达。这里的气候和肥沃的黑土地适于农作物的生长，素有东北三大粮仓之一的美誉，是全国重点商品粮生产基地。地处世界第二大黄金玉米带，粮食产量稳定在150亿斤较高阶段性水平。玉米、水稻、大豆、花生等优势突出，四平以全省1/7的耕地，生产出了全省1/4的粮食，产量在全国地级市居前10名，商品量居全国前5名，人均生产粮食、人均占有粮食、粮食单产、粮食商品率均居全国前列。猪、牛、羊、禽饲养量占吉林省的1 / 4，是国家重点生猪、牛、羊、填鸭、白鹅生产基地。此外，四平还盛产葡萄、红果、人参、鹿茸、甜菜、蘑菇和野生药材。

四平矿产资源富集。已发现矿产有54种，探明储量有23种。世界四大名砂硅砂储量1亿吨，是制造高档玻璃的原料；钠基膨润土储量2000多万吨，品质可与美国怀俄明州膨润土媲美；白银储量1100吨，亚洲第一；石油探明地质储量5.7亿吨；天然气400亿立方米；褐煤资源量3100万吨；地热储量巨大，开发前景广阔。

四平生产要素完备。可开发土地资源存量，新一轮城市总体规划修编四平市区将从51.6平方公里扩容到121平方公里，新增用地、储备用地可满足新上项目需求，用地价格在东北41个城市中处于低价位。水、电、气等生产要素供应充沛，境内有4条主要河流和16座大中型水库，二龙湖引水工程日供水能力达到20万吨，引松入平工程即将开工建设；四平电网拥有220千伏线路26条、变电站7座，66千伏线路66条、变电站78座，供电可靠性达99.9%；四平热电厂、双辽发电厂总装机容量达到320万千瓦，可满足市区工业用汽和供热需求；天然气保障程度高，气源充足，天然气工程可满足工业及市区居民生活燃气的综合利用。铁路运力设施配套，市区内有工

业企业铁路专用线28条，总长度近百公里。金融服务能力强，全市有政策性银行、股份制商业银行、地方银行等金融机构11家，分支机构288家，存贷款规模大，不断创新金融产品和服务方式，为企业发展提供资金支持；拥有吉林省农业科学院、吉林师范大学、吉林省农业工程学院等独立科研机构12个，大专院校14所，中专27所，职业技术学校68所，形成了完整的人才教育、培养、成长体系，劳动力资源优势明显，熟练技工所占比例在东北城市群中处于较高水平，有大批高素质的产业工人队伍，可满足各类企业需求。

四平不断加大对外开外力度，加强区域间经济技术协作。聚拢香港长江集团、中国国电集团、中国昊华集团、北京首钢集团、北京金隅集团、中国一拖集团等20多家国内外500强企业、央企及知名大集团纷纷进入四平。近年来，许多欧、亚等国家和地区都与四平进行了各种友好往来，海外侨胞、港澳台同胞也纷纷来平旅游观光、投资兴业。四平市已有一百多个国家建立了各种联系，并与俄罗斯白山市、日本须坂市、美国沃索市结为友好城市。

2015年，四平发挥“五个优势”，推进“五项举措”，加快“五大发展”，纵深实施“一核三带”富民优先战略，攻坚克难、团结奋进，全市经济社会保持平稳健康发展。地区生产总值实现1266.2亿元，按可比口径增长6.4%；一般公共预算收入增长7.7%，增幅列全省第一；固定资产投资增长15%，规模以上工业增加值增长6.7%，社会消费品零售总额增长9.5%，城镇和农村常住居民人均可支配收入分别增长6.5%、7%。

四平正以巨大的发展潜力、蓬勃的创新活力、无限的创业商机，利用独特的资源条件、区位优势和产业基础，按照“四个全面”战略布局，坚持“五大

发展”理念，积极适应经济新常态，以创新转型、结构调整为主线，深入实施“一核三带”富民优先战略，坚持产业跃升、城乡统筹、开放融合、生态文明、民生改善“五路突破”，推进农业立市、工业强市、商旅兴市、生态育市、文化铸市“五市联动”，提升产业竞争力、城市承载力、社会影响力，确保如期全面建成小康社会，全力打造“美丽四平、幸福家园”。

## 四平历史沿革

四平市四平的历史可以追溯到到现在为止有3000年的商代。燕国遗址表明汉族在春秋时期已开始进入中国东北地区。

在汉魏至两晋十六国时期（公元206年—420年）属扶余国地，南北朝至唐初为高句丽境地。[1]

唐中叶以后属渤海王国扶余府的扶州，辽代属东京道通州，金归咸平路韩州，元属开元路。

明属辽东都司北境，清属内蒙古哲里木盟，后划归昌图厅。

清代属内蒙古哲里木盟，后划归昌图厅。

1821年（清道光元年），昌图厅于买卖街（今梨树镇）设分防照磨属，辖四平境地。

1878年（清光绪四年）始设奉化县，县下设九社。其中新恩社辖今四平市市区的大部村社。新恩社治所设在四平街（今昌图县老四平）。

1905年（清光绪三十一年）9月，日俄战争结束，沙俄战败。日本帝国主义从沙俄手中接管南满支线，并将沙俄时代“铁路租借地”改为“满铁附属地”，并由日本人掌管“附属地”内一切行政、经济、街政建设、土地、房屋建筑、文教卫生、税收等事务的管理权。四平至此实行一地两治。

1922年此地设立四平街村（隶属梨树

二区）。

1916年3月，交通部东北交通委员会四郑铁路局在四平街设置“北站”，直接管理北站地方的户籍、民事、建筑、公安事宜，不受“附属地”及梨树县管辖。

1931年“九一八”事变后，“北站”地立行政权被“满铁四平街地方事务所”取而代之。

1937年12月1日，四平街道东、道里行政权合一，信满州国国务院指令设立“四平街市”，日本人古馆尚也首任四平街市市长。四平街从此与梨树县脱离隶属关系，直接隶属奉天省。

1941年7月1日，伪满洲国（1940年6月24日令）肢解东北为19省。其中奉天省部分县肢解出来，建置伪四平市。伪四平省公署设在原四洮铁路局办公楼（今四平市爱龄奇医院内）。伪四平省领四平市、公主岭市、通阳县、梨树县、双辽县、东丰县、怀德县、长岭县。1945年“八一五”日本投降，伪四平省撤销。

1945年11月5日在四平组成了辽北省自治政府。省政府主席阎宝航，副主席栗又文。辽北省政府下辖辽源（辽源、双辽、长岭等县）、西安、怀德（怀德、梨树等县）3个专署、四平市及13个县政府。

四平市1946年1月10日，国民党辽北省政府在四平成立，省主席刘翰东。辽

北省下辖四平市、通辽、双辽、梨树、早图、开原、西丰、东丰、北丰、海龙、长岭、科尔沁左翼前、中、后旗、科尔沁右翼前、中、后旗、库伦旗、扎鲁特旗1市10县8旗。四平市曾为中共、国民党两个辽北省府驻地。

1948年3月13日中共解放四平，国民党辽北省政府垮台。1949年5月中共辽北省撤销，四平隶属辽西省。1954年7月7日，东北行政委员会撤销辽西省，8月，四平市划归吉林省管辖。1958年10月起，吉林省设四平专（地）区，四平市归四平地区管辖。

1983年8月，国务院批准撤销四平地区，组建新的四平市（地级市），实行市领导县的新体制。四平市设铁西区、铁东区、市区人口为347931人、93167户。四平市辖怀德县、梨树县、伊通县、双辽县。1985年3月撤销怀德县，设立公主岭市（省直辖地级），伊通县划归公主岭市管辖。四平市辖梨树、双辽2县。

1986年1月，公主岭市改设为县级市，由四平市代管，伊通县划归四平市管辖。1996年5月，双辽县撤销设双辽市。2000年6月，经省政府批准增设辽河农垦管理区。

2013年9月18日，公主岭市正式成为吉林省省管县试点城市，赋予地级市经济和社会管理权限。

## 四平市农业机械化协会成立

本刊记者 高德臣



3月11日，记者在四平市民政局获悉，3月9日，四平市农业机械化协会成立大会在四平市吉平宾馆召开。

吉林省农业机械化管理局局长郑建东和四平市政府副市长曹武共同为协会揭牌，吉林省农业机械化流通协会会长宋波到会祝贺，四平市民政局副局长谷立志宣读关于同意成立四平市农业机械

化协会的批复，会议由市政协副主席、农委主任寇春生主持。

四平市政府副市长曹武在会上讲话，他说，四平市农业机械协会的成立，是我市农机史上具有里程碑意义的大事。市委、市政府提出“农业立市”，打造“中国农机城”的发展思路，对农机人即是机遇，也是挑战。希

望农机协会紧紧围绕市委、市政府的中心工作，充分发挥农机协会的作用，坚持为会员服务，为农机行业服务的宗旨，积极开展卓有成效的工作。

参加当天会议的有包括农机生产、流通、合作社、服务企业在内的125家会员单位，红开区、新开区及市直相关部门领导。

## 2017黑土地保护及绿色发展高峰论坛在四平举行 ——中国·四平农业生产全程机械化峰会侧记

本刊记者 高德臣 报道/摄

4月20日，2017黑土地保护及绿色发展高峰论坛暨中国·四平农业生产全程机械化峰会，在四平万达嘉华酒店隆重举行。

自2016年1月始，四平市被中国农业机械工业协会确定为“现代农机装备区域创新示范基地”。一年多来，通过整合资源，完善政策，基地不断发展壮大，多项技术达到或接近国际先进水平。四平市委、市政府非常重视农业机械化工作，做了大量工作并取得了可喜的成绩。为此，由中国农业机械流通协会、中国农业机械化协会、中国农业机械工业协会、国家秸秆产业技术创新战略联盟、吉林省农业委员会和四平市人民政府主办，四平市农业委员会、四平新型工业化经济开发区、四平红嘴经济技术开发区和四平市农业机械化协会承办的中国·四平农业生产全程机械化峰会，选定在四平举行。

农业部农业机械化管理局副巡视员王家忠、农业部农业机械化管理局主任段冬冬、中国农业机械流通协会副会长兼秘书长吴军旗、中国农业机械工业协会主任梁咏国家秸秆产业技术创新战略联盟理事长彭飞、中央电视台CCTV-7农业频道副编审中国农业电影电视协会

秘书长张杰、中央电视台CCTV-7农业频道《中国好食品》栏目总制片人周末、中央电视台CCTV-7农业频道《中国好食品》外联部主任中国红色文化传承人齐白石再传弟子沈德福、吉林省农业委员会副主任包维国、吉林省农业机械化管理局局长郑建东、四平市委书记赵晓君、四平市人民政府市长韩福春，以及各县市区领导、企业家，大专院校领导，参加了此次峰会。

四平市委书记赵晓君、农业部农业

机械化管理司副巡视员王家忠、中国农业机械流通协会副会长兼秘书长吴军旗、中国农业机械工业协会主任梁咏国家秸秆产业技术创新战略联盟理事长彭飞和中央电视台CCTV-7农业频道副编审中国农业电影电视协会秘书长张杰等领导，先后在峰会上致辞。

人民日报、新华社、CCTV、凤凰网、新华网、中国吉林网、吉林日报、四平日报、四平电视台等18家媒体到现场采访。

