



开篇的话

变化总在不经意间来到。2011,或许就是这样一个年份,开局、起步,万般变化孕育其间。这一年,十二五规划蓝图绘就;这一年,中原经济区跃然纸上;这一年,郑州都市区建设拉开帷幕。对中原大地来说,这是一个注定波澜壮阔的黄金时代。谁在中原逐鹿?谁在中原弄潮?谁洞悉了这个时代?谁挣脱了思维的束缚?总有一些人,他们的思考和行动将在时代的夜空中留下痕迹,将在中原的沃土中焕发出勃勃生机。那是一朵朵向上的火花,它燃烧的是智慧、温暖和方向,它带着强大的感染力,注定要触动我们的心灵,影响我们的行动,启迪我们的人生。为此,2011,我们的镜头和笔,要对准这些在时代河流中跃动的音符,捕捉他们闪光的一刹那,让光芒照亮生命,让梦想照进现实。

宋丰强:我有一个梦

本期人物

宋丰强

第十一届全国政协委员,全国政协经济委员会委员,河南省工商联副主席,郑州市政协常委,河南绿色中原现代农业集团董事长,河南丰乐园集团董事长。

连续两年在全国两会上对话温总理:第一年述说“农民九盼”,温总理逐条回答并请他放心,请农民放心;第二年汇报“农民九喜”,温总理接过材料,一连说了三个“好”。



□晚报记者 张新彬 辛晓青/文 马健/图

办公室不大,也不气派,榉木贴面的书柜看起来有些年头了,沙发在细雨蒙蒙的窗户外泛着已经失去鲜亮的微光。

屋子的主人准时走进来,微笑着招呼我们喝茶,自己则倒了一杯白开水,然后把手机调到静音模式,和水杯一起放到茶几上——那是一部侧面已经磨损掉漆的摩托罗拉。

这就是宋丰强。

他26岁时已经嗅出商机,举债下海并迅速赚下千万身家;他接着又创办了郑州市民所熟知的丰乐园大酒店、热带雨林温泉、丰乐园农庄、马拉湾,16年间一直默默地丰富着我们的周末时光;他拥有着旗下有六家分公司的国家级农业产业化龙头企业河南绿色中原现代农业集团;他10年间不计得失地在鄱山植树,投入上亿元只为收获一片绿色;他连续两年在全国两会上对话温总理,为河南农民、为全国农民诚恳代言……

面对这些资料,眼前的这个中年男人和我们的预期形成了极大的反差。

他很谦和,耐心地倾听我们的每一个问题,在两个多小时里没有接一个电话;他很低调,每次涉及个人的话题都被他不留痕迹地绕开了;他很细心,坐在最方便摄影记者拍照但不是最舒适的位置并不断嘱咐秘书为我们添水……

他仿佛始终在考虑别人需要什么,这难道就是他成功的密码吗?

事实上,5月20日上午这次采访完全是一个见缝插针“抢”出来的时间——19日晚他刚从北京回来,当天下午他又去参加全国政协调研组对河南的调研活动,三天后他要赴非洲考察……

但他一直没有谈到自己,在我们一次次的“引导”失败心有不甘准备收场的时候,他突然听到他缓慢但异常清晰的表白:我有一个梦!

希望政策的“胳膊肘”多往河南拐一拐

郑州晚报:您一直在围绕农业相关产业链条进行开发,您对这个行业怎么看?

宋丰强:今年中原经济区上升为国家战略规划,郑州也提出了都市区的发展蓝图,这个思路非常清晰、非常及时,对农业发展也出台了很优惠政策,力度非常大。对我们这样从事涉农开发的企业当然是觉得越来越有信心。

我最近在周边一些省会考察,发现咱们郑州的发展速度是最快的,感觉很振奋。

我还希望中原经济区上升国家战略的相关细则政策尽快能批下来。河南是农业大省,劳动力大省,中原经济区战略的精髓就是以不牺牲农业、生态环境为代价,我们最有优势的就是农业,

土地优势、人力优势、物流优势,多往河南上一些国字号的农产品深加工的大企业,就近加工,就近转化,就近转移农民工,这样成本最小,资源最节约,国家应该大力扶持。希望政策的“胳膊肘”多往农业大省河南拐一拐。

郑州晚报:对当前社会很关注的食品安全问题怎么看?

宋丰强:食品安全的关键是可控,所以目前的监管其实是很难的,生产模式是最重要的问题,要标准化生产,才能做到可控,也才能产生规模效益,这是大势所趋。

我们正在做的芽菜项目就是这个思路,目前在郑州已经日产300吨,在漯河、安阳都已建厂,下一步洛阳、商丘、石家庄、广州等地都要建厂,这个项目在全国我们是领先的,争取三年要做上市。

做企业要耐得住寂寞

郑州晚报:16年前您创办了丰乐园,做到今天有什么感受?

宋丰强:做企业要耐得住寂寞,走远路要走得扎实。你看我们在鄱山已经投入10年了,过去是荒山秃岭,现在枝繁叶茂。很多人劝我卖树,但我绝不会卖,环境是多大的财富?这个账怎么算?况且这是在家门口做事,一定不能投机,不能让人家说你没“成色”。而且现在可以开发了,可以做“丰乐园”啊,卖环境比卖树肯定更值钱吧!都去讲效率,往往不是最快的。

郑州晚报:有过不顺吗?挺

不过去的时候?

宋丰强:当然有,但选择一行,是不能轻易放弃的。我印象最深的是1994年,我把所有的钱都投到丰乐园度假村这个项目上了,但很快就周转不开。麦收时农民工的工资发放都比较紧张。

我爱吃辣椒,就是那时候开始的,焦虑不安时就捏野山椒吃,一次能吃几十根。当时我狠下心把工停了,跟信用社沟通贷款,先解决工资。从那时候开始,我不再干自己力所不能及的事。

郑州晚报:以诚待人?

宋丰强:是的,从那件事到现在,我们没有一笔欠款,没有一笔欠息。做民营企业最大的本钱就是信誉,这在以后我们遇到问题时也得到了意想不到的回报。后来他们每年都请我去做报告,我都说钱早就还完了,但情永远还不完。饥时一口,饱时一斗,这是不一样的。

创业要有独到的眼光

郑州晚报:1992年您已经赚下很多钱?

宋丰强:对。我找到天津的康师傅厂家,做了河南的代理商。第一批货就进了3个火车皮,借了整整50万啊!不过当时是厂家产能有限,卖方市场生意很好做。我很快就成了全国第一大代理商,武汉汉正街、西安、成都都在我这里拿货,那时候一个月能卖出几十上百个车皮。

利润也高。接着又做了旺旺、大大泡泡糖、喜之郎果冻、正林瓜子……年收入达亿元以上。

郑州晚报:当时您还不到30岁?

宋丰强:是啊,20多岁。创业是要有点独到的眼光的,要留心身边的变化。那时我在中原大厦做部门经理,每天上下班从火车站走过,到处都是南来北往的人。我就发现很多人扛着成箱的桶装方便面,都是从北京天津买回来

的。当时我就想,如果郑州也有卖的,大家还用扛着行李千里迢迢从北京带方便面吗?

郑州晚报:为什么又要转型?

宋丰强:主要还是感情因素吧,村领导和乡亲们希望我回来投资,也得益于天时地利人和,我就开始考虑这个事了,在投资意向的选择上当时是有一些困惑的,最终决定做酒店后,我就把全部赚的钱都投进来了,当时有亲戚、朋友担心,说我这一次可能要打水漂了。

郑州晚报:结果又成功了,而且这一做就是16年。

宋丰强:当时的环境,1994年,郑州非常缺乏高档的酒店。包括后来的保龄球馆、丰乐园农庄、热带雨林、马拉湾等项目,也都满足了市场的需要。很多事都是带着感情干的,但你扎进去就会发现这些事不白做,有机会的,而且潜力很大。沿海、沿江都富了,沿黄也该发展了吧。

人不是企业的包袱,而是企业的财富

郑州晚报:据我们了解,后来的一些项目最初只是为了安置大龄女工?

宋丰强:我起步算早的,如果做房地产企业规模至少是现在的十倍吧,但我更多的还是考虑可持续发展。不仅是拉长产业链条,还要拉长用人链条。

其实,这也是将心比心的。你多为员工考虑,让他们和企业一起成长,他们也会真心实意地为企业付

出,为企业创新。你看这次用工荒,我们一点也感觉不到。

所以,人不是企业的包袱,而是企业的财富。

郑州晚报:这种责任感会不会让自己背负压力?

宋丰强:心态要调整好吧,有目标,就不会觉得累。我们一直在这一方水土上成长,要对乡亲们有所交代,付出……也是一种快乐吧。

我有一个梦,年轻人都要有梦

郑州晚报:对自己目前的状态满意吗?

宋丰强:哦?

郑州晚报:一般的理解,您算是一个成功的人。

宋丰强:也不算吧,就想一个事一个事把它做好。做企业要有梦,梦就是目标嘛。

到我这个年龄,怎样在这个基础上带领我这个团队,立足我们郑州,立足我们中原,走向全国,这是我的梦。而且,要把我一个人的梦变成团队之梦。

我们有很多企业和项目,这些年我们打了很扎实的基础,一个一个都做起来,踏踏实实地往前走。再过十年我就57岁了,企业规模要翻一番吧。企业是熬出来的,熬的滋味儿不好受,但熬出来就不一样了……

郑州晚报:能对现在的年轻人说点什么吗?

宋丰强:年轻人一定要有梦吧!以诚为本,以信立身,扎扎实实做事,干干净净做人,一定会圆好这个梦!