

■惠济区人大代表纪实

他们引领着河南花卉产业的发展,他奔着匠人精神一路奋进
不忘初心 在“花花世界”中逐梦前行

白占芳,郑州市陈砦村人,陈砦花卉交易市场总经理,惠济区人大代表,郑州市人大代表。他专注花卉事业20年。

确定要采访他时,在网络上搜到不少关于他的报道,看完后归纳几个关键词:花魁、执着、爽快、认真。采访后,他身上的关键词又要多几个了:温和、匠人精神、感恩。他的精神也代表了在陈砦花卉市场内奋斗的人们,正是他们的努力引领着河南花卉产业的发展。

记者 刘怡辰 文/图

成功离不开党和政府的支持

“白总、白总。”在双桥花卉基地,商户和职员都这么喊着白占芳。

当去采访他的时候,他正在市场里与商户交谈。穿着素雅,神采飞扬。在河南甚至全国花卉圈子里说起“郑州陈砦花卉和白占芳”几乎无人不知。

1999年,白占芳因一个很偶然的的机会进入花卉行业中。当时的陈砦花卉市场是由村里经营,面积1万多平方米。由于经营不善,对外进行改制。白占芳与几个合伙人一起竞标,将陈砦花卉市场的经营权拿下,自此不遗余力地投入到了花卉产业发展中。

要把陈砦花卉市场做强、做大,这是白占芳的目标。在白占芳眼里,这项美好的绿色朝阳事业变成了他余生要为之奋斗的理想。

“陈砦花卉市场20年一路走来,酸甜苦辣都有,非常不易,从内心讲,真心地感

谢党,感谢政府。可能有些人感觉我说的这些话有些矫情,但从我们自身的成长经历来讲,没有党和政府的支持,郑州花卉产业、陈砦花卉市场不会在全国有这么大的影响力。”白占芳眼睛有些微红。

“在创业中有很多酸甜苦辣,但有一件事,感触很深。”

当时,陈砦花卉市场要搬迁到国基路花卉市场,遇到很大的阻力,有些人不愿看到花卉市场的良性发展,暗中要挟、骚扰几位股东。

那段时间,白占芳和几个股东非常焦虑,最后商议,由作为双桥市场党支部书记的董事长陈新海和白占芳一起去找上级反映问题,在政府的帮助下,问题得到圆满的解决,市场顺利搬迁,步入快速良性发展轨道。

“一个企业至关重要的转折点,花卉市场能办好离不开党和政府的关怀和帮助。”他深有感触地说。

质疑只是其中一个障碍

2007年,省发改委组织民营企业家在复旦和北大的两次培训,为白占芳打开了一扇门,门外有一道光透过,他一下找到了方向,确定了目标。

培训后,他与股东谈企业的理念、远景、使命、目标,结论是如果不从陈砦村走出去,就称不上真正意义的企业家,陈砦花卉市场也称不上真正的企业。经过交流,大家确定了要专心专注把花卉事业作为终生的事业来做,把陈砦花进市场做强做大,走出陈砦村,走出郑州,走向全国,迈向国际花卉舞台。

目标统一以后,白占芳信心百倍,马上着手请专家论证,设计、分析陈砦花卉市场的远景、使命、目标等,到后来发展到有自己的核心价值观,甚至也有花卉市场自己的“八不准”。

急速变化的时代里,他用行动见证着陈砦花卉市场的发展,用自己的故事,讲述着河南花卉从业者和陈砦花卉市场每一天的改变。

那年,他提出要把观赏鱼区升级为商场模式,消息出来后,商户就炸了锅,都说这又是白占芳的“馊主意”。大家对他的质疑和不理解,经过他的沟通和分析,最后得到董事长陈新海的支持。

在国基路观赏鱼区分选商铺时,他三天三夜都没合眼,为了让商户满意,与商户

逐个商讨,一天一夜下来却没有任何结果,他没有气馁,又经过两天与商户的认真分析沟通,政策上进行调整,最终和商户们达成了共识,商户们都很满意。观赏鱼最终搬进了大楼里,与郑州海洋馆毗邻,成了郑州乃至全国叫得响的水族商品集散和科普中心。

万事开头难,他给商户开会培训,制定严格的管理制度,每天下去巡察,转型商场经营的观赏鱼区提升了几个档次,吸引了不少市民。

“在这里购买鱼就像逛商场一样,环境好,服务好。”“没有腥味,非常干净。”市民纷纷表示。

“效益比以前高了,环境比以前好了,他的努力我们都能看得见,为我们的事他没少操心,在双桥花卉市场经营,我们省心,省力。”商户们对他无不伸出大拇指。

如今在他的努力下,郑汴路、大学路等花卉主题商场也成功建立,新型的商超模式吸引了更多人的眼球。

每一次企业的转型与升级都会遇到很大的困难和质疑,但这些并不是树立在他面前的障碍,他像一个战士,时刻准备为自己心中的理想而奋斗。

这些成绩并没有让他沾沾自喜,而是促使他更加努力地去做,跳出眼前的圈子,去看更大的世界。

不忘初心,砥砺前行
追逐匠人精神

在白占芳的身上,有着军人的自律、严格、信义、坚毅。同时,他身上还散发着匠人的独特魅力。

“去年到欧洲参观了4个花卉企业,说真的,硬件设施没有我们的高大上,但是人家的匠人精神是我们比不了的。”

谈起花卉,他有说不完的话题。每天上班要到市场上转一圈,了解花农花企的经营状况、花卉的行情等,这已成了白天白占芳每天的必修课。

“每周都会给员工或商户、党员开两至三次的会议。”白占芳笑着说,因为他对商户、职工都有严格的要求。十九大后,他马上聘请专家为商户和员工讲解十九大精神。党支部也由当初的27人发展到目前80多人。

幸福不是奖赏
而是结果

20年来,陈砦花卉市场由1万多平方米的大棚市场,发展8家分公司,由几年的3000多万元猛增到近7亿元,而整个郑州市的花卉交易额是10亿元。

目前陈砦花卉的商超模式是全国最领先的,全国只要建花卉市场,都会特地到陈砦花卉大学路店、郑汴路店参观考察。

去年,中国花卉协会多次对陈砦花卉市场进行调研、考核后,决定成立中国花卉协会市场流通分会,筹备会已经批过,白占芳是筹备会长。

白占芳笑着说,努力总算没有白费,今年3月份在郑州有两个关于花卉的大型会议,一个是2018~2019年中国花卉产销形式分析会,还有一个是中国花卉协会市场流通分会成立大会,两会合并在一起由郑州陈砦花卉承办,在郑州召开。

现在年轻的党员大多是军人、大学生,90后的党员也有几个。在会议上严肃地讨论,几个90后和这位51岁的伯伯辈的人之间似乎并不存在代沟,在一起和谐共处。

“要想把企业发展壮大,商户、职工的素质很重要”。同时,他也严格要求自己不断地学习提高综合素质,他说,一个成功的企业家必须要有前瞻性。

“20年间,企业一路走来还算稳健”,他说,其间也有很多诱惑,有人找我们做IT、做房地产等赚钱的项目,一直在和股东们分析,我们会什么?大家一致决定,不忘初心,牢记使命,发展花卉产业,要把陈砦花卉产业做得像双汇、三全等本土的知名品牌,为河南人争光。

从侧面来看,陈砦花卉市场也得到了中花协的信任和认可,中国花卉协会市场流通分会将会落户到郑州。

白占芳说,2019陈砦花卉市场将有一个非常大的提升,思变、应变、求变,也是我们2019陈砦花卉市场的一个工作重点。同时,我们同样拥抱形势、拥抱互联网,不断的探索适合花卉企业发展的新模式。

白占芳告诉记者,他有个梦想,一个藏在内心深处的梦想:

特别特别想把陈砦花卉产业做成百年企业。

特别特别想把国际花卉集散中心转移到中国来,转移到河南来,我感觉会有这么一天的;

只要有梦在,就有希望在。