

他们 为什么成功

江西“草根”创业故事

刘滇鸣 桂 榕 王书红◎主编



江西人民出版社
Jiangxi People's Publishing House
全国百佳出版社

中国梦是民族的梦，也是每个中国人的梦。

有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能够创造出来。

——习近平

本书编委会

主 编：刘滇鸣 桂 榕 王书红

副主编：王小平

编 委：(按姓氏笔画排列)

万建农	王书红	王小平	王林安	毛晓荣	邓 模	付任根
叶青华	刘滇鸣	刘克琦	刘珊红	朱 东	江 华	江仲俞
任跃平	汪长琚	吴玉明	宋有志	陈庐生	闵绍荣	肖国军
吴南平	余爱华	杨 敏	张德意	张喆亚	周小燕	郭光明
胡陆生	俞岳林	查金滚	桂 榕	陶正元	袁 欣	徐 敏
游道勤	敖新春	曹秋根	黄火仁	黄光谱	黄起成	程 文
熊小平						

点评专家：陈东有 汪玉奇 黄世贤 胡立俭 马雪松

编 辑：傅贤惠 张新瑾 李文艳

前 言

曾几何时，在许多人心目中，都因这样的创业故事心潮澎湃：乔布斯在家中的车库规划了未来苹果公司的蓝图；李彦宏启程回国，在北大资源宾馆租房，拉开了创建百度的帷幕；俞敏洪亲手将英语招生广告刷在大街小巷，启动了新东方巨轮的航程……

“忽如一夜春风来，千树万树梨花开。”自党中央、国务院发出大众创业、万众创新的号召以来，今天的中国已经开启“创”时代。围绕江西省委、省政府的决策部署，江西省人力资源和社会保障厅以推进大众创业、万众创新为己任，在体制机制上最大限度给市场主体松绑，在政策措施上实实在在给创业创新者送去“红包”，让每个有创业意愿的人都拥有自主创业的空间，让创新创造的血液在全社会自由流动，在赣鄱大地 16.7 万平方公里土地上掀起一个“大众创业”的新浪潮。

在这新浪潮中，就有着这样一群江西“草根”创业者，他们是你我身边再平凡不过的大学生、农民、打工者、下岗再就业人员，他们的故事，却演绎出了豪迈的创业人生，他们是竞争激烈的“中国创翼”大赛中脱颖而出佼佼者，是江西这片热土上一道靓丽的风景线。从他们的经历中，我们可以小中见大，感受到创业热潮奔涌向前，体会到“中国梦”与“个人梦”的完美融合。发掘并宣传他们的事迹，比任何华美的言辞更能教育、

引导更多人投身创业、勇于创业。为此，江西省人力资源和社会保障厅从全省各地精挑细选出 30 位“草根”创业者，将他们的故事采编成书，作为赣鄱大地创业风景线中的一道掠影呈现在广大读者面前。

我们希望，这一个个勇于打拼的创业故事、敢为人先的创新故事、守法诚信的自律故事、回报社会的感恩故事，能给人启迪、发人深思、催人奋进，使更多心中有梦想的人点燃创业创新的激情，投身创业创新的浪潮，获得属于自己的成功，不辜负这个伟大时代。



大需求，意味着大市场！
大市场，就需要大量产品供应。
大需求里的小配套，
大有文章可做。

——何贱庚

目录

- 01 大需求里的小配套 \ 1
——何贱庚和他的“航空耳机”事业
- 02 从“铁饭碗”到“金饭碗” \ 11
——“70后”大学生廖志华的创业之路
- 03 深山翠竹耐岁寒 \ 21
——记农民华港发的创业之路
- 04 一根米粉串起创业梦 \ 31
——记石城县米粉创业者赖大林
- 05 把理念“装”进箱包 \ 41
——美纳途箱包有限公司总经理陈冬云的创业历程
- 06 让传统古方“活”起来的人 \ 51
——记江西乔盛茶皂素科技有限公司法人代表李莉
- 07 梦想在田野尽情绽放 \ 61
——上高县野市乡大学生村官团队创业记
- 08 小纳米创出新天地 \ 71
——记江西纳宇纳米新材料有限公司董事长李翔
- 09 灵芝小子聂国军 \ 81
——记崇仁县灵峰种植专业合作社理事长聂国军

- 10 青春浇灌创业花 \ 91
——记江西广泉钢艺有限公司总经理彭苏敏
- 11 梦想点亮青春 \ 101
——大学生付传德蛇舞人生启示录
- 12 像白鹭一样飞翔 \ 111
——女大学生杨慧琴的创业故事
- 13 “用劳动创造幸福 用美德传递幸福” \ 123
——现代农业科技致富带头人张单英的创业历程
- 14 放飞“材料大国梦” \ 133
——记南昌国材科技有限公司总经理舒方
- 15 “80后”的螃蟹王国 \ 143
——记吉安螃蟹王国科技有限公司总经理曾珣
- 16 飞越大山的梦想 \ 153
——安福“1号基地”黄文凯、朱海华创业侧记
- 17 “荷”以载道 \ 163
——记赣州泓科农业发展有限公司总经理邱光荣
- 18 快人一步 高人一筹 \ 173
——访南昌冰锋电脑医院连锁负责人支慧
- 19 站在“风口”的弄潮儿 \ 183
——记赣州智和互联网技术有限公司 CEO 黄冰
- 20 返乡白领的点石成“金”术 \ 193
——记新余市大学生创业者邹文

- 21 “80后”的酱菜梦 \ 203
——记景德镇市淑媛食品有限公司总经理叶一帆
- 22 “垫商”闯电商 \ 213
——记“淘宝”鞋垫行业第一人左智亮
- 23 “80后”互联网掌门人的梦想与坚持 \ 223
——记南昌思锐信息技术股份有限公司董事长周乐
- 24 炫丽3D的背后 \ 233
——创业人芦五新坚守最艰难的事业
- 25 创业，靠的是自主研发技术 \ 243
——访国内半导体领军人物易德福博士
- 26 大学生“猪倌”创业记 \ 251
——访幕村家庭农场的主人卢丹夫妇
- 27 志在四方 展翅高飞 \ 261
——记江西君洲生态养殖有限公司总经理周雪琴
- 28 为“建筑之乡”增光添彩 \ 271
——抚州市恒顺环保建材有限公司总经理辛林创业故事
- 29 手工定制“中国风” \ 281
——记“陌上花开原创定制”店掌柜万焰刚、陈雪婷
- 30 夫妻双双回乡当“兔倌” \ 289
——记永修县巨丰养兔专业合作社创办人熊强夫妇
- 后记 \ 297

大需求里的小配套

——何贱庚和他的“航空耳机”事业

◎邹海斌

有一份客户名单很牛气：美国达美航空公司、加拿大航空公司、墨西哥航空公司以及中国的海南航空股份有限公司、南方航空股份有限公司。

有一组数据很有说服力：何氏电子的航空耳机，年产值突破 5000 万元。

这是一家在宜春市袁州区三阳镇成长起来的本土企业。何氏电子的掌舵人何贱庚，是一位 40 多岁的农民。

从迷茫打工到返乡创业，从租仓库加工到建厂房扩产，何氏电子立足三阳镇，与全世界的航空公司做配套生意，在行业内颇具影响力。

江西“草根”创业先锋——何贱庚，是如何在国际航空市场的大需求里做好“小配套”，又是如何把“小配套”做成“大生意”的？

19 岁外出打工，月薪五千仍感迷茫

何氏电子有限公司位于宜春市袁州区三阳镇 320 国道旁，公司一幢三层新建成的标准厂房虽然还在装修，但里面已经是忙碌的生产景象。在这幢大楼的一楼车间里，工人们正聚精会神地生产航空耳机，北侧靠墙安放了一排立式注塑机，正在满负荷生产；东侧码放了数百箱航空耳机成品，即将发往墨西哥。

“自 10 月迁入新厂，一个月差不多要生产价值 800 多万元的航空耳机，

按照订单供应给全球各大航空公司。”何氏电子有限公司总经理何贱庚说道。

何贱庚戴着一副眼镜，斯文、憨厚。在员工们看来，能把何氏电子办到现在的规模，能和外国人做生意，何总一定是名校毕业，学问不浅。

果真如此吗？何贱庚笑而不答。

何贱庚出身于袁州区三阳镇天井村，是一个地道的农民子弟。“1988年，我从三阳中心小学初中部毕业，那时才16岁。”何贱庚的话，让人颇为惊讶。

一个毛头小伙子，初中毕业后，该去做什么呢？何贱庚就在村子里学织夏布，学了近三年，可家里人仍然犯愁，不知道他的前途在哪里。

虽然不上学了，何贱庚却攒钱买了很多书，包括《方与圆》《成功学》等，一有空闲时间就读书，补充知识，学会生存之道。

19岁那年，何贱庚决定出去闯一闯，他跟随天井村的村民第一次出远门，前往深圳打工。“那时的想法是，只要能带我出去，做什么都可以。”何贱庚回忆说。

来到陌生的深圳，何贱庚到处找事做，临时找到了一份在建筑工地的小工活，吃住都在工棚里。

他在建筑工地做小工，一天12元工资，虽然很苦很累，但总算是自己挣的第一笔收入。在建筑工地过渡了一段时间后，他就进厂打工了。

他进的第一家厂是做塑胶玩具的电子厂，做了一年仓库收发员，随后干了两年领班。在电子厂的工作虽然很出色，但他还是想去学点技术，做点有技术含量的活。



何氏电子的十几台立式注塑机

不安分的他，开始了第一次转行——去珠海的不锈钢厂学做铝合金防盗网、防盗窗。一年后，他就在广州开起了自己的不锈钢加工店。

可由于缺少本钱，资金周转困难，不锈钢加工店难以生存，他只好放弃了。

第一次创业失败后，他前往宝安打工，几个月后又觉得前景不乐观，就前往南昌学习建筑模型，3个月后返回深圳，进入山之田模型公司。

这一次，他变得更加成熟了。山之田公司非常重视员工培训，他努力工作，静下心来学，先后担任楼房部、户型部负责人。在山之田公司，他最大的收获是学会了与人沟通，学会了怎样做人。

2007年1月，何贱庚辞职返回宜春，进行第二次创业。当时，他在山之田公司做项目负责人，月薪有五六千元，为何要辞去高薪工作返乡创业呢？很多朋友对他“转行”很不理解。

他说，虽然在这家公司干得挺好，收入高，但当时国家对房地产的调控政策越来越多，觉得这条路不太好走了，就想回来寻找发展机会。

他还注意到，当时沿海发达地区逐步开始产业梯度转移，觉得在沿海产业转移之前回到宜春创业，创业机会更多，成功的可能性会更大。

他回到宜春，先合伙做起了贩卖茶桔的生意，但因为季节性太强，并不适合长远发展。他思来想去，还是决定办工厂，因为在外打工多年，积累了经验，也很想闯一闯。

“草根”的创业之路是磨砺之路，在不断的选择中，走向成熟。



何氏电子的员工操作设备生产航空耳机

从身边找机遇，大需求里的小配套

在放弃茶枯生意后，何贱庚发现身边很多农民把耳机配件领回家里加工，按件计酬。

那时，他以为身边大量农民加工的耳机，可能只是普通的收音机耳机，因为价格低廉。

为什么会有这么多人去加工耳机？需求到底有多大？一连串的疑问，驱使何贱庚去探究。

在一次次走访接触中，他发现了一个惊人的“秘密”：这些耳机是飞机上属小礼品性质的航空用品，由航空公司向每一位乘客免费赠送，用以保护乘客的耳膜。

大需求，意味着大市场！大市场，就需要大量产品供应。何贱庚觉得，大需求里的小配套，大有文章可做。

这就是航空耳机，也叫降噪耳机。因为好奇，他又发现了一个“大需求”：国际航空市场对航空耳机的需求量非常大，大得惊人！

何贱庚观察发现，这种各家各户松散式的加工方式，由于农户的技能千差万别，航空耳机的产品质量难以保证。

他想，如果能办一家工厂，把大家集中起来，实行规范化生产，一定会生产出质量更好的航空耳机。

想到这些，何贱庚再也抑制不住激动的心情，果断地创办电子厂，开始招工，生产航空耳机。

“除非不做，要做就一定要做好！”何贱庚有股子犟劲，认准了的事一定会走到底。

2007年8月8日，何贱庚正式跨入电子行业，在工商局注册了飞翔电器厂，从事航空耳机的加工生产。

“当时很多人不理解，说我跨行这么大，去生产低廉的耳机，有什么奔头呢？”何贱庚回忆道。

“可我不这样认为，只要认真去做，没有做不好的，自己多学习、少睡觉、多钻研，一定会有所成就。”何贱庚坚信自己的判断和选择。

他在自己的新房子里空出一层约200平方米，办起了电子加工厂，请

来周边村民，集中加工航空耳机。

发展升级，一步一个脚印

生产航空耳机需要大量的人力，属于劳动密集型产业，在中西部欠发达地区，对促进农民增收、就业有好处。何贱庚跨行生产航空耳机，能走好这条创业之路吗？

那个时候，他的航空耳机仍然属于来料加工，耳机配件从广东潮汕地区采购，加工成耳机成品后，再卖给航空公司的采购商。

订单不断，他家里的小加工厂容纳不了那么多工人。为了扩大生产，他在三阳镇集镇的粮管所租下了4间共约1500平方米的闲置仓库，聘请了150多名工人，扩大了航空耳机生产规模。

求新求变，发展升级，是何贱庚在大需求里的小配套中，做得最为出色的一篇文章。2010年1月4日，随着生产规模的扩大，效益日趋变好，何贱庚申请注册了何氏电子有限公司，实现了由小加工厂向电子公司的华丽转身。

何氏电子由最初的来料加工，升级为买料组装，再到全部自主生产。在发展升级的道路上，何氏电子的嬗变才刚开始。

从2010年起，何氏电子陆续投资数百万元购买生产设备，先后买进9台卧式塑胶注塑机、2台抽线机、14台立式注塑机，逐步实现了耳机壳、线、喇叭的自主生产。

2013年，外国客户前来考察，看到何氏电子有限公司在租赁的仓库生产航空耳机，认为这不是长远之计，希望他们能办一家真正的规范化的电子厂。

“外国客户给我们提出了建议，我们就认真考虑。当时的想法是，要做就做好，要么就不做。”何贱庚说。

客户的提醒，给了何贱庚新的发展动力。很快，他筹集资金在三阳镇集镇旁边购置了20多亩地，准备新建电子厂。

他说，办企业一定要有自己的平台，把新厂建在三阳镇集镇，招工方便，运输也方便，眼光一定要放长远。

租仓库生产，依旧如火如荼，但新厂建设也被提上议事议程。2015年4月，何氏电子新厂房开工建设，首期投入400多万元，新建了一幢5000

平方米的厂房，并于11月中旬投产。

何氏电子的二期工程，还将建设7000平方米的厂房、办公楼、员工宿舍、食堂。何贱庚说：“要做就做好，我们尽量不做让员工后悔、让自己遗憾的事，考虑事情尽量超前一些。”



“平时做好了，机遇自然会来”

“我只是做服务，服务好员工，员工就会乐意帮我做事；服务好客户，客户就会下订单；服务好供应商，供应商就会给我供货。老板是最大的服务员。”何贱庚说。

办企业，不仅要定好企业的发展方向，还要抓好团队建设。何贱庚告诉我们，何氏电子现在的管理人员，多数是从员工中培养起来的。他把学到的东西通过经常性的培训传授给班组长，再由班组长培训员工，培养一个优秀的航空耳机生产管理团队。“我要满足客户的需求，我们的客户都是大客户，有美国的达美航空，有加拿大、墨西哥的航空公司，还有海南航空、南方航空。”何贱庚说，客户的需求就是努力的方向。

客户开发与产品多样化，是企业生存与发展的关键。何氏电子在客户开发方面的理念是，首先把自己做好，提高在行业内的知名度。每周一的管理人员例会和新产品生产例会，何贱庚都会提出如何完成新订单、新产品生产的注意事项。

对于供应商的货款，何氏电子一直坚持按时付款，从不拖欠。何贱庚说：“我们坚持这样做，就是要让何氏电子走出去，获得好口碑。何氏电子在航空耳机行业，主要是口碑赢得了市场，做好自己的产品，满足客户的需求，就是最大的优势。”

因为何氏电子在航空耳机行业内的影响力和知名度，国际航空公司在中国的航空耳机采购商都会主动找上门来，与何氏电子签约下单。

何氏电子虽然地处三阳镇，但是经常有美国、加拿大、墨西哥、澳大利亚的客人前来考察。何贱庚是农民出身，他想，怎样才能与外国人打好交道呢？他只有学，不仅要喜欢学，还要虚心地学。有一位加拿大客户喜欢足球，而何贱庚只喜欢篮球，对足球不了解。为了拉近与加拿大客户的

距离，他半夜起来看足球比赛，了解足球、球星，随后与加拿大客户交流时，就多了很多共同语言。

他还从乡下买来猪草喂养的土猪，请人现场宰杀，让外国客人感受一下宜春的“土法土味”。他还带着外国客户下田，去体验乡下人的夜间“照黄鳝”，幸运的是“照黄鳝”时意外地抓到了一只野生甲鱼。这位老外说：“我在这里的感受，一辈子都忘不了。”

何贱庚用心接待客户，真诚服务客户，让客户留下了深刻印象，也建立了良好的业务合作关系。

美国的达美航空公司是何氏电子的老客户，向何氏电子采购航空耳机已有6年，目前航空耳机的年订单量达3000万条。

2012年，墨西哥航空公司的采购商又找上门来，采购何氏电子的航空耳机，年订单量达700万条。

2013年，加拿大航空公司也伸来橄榄枝。国外贸易公司的采购商找到何氏电子，每年采购约1000万条航空耳机。

海南航空的航空耳机订单量达1000万条，南方航空也签了两年的供货合同，目前暂定供货1000万条航空耳机。

在何贱庚的印象中，感触最深的是美国达美航空公司。达美航空与何氏电子有着6年多业务往来，以前是国内的贸易公司中标作为采购商，向何氏电子采购航空耳机。后来竞标换成了别的采购商，新换的采购商依然选择何氏电子供货。

何贱庚说，航空耳机的需求量特别大，一般的小厂做不来，我们做了这么多年，从来没出过质量问题。美国达美航空公司在中国换了两次采购商，最终还是选择何氏电子为供货商。



何氏电子的一位工人正在搬运航空耳机产品

从迷茫乱闯到坚定地走“小配套”之路

从19岁外出打工，到跨行创业，何贱庚在创业路上不断摸索，他自

已形容那时候真是“乱闯”。

出身“草根”，却成为国内航空耳机业的佼佼者，与国际航空公司打交道、做生意，何贱庚的创业之路越来越精彩。

“我只不过是脚踏实地把航空耳机做好，不觉得这是一件很难很特别的事。”何贱庚谦虚地说。

任何一种行业都有机遇。何贱庚颇有感触：何氏电子的航空耳机事业，就是在市场上找好了定位，定好位才能逐步去摸索，把何氏电子的航空耳机做出好品质、好口碑。

“根据航空耳机市场，生产适销对路的好产品，逐步专业化，奠定了在行业内的地位，自然会有客户优先选择你。”何贱庚说。

何氏电子的壮大和品牌影响力的提升，改变了宜春航空耳机生产加工格局，以前各家各户做航空耳机，现在90%以上在帮何氏电子做耳机。

在三阳镇集镇，一些开店的商户从何氏电子领取一些耳机料，空闲时在店里加工，既打发了时间，又能赚取点加工费。

在有些村庄，村民们以前打麻将成风，自打从何氏电子厂领回一些航空耳机配件去加工后，打麻将的人少了，而且村民收入也增加了。

这些年，何氏电子每年上缴税款100多万元。有人说，何总交了这么多税，为社会做了大贡献。何贱庚却说，这是应该做的，依法纳税是本分的事，“我不买豪车豪宅，不大吃大用，只想把本分的事做好了”。

作为“草根”创业先锋，何贱庚有着自己的快乐：把一件事办好了，会快乐好几天；遇到的问题一旦解决了，也会很高兴；客户有产品新需求，他们生产出来了，也是快乐。这些快乐，已经是何贱庚生活的一部分。

“我的兴趣在这里，一心一意做好航空耳机，企业发展得越来越好。细节决定成败，兴趣就能做好细节。”何贱庚在用心做航空耳机事业。

何贱庚的体会是，既是创业者，又是管理者。最好的管理者就是把不同性格的人聚在一起为你服务，形成向心力，这是管理的最高境界，这就是最好的管理。

很多客户与何氏电子做生意，很真切的感受是：何氏电子在不断地变。“不变就会落后。”何贱庚说。何氏电子变的是产品质量、生产设备、工厂车间、生产环境，每年都会有新变化。