

# 红谷梦

——一起创业的各民族兄弟姐妹

□董杰 滕海波

**前言:**百色是一座红色城市,因邓小平发起的百色起义而闻名中外,全市420万人口,有壮、汉、瑶、苗、彝、仫佬、回等7个世居民族,少数民族人口占总人口的85%,其中壮族占77%。

在新时代“大众创业,万众创新”的号角下,广西红谷农业投资集团的各民族兄弟姐妹牢记习近平总书记关于民族团结和精准扶贫的谆谆教诲,兢兢业业,奋力拼搏,以发展原生态黑土猪产业为抓手,谱写了一曲各民族兄弟姐妹同心协力,实现致富的胜利凯歌。

## 创业梦想篇

梦想是什么?梦想,是对未来的一种期望,指在现在想未来的事或是可以达到但必须努力才可以达到的愿望,梦想就是一种让你感到坚持就是幸福的东西,甚至其可以视为一种信仰。

红谷团队就是一群有信仰、有梦想的年轻人,这个团队分别有壮、汉、苗、彝、仫佬等5个民族的兄弟姐妹,都是来自百色农村大石山区的年轻人。这些年轻人祖上三代都是面朝黄土背朝天的农民,这些年轻人最初的梦想就是要走出大山摆脱贫穷、改变命运,实现致富梦。但在“大众创业,万众创新”的新时代来临之前,他们想要走出大山改变命运的唯一办法就是读书,正所谓“书中自有黄金屋,书中自有颜如玉”。但可惜的是,由于家庭贫困的原因,这群年轻人并没有能接受良好的教育,他们之中大部分人只有中专学历,还有个别是由于家庭特别贫困,初中就辍学回家务农或外出打工了。

庆幸的是,他们都生活在这个伟大的时代。2012年在党的十八大胜利召开后,李克强总理发出了“大众创业,万众创新”的号召,李克强总理在讲话中就提到,要借改革创新的“东风”,推动中国经济科学发展,在960万平方公里土地上掀起“大众创业”“草根创业”“返乡创业”的新浪潮,形成“万众创新”“人人创新”的新态势。让每个有梦想的“草根”都可以通过自己的努力、通过公平竞争的创业,改变农家子弟的命运,实现自身的价值。

红谷的创业史是从2010年冬天某一个夜晚开始的,一个一直有创业梦想的彝族小伙李隆雷在晚上和农校校友聚餐喝酒的时候,跟3个一起在首府某饲料公司上班的同学谈起辞职返乡创业的想法,没想到大家都积极响应,都对创业充满了热情,分别都有辞职返乡创业的想法。就这样,一个以彝族小伙李隆雷为首的4人创业“团队”成立了,另外3个创业“团队”的成员分别是:来自北海的客家汉族小伙子朱庆良、百色市隆林各族自治县的壮族小伙卢永峰、百色市凌云县的高山汉族小伙姚源波。这4个小伙伴凑出了30万元,又向一个师兄借了50万元,师兄的条件是:认真踏实做事,不抛弃不放弃,2年后要见效益。

有了启动资金,4个小伙子踌躇满志,决定从他们最熟悉、最专业的领域入手,而符合条件的就只有养殖了(专业对口,因为他们都是广西百色农校畜牧兽医专业毕业的)。当时他们看到了食品安全形势下搞生态养殖的巨大市场前景,集体商定:搞生态土猪产业链项目。

经过精心筹备,农场终于在8月份建立起来。由于养猪的生产育种具有一定的周期性,因此最开始的那段时间里,农场主要的精力投放在了养鱼和养鸭之上,想以短养长,度过空白期。本来指着一年有几十万的进项,4个小伙伴对未来都充满了期待,认为买车买房指日可待,美好生活仿佛就在眼前了。但由于缺乏经验,就在鸭子和鱼准备上市的时候,一场瘟疫,鸭子死光了,一个冬天,鱼都冻死了;一下子,4个小伙伴都傻眼了,本来刚成立不到一年时间,养殖场不仅没有实现盈利,反而亏损了100多万元,看着自己投下去白花花的钱最后啥都不

见了,太悲惨了,真是欲哭无泪啊!资金链断了,还欠了几十万的外债,兄弟们饭都吃不上了,从开始的踌躇满志到后来的万念俱灰,作为团队的领头人,李隆雷嘴上没说,但内心已经到了崩溃的边缘了。

农业就是这样一个人人又爱又恨的行业,爱它是因为农业是个道德定位很高的行业,是人类生存和获取能量的起点,是一个国家安全的要素。因此,农业让所有国家都加倍重视。可农业也是一个很让人纠结的行业,因为它涉及人们每天入口的东西,所以在价格上、在进出口上、在标准和政策上都受到国家不同政策的影响。因此,在农业中要找到一个好的盈利模式是非常不容易的。此时,干农业行业创业的4个小伙子连吃饭都成了问题,还四处举债,这次的亏损,对于满腔热情想走创业之路的他们来说无疑是当头一棒。何去何从?他们内心充满了迷茫!

2012年年初的一个晚上,李隆雷约了另外3个伙伴一起喝酒。酒意半酣,李隆雷的一句话让在场的人都沉默了,他说,兄弟们,不如我们散伙吧。他话一出口,现场就是死一般沉寂,但沉默之后伙伴们的反应让李隆雷既意外又感动。最先发声的是来自北海的客家小伙朱庆良,他拍着桌子说:“李隆雷,你没有资格放弃,我们会有办法的,当初我们四兄弟选择一起辞职出来创业,就是大家有一个同样的梦,以后能过更好的生活,现在你跟我们说散伙?那我们怎么办?我们的梦就没有了,不行,不能散伙!”小朱的话一出口立即引起了姚源波和卢永峰的共鸣,都表示不能散伙,要死大家一起死!

俗话说:“夫妻本是同林鸟,大难临头各自飞。”在当时这么艰难的情况下,即使再亲的人说要离开,相信也不会有人会有什么,但红谷创业团队的4个兄弟,用行动让我们深刻感受到什么叫“兄弟齐心,其利断金”,这样的勇气和决心值得我们致敬!

“天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为,所以动心忍性,增益其所不能。”

那天晚上,4个小伙伴都喝醉了,也吵了,骂了,也都哭了。我相信没有经历过的人,无法体会他们那时的心情。看过一些成功企业家的传记,整理了一些商界大佬们在创业最艰难的时刻是怎么挺过来的,仔细研读,原来大佬们能有今天的成就都非常的不容易,最艰难的时候,他们也曾失声痛哭。华为任正非,做了半年噩梦,梦醒时常常哭;阿里巴巴马云,南归杭州创业前与小伙伴抱头痛哭。没有谁能轻而易举就可获得荣誉和名利,要知道没有人可以随随便便成功,每个成功团队的背后都蕴含着艰辛的汗水和努力。

既然兄弟们还是要抱团走下去,勇气可嘉,也很感人。但光说没有用的,因为此时的勇气和感动变不出白花花的银子,当务之急就是要找到资金,才能活下去。这时候李隆雷想到一个人,他叫覃国洪,是他们这4个小伙伴的师兄,他们创业之初,就是覃国洪借给了他们50万元;当初跟师兄约定好了,两年出效益,现在没有效益不说,反而欠了一屁股债。虽然李隆雷心中有一万个不愿意再去找这位师兄,但为

解决眼前的困难,还是厚着脸皮再一次找到了覃国洪。李隆雷的想法不仅仅是解决资金上的困难,而且还想邀请他加入团队,回来主持大局。因为项目走到今天的地步,李隆雷作为领头人,有着不可推卸的责任,虽然当初在饲料厂做销售他是一把好手,但具体的经营管理却是他的“短板”,而师兄覃国洪当时已经是成功的企业家了,李隆雷相信,如果由师兄覃国洪来带领团队,项目肯定能取得成功。但这个是被李隆雷说得像神一样的师兄,到底是何许人呢?他真的有那么神吗?

李隆雷的这个师兄覃国洪是壮族,1981年出生于大石山区百色市那坡县德隆乡大板村大板屯,自幼聪慧、坚韧,初中时期考取百色最好的高中——百色高中,但由于家庭条件不好,就报读百色农业学校畜牧兽医专业。毕业后,到南宁正大集团工作。正大集团是一家外企,管理规范,权责分明。在这里,覃国洪学到了正规企业的运作模式和管理方法等企管经验,也很快成长为企业中层职员,也达到了高薪阶层;但这样的企业内部晋升并不是他的追求,因为他始终都有一颗返乡创业的躁动之心。

那是因为故乡有良好的生态资源环境,同时山歌、俚语、米酒等这些平时感觉不重要的东

啊,现在的状况你也看到了,如果能有师兄这样王者风范来带领我们,我想大业可成啊。”覃国洪的回答:“别说得那么玄乎,直接点,你们想干嘛?”“跟您借的那50万算入股项目了,现在项目资金仍然有缺口,您再继续投资吧,我们跟着您干,您来做老大!”李隆雷这时才向覃国洪说出了他的真实想法。“早就等着你们开口了,我也看好这个项目,之前没有直接谈入股,是不想直接霸占兄弟们的劳动成果,如今大家都想到一块了,那我们就一起干吧。”师兄覃国洪的回答让李隆雷感觉犹如春风拂面。

其实,不用李隆雷说,覃国洪已经知道李隆雷想干什么了。按覃国洪的说法,同是创业者,又都是农校校友,也同是农家子弟,干的都是农业,内心是能产生共鸣的,从这群小师弟的身上看到22岁的自己的影子,而且随着饲料行业的竞争越来越激烈,覃国洪当时也有意向将重心转向饲料行业的下游产业链。

2012年,覃国洪正式回到百色,这是他的第二次返乡创业,我也是这个时候接到组织部门的委派,正式成为他们团队的创业导师;那段时间,我经常和覃国洪在一起讨论企业的发展问题,共同对项目重新布局,完成了组织架构、人事分工、完善经营模式等,各项工作开始重新



▲红谷集团产业助推精准扶贫。

西,现在竟成了远方游子归来的音符。正如歌中唱道:归来吧,归来哟,浪迹天涯的游子;归来吧,归来哟,我已厌倦漂泊……

机会是留给有准备的人,得知百色市有家养猪场经营不善,濒临倒闭,覃国洪经考察后,认为可以接盘,于是毅然辞去外企工作,带着积攒下来的所有积蓄返乡创业。覃国洪经营该养猪场的那几年,恰逢猪价行情好,加上他的精心管理,承包养殖场的那4年,覃国洪赚到了人生的第一桶金。2007年9月,覃国洪揣着第一桶金,在南宁成立了广西南宁华谷农牧科技有限公司。从帮别人代加工到拥有自己的生产线及独立运营的饲料厂,经苦心经营,定位得当,年营业额达5000多万元人民币。

当覃国洪来到养殖场看到养殖场情况后,不用师兄李隆雷说,覃国洪也能明白项目的状况,但他没有直接点破,他简单地向李隆雷了解黑猪的长势及项目的运营情况。李隆雷先向覃国洪描述项目的美好未来及阳光前景,再向师兄大倒“管理工作”的苦水。李隆雷对覃国洪说:“师兄啊,做销售,我信心十足,绝对是一把好手;但是具体的管理经营我目前火候还不足

启动了。

2012年4月11日,第一家黑猪生鲜肉店在百色市向阳农贸市场隆重开业了,2013年3月,广西百色红谷农业投资有限公司正式成立,红谷的生鲜肉店快速占领了百色市场,后来生鲜猪肉店一家连着一家开,仅在百色市城区就有13家生鲜连锁店,成为百色最大的黑土猪品牌企业,创业团队也不断壮大,从原来的4个人发展到了50人的团队。

随着企业的快速发展,管理上的问题也日益凸显,接下来该何去何从?如何发展?这成了团队最棘手的问题。企业发展壮大,扩充了人员之后,就容易让争议变多,如果一群人想法想不到一块去,企业会怎么样?企业会不会有向心力,凝聚力,方向不一样。但这并不是任何人的错误,而是一个企业发展过程中难免会碰到的问题。红谷团队的成员大部分是来自大石山区的农家子弟,相对学历也比较低,他们虽然肯干实干,但涉及具体的经营管理和战略规划等企业管理正是他们的短板,通俗地说,接地气,不通天线;只会低头做事,而不会抬头看路。

(下转第12版)