

## 新时代 新青年

时玮琦——

# 工匠精神 助力事业腾飞



精益求精、追求极致、耐得住寂寞、顽强有韧性；文化水平高、创新意识强、有责任有担当。这些都是新一代优秀青年企业家的代名词，时玮琦就是其中的一位。

2002年，时玮琦从山东建筑工程学院毕业回到威海市文登区，初入社会，时玮琦从社会的底层做起，做过老板的司机、当过家电销售员，也做过泡沫厂主管，无论从事哪个行业，他都坚守严谨求实、勤奋刻苦、追求极致的做事风格。

2007年，在获悉文登派出所的爆破工作面向社会放开后，时玮琦及时抓住机遇，敢闯敢干、敢冒市场风险，成立了文登市永太爆破公司，从建立公司之初，时玮琦就给自己企业定位为：工匠精神的实践者与传播者。创业初期，不懂技术，时玮琦就聘请已退休的工程师做技术指导，虚心向老工程师请教，买来书籍自学爆破知识。实践中，时玮琦意识到，自己想在爆破这条路上走得更远，除了懂技术之外，还要具备一定的文化、眼光、魄力和创新意识，于是他又到青岛去学习爆破技术和企业管理。不仅自己勤奋好学，每逢遇到下雨、下雪的天气，时玮琦就组织员工一起进行业务及规章制度的学习。

在当时，很多企业都热衷于追求投资少、周期短、见效快带来的即时利益，而时玮琦的企业则本着诚信经商、踏实做人的态度，对待爆破工作，不仅加强爆破工作安全的管理，而且本着对客户负责的态度，尽量为客户节省成本。因为，炮眼的间距、药量的多少都可以直接影响到爆破的次数和爆破的质量。

正是依靠这份信念与信仰的坚守，时玮琦在行业内渐渐地树立了良好的口碑，而他本人也被评为《文登市十八优秀青年》。他们公司的工作区域也由文登市区内扩展到了南海新区。

时玮琦低调做人，高调做事。有了资金的储备，2014年10月份，时玮琦又成立威海天鸿土石方工程有限公司，

在公司成立初期他脚踏实地、身兼数职，既当安全员、采购员，又当预算员，有时还当起了搬运工。他每天亲临现场，监督工程质量及安全生产执行情况。定期召开安全生产会议，亲自部署安全生产注意事项，时刻关注工地上的安全生产工作，安全帽和安全网的配备都是严格按照国家规章制度执行。时玮琦对工程质量的要求也很高，有一次商户供应的钢筋不完全符合国家要求，但是对主体工程不会造成影响，价格也相对便宜，可时玮琦却拒绝了此商户，他说：“一定要按照标准执行，不能为了节约成本，而对不起老百姓和政府对我们的信任。”在场的人都纷纷竖起了大拇指。在棚户区改造工程中因工作突出，时玮琦被评为《2016年度威海市城镇棚户区改造重点工程立功竞赛优秀建设者》。

砥砺奋斗再出发，时玮琦永葆创业激情，克服小进即满、小富即安的思想，敢于突破常规，苦干实干，不断提高经营管理能力。2017年9月时玮琦的盛世智慧主题酒店成立，时玮琦对他的员工是严肃的，他认为：“一个员工的责任，不是溜须拍马，而是拿出你的实际行动来完成目标，不需要让领导天天催着你，哄着你。”时玮琦对员工又是知人善用的，他认为：“人尽其用，在哪个岗位就干哪个岗位的工作，不过多地干预他们。”一名部门经理坦言：“在这里，专业人士可以在最大程度上发挥专业技能，工作舒心，自然对工作上心，不用时总催促，各人各司其责，层层把关，力求精品。”

时玮琦不仅仅对员工管理严格，对新开张的粥铺的食材也是相当地考究，他在文登区孙家西山建有自己的食材生产基地，保证粥铺里的食材绝对纯天然，绝对的绿色环保。

即使坐拥几个企业，时玮琦也时刻保持着低调，这在青年企业家的身上是难能可贵的品质，用他的话说：“我也要趁着年轻，多做些值得回忆的事儿。”这是一种责任，也是一种境界。

石长虹——

# 一朵傲然独放的“地瓜”之花



她是农民的女儿，有着大山一般坚毅的胸襟、有着泉水一般清澈的性情。她扎根土地，带领乡亲一起走上致富路，将“地瓜兄弟”品牌做成了网红，将“地瓜兄弟”遍布全国、走向世界。她就是今天的主人公威海九丰农业有限公司的总经理——石长虹。

石长虹1979年3月出生于威海市文登区葛家镇大英村，从小石长虹的骨子里就有一种不服输、不安于现状的韧劲。父母本想把她留在身边，可她偏偏要走出大山，到城市里去打拼。她在城市里打过工，做过文员，担任过国企的部门经理。2014年，在获悉现代农业利好的消息后，她毅然放弃国企诱人的工作，回到农村去干一番事业。

石长虹承包了60亩农田种植丹参，开启了人生的创业之路。因为是初次创业，石长虹光有一腔热情，缺乏丹参的管理经验，并且把握不住风云变幻的市场行情，辛辛苦苦干了两年，结果还赔上了自己的50多万元的存款。

有意栽花花不开，无心插柳柳成荫。60亩丹参的种植虽遭惨败，而边上种植的3亩地瓜，居然收成不错，烤出的地瓜又香又甜，这让商业嗅觉敏锐的石长虹隐隐地感觉到了商机。

种植丹参失败，并没有让石长虹一蹶不振，天生不服输的性格让她暗自下定决心：一定要在家乡的这片土地上弄出点名堂来！她及时地总结、吸取经验教训，这次，她并没有马上去种植地瓜，而是上网仔细地查找资料，原来，她们村所处在北纬37度黄金纬度线上，阳光充足，非常适合地瓜的生长。有了这个先天的条件，石长虹再向村里的老人请教学习种植地瓜，最后她交了学费，在互联网上学习营销的课程。

抱着试一试的态度，石长虹在微信朋友圈发了一张自己刚吃过的烤地瓜，配上了售卖信息。没有想到是，她朋友圈炸圈了，大家纷纷留言抢购，而亲朋

好友在吃过后，更是连连称赞，甚至有人专门从外地打听着要买她的地瓜。

石长虹有了信心有了自己思路，2016年，她把地瓜的种植面积从3亩扩种到了150亩。打造自主品牌“地瓜兄弟”，线上线下同步进行营销，线上利微博、微信、QQ等平台传播；线下只身一个人到广州、上海、深圳等全国的几个大城市，实地考察，与经销商、大咖对接，用自己的诚意打动对方，让自己的产品多一个真诚的标签。

很快，石长虹的“地瓜兄弟”销售在全国各地铺开，回头客越来越多。面对眼前的成功，石长虹保持着清醒的头脑，她又开始琢磨她的“地瓜兄弟”的下一步发展。

首先，石长虹确定下来要种植的地瓜为500亩，把原来自己雇人种植，变为由石长虹提供地瓜苗，乡亲们负责种植，到收获时她再去收购的模式。其次，石长虹还建立了地瓜加工厂，开发了很多品种，如地瓜干、紫薯花生豆、紫薯牛轧糖、红薯牛轧糖等。再有，考虑到本地地瓜的季节性强，石长虹在海南创建了连锁种植基地，满足了当地的供货的需求。

如今，在石长虹地不懈努力下，她打造的“地瓜兄弟”，育苗、种植、加工、销售这一完整的链条式发展已经走上了正轨，2017年，她销售了地瓜100万斤。

每一位成功者都用自己的方式演绎着属于自己的精彩。石长虹也不例外，她那种永不服输、勇于挑战的品质是她傲然独放商界的秘诀。正如网上流行的一句话：请不要假装很努力，因为结果不会陪你演戏！有付出才会有回报！

将“地瓜兄弟”打造成地瓜中的“劳斯莱斯”是石长虹更大更长远的目标，我们祝愿她在这条康庄大道上，越走越宽越走越豪迈！

**OPPEIN 欧派大家居**

高端定制 一家搞定

# 598元/m<sup>2</sup>起 定制一个家

橱柜 | 衣柜 | 木门 | 卫浴 | 厨房电器 | 软装  
六大品类 · 八大空间

有家 有爱 有欧派 www.oppein.cn



代言人——孙俪