

## “三借”的创业路

记烟台市开发区星特电子机械有限公司徐忠新



烟台星特电子机械有限公司老总徐忠新。

### 80年代,借来2000元走上创业

徐忠新出生于河北青县,1980年村里开始分土地,17岁的他毕业回家务农。伺候庄稼仅仅一年,村里创建了一家村工厂生产电子报警器,他成了这家工厂的一名工人,一干就是五年。这五年,徐忠新虽然没挣下啥钱,但却是他日后创业的起步,也开始展现他的经商眼光。

徐忠新说,当时厂子生意

很好,产量跟不上市场,供不应求,喜欢琢磨的他发现,不仅是他们村的工厂这样,附近许多类似这样的工厂也这样,而这些厂子产量不足的原因是外购的钣金满足不了生产。青县后来成为我国最大的电子基地,在80年代各种各样的电子设备厂多如牛毛,这个发现让徐忠新决定创业,他找了几个合作伙

伴,向亲戚借来了2000元的创业基金,开始向他看好的钣金市场发起进攻。

一位老师傅提供技术,十几个人是伙计,这就是徐忠新的第一家工厂,不过凭着先人一步的市场眼光,这家小工厂迅速红火起来,生意是每天挤上门。这样一做又是五年,这时28岁的徐忠新迎来了人生的第一道坎,

一笔100多万的订单原本是给了他莫大的希望,但最终却拖垮了他。订货商迟迟不付款,这家尚在成长的工厂却没有那么多底蕴顶过市场的风浪。

最终几个合伙人决定卖了设备还债,工厂就这么倒闭了,唯一的一点欣慰是,这些年总算没有赔钱。

### 90年代,十几万借来了新发展

工厂解散后,徐忠新决定单干,这时在河北召开了一次全国性的电子类产品展销会,徐忠新带着自己手工打造的样品前去参展,创业五年的时间里,他不仅对市场有了更深刻的认识,同时他一直像一名普通工人一样,跟着老师傅学技术,而这也成了他后来做企

业的最大资本。

在这次展销会上,徐忠新与烟台结缘,看上他产品的是烟台汇丰电子,当年徐忠新就成了汇丰电子的供货商。为了做好供货,徐忠新进行了第二次的借钱,他说好在亲戚们比较支持,这次他借了15万,独自走上了二次创

业路。

2003年,为了更好地做好供货商,实现就地生产,就地供货,徐忠新来到烟台。“刚来烟台的日子特别苦,租的厂房天上下大雨,屋内下小雨……”但就在这种艰难条件下,徐忠新的供货从来没有延误一天,黑白24个小

时,无论供货商何时要货,他都会准时送达,在产品质量上他更是严格要求。

守时守信,质量可靠,徐忠新用这些在烟台这个人生地不熟的地方,为自己迎来了口碑和市场,合作伙伴慢慢变成了朋友,这些朋友的口口相传,为他带来了新的客户。

### 00年代,借来上百万成就辉煌

汇丰电子是徐忠新的“贵人”,从认可产品成为汇丰的供货商,随着汇丰的发展,徐忠新的星特也日益壮大,从几十万到几百万。2006年,早已发展壮大的汇丰电子(后来的奥瑞传动)希

望供货商也能发展壮大,保证其产品的供货稳定,在其支持下,徐忠新在开发区买地7万多亩,开始了自己的厂房建设,这次他又借了100多万,星特电子有了更广阔的发展空间。

如今,星特电子为十几家企业供货,年销量达到上千万,徐忠新说他没有销售技巧,甚至这么多年公司连个专职的销售人员都没有,他坚持做好产品,履行好供货承诺。就这样,合作伙伴

的认可成了他最大的销售渠道,合作伙伴不断介绍来新朋友,成为他新的合作伙伴。“产品和信誉”,徐忠新说这是他创业成功最大的保障,也是未来星特电子更好发展的基础。



这家十多年从事电子机械外壳加工的公司,如今年销量达到了上千万。徐忠新这个河北农村走出来的穷小伙有着自己独特的销售理念,从1989年,他放下农具,到今天成为企业老总,三次“借钱”带来了人生的改变。

本报记者 鞠平

“我们没有销售人员”,说这话的是烟台星特电子的老总徐忠新,

## 年轻人敢闯才能收获成功



本报记者 王永军  
实习生 艾婷玉

从一名建筑工人到年营业额几千万元的企业老总,年仅35岁的烟台忠杰建筑安装有限公司总经理时圣霞用他的经历谱下了一幅动人的图景。“年轻人一定要有目标,不论遇到啥困难都得坚持,这样才有可能成功。”说起在烟奋斗的近20年时光,时圣霞动情地说道。

### 供弟上学 只身来烟打工

时圣霞出生在菏泽农村,下边还有两个弟弟。上到小学三年级,他进入当地武校学习。后来由于家庭经济条件困难,不能供三个孩子同时上学。作为长子的时圣霞毅然从武校退学,想出去打工挣钱,供弟弟上学。

时圣霞的父亲是名退伍军人,曾在烟台当过几年兵,对于烟台有很深的感情。于是时圣霞在1998年底,只身来到了烟台,开始了打拚的日子。

来烟的最初几年,时圣霞一直在建筑工地上当小工。“当时的生活条件特别艰苦。”干到2004年,他觉得这样一直干下去没啥前途,只是纯粹凭力气挣钱,为此他苦恼了好几个月。后来萌发了自己创业的想法,想着从老家找几个工人过来,一起承包小工程,做点自己的事业。



烟台忠杰建筑安装有限公司总经理时圣霞。本报记者 王永军 摄

### 自己创业,拼出一片天地

时圣霞说,年轻人就应该有明确的目标和闯劲,要不然年纪大了就没有那份心气了。2005年,他回老家东拼西凑了5000元钱,找了4个工人,开始自己搞建筑安装。

想法虽好,但现实却不尽如人意。他承包的第一个工程是为一家企业厂房搞安装工程,当时工程造价是16万元。带着工人忙

活完工,对方只给了6万元工钱,剩下的10万元欠款成了死账。这样的事不止一次,干工程被欠款是家常便饭,所以看着每年挺忙活,但是根本就没有挣到钱。为了给工人发工资,2008年的时候他甚至还借款20万。

2009年终于有了转机,他承包了创业以来最大的工程。当时工程不好干,很多公司不愿意干,他

揽下那个工程当时合同造价285万元,最后实际造价是340万元。

事业一旦起步,之后的日子顺利很多。凭借着他的诚信和过硬的工程质量,他承接的工程越来越多,比如华兴工业园、福泰阳光二期、斗山机械、新城国际广场、牟平旅游度假区等,造价超千万的大工程也开始做了。

### 不忘家乡,帮工人在烟安家

2013年,时圣霞正式成立了自己的建筑安装公司。回眸走过的岁月,他感慨很多。在创业的过程中,始终有家人支持,工人们也和他打成一片,他还用工程款抵账帮助几名工人在烟台安了家。

“尤其是弟弟一直以来特别支持。”时圣霞说,在他创业后,二弟也来到烟台跟着他打

拚,现在是公司的副总,负责打理日常事务。平常有什么事,兄弟俩一商量,就感觉特别有信心。

说到菏泽家乡人,时圣霞也从来都没有忘记过,为家乡安装路灯、帮扶乡里,给困难户送红包,他用自己的行动来诉说对家乡的感情。

公司发展到现在,时圣霞

对事业有了更高定位。除了搞建筑安装,他去年还在开发区合作投资了一个房产项目,明年就将建成。虽然现在房产市场不太景气,时圣霞对这个项目却充满信心。

不仅如此,时圣霞还准备涉足餐饮行业,目前正在做前期规划和考察。在追求事业发展的路上,时圣霞一直在前行。

### 中矿金业循环经济成果转化项目通过验收

本报4月12日讯(记者 鞠平 通讯员 赵中松) 3月28日,中矿金业股份有限公司承担的山东省自主创新成果转化项目“黄金矿山循环经济及生态工业系统技术集成”,通过了山东省科技厅组织的专项验收。

山东省科技厅在招远市黄金实景博览苑主持召开了这次验收会,烟台市科技局和招远市科技局的有关领导参加了会议。会上,中矿金业项目负责人向验收委员会汇报了循环经济项目的研发、集成和工业应用情况。经过质询和讨论,验收委员会一致认为,项目针对黄金矿山采矿、选矿、氰化、冶炼等生产过程中存在的共性关键技术问题,研发并应用了盘区机械采矿、拱形控顶光面控柱、采场充填快速泄水、浮选尾矿有价元素回收、碱浸预处理、氰化废渣多元素回收等关键技术,初步建成了多金属伴生金矿高效综合与循环利用示范基地,对黄金矿业的可持续发展具有重要的示范作用。项目全面完成了合同规定的研究内容,达到规定的指标要求,配套经费到位,省拨经费使用合理,经济效益和社会效益显著,同意通过项目验收。

“黄金矿山循环经济及生态工业系统技术集成”是中矿金业自主创新成果。项目被评为山东省科技进步一等奖、国家环境保护适用示范技术,也是2014年中国国际黄金大会循环经济领域的唯一获奖项目。项目先后获得国家发明专利权5项,已受理发明专利6项,被列为山东省重大科技成果转化项目,获得省市科技成果转化扶持资金700万元。此次通过验收,标志着中矿金业循环经济及生态工业建设工作又跨上了新台阶。