

自费30万回收6000多个“黑心桶”

为推广放心桶，“80后”退伍兵自掏腰包补贴经销商

从最初做桶装水代理销售,到最终自己成立公司,面对困难,退伍老兵邵月琦从未想过放弃和退缩。为了淘汰“黑心桶”(PET桶),让客户喝上放心、健康的桶装水,他甚至自己主动掏钱去补贴经销商。不仅如此,他还有着强烈的社会责任感,在得知一名残疾人生活困难没有工作时,他主动提出为他们提供就业岗位,并且待遇还和其他员工一样。



邵月琦在桶装水生产线忙碌。

文/片 本报见习记者 李锡巍

为防“黑心桶”回流 全部切割后销毁

2006年底,22岁的邵月琦从野战部队退伍回到济宁老家。退伍后,他去工厂打过工,在路边摆过地摊,卖过宠物狗。2010年6月,经朋友介绍,他开始做桶装水的代理销售。那时候,因为雇不起工人,一车水340桶,只能由他和妻子盛凤梅两个人进行装卸。后来,他的生意越做越大。2011年1月,邵月琦开始成为桶装水经销商,2012年6月,他注册成立了自己的公司,并在2016年扩大规模,开始做桶装水的生产。

在前期做销售的时候,邵月琦看到城区桶装水很多用的还都是“黑心桶”(PET桶),给消费者身体健康带来隐患。到2016年3月,他们公司增添的纯净水生产线开始投产使用,水桶全部使用对身体健康无危害、成本偏高的PC桶。当时,经过多次上门沟通,邵月琦对

城区和自己水厂的经销商制定了优惠补贴办法。他对同意换桶的经销商免费提供200个PC桶周转,前提是必须拿200个PET桶来换,剩余的拿一个PET桶过来购买一个PC桶,水厂再给免费补贴4桶水。

最终,他用4个月左右的时间,花费30多万从城区回收了6000多个PET桶。为了避免这些“黑心桶”再流入市场,邵月琦用切割机将它们全部切割、销毁,按废品一块钱一个卖给废品收购站。一些人想用一个月3-4元的价格过来收购,邵月琦也坚决不卖。这期间,他虽然一度因为更换水桶触及到同行的利益而受到排挤,但面对这些困难他从来没想过放弃,他说,作为一名退伍军人,他的字典里没有放弃二字。不管做什么,只要坚持下去,就没有过不去的“火焰山”。

下一步准备成立 “连锁水超市”

邵月琦还有着强烈的社会责任感。苏广珍是济宁南刘庄

社区的居民,因为腿有残疾,行动不便,生活很困难,应聘过很多工作都被拒之门外,没有收入来源。在一次和社区网格员聊天中得知苏广珍的情况后,邵月琦主动提出愿意提供就业岗位,让他来公司做话务员工作,待遇和其他员工一样。

当日下午,苏广珍就过来面试上岗了。“很感谢邵经理给我提供的这个工作,解决了我的生活困难。”苏广珍说,考虑到自己身体不好行动不便,邵月琦专门给他安排了个轻松些的工作,每天只负责接打电话,中午还管一顿午饭。这里的工作氛围很好,过年过节还会发些食品等福利。

邵月琦表示,如果以后再碰到生活困难且有劳动能力的残疾人,公司在还有适合工作岗位的前提下,愿意继续给他们提供就业岗位和帮助。下一步公司准备成立“连锁水超市”,如果市里的退伍军人想接触桶装水行业或者想自己创业的,可以来公司应聘。只要肯吃苦,公司愿意提供平台和支持,分享经验让他们少走弯路。

曾守泰山消防兵退伍十年三度创业

卖过茶叶、海鲜,开过熟食店,最终回归“老本行”

惠金国是泰安消防泰山中队的第一批士兵,当兵12年,部队教会他不管环境多么恶劣都要从容应对。退伍后,他先后卖过茶叶、海鲜。几经沉浮,惠金国不仅开了自己的品牌熟食店,还在企业当上了领导。执行力强、有担当、效率高,干起事来雷厉风行,这是大家对这名退伍老兵的点评。

本报记者 薛瑞 张伟

在泰山守了十年 遭遇过大雪封山

1995年,惠金国从老家潍坊来到泰安,成为一名消防兵,离家时的他才17岁。1996年,泰山上成立第一支消防中队竹林寺中队,惠金国作为班长带领新兵上山,从此开始了与泰山的10年缘分。1997年,又一支消防中队在岱顶北天门成立,他带着战士又到了海拔更高的泰山之巅驻守。这支中队正是现在泰山中队的前身,拥有国务院、中央军委授予的“泰山卫士”荣誉称号。

惠金国这批最早的消防“守山人”,共有16人。中队早期位于一片背阴的小树林里,加上1545米的海拔高度,让多数战士都患上了皮肤病、关节炎。夏天潮湿,山顶雾大,每周只有一两天晴天,被子摸上去都是潮的。山顶没水,战士们就在山间小路上摸索,终于在后石坞一处斜坡上找到泉眼,每天轮流去挑水,供大家日常使用。在如此艰苦的环境下,战士换了一批又一批,队上的干部也换了好几个,惠金国却一守就是10年。

“1997年冬天,大雪封山,快过年了,战士们却遭遇了断水断粮。”这段回忆让惠金国记忆犹深。积雪没到小腿,狂风掠过,有些地方积雪达到两米深。泉眼没了,战士们就化雪,足足喝了半个月雪水。粮食也快没

了,仅剩的一点面,只能让战士们喝点疙瘩汤,节约着支撑了四天,直到最后咸菜也没了,所有训练也停了。

实在坚持不下去了,中队使用电台向支队汇报了情况。惠金国和战友们,在鞋上绑上草绳子,沿着十八盘,深一脚浅一脚试探着往山下走。支队则派战士从山下出发,带着粮食,沿着盘山公路向山上走。两支队伍终于在中天门会合,解决了惠金国他们的困境。“在山上这些年,收获太多,不管环境多恶劣都能适应。”惠金国说。12年军旅生涯,他荣立三等功4次,获得嘉奖20多次。

曾为了卖出茶叶 到饭店挨个推销

年纪大了总要结婚生子,2007年,惠金国选择从部队转业,回归家庭。他以第5名的成绩考上了鲁能电力设备有限公司,但他还是想自己干点事,于是又决定自主择业。拿着11万多块钱的安置费,他开了小门头准备卖茶叶。当初在部队是一把好手,不过进入社会摸爬滚打,却不见得一帆风顺。

2008年,惠金国了解到茶叶市场的利润较高,他就带着满腔热情,自己南下湖北,安徽进货,再拉回泰安来卖,可惜少有顾客。刚从部队走出的他逐渐意识到,缺少人脉关系,是他生意场上最大的障碍。“没有顾客上门,我就骑着摩托车到酒店、饭店挨个推销,但是拉不下脸,自尊心也受不了。”坚持了



惠金国在给商户们做消防培训。 通讯员 王锦波 摄

半年,没赔没挣,他打算放弃了。过完八月十五,惠金国开始跟战友一起倒腾海鲜。

“我跟战友两个人,开着厢货,每天晚上10点从泰安去日照进货,凌晨两点从日照往回赶,租了个冷库存货,再到生态园联系供货。”惠金国说,熬了两个月的夜,生物钟彻底乱了。“感觉比当兵还累,酒店回款从半个月一次拖到一个月一次,我们这种小本买卖,再也垫不起钱了。”最终,他同样放弃了海鲜这个行当。

后来,惠金国还靠着祖传手艺先后开了两个熟食店,卖诸城烧肉,虽然特色十足,但由于平时腾不出精力来,只能交给岳母打理,能赚个房租钱。“创业这条路,始终是磕磕绊绊。不过好在自己止损比较及时,也算没吃过大亏。”惠金国说。

除了严把消防关 还曾徒手夺利刃

真正让惠金国重拾信心的,还是他的“老本行”——消防。2009年,泰安一家大型商场招聘消防总监,惠金国应聘成功,他这一干就是8年多。在他到岗前,商场里一份消防档案都没有,员工也没什么消防意识。凭借着对消防专业知识的精通,惠金国用一个月时间,就为商场建立了系统化的消防档案。

当时,泰安市公安消防支队刚刚推出消防单位正规化建设,惠金国所在的商场,凭借这份消防档案,成为泰安消防向全市推广的典型,还连续8年被评为全市消防先进单位。在惠金国每月一次的培训之下,商场员工也都掌握了灭火实战技能。有一年夏

天,一位商户把射灯放得离衣服太近,不慎将衣服烤着,火瞬间烧过了半间屋子。大家没有惊慌,附近几位商户拿着灭火器,齐心协力很快就将火扑灭了,避免了一场较大事故的发生。

惠金国说,当兵的经历让他养成了能吃苦、能坚持、遇事保持乐观的品质,对他这些年的工作也大有裨益。据悉,除了把控消防安全,惠金国还负责商场安保、安检等工作。惠金国的同事刘波清楚记得,有一次员工会餐,有社会闲散人员闹事,在对方举起刀的瞬间,惠金国冲上去就用手抓住了刀刃,同伴们一拥而上,将对方控制住了。惠金国因此进了医院,缝了六针。“老惠当过兵,执行力强、有担当、效率高,干起事来雷厉风行,涉及原则的事,从来不会妥协,这也是大家敬仰他的原因。”