

天南地北岳西人



徐亚云：让生活多姿多彩



徐亚云,1971年出生,岳西县白帽镇人,昆明亚云纺织有限公司总经理。

四季如春的昆明,天高云淡,大街小巷各类盛开的鲜花,用她姣好的容颜迎接着八方来宾。

日前,我们《天南地北岳西人》采访组,来到了昆明市螺蛳湾国际商贸城亚云体验馆。刚走进体验馆,我们就看见一位身着长裙、漂亮高挑的女士正在与顾客交谈着,她面带微笑向客人们介绍着不同的布料。环顾这间700多平米的大厅,各种颜色的布料一应俱全,民族服装、校服、工装、西服等样品琳琅满目,可以看出主人的服装生产非常全面。徐亚云带领我们走进她的工作间,她向我们介绍给客户定制的各类服饰后,谈起了一个女孩独自创业的艰辛和现在发展的情况。

徐亚云说,18岁以前,她就是一个不服管的孩子,非常调皮。在学了一段时间裁缝后,她突然想要出门打工。家里人想着一个小女孩出门不放心,都不支持。出门的那一天,大巴车启动的那一刻,父亲在大巴车的后面追着跑五六百米,不想让她独自离家。说起那一刻,徐亚云仍止不住泪水涟涟。

走出大山的徐亚云,去过浙江温州,到过福建石狮,她先后做了车工,质检员,生产科科长。不到五年,徐亚云从一线打工妹晋升到许多打工人心梦寐以求的“白领”。然而,徐亚云并不满足。1998年初,通过一个朋友的介绍,徐亚云来到了云南。她一到春城,就特别喜欢云南的气候,喜欢这个多民族省份的安定、祥和。徐亚云暗下决心,一定要在这里走出自己的路,闯出一片新天地。

初到昆明的徐亚云在一家服装店做店长,她花了三个月的时间,走遍昆明的大街小巷,将店里的营业额由每月两三万提高至每月十万以上,那段时间,徐亚云成为公司的“名人”。

在突出的业绩面前,徐亚云并没有骄傲,而是更加清楚自己要什么。她凭借自己多年的工作经验及敏锐的洞察力,觉得布料市场很有发展前景。不久,徐亚云决定自己创业。她用手里的5000元钱买了手机、传真机和自行车,在离家不远的地方租了一间仓库。并用剩余的钱,从他认识的一位广东老板那里进货。货到了,她就四处跑市场,就将自己的名片和布料信息告诉对方。记得有一次,人家看她一副“乡下妹”的样子,不让她进门,但她仍然坚持把相关信息留下。没想到,这个人成为她的第一个客户。

1999年,对徐亚云来说是灰暗的一年。当时一个客户和她谈好了生意,付了八万元定金,徐亚云骑着自行车兴冲冲把八万元现金背回了家,结果那单生意因质量问题,让她亏了三四十万元。刚刚创业才不到一年时间的徐亚云急得像热锅上的蚂蚁,不知如何是好。但她的父亲知道后,不但不责怪,用两天时间,四处借钱,从亲朋好友和邻居那里为她借了15万。而另一位在深圳的老总则用他的工资做担保,让她渡过了难关。

伴随着诚信与真诚,“亚云纺织”的生意越来越好,进货的次数也逐渐多了起来。只要货卖完,她就会马上把货款打给供货方,从来不会拖欠,为以后的合作打下坚实的基础。

2014年7月,“亚云纺织”乔迁螺蛳湾国际商贸城市场。这时,徐亚云炯炯有神的眼睛里,透出了舞梦云南第一品牌的光芒!这是一个巨大而有潜力的市场,她瞄准云南少数民族多的商机,在少数民族服饰加工上做文章,并且将各民族的服饰作为自己的特色品牌进行打造。她常常到少数民族居住地采风,向当地原住民求教,把各民族服饰传承了下来。现在,徐亚云还瞄准了东南亚市场,将自己亲手设计的各类服装传向世界。我们在她的工作间看到,她定制设计的服饰除民族服装外,一些演员,职员和企业家等看好她量身设计的款式、特色,纷纷上门定制,使“亚云纺织”成为一个响亮的品牌。

如今,“亚云纺织”虽然只有10来位员工,营业额每年却能达到两千万以上,让同行不得不刮目相看。

作为一名事业成功的女性,徐亚云爱好广泛。闲暇之余,读书品茶,练习书法,户外运动,四处旅游。这些不仅为她在商界打拼添了几份沉稳和优雅,也使她的生活更加充实多彩。她说,人生是美好的,我们应享受当下每一份美好,让自己的生活更加丰盈。

“把当下归零,对我而言每天都是新的开始。”徐亚云用她真诚的心面对每一件事,每一个人。她在为亚云品牌进驻全国一线城市,为倾力打造云南纺织第一品牌而不懈努力。

(方诗生 唐岳红 叶蓉)



崔显南：志在春城展宏图



崔显南,1983年出生,岳西县菖蒲镇人。安徽省农利化肥股份有限公司创始人,云南普丹红农业科技有限公司总经理,高级农技植保人员,云南省科技特派员,云南农业大学硕士生课外实践导师,玉溪市农商联合会副会长等。

七月的昆明,惠风和畅,鲜花怒放。初见崔显南,我们甚至无法把他与化肥企业的老板身份相联系。他给我们的第一印象是热情、大方,朝气蓬勃,甚至有几分书卷气。上车不久,我们就围绕他何时来到昆明,为什么将一个普通的化肥生产引上高新特产业的话题聊了起来。

我们走进昆明经开区国家级现代农业科技创新产业园,他办公区门口的一副对联十分醒目:七千日风雨成劲旅 二十年汗水铸辉煌。似乎在提醒我们,这便是此行寻找的主题。这层办公区是他几年前购买的,宽敞明亮、设施齐全,我们以轻风佐茶、在普洱的醇香中,聊起了他的过去、现在和未来。

谈起在岳西创业的经历,崔显南回忆:既有初生牛犊的闯劲,也有幼稚无知的毛病。2003年,刚接触化肥生产和销售时,二十岁的他,凭借一腔激情和努力,独自走南闯北跑市场,硬是把企业的肥料产品推向了天南海北。小有成就后,他有些飘飘然,不知所向,时常在牌桌上消磨时光。不仅生活如一团乱麻,在岳西的创业也跌入了低谷。

面对失败,崔显南毅然选择外出,并时常反思。2009年秋,崔显南在昆明重新确定了自己的人生目标,凭着自己积累的生产和销售经验,从生产入手,一步一个脚印,走专业化、新颖化、

规模化、特色农业智慧化之路。

刚到昆明时,他全身上下只有从亲戚处借来的6000元。为节约开支,只能三个人一起合租一套房,两个人合用一辆电动车。只能借用别人的厂房一角,生产自己的产品。艰苦的条件,磨砺了他的心智,针对云南的气候和土壤,以及当地果树、经济作物的特点,他专注研发了适销对路的肥料产品,并快速打开了市场。

功夫不负有心人,在自己的努力下,崔显南接到了第一个60万元的大订单,这让他非常振奋,并重新树起了二次创业的信心。随着市场和品牌的拓展,崔显南搬出了出租屋,不到两年,他就买了一台国产车,他开着这台车送货、跑市场,越来越有干劲。

不久后,崔显南决定开始聘请生产和销售人员,而他自己则将主要精力用于“充电”、研发产品、聘请专家顾问,跟科研院所合作,将单一的肥料生产拓展到做整个农业产业链,以更高的起点、更大目标谋发展。也正是这些决定,让他的公司逐渐成为独树一帜的化肥生产企业。

从卖产品,到做产业,崔显南的经商之道有了质的转变。2017年开始,崔显南的团队围绕农业产业化这个大主题,做起了自己的小文章。他们从种苗组培脱毒、育苗,到设施安装,再从生产管理、生产标准,到产品销售,形成完整的产

业链,不仅让企业发展注入了活力,还解决了农民就业问题。

2021年,崔显南租用400亩土地建设草莓种植示范区,支付给当地劳务费用200多万元,还解决当地100多农民就业。他结合科技技术,从传统农业跨越到现代智慧农业,让草莓从传统的土壤栽培升级为基质栽培及气雾苗栽培,并研究出草莓专用营养液,降低草莓农残,实现大幅增产增收。

如今,崔显南的公司成为中国农业科学院博士后工作站,云南省农业科学院、云南农业大学、云南省农业技术推广总站等科研院所合作企业,有专业技术人才30多人,有国家发明专利3项,实用新型专利及软件著作权30多项,产品注册商标73个,在云南和安徽有多家生产分公司、直营店,成为一家集科研、生产、销售推广及农业技术服务的高新技术企业;通过高端的科研技术与现代管理理念,公司围绕农业数字化、智能化、信息化等多方面的产品进行研发并使用,现已获得先进技术企业、全国重合同守信用AAA级企业、诚信经营示范单位、2020年度价值品牌企业等荣誉称号。

崔显南正意气风发,朝着现代智慧农业的发展方向,向着自己心中的宏伟蓝图大步迈进。

(方诗生 唐岳红 叶蓉)

