

一根羊肠带来的财富裂变

——记“全国民族团结先进个人”哈密长河集团领军人物韩俊平

■ 付建新 杨发展

在新疆哈密,提起韩俊平,不一定家喻户晓,但提起“韩肠子”以及他的肠衣加工公司那却是老少皆知的。韩俊平,这个河南汉子,在哈密,无疑成了一个神话般的人物,也是顶天立地的男子汉。

创业篇之一:50元的商机

1953年6月,韩俊平出生在河南沈丘县一个农民家里。那时,新中国刚刚成立没几年,刚经过战争洗礼的中原大地,物资非常匮乏。韩俊平的母亲在他3岁时就不幸过世了,他的童年可以说是在饥寒交迫中度过的。逐渐长大的韩俊平为了温饱而奋斗,他曾在河南郸县呆了16年,陆续靠打零工、拉板车赚钱谋生。都说每个人都有一个梦想,而韩俊平也同样怀揣梦想。在1985年,而立之年的韩俊平攒够了50元钱,搭顺风车来到了哈密。他想,草原上羊肥马壮,一定会有新的机遇迎接他。

哈密,是新疆的东大门,是新疆连接内地的交通要道,自古就是丝绸之路上的重

创业篇之二:与德国人合作

机遇从来都是垂青于一直努力的人。韩俊平踏踏实实地做着他的羊肠衣生意,虽是小本经营,信誉却越来越好,因为新疆的肠衣口径大、皮薄、有韧性,在世界肠衣市场上有质优价廉的竞争优势,许多外国客商也到中国来收货。德国商人哈菲斯就是其中之一。信息灵通的哈菲斯对新疆肠衣心仪已久,但是苦于流通渠道不畅,一直未能如愿。韩俊平和他的意外相识竟然促成了一次合作。哈菲斯看中韩俊平的老实本分、做生意的踏实与勤奋,哈菲斯认为这个相貌平凡的中国人,肯定能与他合作愉

创业篇之三:赚日本人的钱

经过数年的发展,新疆哈密长联肠衣有限公司已发展成为目前西北五省综合规模最大的肠衣企业。该公司年创汇850万美元,产品80%以上出口欧洲、并拥有德国、日本、法国、瑞士等国的一批固定客户。近两年,公司获得国家“外商投资优秀企业”称号并获得自治区及地区优秀企业称号。

在肠衣的全球消费市场中,日本居第二,第一位是德国。日本的整个市场消费量在1200万把左右。在这1200万把里面,长联的肠衣占800万把左右。

韩俊平把眼光放在了国际市场上,德国

创业篇之四:投资养羊遭遇“滑铁卢”

本地的羊肠供应不上,而外商只要本地的羊肠,怎么办? 韩俊平做了一个惊人的决定:自己养羊。

他的决定没有得到别人的认可,因为这个想法太冒险了,毕竟他所擅长的仅仅是生产羊肠衣而已。但是,韩俊平是执著的,有了想法就要努力实现。一次机遇也恰巧来到了眼前,哈密市的东郊正好有一个万亩草场,因为效益低下要对外转让,开价3600万元。这一次韩俊平无论如何都不想放过。栽下梧桐树定会引来金凤凰!怀着这样的期盼,他收购完草场就有了新的憧憬——羊皮可以做皮革,羊肉可以出售,羊肠子就算白捡的了——

创业篇之五:化整为零存实力

当时在哈密,流言漫天飞,有的说韩俊平自杀了,更多的传言倾向于他外逃了。实际上,就是公司的高管也确实有十多天没有见到韩俊平的面了,那么,这时候的韩俊平,究竟在哪里呢?

说起来令人难以相信,韩俊平就在公司自己的办公室里呆了这么多天,没有颓废没有大吵大闹,他始终不相信自己会走上绝路,他相信即使眼前是悬崖,也会有一条小路直通山顶。所以,他在办公室里苦思冥想。实在压抑得受不了的时候,就自己一个人把车开到戈壁滩痛哭一场,然后把眼泪擦干了回来。在人前,他没有表现出一丝脆弱。

镇,素有“西域襟喉”、“中华拱卫”、“新疆门户”之称。哈密市是新疆四大旅游重点建设城市,2004年被评为“中国优秀旅游城市”。美丽的哈密一下就吸引了来自中原大地的韩俊平,他相信,这个美丽的城市一定不会让他失望。

由于从小没钱读书,韩俊平没有一技之长,支持他出来谋生创业的念头,便是他的勤奋与执著,坚强与敏锐。刚来哈密的他,只能靠打零工过活。偶然一天,韩俊平在肉食市场上发现,屠宰过的羊原肠在哈密被作为一种废物廉价处理,他顿时想起家乡有人把羊肠加工成肠衣后出售,能获得更高的利润。于是他多方打听,在得知自治区经贸厅收购

快。哈菲斯通过翻译向韩俊平表达了合作办厂的意愿,韩俊平做梦也没想到精明的德国客商会把橄榄枝抛给他这个农民出身的生意人。

他们通过多次磋商,包括韩俊平能供多少货,什么质量,都谈得明明白白,最后,哈菲斯看出了韩俊平的犹豫,那就是资金问题,哈菲斯给了韩俊平一个定心丸——可以先付订金。在这样的机遇下,韩俊平准备大干一场。1997年10月,韩俊平和哈菲斯成立了中德合资的新疆哈密长联肠衣有限公司,注册资金600万元,其中,韩俊平出资450万元,哈

是主战场,因为生活习惯的原因,日本作为第二大肠衣消费市场也令他心动。因此,他严把质量关,令一直以挑剔著称的日本商人都对他竖起了大拇指。世界肠衣协会副会长、日本肠衣协会会长川村洋三,也曾对记者讲述了新疆肠衣的受欢迎程度。他认为那些肠衣的外观很好,质量过硬。

不会一门外语的韩俊平,硬是凭着产品质量敲开了日本的大门,而且几乎是垄断性占有了日本市场。随着需求的不断扩大,新疆的羊肠供应有限,韩俊平甚至到附近的甘肃、青海等省去收购,但是羊肠衣对新鲜度要求

这可真是一箭三雕啊!2003年3月,韩俊平包下草场,以肠衣厂的土地和厂房作抵押,向银行贷款8000万元,从外地首批引进近11万只羊,开始规模化养羊,此时的他静静地等待着一个一箭三雕的奇迹。

可是正像别人担心的那样,育肥基地建好的第二年,羊才刚长大,而羊肉的价格却像抛向天空的石子一样掉头向下。原来20元1公斤的羊肉掉到六七元,库房里压了四五百吨肉。而原来七八十元一张的羊皮掉到10元一张。巨大的落差严重打击了韩俊平的梦想,韩俊平方寸大乱,羊肉和羊皮不值钱,成本却高出市场两倍多,羊群已达到18万只,

20多天后,一条爆炸性新闻在哈密迅速传播,韩俊平做出了一个出人意料的决定:他和地方政府签订扶贫协议,将8万只羊全部发放给当地的百姓,总共价值3600万元,他一分钱都不收。2006年5月,仅哈密地区,领到羊的牧民就有800户。韩俊平免费发羊的时候,只是附带了一个小要求,只要每年给自己留下一只羊羔,6年内其他所产羊羔全归牧民所有。

这个做法没有谁能看懂,可是在韩俊平看来,这又是一个一箭三雕的创举,自己卸掉了包袱,百姓免费得了羊,更重要的是保存了羊群。

羊肠衣的信息后,他用准备创业的50元钱买了56根原肠。就在附近的一个小河边,韩俊平用竹片把原肠加工成了10把肠衣。仅仅两个小时的时间,让他一下子赚了46元钱,几乎对本对利。

韩俊平怎么会一堆羊肠这么来劲?因为这里的羊肠实在太多了,而且出奇地便宜。他原先在老家的肠衣厂打工做过肠衣,只是羊肠的数量太少,肠衣生意都不大,韩俊平头一次见到新疆这么多的羊肠,不禁喜上眉梢。这个发现,令韩俊平激动不已,这比他当时打一个月零工赚的还多。他知道,这辈子他将与肠衣结下不解之缘。从此他收羊肠、做肠衣,一直坚持到1996年。

菲斯出资150万元。公司成立后,韩俊平亲历亲为,保证了肠衣的供应质量,至2003年,该企业出口创汇额在全疆生产型企业中名列第三,肠衣产品占新疆市场份额60%、全国市场份额15%。

韩俊平有了新的寄托,他每天工作十五六个小时,长时间的工作他也不感到累。附近的肠衣不够用了,韩俊平就把业务发展到了乌鲁木齐和南疆。韩俊平把所有精力都用在羊肠衣的加工上。当然,有付出就会有回报,韩俊平有了新的收获。

很高,因为只有新鲜的肠衣,颜色才会透明,皮质才有韧度。而腌制后经长途运输的羊肠虽然不会腐烂,但生产出来的肠衣一眼就能分辨,更逃不过外商的眼睛。

这时,欧美及日本客商无一例外地向韩俊平提出一个相同的要求——只要新疆本地产的新鲜肠衣。面对一张张订单,本地数量不够,外购肠衣的新鲜度跟不上,哪里才能找到更多的新鲜羊肠呢?考虑再三,韩俊平做出了一个让人意想不到的决定,而更让人料不到的是,这个决定让他掉进了一个无法脱身的漩涡。

每天成本就要40万元,这么下去注定是死路一条。最后,韩俊平被迫下达屠宰令。在屠宰6万只羊后,他发现,即便是他曾经寄予厚望的肠衣也救不了他。肠衣那时候一年只是一个亿的营业额、三四千万的利润,而养羊一年可能就有一个多亿的亏损。更为糟糕的是,2005年3月,银行的贷款即将到期,他必须在一个季度内还清银行1.68亿元贷款。2006年2月,韩俊平的资金链彻底断了。他需要两个亿的资金来运作,可是手头上,连2000万的流动资金也没有了。羊肠衣赚的钱还要还银行每个月的利息,这一切似乎要将韩俊平逼上绝路。

把8万只羊免费发给农户,一个月就能缓解韩俊平1000多万元的资金压力。让他想不到的是,他的这个扶贫举动打动了当地政府,为了扶助这一家能够带领农户增收的企业,当地政府先后几次给了韩俊平资金上的扶持,先后多次为他进行贷款和融资,让他有了约3000万元的流动资金。

手上有钱好办事,韩俊平解了燃眉之急,韩俊平马上收购羊肠开始加工出口。到2008年,韩俊平的销售收入两亿多元,他的生意走上了正轨。究其原因很简单,居然是一念执著与一念善良。从此,韩俊平与慈善事业结下了不解之缘。

30户民营企业”、“自治区外贸出口先进生产企业”等称号。企业的带头人——韩俊平被评为“2004年全国畜牧富民功勋人物”,自治区总工会授予其“优秀职工之友”称号。2005年,韩俊平还被评为“全国民族团结先进个人”、“自治区级劳动模范”。2009年,韩俊平领导下的长河集团被国家农业部评为“农业产业化国家重点龙头企业”和“全国农产品加工创业基地”,2010年荣获“哈密地区民族团结先进私营企业”的称号。



慈善篇之一:捐资助学是希望

文化上的缺憾是韩俊平心中说不出的痛。他的慈善,并不是偶发和奇想。韩俊平认为长河集团不是自己个人的财富,而是社会财富。长河集团发展壮大到今天,也是缘于韩俊平的这一理念。他认为,金钱只是一个符号,再多的钱也是一样。捐助弱势群体、回馈社会是韩俊平所追求的一种崇高境界,也是一种感恩情怀的释放。没有上过学的他深深懂得知识的重要,因此他特别同情那些上不起学的孩子们。哈密市八校、回城小学、沁城乡的贫困村儿童、高考状元都曾受到过他的关爱。

韩俊平传承着中华优秀人文精神,肩负着强烈的社会责任感,他的慈善事业里渗透着他的智慧和汗水。韩俊平助人为乐的事例太多太多,资助少数民族地区品学兼优的孩子完成学业,向遭受自然灾害的各族人民无私援助,为患白血病的少数民族大学生慷慨解囊,为各族下岗职工解决就业岗位等等,奉献爱心已经成为他多年来的一贯行动。历年来韩俊平为公益事业累计捐款达1000万元。这些凝聚着他们辛劳的一笔笔善款折射出人道主义的光芒。2003年,他被评为“哈密市捐资助教先进个人”。

慈善篇之二:回馈故乡的赤子情

韩俊平一向热心社会公益事业,多年来凭着深切的爱心和强烈的社会责任感,为哈密的经济、教育、文化、慈善、体育、医疗等事业发展作出了巨大的贡献。说起家乡沈丘,他很动情:“在家乡,是百家饭养育了我,我对家乡的一草一木都怀有深情,家乡的事就是我的事。”

虽然远在哈密,但是家乡的一草一木都牵动着韩俊平的心,当他得知家乡的中学需要改建时,立刻捐助了10万元。他说,能为家乡的教育事业作一些微薄贡献是最感欣慰的事。从小因为家境贫困未曾上过学的他,平时用于捐资助学这一方面的资金比较多。他希望家乡的孩子都能坐进窗明几净的教室里聆

听老师的教诲,用学到的知识建设自己的家园。他明白,家乡的未来、国家的未来,就在孩子们的身上。

韩俊平自从1985年去哈密闯荡创业以来,平时回家乡的机会很少,但他致富不忘故乡的经济发展。当他发现沈丘县老城镇的乡间道路仍然高低不平时,“要致富先修路”这样一句话映入脑海中,他知道他得为乡亲们先修通致富路,为此,他捐赠30万元善款,专门用于修建乡间道路,改变贫困乡村交通落后的状况。

没有不恋旧林的鸟儿,没有不念家乡的游子。韩俊平,这个实心的汉子,在把一片热情献给第二故乡哈密的同时,也把一腔赤诚留给了故乡沈丘。

慈善篇之三:造福偏远山区

多年的捐助义举,让韩俊平陷入了深深的思考当中:天下之大,有多少人需要捐助啊。古人说得好啊,授人以鱼,不如授之以渔。韩俊平意识到:无偿捐赠只适合于突发性灾难和事故,对于长期处于贫困的群体来说,只有教会他们致富的方法才是根本出路。韩俊平的这一看法被自治区副主席钱智提升到更高层次:解决农牧民的收入问题,必须把产业化扶贫摆在更加突出的地位。2006年2月,长河集团分别在国家级贫困县巴里坤县和自治区级贫困县伊吾县成立了分公司,并与两县扶贫办签订了扶贫协议:由长河集团向伊吾县少数民族贫困农牧户提供价值2000万元扶贫基础母牛3000头、基础母羊3万

只,向巴里坤县少数民族贫困农牧户提供价值3000万元的扶贫基础母牛5000头、基础母羊5万只,用于少数民族贫困户繁殖饲养。7年后,伊吾县贫困农牧户增收总额将高达0.7亿元,巴里坤县贫困农牧户增收总额将高达1.2亿元。两县合计增加收入1.94亿元。伊吾县苇子峡乡沙依巴克村农民那马什尝到了长河集团所倡导的产业化扶贫的甜头,他从长河集团免费领到了2头牛和15只羊。如果不出意外,7年后那马什将拥有完全属于自己的6头牛和100多只羊。像那马什这样受益的贫困农牧民伊吾县有300多户、巴里坤县有500多户,仅此一项每年就可为每户贫困户增收七八千元。

结束语:荣誉是美德的回报

一分耕耘一分收获,有付出才有回报。任何一种善举都和美德有关,而荣誉恰恰就是美德的回报。

韩俊平在奉献社会的同时也收获着人们的回报。哈密长河工贸有限公司先后荣获“国家级农业产业化龙头企业”、“全国双优外商投资企业”、“自治区质量管理先进企业”、“自治区重点龙头企业”、“自治区重点支持的