

绿色路上砥砺前行

——鹤壁市恒德商贸有限公司科学发展纪实

□晨报记者 许燕琴 文 / 图



刘锋明

鹤壁市恒德商贸有限公司位于浚县黎阳路西段宏基大厦四楼。走进该公司，记者感受最深的就是恒德人勇于开拓创新的拼劲和敢打善打硬仗的精神。

鹤壁市恒德商贸有限公司成立于2011年初，在董事长刘锋明的带领下，由最初加上自己才4个人的小门店，发展成为现在年营业额2000万元，拥有近百名员工，具有专业资质的中型企业。

一份耕耘，一份收获。很多人都羡慕鹤壁市恒德商贸有限公司在短短两年内取得的辉煌成就，刘锋明说：“公司能取得今天的成功完全得益于党的好政策。没有党的好政策，没有上级领导和各有关部门的大力支持，也就不会有公司的今天。我真心感谢党和政府，感谢各位朋友。”



新飞太阳能热水器与浚县黎水天成小区一体化工程项目。

■家境贫寒，从小立志经商赚钱

安阳市林县(现林州市)城郊乡付水洼村是一个偏僻的小山村。1974年，刘锋明就出生在那里，家里兄妹三个，刘锋明排行老大。“当时我们村的耕地很少，我们家主要靠挣工分和父亲每月20元钱的工资维持生活，一年才能洗上一次澡。6岁那一年，父亲下岗承包了一个苹果园，才第一次吃到苹果。”刘锋明说，正是贫寒的家境磨砺了他吃苦耐劳的精神，让他从小就立志经商赚钱，要过上好生活。于是，刘锋明11岁那一年，就开始趁着周末时间卖小零食挣钱。

“11岁那一年，我看到有一种叫作膨香酥的膨化食品很受小孩子喜爱，就批发了半袋子放在小推车上，利用周末时间推着去卖。”回忆起自己赚的第一笔钱，刘锋明还记忆犹新，“当时1块钱的货大约能挣3毛钱，总共挣的也就几块钱，虽然不多，但够交自己的学费，也让我第一次尝到了经商的甜头。”

1988年，正在上初中的刘锋明怀揣经商挣钱的梦想，趁着暑假一个多月的时间，又卖起了啤酒。因为从小就是活跃分子，喜欢交朋友，刘锋明人缘极好。刘锋明就借了一辆三轮车，去附近的一家啤酒厂批发啤酒，往周围的企业、工厂送。“那时候没有各式各样的饮料，除了水就是啤酒。当时提倡发展乡镇企业，感觉到处都有小工厂、小作坊，有的生意还相当红火。”刘锋明送啤酒，一个假期挣了300多块钱。在那时候是一笔非常可观的收入，也让刘锋明对经商更加充满信心。

1990年，刘锋明家庭状况好转了很多，父亲和别人合伙承包了一个铸造厂。由于当时工人紧缺，刘锋明就趁着放暑假的时间同大车司机一起去山西左权县进生产原料。“当时从林县到山西左权县，全部是山路，路面也就4米来宽，两辆卡车会车的时候，一辆贴着山壁，另一辆车的轱辘几乎是碾着300多米深的悬崖的边缘才能过去。”刘锋明说，他和大车司机两个人在山路上一走就是几天几夜，渴了就捧着漳河水喝，饿了就啃硬馒头，正是因为有这样一段经历，才磨砺了刘锋明不畏困难、吃苦耐劳的精神，丰富了阅历，让他的思想逐步走向成熟。

1993年，刘锋明从郑州财会学校毕业后就到浚县一个行政单位工作，当时虽然工资不高，但还算稳定。1999年，颇有经商头脑的刘锋明趁工作之余还卖过保温杯，虽说也挣了一些钱，但他仍然觉得不满足。直到2007年，33岁的刘锋明突然意识到，身为家里的长子，这样小打小闹不是办法，要改变家里的窘境就得干出一番事业来。于是，经过多方考察，他发现太阳能热水器行业发展前景不错，于是决定销售、安装太阳能热水器，从此他走上了艰难的创业之路。



▲刘锋明到施工现场查看安装进度。

■紧抓机遇，无限风光在险峰

2007年底，刘锋明不顾家人反对，毅然辞掉了稳定的工作，拿着家里仅有的7万元钱，在浚县县城租了两间门面房，雇了3个员工，一个管工程，两个负责设计，做起了新飞太阳能热水器的销售与安装生意。

然而，天有不测风云。2008年，太阳能热水器行业经受了巨大的压力，原材料持续涨价，生产成本不断上升，新劳动合同法逐步落实，人力成本也大幅上升，产品利润空间缩水，让刘锋明开业没多久的小门店步履艰难。本来开门店就用了家里全部的积蓄，还要交房租、进货、发员工工资等，当时的刘锋明已经到了身无分文的境地。

财富永远属于紧抓机遇的人。2009年底，一个偶然的机，刘锋明从报纸上得知我市成为全国首批循环经济标准化试点市，国家非常重视太阳能热水器与建筑一体化的建设，并且对实施太阳能与建筑一体化的建筑单位有节能补贴这一消息后，他兴奋不已。当机遇和风险并存时，勇者会竭尽全力抢抓机遇；懦者只会缩着身子躲避风险。刘锋明无疑是个勇者。因为他坚信险峰定会有无限风光。“这对我们做太阳能生意的来说，是个天大的利好消息，我当时就下定决心要把它当成事业来做，一定要争取到安装资质。”于是，刘锋明就在亲戚、朋友之间四处借钱，壮大自己的实力，夯实事业基础。功夫不负有心人，2010年上半年，刘锋明终于经过自己的不懈努力和一股“犟”劲拿到了梦寐以求的安装资质。

“一个人能否成功，要看他身边都是些什么样的朋友。我能有今天全靠朋友的帮忙与支持。”拿到安装资质后，刘锋明开始四处找朋友帮忙。终于在朋友的帮助下，他成功承接了第一个单子——浚县黎水天成小区太阳能热水器与建筑一体化建设项目，安装面积6.8万平方米，申请国家节能补贴50余万元，刘锋明成功地挖到了人生的第一桶金，公司也开始走上了规范化发展的道路。

■辛勤耕耘，终结累累硕果

不断辛勤耕耘，终结累累硕果。2011年初，刘锋明成功注册了鹤壁市恒德商贸有限公司，注册资金500万元，主要经营范围为新飞太阳能热水器销售、安装、服务，电梯，园林绿化，高层二次给水等业务。

说起“恒德”二字的含义，刘锋明解释道：“‘恒德’的意思是持之以恒，以德服人，以诚待人。”刘锋明认为，要想将企业做大做强，必须坚守“诚信”两个字。也正是靠着“诚信”二字，本着诚信经营、互惠互利、双赢的原则，鹤壁市恒德商贸有限公司才得以飞速发展。

刘锋明的鹤壁市恒德商贸有限公司成立



▲新飞太阳能热水器与浚县丽景公馆小区一体化工程项目。

不足两年时间，就已经从当初的几名员工，成长为现在拥有近百人的专业施工团队，可以针对高层、多层、别墅和农村市场设计出数十种家用热水系统的解决方案；公司现有固定资产1000余万元；公司去年的营业额达1500万元，今年的营业额将达2000万元。鹤壁市恒德商贸有限公司目前已经成为我市销售、安装太阳能热水器行业规模最大的企业之一。“我们经营的新飞太阳能已经占据浚县市场的60%，公司每年销售太阳能热水器的数量大约是新飞太阳能热水器厂家年产量的十二分之一，在全国几千家经销商中，我们的销量每年都是名列前茅。”

刘锋明的公司自成立到现在，与浚县政府合作已完成了“黎水天成”、“丽景公馆”等多个小区的太阳能热水器规划、安装工程。近年来已累计完成太阳能热水器小区安装面积100多万平方米。根据有关统计数据测算，如果太阳能热水器安装面积为100万平方米，按普通煤的市场价格来计算，相当于节省了1.5亿元；按商业用电的市场平均价格来算，相当于节省了3.86亿元。同时，100万平方米的集热面积，一年可减排二氧化碳30余万吨。

多年来，刘锋明始终坚持一个原则，无论什么事情，宁愿亏自己都不能亏员工。他认为，公司发展的力量来自于公司全体员工的共同努力，员工是公司发展的基石。“我们的刘总平时对我们很关心，就像一家人。”负责安装、售后、维修的工程部经理张红军说，刘锋明的心很细，登记了公司每位员工的生日，员工生日当天，刘锋明都会亲自请员工吃饭表示祝贺，使员工感受到了家庭的温暖，激发了员工奋力拼搏的激情，增强了团队的凝聚力。

在刘锋明潜移默化的影响下，鹤壁市恒德商贸有限公司目前已经形成了浓厚的文化氛围：团结奋进，温馨和谐，滴水之恩，涌泉相报。

■节能减排，发展前景无限好

人类所需的能量绝大部分直接或间接来自于太阳，太阳能总量庞大，不受地域限制，无须开采和运输，是最清洁的能源之一。在环境污染越来越严重的今天，这一点是极其宝贵的。每年到达地球表面上的太阳辐射能约相当于130万亿吨煤，属现今世界上可以开发的最富有能源。根据目前太阳产生的核能速率估算，氢的贮量足够维持上百亿年，从这个意义上讲，可以说太阳的能量是用之不竭的。由此可以看出，太阳能与建筑一体化的发展前景十分良好。

随着一座座高楼大厦在我市拔地而起，太阳能与建筑一体化已经成为我市发展的主旋律。“我们马上要在鹤壁新区注册公司，还是以新飞太阳能销售、安装、服务，高层二次给水等业务为主。另外，我们的业务已经发展到了宁夏部分地区，目前已完成500多台阳台壁挂式太阳能热水器的安装工程，正在接受验收，还有近3000台的安装业务正在谋划之中。”对于公司未来的发展，刘锋明踌躇满志。“下一步要把企业框架进一步拉大，我们将在做好全市太阳能销售、安装工作的同时，走出河南，开拓省外市场。更好地引领我市太阳能销售与安装行业的发展方向，力争将恒德商贸发展成为全省乃至全国标准化太阳能销售与安装业的标杆企业。”刘锋明说话坚定有力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。如今，刘锋明和他的团队打造的恒德商贸这艘节能减排、绿色环保的航船正借助党的好政策乘风破浪，奋力前行。我们相信也衷心祝愿恒德商贸能取得更大成功，为节能减排事业作出更大贡献，让我们的天更蓝，水更清，环境更美好！



▲恒德公司工作人员在淇县朝歌首府小区安装新飞太阳能热水器。

