

记者 林一笑

据不完全统计，在贵州经商创业的乐清籍人士有18000多人，其中绝大多数人从事机电商贸、百货服装等行业，他们所经营的机电产品占据了贵州省机电贸易市场的半壁江山。

如今，完成了原始积累后的在黔乐商，将事业的触角伸向了更多的领域。乐商不但能准确地进行市场定位，而且能够迅速地适应多变的市场环境，及时调整自己的产业方向，吃苦耐劳，敢为人先，为社会创造财富，并成为各自领域的翘楚。这些在黔乐商是推动地方经济发展、促进行业整体前行的有力保障。

穷则独善其身，富则兼济天下，成功后的乐商不忘反哺社会，在贵州当地的各种社会公益事业中，总是有乐商慷慨解囊的身影。



中国梦·乐清情——天下乐清人

2014年全国新闻采访行动

QQ:346929758

协办：浙江英博雁荡山啤酒有限公司



乐商在黔开疆拓土 深耕西部大开发



马林法：几经浮沉创神话

人物名片
马林法：贵州省政协委员、贵州省工商业联合会副主席、贵阳市温州商会会长、贵州恒远意通集团董事长

马林法曾在商海几经浮沉。上世纪80年代初期，从大荆镇贫困农家走出的马林法靠做布料生意成为当时为数不多的万元户。此后，才20出头的他招工人买设备办起了纺织厂，曾风光一时，但后来因为信息闭塞、管理不善，不到4年时间纺织厂倒闭，才25岁的他成为一无所有的穷光蛋。

上世纪90年代，马林法东山再起，靠包柜台与做皮草服装加工赚了200多万元。怀揣巨款的马林法当时盘下了一家饮料厂，结果因食品质量事故，再一次赔得倾家荡产。

1998年，时年38岁的马林法转战贵州盘县，再次开始了从无到有的创业道路。从承包当地的百货商场起步，以小博大，从赊销开始，很快开了第二家、第三家商场。随着企业越做越大，马林法对企业的管理越来越觉得力不从心。为了不重蹈覆辙，2001年，时年41岁的马林法到清华大学学习工商管理。学成归来后，马林法开始把公司人事、管理等流程重新梳理、规划。此后，他的公司进入了高速发展期，每年发展一家分公司，用13年的时间，马林法几乎垄断了当地所有的百货业。

企业做大后，马林法组建了恒远意通集团，集团下属15家分公司产业涉及百货、房地产、商业综合体、高级酒店、休闲娱乐等诸多领域，拥有员工3000多人。马林法成为乐清籍在黔企业家的领军人物之一。

百货业是我的品牌，酒店业是我的平台，商业地产才是我未来发展的主要方向。马林法说。2007年至2013年，马林法从贵州凯里金泉国际新城的房地产开发项目开始，又在贵阳市白云区投资筹建超五星级 玉蓉庄 度假酒店，总投资7亿多元。建成后的玉蓉庄酒店将成为贵阳最高端的度假胜地。

2012年，马林法在清镇市启动了城市综合体建设等3个项目，这个集购物、娱乐、餐饮、酒店、文化等功能于一体的大型综合体是贵州省打造的 100个城市综合体 中的一个，项目总投资30多亿元，预计2015年建成后投入使用。

几经沉浮的马林法，用十几的年间完成了一个资本市场的创富神话。



陈景帆：建立多元化产业

人物名片
陈景帆：贵阳市乐清商会会长、贵阳市温州商会常务副会长、世界乐清人联谊会总会副会长、贵州中泰集团董事长

陈景帆1989年9月到贵阳打拼，从最初一间小小的电器店到如今庞大的多元化产业，一路走来，他具有前瞻性、灵活多变的商业战略，总能比别人更早地发现商机、把握机遇。

20年前，初到贵阳的陈景帆从开电器门市部到代理名牌电气起步，这使他年纪轻轻就掘到了创业的第一桶金。

陈景帆并没有满足现状。任何行业都有兴衰期，应该注意成长的风险，并及时注意规避。同时要抓住身边的商机及时出击。他说，市场上的商机很多，但不是每一个项目都适合，要精心筛选，请专家论证并反复权衡。一旦选中，抓住机遇果断出击。

2002年，贵州的房地产和矿业进入快速发展时期，陈景帆毫不犹豫投入其中，迅速积累了大量资金，但在巅峰期，他又果断退出。他的朋友不理解他为何在形势一片大好之下选择离开。越是高收益的行业越意味着高风险，国家政策瞬息万变，要见好就收。从房地产行业全身而退的陈景帆此时悄然布局金融行业。

2011年，由陈景帆发起的小额贷款公司 贵州景腾投资担保有限公司成立，赶上了小贷公司发展的黄金期，小贷公司里的资金为贵阳经济发展起着助推作用。

2012年，随着贵州省 东茶西进 战略的推进，陈景帆认为贵州茶产业的做大做强具备了天时、地利、人和的优势。他成立乐陶农业科技发展有限公司。当年11月，位于花溪区黔陶乡的万亩生态茶园开工建设，这项总投资1亿元的生态农业项目是陈景帆近年来最大的投资手笔，建成后将是贵州最大的茶园，主要生产有机绿茶和高档红茶。

很多人不解，投资这么大规模的茶园，前3年只投入没有产出，而且投资农业见效很慢。但除了茶叶生产加工外，可衍生出很多的服务，发展生态旅游观光、休闲体验、科普培训、茶产品交易、茶文化交流等，我还打算增建羽毛球俱乐部、高尔夫练习场和度假中心，把生态产业园打造成综合立体的实体项目。陈景帆说。

陈景帆领导的中泰集团现有员工200多名，年产值1.3亿元。目前陈景帆正关注无人飞机项目，接下来准备将军用无人飞机民营化，应用到测绘等行业，那将是他下一个投资的领域。



杨国柱：不辞辛劳拓市场

人物名片
杨国柱：贵州乐清商会常务副会长、上海浦东电线电缆集团贵州有限公司董事长

2003年，上海浦东电线电缆集团为抓住西部大开发的机遇，成立了上海浦东电线电缆集团贵州有限公司。大学毕业后，从一名市场业务员起步，用了近3年时间被提拔为销售部经理的杨国柱，被任命为法人代表和董事长，奉命来到贵阳开拓市场，踏出了艰难创业的第一步。

此前我一直负责云南省的销售，来到人生地不熟的贵州，我没有一点基础，要一点一点地打开销售局面实在不容易。

初到贵阳，公司产品在当地的知名度还没有，杨国柱除了作广告宣传还要主动出击。

贵州公司成立初期，包括杨国柱在内只有5名员工，为了能迅速打开市场，杨国柱带领员工每天开车到各地的矿山上跑，推销电缆。矿山均处偏远山区，路途遥远路况又极差，往往开车七八个小时到了矿上谈业务接订单，然后又得开车数小时赶往下一地点。销售、供货、收款、售后服务要一趟一趟地跑，一年下来杨国柱车子行驶的里程数达八九万公里。

贵州的市场其实就是靠这样一点点跑出来的，那时条件差，开的面包车没有空调。夏天，车厢里温度有30多度，闷热难耐，屁股下面的发动机烫得像烤箱一样。

为了让产品能辐射到贵州各地，他们将贵州的各县镇都跑遍了。贵州地无三里平，路况差得简直比蜀道还难行。有时车在路上开，旁边就是万丈悬崖险象环生，特别是冬天霜冻的日子特别危险，有一次我们的车子打滑撞在山体上，整辆车都报废了。随车人员幸运地捡回了一条命。杨国柱说就是靠这种锲而不舍的毅力与吃苦耐劳的精神，将产品打入贵州市场，第一年的销售收入就达1200万元。

在杨国柱的努力下，2008年，上海浦东电线电缆集团贵州有限公司斥资6000多万元将销售型企业变更为集生产、销售和服务于一体的多元化企业，并在贵州省内各地州市县都建立了分销机构及代理商。杨国柱还在高新区成立了浦东电缆集团销售4S店，以独有的4S店经营模式迅速占领了贵州市场，并推动贵州电缆行业的发展。当年即完成销售收入1.2亿元，该模式还被业内称为电缆行业的4S店，并被不断模仿。

现在杨国柱下属控股公司有：交联电缆公司、矿用电缆公司、船用电缆公司等15家企业，国内外销售公司和办事处200多家，是以实业投资为主体，外向型、高科技、多元化的大型综合集团企业。



林淑桢：研究生创业英雄出少年

人物名片
林淑桢：贵阳市乐清商会常务副会长、贵州汇科电气有限公司董事长

28岁的林淑桢脸上的稚气还未完全脱去，但是与他接触后，他的沉稳与干练及事业上取得的成绩让你不得不对这位年轻人刮目相看。

林淑桢是柳市镇黄华人，2004年他考上贵州大学机械工程学院，并以优异成绩保送研究生。

2010年读研二时，林淑桢利用自己所学的机械设计专业和父亲所给的80万元启动资金开始创业，创立了贵州汇科电器有限公司。创业初期他身兼多职，从产品设计开发、生产、销售都一肩挑。

刚开始一直亏损，因为产品无论从质量还是知名度都与其他企业存在差距，那时我尚未毕业，还要兼顾学业，无法全身心投入，每天还要处理管理、生产和销售上出现的很多问题，有些力不从心。从事高低压成套设备的生产销售第一年，公司的销售额才二三百万元，这让林淑桢饱尝创业的艰辛。

但是他并没有就此却步，而是沉下心来去分析问题的所在，与员工进行大胆的科研创新，应用自己所学的高端技术对产品设计 and 生产工艺进行改进，精益求精的态度让随后开发出来的产品迅速打开市场。

林淑桢说：刚开始走过弯路，由于定位不准确，为了产品能打开市场，我和同行打价格战，但我发现客户并不买账，就算我价格卖得比别人便宜，也拿不到订单。后来我通过改善工艺与产品设计，控制生产成本，产品的质量更稳定，性能更加卓越，这之后，产品售价可以卖得比同行更高，但客户反而认定我们公司的产品。从那以后，林淑桢就在产品的科技含量上不断地下功夫，用短短一年的时间，让自己的产品在贵州电气行业占领一席之地。

现在林淑桢的公司有员工60多人，去年公司产值为1200万元。2013年，林淑桢在贵州购进了70多亩土地开始兴建现代化的厂房，他将今年的销售目标悄悄地定到了5000万元。今年第一季度，公司业绩傲人，销售额已完成了他既定的销售目标。

龙脉泉水
全麦酿造

100% 纯麦

雁荡山全麦啤酒
乐清人自己的啤酒