



Chinese News

潮汕鄉情



特區40周年——潮創故事·珠海

從“包工頭”做到董事長

曾慶鬆闖出印刷產業一片天

核心提示 作為改革開放的前沿陣地，特區“敢闖敢試，敢為人先，埋頭苦幹”的精神讓人始終激情澎湃，“創一代”艱苦奮鬥的故事，成就了一個個商業傳奇，聯凱印刷有限公司董事長、珠海潮人海外聯誼會副會長曾慶鬆就是其中之一。

20世紀80年代初，曾慶鬆走出家鄉，到惠州當小“包工頭”。1983年，他回到家鄉潮陽創辦了第一個工廠，經營紙業，後轉行做印刷。如今，曾慶鬆的聯凱印刷已發展成為國內印刷包裝行業的領先企業，他用行動詮釋特區弄潮兒“敢為人先創業”的傳奇。

大膽試，大膽闖。“創業發展之路不平坦，尤其是剛開始非常艱難。”講到動情處，曾慶鬆目光堅毅，話語鏗鏘有力。沒有高學歷、沒有金鑰匙，曾慶鬆堅信“祇要有夢想就能闖出一片天地”。

“包工頭”直面困難和挫折

“市場風雲變幻，競爭激烈殘酷。我能走到今天，靠的是信念的支撐，靠的是對求新求突破的執着追求。當然，這一切也有賴於抓住經濟特區發展的浪潮。”曾慶鬆回憶起“聯凱”幾十年走過的路，充滿感慨。

窮則思變！“當年的人，都窮怕了，我看到村裏的人外出打工能掙錢，為了生存，我也決定出去闖一闖。”曾慶鬆回想起來那時的辛酸，仍然記憶猶新，他說，當時村裏一些人外出打工回來，不僅解決了溫飽，有的還能抽上“良友”香煙。“我倒要看看，外邊的人都是怎麼掙錢的！”

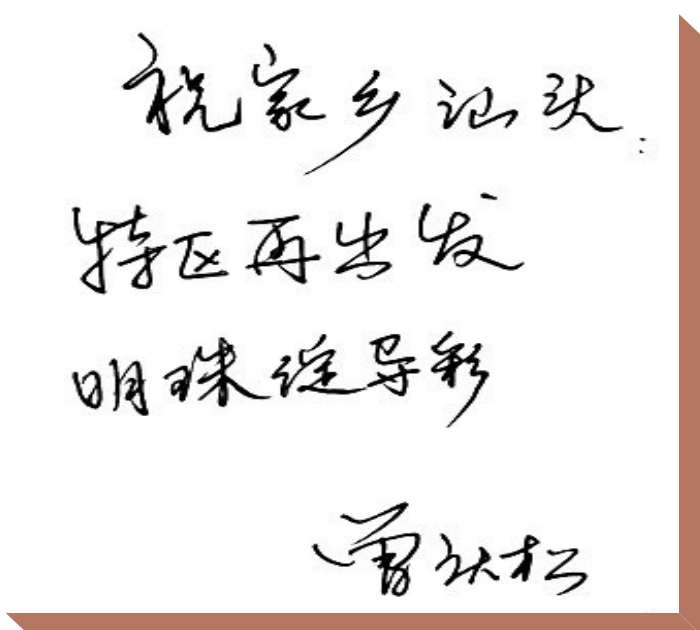
1981年，曾慶鬆帶上自己的弟妹，又拉上同村的幾位“發小”成立了建築隊，到惠州一工地包工建房子，自己也從村裏的農農變身工地的“包工頭”。

不過，這個“包工頭”不過是名義上的，“我和大家一樣，都是幹活的，最多算個召集人。”曾慶鬆說，由於缺乏經驗，工程價格估算不準，年底結算時，不僅他和弟妹沒賺到錢，還欠下幾位“發小”的工資。

曾慶鬆為了給幾位“發小”發工資四處借錢，四處碰壁。令他意想不到的，為了支持兒子創業，父親毫不猶豫地把家裏唯一的小牛賣了，讓他還清債務。

“那時候，家裏真是窮得揭不開鍋了”，曾慶鬆說，這樣一來就更是雪上加霜，他心裏十分煎熬。

“留得青山在，不怕沒柴燒。孩子，做事先要做人，經商得講信譽。”在最落難、最無助的時候聽到這樣一句鼓勵的話，對於曾慶鬆來說，無異於一劑強心針。他說，父親這句話深深刻在了他的心中，至今還溫暖着他的心。正是父母的信任和包容，讓他有了勇氣和信心，也令他的肩上，有



了更多的責任和擔當。

“賣紙”為他賺得“第一桶金”

如何在失敗中找到出路，這成了曾慶鬆想得最多的一件事。“打退堂鼓不是我的性格，開弓沒有回頭箭”，回憶起剛當“包工頭”而出師不利時的情景，曾慶鬆動情地說，那年春節一過，他又迫不及待來到惠州工地。

塵土飛揚、住宿簡陋，晴天一身灰，雨天一身泥，是當時工地的真實寫照。儘管困難重重，但曾慶鬆一想起父母鄉親們期待的眼神，便又幹勁十足。他總告訴自己：“我是潮汕人，沒有我吃不了的苦。”因此，他早出晚歸，不敢有一絲懈怠。一次偶然機會，曾慶鬆發現了新的商機。“在建房子的主人是位鞋老板，我發現他倉庫貨物中的‘鞋頭紙’很像家鄉常見的迷信品‘紙錢’”，曾慶鬆說，他立即回到潮陽，選取紙樣品送給業主看，果然，來自家鄉的紙更物美價廉。

回顧最初的創業階段，曾慶鬆說，1983年，他迎來了人生的重要轉折點——與房子主人簽下200令紙的買賣合同。“當時沒有資金，貨主看我誠實可靠，同意先出貨後付款”，談起當時的“巨額”訂單，曾慶鬆至今仍興奮不已，他說，創業是一種修行！在創業的過程，他也在不斷地修正他的行為，修正他的創業思路，同時，也修正他的身心。

就這樣，憑借著潮汕人吃苦耐勞、敢闖敢拼的精神，曾慶鬆一步一步建立起自己的市場網絡，迅速成長為“紙老板”。一張紙的厚度、重量、抗水性等細節，他祇要摸一下就能了然於心，“賣紙”為他賺得人生的“第一桶金”。

坐上“摩的”開拓市場見成效

廣東珠三角地區鞋廠多，蘊含無限商機，曾慶鬆決定主動出擊，他祇身一人到廣東各地開拓市場。

僅憑一身孤勇，曾慶鬆到了珠海、深

圳、中山等地。初到異地，人生地不熟，他以低廉租金解決了住處，安營扎寨。“條件很艱苦，出租屋裏就祇有一張床和幾張凳子”，他說，有淚祇能自己流，艱辛的條件沒有嚇倒他，讓他苦惱的是在異鄉無親無故，怎麼打開市場？

囊中羞澀的他，要將分散在珠海、中山、順德等地的潛在客戶一家一家跑遍，這個工作量十分浩大。一開始走訪市場全靠雙腳，曾慶鬆一人找工廠發名片、發樣品，碰壁是經常性的，有時甚至連客戶大門都進不去。

後來，曾慶鬆靈機一動，坐價格低廉的摩的上門推銷樣品。“摩的便宜，而且司機對當地情況十分熟悉，尋找目標客戶更容易”，他說風吹日晒雨淋，一天奔波下來，被摩托車顛簸得渾身像散了架。

“我們把所有的樣品測試後，發現還是你的產品質量過硬，先發800令給我們試用一下。”電話裏傳來的聲音讓曾慶鬆欣喜若狂，他終於用過硬的品質和超高的性價比，敲開了一家鞋工廠的大門。

靠著這樣原始的辦法，曾慶鬆先從小訂單入手建立信任，然後慢慢訂單紛至沓來，金額也越來越大。短短3年，曾慶鬆憑一己之力拿下了近30家鞋廠的訂單。“客戶是要靠著口碑一點一點積累起來。”曾慶鬆說，每次都有貴人相助，而這些貴人就是他的客戶。“把客戶當朋友，坦誠相待，就不怕事情做不好。”

艱苦打拼成就印刷事業

盡管紙事業越做越好，但曾慶鬆並沒有沉浸其中。潮商敢試敢幹的基因，讓他並沒有囿於單一的产品，始終以清醒敏銳的眼光觀察著周圍的市場，積累新興行業的客戶。“創業最大的問題在於未知，作為企業的引路人，需要對未來方向做出預測，找對方向，把握好節奏”，曾慶鬆說，如果方向錯了，就會滿盤皆輸，所以焦慮和壓力都屬於正常現象。

那時，珠江三角洲“三來一補”企業遍地

開花，產品包裝成為許多企業的必需品，印刷廠生意越來越火。在充分市場調研的基礎上，1997年，曾慶鬆買下了5畝地，辦起了“聯凱印刷廠”。如果說之前的曾慶鬆還處在印刷行業邊緣的話，從聯凱印刷的第一張印刷品走下生產線那一刻起，他開始了向行業核心的前進。

小到一個標籤、大到一個系列產品的外包裝……曾慶鬆不放過任何一個機會，也正是如此，華為、曼秀雷敦、匡威、魅族、迪士尼等企業和活動中都有他的產品。功夫不負有心人，幾年後，曾慶鬆又買下10畝地建廠房，還特意到國外購買最先進的印刷機設備，聯凱實現了又一次飛躍。

隨著特區建設的發展，電子產業成為製造業另一項支柱性產業，在電子產業飛速發展的年代裏，相關的印刷制品市場也隨之蓬勃起來。曾慶鬆已經積累了一定電子行業內的客戶，企業的產品由鞋標轉向了小家電標籤、說明書、包裝印刷品等等。

“印刷和包裝事實上是一種服務性行業，我們的創新本質上還是需要圍繞為客戶提供更優質的服務做文章。”為此，曾慶鬆選擇建立一支自己的設計團隊。

今年的疫情影響了很多行業，但聯凱業務量仍保持上升態勢。“印刷這個優勢我還是要保持下去，但也必須開拓新的領域。”在曾慶鬆看來，包裝依然是商品能否打開并占領市場的有力武器之一。

採訪過程中，曾慶鬆說得最多的兩個字就是“感恩”。質樸善良的本性讓曾慶鬆致富不忘回報社會。多年來，他的誠實守信不僅體現在經營活動中，還體現在對社會公益活動的積極參與和熱情支持上。

“雖然我經常在外，但我一直都在關注家鄉發展，希望為家鄉的建設發展盡一份力。”曾慶鬆告訴記者，今年“6·30”慈善日，他捐資160萬元回鄉修路。“企業發展的最終目的，是服務社會、奉獻社會。”曾慶鬆是這樣說的，也是這樣做的。

(陳文蘭攝影報道)

責任編輯
蔡燕芳

連接四海潮音，凝聚僑心僑力。“四海潮音全球潮劇票友匯”將於2020年11月至2021年1月舉行。活動即日起面向全球誠邀潮劇票友，同唱潮風雅韻，共抒鄉梓情誼，弘揚潮汕優秀傳統文化，助推中華文化繁榮發展。

一、舉辦單位：
主辦單位：中共汕頭市委宣傳部
汕頭市僑務局
承辦單位：汕頭融媒集團
廣東潮劇院
汕頭文化藝術學校
協辦單位：
汕頭市怡軒房地產開發有限公司
特約贊助單位：

四海潮音全球潮劇票友匯邀您參加

廣州白雲山星群(藥業)股份有限公司
支持單位：
千仕服飾
鳴謝：
汕頭小公園戲臺
汕頭市潮汕風文化主題花園
汕頭市文化館
汕頭市潮劇票友會
汕頭市戲迷協會等

二、報名須知：
1. 本次活動票友報名不分年齡，不分行當，不分地區，可多人組合演唱同一曲目。曲目自選。

2. 參加復選階段的境內票友伴奏音頻自備，有條件的可自帶樂隊。

三、報名方式：

1. 境內票友：即日起至12月15日，可點擊機臺APP“四海潮音·全球潮劇票友匯”報名通道參加，上傳演唱的音頻或視頻，時長為3分鐘左右，文件大小為100M以內。
2. 境外票友：可在12月25日前，傳送完整唱段演唱視頻(5-7分鐘)至專用郵箱報名參加。
3. 技術要求：音頻格式：MP3/WAV均可。視頻格式：MP4/WAM/MPEG/MOV/A均可。畫面比例16:9；分辨率1920x1080或以上。

4. 音頻、視頻上傳專用郵箱：sttwyb@qq.com。
5. 報名時，請附姓名、住地、聯繫電話等個人資料。

四、諮詢電話：
0754-83938708 (工作日上午9:00-17:00)

五、獎項設置：
1. 境內票友將評選出“十佳潮劇票友”，與潮劇名家同臺參加“四海潮音·全球潮劇票友匯”戲曲綜藝晚會演出。
2. 境外票友將評選若干獎項。
3. 獲獎者獲頒證書和紀念牌。

2020年11月26日