



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办 中国农业银行瑞安市支行

“要做就做最好，实现甲级目标”

——访内蒙古甲彪实业集团董事长林甲彪

■记者 孙伟芳

内蒙古有个风光美丽的好地方，它的名字叫通辽；通辽市有个家喻户晓的瑞安人，他的名字叫林甲彪；林甲彪有个牛气冲天的大公司叫——甲彪集团；甲彪集团有个个性张扬的注册商标叫——甲标，“要做就做最好，实现甲级目标。”年仅44岁的内蒙古甲彪实业集团董事长林甲彪自信地说。

17岁，北上通辽卖糕点

日前，我们相约、落座于市区一家优雅娴静的茶馆。“我来为你们泡茶。”说着，林甲彪颇有兴致地起身泡起功夫茶，动作娴熟。不一会儿，他就为记者倒上一杯金骏眉红茶，抿上一口，淡淡的有点甜。在袅袅茶香中，创业辛酸史娓娓道来。

1971年2月，林甲彪出生于马屿曹村，上有两姐姐，家有小型家庭作坊，家境还不错。初中毕业后，林甲彪却一门心思想外出闯荡，“就是想挣钱”。

作为家中独苗，年纪小，却要跑到遥远的北方做生意，父母自然反对。可是，林甲彪心意已决，“脑袋一热，就离家登上北上的列车。”1987年刚过完年，年仅17岁的林甲彪怀揣2000元，辗转来到内蒙古通辽，未曾来得及欣赏科尔沁大草原的好风光，“北风那个吹啊，像刀割似的疼，冻得我直打冷颤。那时候也不知道，傻傻地就穿一条薄秋裤。”林甲彪的关节炎就是那时候落下的。

“内蒙古一年刮两次风，一次刮半年。”林甲彪调侃道。回想当年，每当夜深人静，在四面

透风的小屋里，蜷缩在床角的林甲彪真是后悔，想起窝在家的日子有多幸福，可是倔强的他从没想过放弃。

来到通辽，林甲彪先租了家小店面，卖起糕点。“要不是我过来，八十年代的内蒙古人还吃不上蛋糕呢。”他打趣道。糕点店生意不错，还有人想请他帮忙买烤箱。头脑灵光的林甲彪转念一想，烤箱是老家瑞安生产的，通辽的市场有需求，何不两头兼顾呢？

1988年春季，林甲彪开始代理销售烤箱等食品机械。这可不像卖糕点那么简单，还得做好售后服务。刚开始他是天天11路（走路），大老远跑去客户家中，手把手教他们如何使用烤箱，后来好歹凑钱买了辆自行车，才算稍微轻松些。“内蒙古人很热情，还包饺子给我吃。”林甲彪回忆说，“可是也总有人上门捣乱，说我们是南蛮子，挣走他们的钱。”那几年，他没少挨欺负。

来通辽打拼两年时间，林甲彪赚取人生第一桶金，成为万元户。“心情甭提多激动了。”林甲彪兴奋地说。

10年后，有了“甲彪”公司

十年磨一剑。1997年，甲彪食品机械有限公司正式注册成立，产品销售覆盖内蒙古东部盟市以及吉林、辽宁等周边省市。“我的名字在当地已小有名气，干脆直接把公司命名为‘甲彪’。”他说。“这是因为我事情干得好，服务做得好，广告又做得多。”“假如你寄一封信到通辽市，上面光写上收信人的名字，我就能收得到这封信。”这不是夸口，林甲彪就曾这样收到一封信。

2002年，林甲彪组建中豪投资公司，购买几家门店，事业发展如日中天。两年后，林甲彪又做出一个大胆举动，迈出事业上的一大步。

原先通辽建筑行业一般都依靠从外地购进高价石材，而当地唯一的石材市场却因管理无序，只有零零散散6家企业。于是，政府准备把这个石材市场“抛出去”，林甲彪看好其发展前景，决定接下这个“大包袱”。

2004年，林甲彪与通辽批发城签下合约，承包石材市场，得花260万元。他孤注一掷，几乎投入自己的全部家当，全部凑上流动资金才230万元，缺口30万元。咋办？“找了很多很多人借钱，四处碰钉子。”精诚所至金石为开，总算有两个铁杆哥们伸出援手，一人借给他15万元，解了他的燃眉之急。

接手石材市场后，林甲彪又投资扩大厂房建设，改造设施，再面向全国招商，石材市场渐成气候。到现在，已入驻的有广东、福建、山东、辽宁、河北等地客商180余家，形成上规模的石材专业市场，光年租金就有500多万元。

作为第一个吃螃蟹的人，收购石材市场尝到甜头后，林甲彪一发而不可收，并购通辽市南方家具市场，开发农贸市场、地下商城等项目……一步一个脚印地扩张着自己的事业版图。



20年后，有了一个“大家庭”

“我们的温州商会是在2007年8月27日成立的。”林甲彪不假思索，报出商会的成立日期。选择这个时间成立商会，林甲彪是经过一番深思熟虑的，一方面，来通辽发展和工作的温州老乡已有2000多人，注册大小企业超过200家；另一方面，通辽经济社会发展进入快车道，为完成原始积累的企业家们提供二次创业、组团式发展的广阔空间。

于是，目光长远的林甲彪立即行动起来，当仁不让地被选为通辽温州商会会长。他主张大项目联合开发，好项目共同投资，把企业会员的团队力量拧成一股绳。目前，他们已在房地产开发、采矿业、金融、

物流、商贸等10多个行业领域形成了协作发展，为通辽的经济发展推波助澜。

“我们的商会像一个大家庭，大家相处很融洽。”而作为年轻的“家长”，林甲彪还要维护“家人”们的权益。

去年，商会接到一位企业会员陈先生的求助。陈先生的公司从事粮食代收（甲方），与天津一进出口贸易公司（乙方）签订为期半年的合约，定价收购1000吨绿豆，违约者赔偿100万元。3个月后，因绿豆价格下跌，乙方不想继续收购绿豆，又不想赔钱，结果反咬一口，向法院起诉，声称绿豆出口到日本时，发现里面有一条电焊条，被罚款40多万元，要求甲方赔

偿。一审判决，甲方输了官司。

知道事情来龙去脉后，商会几位负责人都愤愤不平，林甲彪更是坐不住了。于是，他们四处奔波，找了很多很多人。最终，在二审时，官司打赢了，甲方获赔100万元。“一来一回就是140多万元，这并不是钱的问题，更重要是保住了名声。”林甲彪高兴地说，“赢了官司，主要是因为发挥了商会集体的力量。”他认为，这是自己最近几年干得最有意义的事情。

据不完全统计，商会成立多年来，平均每年都为会员企业提供法律援助、技术支持、维护会员企业权益等100多件，为会员企业节约、挽回经济损失上千万元。

现如今，乐当两地“红娘”

每次回瑞安老家，林甲彪那不太标准的“东北话”，常被家乡人误以为是东北人，为此，林甲彪很自豪，说自己有两个家乡，温州瑞安是养育他的地方，而通辽则是他的梦想启程的地方。他致力于通辽与温州两地的经济社会发展，倾心于企业家的沟通联络，担任温州市人民政府驻通辽联络处主任。

2011年9月，由林甲彪与通辽市市长胡达古拉带领招商团队共90余人，到温州进行招商引资，签订几十个亿的合作开发项目，成功地促进通辽与温州两地经济的发展；2012年7月，温州知名企业家又来到通辽考察，共签约连锁电器超市、温州国际汽配城等六个项

目。

“早些年，我合计着，赚些钱，回老家得了。可是，又感觉很茫然，回家干啥？”林甲彪说，然而，在他的人生目标已越来越明晰，就想回老家干点实业。在今年9月初的内蒙古温商回乡投资考察团温州之行中，林甲彪“相中”两大项目，涉及市场投资和旅游方面。另悉，内蒙古的温商计划3年内回乡投资100亿元。

现在林甲彪除在通辽市政协任常委，还担任内蒙古工商联（总商会）执委、通辽市工商联（总商会）常务副会长、通辽市工商联个体协会副会长，身兼数职，非常繁忙。

然而，林甲彪仍不忘二次充电。他曾到浙大学习半个

月，还曾赴清华大学就读MBA专业。去年10月份，在参加2013年第二期全国各地温州商会会长（秘书长）培训班时，他坐在教室第二排，从没有落下一堂课，更是没有迟到和早退。“以前没有机会学习，只能叫子女好好学，现在难得有这样的学习机会，一定不能错过，几堂课听下来，有很多收获。”林甲彪说。

“企业越做越多，产业越做越大，压力其实也蛮大。”因林甲彪感冒了，他用沙哑而略带磁性的声音笑着说，“做到现在的成就，很多事情是被推着做的，当初是为了自己和家庭拼搏，现在想停也停不下来，因为身后还有很多人看着你，身上还有很多责任呢！”