

天下瑞昌人

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

飞行村支书 的奋斗轨迹

访原大庆市温州商会常务副会长瞿建华

首席记者 潘勤勇/文 记者 孙凇/图

他曾是一名代课教师,后下海经商,扎根大庆油田奋斗8年,终于闯出一片天地,被推选为大庆市温州商会常务副会长。正当他的事业发展驶入快车道时,他却毅然回乡挑起重担,一南一北两头跑。他就是被称为“飞行村支书”的瞿建华。

A 从代课教师到推销员

今年45岁的瞿建华是土生土长的陶山镇碧山桐利村人。“1989年高中毕业后,我还在原浦西乡中心学校当了两年代课老师,记得有一个班的语文成绩还取得陶山地区第二名。”瞿建华回忆道,“当时代课教师工资待遇低,后来我还去陶山区文化站送了一年报纸。”

“可能我们温州人骨子里都流着经商的血液。”瞿建华笑着介绍,“上世纪90年代初

期,商品经济进入大繁荣时期。当看到身边好友都外出经商赚钱,我就觉得,为实现自己的梦想,一定要出去闯荡一番。”

说干就干!1994年春季,瞿建华正式下海加入灯具推销大军。他先跟朋友到绍兴开了两年灯具店,后来感觉绍兴的灯具市场竞争激烈,于是北上来到江苏宜兴,在当地供销大厦承包一个柜台继续卖

灯具。这期间,他还参加成人高考,修完中国人民大学的4年本科企业管理专业。1998年,他又转让灯具柜台,应聘到温州陶瓷联合有限公司担任南通办事处主任,开始职业经理人生涯。

“做生意,靠机遇。”谈及下海头几年,瞿建华感慨道,“当时尽管自己很努力,但缺乏经验,亏亏赚赚,总的来说赚不到多少钱。”

B 扎根大庆油田 八年抗战

有市场的地方就有温州人,没有温州人到不了的地方。

2001年年初,瞿建华独自一人来到黑龙江大庆,担任温州瑞基测控设备有限公司驻大庆油田办事处经理。大庆油田共有12个采油厂,最远的采油厂来回要500多公里。“记得刚来那会儿,气温零下40℃,简直是冰天雪地。为了省钱,每天早上5时多起床,乘坐大庆油田通勤车去相关采油厂谈业务。由于没有亲戚、朋友介绍,经常到油厂碰不到人,第二天又要继续去拜访。”

瞿建华回忆道,“第一个月,我不知道自己吃了多少闭门羹,甚至有人看我这么辛苦,非常同情地对我说:‘你这名片都不要发了,这个没用的!’但我看准机会,对自己说,一定要坚持。”

谈及自己是如何接到第一笔业务时,瞿建华笑着介绍,“说起来比较好笑,在大庆接业务,是要拼酒量的。大概到大庆2个月,我开始了解当地的酒文化。有一次,我请到几个采油厂领导一起吃饭。一开始,我马上半杯、半杯白酒打了一个通关,大概喝

下半斤吧,然后,一位领导看到我这么爽快,当即问我酒量如何?我说半斤以上,他马上豪爽地说:‘你被录取了。’”

就这样,瞿建华接到来大庆后的第一笔单子。由于他为人忠厚老实,做生意讲信用,开始在当地逐步打开局面。

经过8年努力,时年38岁的瞿建华手头已积累一定资金和人脉关系。他最终选中油田井口仪表及配件的生产与销售项目。2008年4月,他成立了大庆政华科技开发有限公司。

C 紧抓油田设备升级机遇

万事开头难。瞿建华介绍:“当时我常对员工说,世界上没有解决不了的困难,不懂就要主动学习钻研。很多人上网都是聊QQ、玩游戏,而我们却通过电脑和书籍,将上学没念过的书都给补上了。”

机会大多留给有准备的人。从2008年开始,国内不少行业开始走下坡路,但油田行业却迎来难得的设备升级高峰期。

“油田井口仪表及配件生产与销售项目包括压力阀、取样取压产品等,如何在东北这种迅捷气候环境交替中把准市场脉搏至关重要。”瞿建华

介绍,“当时我们着重采取‘跟随战术’,即油田每当有一种新的仪表需求时,我们肯定是第一个将新仪表样品研制成功,并无偿交付采油厂检测测试用的厂家,然后再根据测试结果,改进仪表,使之完全符合油田开发生产需求。同时,我们还建立一套高效的仪表调试和维修班底,哪怕自己少休息一天,也不能让设备停一分钟。”

坚持科技创新,走规范化企业道路,也是瞿建华一直坚持的理念。

2008年以来,大庆政华科技开发有限公司先后研发

JFQH/QY井口防冻防盗取样装置、油水井取压测压器、取压取样组合阀、井口无线远传油套压装置等新产品,目前仅在大庆油田就占近80%的市场份额。“今年我们还要继续申报3个专利产品。”瞿建华介绍,“我们现已成长为一家可生产销售整套仪器仪表的规模以上公司,并成功入围‘中国石油天然气股份有限公司物资供应网’国内二级供应商,被黑龙江省评为高新技术企业。今年1月份,我还代表大庆民营企业家参加了CCTV《影响力对话》2015年度特别节目选题会。”

D 回报家乡不能让大家失望

可以说,每一个在外瑞安人都有一颗回报家乡的热心。2008年,作为优秀民营企业,瞿建华在大庆入了党。后来考虑事业繁忙,加上以后迟早要回乡,他就把党组织关系提前迁回村里的党支部。

“当时,我真没想过要当村支书,因为我在大庆事业刚起步,没时间和精力为村里服务,同时长年在对外对村里情况不甚了解。2010年后,我还相继成立两家公司,整个事业开始步入正轨。”瞿建华介绍,“2013年10月26日,村党支部正式推选我为桐利村党支部书记。当时我非常犹豫,但后来想想,大家这么信任我,不能辜负父老乡亲对我的期望。现在大庆公司主要事务都交给哥哥和职业经理人团队打理,自己主要精力投入村里。”

“现在大家都说村干部难当,你是怎么想的?”面对记者提问,瞿建华笑道,“当一名好的村干部确实不易。村干部大都想为村民办实事,但村里工作繁杂,一些问题如不及时处理会越积越多,很容易让人产生放弃念头。因此,‘村两委’班子一定要团结,这是工作前提和基础,要有全心全意为村民服务的理念。当然,工作方法也很重要,一些决策必须要大家表决通过。如碰到

不理解的,要及时、耐心做好沟通。我相信,群众的眼睛是雪亮的。”

桐利村在碧山属大村,共有530多户,2100多人。瞿建华上任初始主要干三件事:一是个人带头捐资10万元,积极发动村民集资建一条长2.5公里、宽约7.5米的东岸路,解决村民出行难问题;二是作为村经济合作社法人代表,实行村里费用“零接待”,自己一年光机票支出就要六七万元,全部自己买单;三是全面禁止桐田沙非法红砖窑的生产,有效保护生态环境。同时,积极向上级争取各类补助资金100多万元,用于村里基础设施项目建设。另外,还积极参与村里的公益活动等。

短短一年半时间,瞿建华凭着一股回报家乡的热情和干劲,取得村民信任,也获得当地政府领导肯定。

“要想富,先修路。我们现在又要马上动工修建西岸路和横河桥的改造及周边绿化项目。现在从瑞安市区到桐利村只用25分钟车程,将来104国道西过境线贯通后,其出口离我们村仅100米,同时沿东岸路出去就可以上温州绕西高速,区位优势明显。”他信心满满地说,“下一步,我们还计划通过发展乡村旅游业,来推进村庄的转型升级。”

瞿建华名片

大庆政华科技开发有限公司、大庆华祥科技开发有限公司和大庆源禾经贸有限公司总经理、陶山镇桐利村党支部书记。