

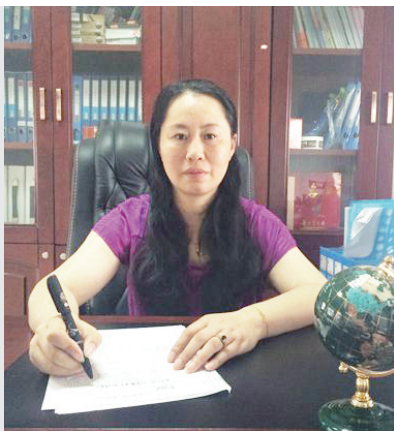
下岗女工“混”成创业明星

文：今日女报 / 凤网记者 周纯粹 供图：受访者

到底是守“铁饭碗”，还是辞职去创业？这对不少人来说是个选择难题，但对永州市宁远县新城混凝土有限公司总经理邓胜荣来说，并不是。当初不惑之年的她选择放弃单位编制，自主创业，在市场中不断“变形”，先后获得宁远县“巾帼创业之星”、永州市“十佳女企业家”等荣誉称号。



扫一扫，为最美创业点赞



舍弃“铁饭碗”去创业

邓胜荣原本是宁远县烟草公司的一名职工。2006年，宁远县烟草公司实行改制后，邓胜荣选择拿着公司给的十几万元买断工龄离职，由别人眼中衣食无忧的“铁饭碗”职工，变成了失业人员。“我的第一桶金来自跑运输。”12月4日，邓胜荣告诉今日女报/凤网记者，下岗时是2006年，彼时高铁还未开通，货运交通运输极为不便，她觉得运输这个行业有商机。

在经过反反复复的考察后，她选定了永州市冷水滩区至深圳的线路。由于眼光精准、执行力强，运输牌照比别人

拿得早，邓胜荣第一年就挣了近一百万元。此后经过近5年的摸爬滚打，邓胜荣有了经营一份长期固定事业的打算。

2010年，通过县里的招商引资平台，邓胜荣看到了宁远城市发展的需求：随着房地产业的迅猛发展，商砼（即商品混凝土）需求量将会日渐增多。而在当时，宁远县并没有生产混凝土的专业公司。建筑工地上，绝大多数都是现场自主搅拌，质量不稳定，还造成了很大的扬尘污染。

邓胜荣又决定“变形”，把原先的事业转给别人，自己转向商品混凝土市场。

“一趟不行就两趟，两趟不行就三趟、四趟”

2011年，经过几个月的紧张筹备，邓胜荣在宁远县舜陵镇祥文福村成立了新城混凝土有限公司。“公司的选址是经过慎重考虑和斟酌的。”邓胜荣说，公司位于宁远与道县的交界处，因为宁远没有大河，不生产原沙，沙子等材料可以从道县的开采沙场里购买，购进原料十分方便，并且产品从公司运送到城区，路程很短，不会影响产品质量。

公司刚成立时，业务拓展是难题。创业初期，邓胜荣带着名片和公司简介，“看到哪个工地开工，就跑去那个工地”。每到一处，她都会向对方详细介绍公司的情况，分析商品混凝土的优势以及发展前景，并邀请对方到公司现场参观工艺流程。

“一趟不行就两趟，两趟不行就三趟、四趟，以诚意感动客户。”邓胜荣说，一名客户被她的真诚所打动，公司也很快就接到了第一份订单，掘到了混凝土行业的“第一桶金”。

近年来，即使面临原材料大幅上涨，混凝土售价不断下降的困境，邓胜荣始终坚持较高水平的产品质量标准，将质量控制渗透到企业生产与管理的所有环节中，从不松懈。“公司承接的工程也因质量过硬赢得了良好的口碑和信誉。”邓胜荣介绍，目前公司固定资产达4000余万元，2013年实现销售收入4800万元，纳税580余万元，目前是宁远县第一家也是规模最大的商品混凝土供应商。

关心员工，回报社会

“在县就业中心、县妇联及县级帮扶部门的支持帮助下，我们建立了业务技术培训和再就业长效机制，为员工免费进行业务技术培训。”邓胜荣告诉记者，目前，公司拥有职工近108人，各类专业技术人员近30人，在技术、质量、材料、生产、营销等主要业务岗位均配有较高素质人员。解决再就业人员近60名，占

员工总数一半以上。

为回报社会，邓胜荣先后捐款、捐物20余万元，先后对300多户孤寡老人、贫困户等给予帮扶，对贫困地区的贫困儿童进行结对帮扶。近年来，她还与两名贫困初、高中学生结对，每年资助学生学费与生活费1万元左右，并表示将培养他们到大学毕业。

私人定制 住家嫂

平台代收工资 雇主不与家政服务人员直接结算



- ★ 中央文化产业专项资金支持
- ★ 湖南省妇联倾力指导
- ★ 今日女报/凤网精心打造

凤网e家 为您“私人定制”家政服务

- 1 针对高端用户需求，凤网E家联合各地妇联招募有一定服务经验的保姆、月嫂、育婴师、陪护等人员依托巾帼家政培训工程强大的师资力量，对其进行包括健康护理、膳食营养、育婴、早教等技能在内的深度培训。
- 2 为高端用户提供高质专业服务，打造独具特色的一对一“私人定制”专属家政服务。

400-0731-308



扫码预约 私人定制服务