

编者按

过去一年，湖南在多重挑战中逆势而上，经济社会发展取得了新的成效。立足民营视角，湖南为地方营商环境现状“精准画像”，着力推动全省各类群团组织成员大规模创新创业，实现了全省“优化营商环境一盘棋、一张蓝图绘到底”的新格局。而这一亮眼成绩背后，得力于千千万万名湘商，也离不开创新创业的WOMEN（我们/女性）。

WOMEN如何在湘商新经济领域创业逐梦？我们特别策划“巾帼初心耀三湘·创业篇”专题报道，聚焦新时代不断崛起的女性力量，记录属于WOMEN的创业传奇！



扫一扫，看创新创业好故事视频

从濒临破产到行业标杆，她在“混凝土”中硬核闯关

今日女报/凤网记者 欧阳婷

人物名片

向晓梅

○湘西靖峰混凝土有限责任公司董事长
○吉首市第十一届政协委员



从向晓梅的办公室往外望去，是湘西州境内连接吉首市与凤凰、吉首市与泸溪的两条高速公路，来往的车辆呼啸而过，向晓梅十分自豪地告诉今日女报/凤网记者，这两条高速公路的建成通车，将使凤凰古城外部交通更加方便快捷，凤凰乃至大湘西旅游事业也将得到快速发展，“而高速公路修建所需的混凝土正是我们公司供应的”。

向晓梅是湘西靖峰混凝土有限责任公司董事长。从一位留守宝妈成为推动湘西经济社会发展作出杰出贡献的企业掌舵人，十年磨一剑，向晓梅在男性为主的混凝土行业闯出了自己的一片天。

“未来，我将带领公司团队的成员，一起为湘西州的建设‘添砖加瓦’，争做混凝土领域的行业标杆，打造示范品牌。”向晓梅说。

拼！把企业打造成行业标杆

“我们公司还参与了张吉怀高铁的建设。”向晓梅说，2021年，张吉怀高铁的开通结束了湘西多年来不通高铁的历史，让湘西州也融入了全国高铁网。

道路是城市的“血脉”，城市的高速发展，离不开路网的不断完善。2016年以来，湘西州大力实施“交通先行”战略，先后制定出台“十三五”交通规划等重要文件。乘着这股建设的东风，向晓梅朝着把公司打造成行业标杆的目标努力，先后承接了张吉怀高铁、吉首市政建设等一大批重点工程项目，并与中铁集团等国内知名企业进行合作，向吉首市建筑工地供应混凝土累计数量260万立方米，在湘西商砼行业排名前五，入选吉首市规模工业企业，累计纳税2400余万元。

靖峰公司成为湘西州混凝土行业排名前列的公司，先后被评选为吉首市工商联总商会副会长单位、湘西自治州营商环境监测点。如今，靖峰公司共有员工70余人，还有22台搅拌机、5台泵车、2条HZS-180微机全自动控制混凝土生产线，年生产能力60万方，市值达4000万元左右。

在员工的眼中，一头短发的向晓梅是一个“很拼、很能干、很果断”的公司领头人，“在向董的带领下工作是一件很幸福的事”。原来，向晓梅把员工当作家人，发起奖金来从不吝啬，即使在面临巨额债务的2015年，她仍拿出4万元用于奖励员工，最近几年，每年给员工的奖金也超过了15万元。

向晓梅常说：“将员工福利搞好，让每个员工的小家庭幸福，是企业的第一要务，同时要饮水思源，将这份爱放大，回报社会。”

随着企业的发展，向晓梅也承担起了更多的社会责任。2021年，向晓梅当选吉首市第十一届政协委员，之后又先后当选吉首市总商会第十届领导班子副会长、湘西州建材与装配式建筑产业联盟第一届理事会副会长。她的提案《关于尽快启动规划建设采石场的建议》，提出了必须规范采石场建设，坚持走绿色环保之路，受到了吉首市政府及相关部门高度重视。

“混凝土企业与国家的建设息息相关，作为混凝土行业的从业者，我们将紧紧跟随国家发展的脚步。”对于未来发展，向晓梅非常坚定。



向晓梅带领公司成员检查混凝土生产情况。

千！接手濒临破产的公司

向晓梅是湘西土家族苗族自治州永顺县人，2008年，为了陪伴两个孩子上学，她从广东回到了永顺县。把孩子安顿下来后，向晓梅不愿意待在家中，萌生了创业的想法。凭借着在东莞鞋厂打拼11年的经历和敏锐察觉到老家老百姓对高品质鞋的需求，向晓梅决定开一家鞋厂，“刚好我最擅长的就是做鞋子”。

经过精心筹备，2009年，向晓梅成立了永顺生梅鞋厂，从一名“留守宝妈”成为一名创业者，她招聘了20余名当地的留守妇女和残障人士，主要生产拖鞋、棉鞋、雪地靴等。经过多年的努力，鞋厂的年销售额从十几万元增长到200万元，产品远销国内外。

冲！勇闯混凝土行业

“这笔投资的风险很大。”向晓梅坦言，在此之前，她虽然已经有了一定的企业管理经验，但对混凝土的研发、制作并不了解，更别提如何挽救一个濒临破产的混凝土企业了。

可向晓梅不愿意认输：“既然接下了这个任务，我就必须拼命往前冲。”为此，向晓梅开始学习混凝土的制作流程，并前往湖南省住建厅考试申请，为公司获得建筑业资质证书。

向晓梅对公司的资产进行了一番彻底的清查：整个公司加上她，只有17名员工，还有5台搅拌机、1台泵车，对外负债1500万余元。更令向晓梅发愁的是，每天上班都有各路债权人围堵在公司生产区，就连供应商都不愿意提供水泥砂石，害怕货款无法到位。

不仅如此，公司里的员工也都不看好向晓梅：“男人都管不好这个公司，你一个女人能做什么？”

为了还清欠款，向晓梅出让了稳步发展的永顺生梅鞋厂，主动召集所有债权人，协商制定债务偿还计划，承诺两年内还清债务。

2012年，随着鞋厂的经营步入正轨，想要挑战新领域的向晓梅认识了一位从事混凝土供应的朋友。

朋友对行业的介绍让向晓梅想起了自己4年前回老家在吉首短暂停留时看到的场景，“当时，吉首市只有三三两两的楼盘，不少马路还是坑坑洼洼的”。她分析，未来，因为吉首市以及湘西州社会经济需求，当地将会重点推进基础设施、市政设施建设，“这意味着，市场对混凝土的需求将会不断上涨”。

于是，2014年，向晓梅决定正式投资混凝土行业，她出资几百万元，持有了湘西靖峰混凝土有限责任公司（下称“靖峰公司”）20%的股份，并向其他股东提出，希望发挥自己多年

同时，向晓梅又对公司进行了全面的调整改革。“业务、管理、服务，在我看来，是保证公司长远发展的必要条件。”为此她制定了严格的企业管理规章制度和对外服务流程及标准，并明确了奖惩措施，大大提高了员工们的积极性。

同时，向晓梅雷厉风行地辞退了不干事的员工，聘请了技术精湛的工人，她还招聘了大量的业务员，为公司寻求合作项目。

在大众的眼中，混凝土行业一直是一个以男性为主的领域，如何在这群男性中闯出属于自己的市场、创造价值？向晓梅下了一番苦功夫，用行动告诉所有人：女性闯建筑行业一样行！

为了打消合作方对自己的质疑，当业务员寻找到合适的项目时，向晓梅总会带领团队，面对面与客户沟通，深入了解对方的需求，提供最适宜的混凝土产品，用专业让客户信服。

在与客户达成合作后，周到的服务更是为靖峰公司赢得了口碑，增强了客户对公司的信任。

向晓梅记得，此前，公司承接了

管理企业的经验，参与到公司的管理中。

可其他投资者并没有重视向晓梅的意见，作为股东中唯一女性的向晓梅被架空了。由于经营不善，2014年底，注册成立不到一年的靖峰公司就停产了，面临着破产危机，这意味着向晓梅投资的几百万元将“打水漂”，她和丈夫十多年辛苦挣来的积蓄也将全部化为乌有。

向晓梅不甘心就此失败，经过一场一对多的艰难谈判，向晓梅最终从其他股东手中拿到了靖峰公司的其他股份，全盘接手面临破产的靖峰公司。为此，她不惜向银行抵押贷款、向亲友借款，筹措了1000万元资金，全面接手靖峰公司股权和经营权。

张社大道及其桥梁建设的混凝土供应。张社大道作为吉首市重点工程，是连接吉首高铁新城与湘西州经济开发区的重要城市主干道，项目工期紧，混凝土需求量大。但在向张社大道建设项目供应混凝土时，由于公司距离建设工地比较远，且需要经过一段交通拥挤的路段，这导致运送混凝土的车子从公司出来后，非常容易堵在路上，往往需要耗费几十分钟，可混凝土如果在生产后的3个小时内无法及时运送到工地，就会凝固从而产生损耗，“不少混凝土企业就因为运输的问题，造成了大量的损失”。

为了解决这一问题，向晓梅一边向相关部门反映，寻求帮助，一边积极寻找新的通行路线，安排工作人员守在路上疏散交通，确保运输车辆的畅行，“在多方的共同努力下，我们按时保质地将混凝土送到项目工地上”。

在向晓梅的带领下，越来越多的客户开始与靖峰公司合作，2017年，公司首次实现盈利，还清全部对外债务，实现跨越式发展。