



郭志强：写励志传奇当上五金大王

□晚报记者 朱保乾 文/图

郭志强，1973年12月出生于商水县白寺镇郭庄村。1996年大学毕业后，他迫于生活压力，四处打零工。1997年，他借了170元路费只身一人来到广东省东莞市打工，先后当过洗衣工、开理发店、卖过钢尺，后在台资企业从小工干起，一直做到主管。此后，他开办勤胜五金商店。在勤胜五金商店的基础上成立勤望五金制品有限公司，主营拉丝、螺丝等五金用品。他的企业像滚雪球般不断发展壮大，从五金贸易发展到五金生产制造。2013年，郭志强成立勤旺集团。目前，该集团资金超过两亿元，安置1000多人就业。

① 从小就会做生意

“如果不是小时候的苦难经历，我不会有今天，我得感谢小时候的那段苦难岁月。”个头不高的郭志强戴着一副近视镜，谈吐儒雅。谈起当年在学校做生意的经历，他说，那时家里很穷，他们兄妹4人，他排行老二。老大结婚后，另立门户。父母还要负责3个子女的生活和学费。所以从那时起，他就想靠勤工俭学来为家庭减轻负担。“9岁那年，我就开始做生意。我每次买两毛钱贴画，拿到村里卖2分钱一个，年底一算账，赚了两块多钱。”这是郭志强挣到的第一笔钱。高考落榜后，他怕父母心理压力太大，就把同学的大学录取通知书复印

了一份，告诉父母他也考上了大学。第二天，他便到新乡一个砖瓦厂打工，挣复读的学费。虽然在那里干的是重体力活，但瘦小的郭志强一点儿也不怕。他在一个暑假挣了500元钱。郭志强复读了一年还是没有考上大学。第二年暑假，他到陕西潼关投奔一个远房亲戚。由于没有钱，他一路逃票来到潼关。下了火车，他沿着铁路走了很远才绕出车站。不料，他干了一个暑假一分钱也没有挣到。后来，他爬上拉煤的火车来到开封。后来，郭志强在河南大学接触到自考招生人员，跟着他们一起去各地招生，因此获得一个免费在河大自考班英语专业学习的名额。

在河南大学上学期间，郭志强又开始做生意。他到武汉、广州进衣服和化妆品，回到学校卖。“那时在高校摆地摊还是一件新鲜事。”郭志强说，他趁着学生吃饭的时间在学校食堂旁摆地摊。他在大学的几年时间里，他挣的钱足够自己开销。

② 南下打工不堪回首

谈起当年在东莞打工的经历，郭志强总结出4个字：不堪回首。1997年10月底，他狠心撇下刚出生6天的儿子，拿着借来的170元钱踏上了南下东莞的列车。从周口到东莞的火车票票价是99元，在东莞东火车站被骗走20元，到了东莞，他身上只剩下不到50元钱，别说住店，就连吃饭也成了问题。在郊区的香蕉林、荔枝林住了3天后，他在一家洗涤厂找到一份洗衣服的工作。在接下来的半年时间里，他每天从下午两点一直工作到第二天凌晨四五点。由于每天熬夜，他经常昏昏沉沉的。就这样，他干一个月才挣到500元。

1998年3月，郭志强离开这家洗涤厂

来到东莞人才市场找工作。他在这里遇到了扶沟籍老乡李长山。李长山是一家台资上市公司的行政部主管，负责招工。有了这个关系，郭志强顺利地进入这家生产拉丝的台资公司。

郭志强说，进厂第一年，他3次向总经理毛遂自荐，获得3次提升，从普工、办公室文员到车间主管。此后，他努力学习企业管理。这也为他今后创业打下基础。

由于从小跟着别人学习武术，高中时又是体育特长生，郭志强练就了不错的身手。走上管理岗位后，闲暇时间多了，他就在工作之余开班收徒。每天下班后，他便教几十名工人学习武术。每人每月收20元，一个月下来，郭志强又有一笔可观的收入。郭志强的这一举动，引起了台湾老板的注意。台湾老板非常反感，生怕郭志强弄出什么乱子，便给他调换了工作岗位。名义上是调动工作岗位，实际上就是赶你走。无奈之下，郭志强于2001年10月辞职。

③ 首次创业以失败告终

从台资企业辞职后，郭志强不知道何去何从。后来，经过多次考察，他拿出3万多元积蓄与一个当地人合伙开了一家理发店。由于没有办理营业执照，理发店多次被当地工商部门查封。3个月后，合伙人要回投资，溜之大吉。

郭志强则与工商部门打起了“游击战”，你来我关门，你走我开门。就这样干了一年多，理发店终因客源不足被迫关门。

2002年年底，郭志强看到一家不锈钢制品贸易公司的招工广告，便应聘到该公司当业务员。干到第八个月时，郭志强仅业务提成一项就能拿到5000多元。2003年8月，公司老板遇到意外事故，公司无法经营，库房里还有100多吨库存。这可急坏了老板娘。郭志强本分、踏实的性格给她留下了深刻印象，她委托郭志强把库存卖掉，并答应给他一定的返点。郭志强果然不负所托，用了三个月时间就把库存全部推销出去。这时，郭志强有了10万元积蓄。

④ 成立自己的公司

赚到10万元后，郭志强还清了在老家欠的1万多元外债，剩下的8万多元作为自己的创业本金。在当业务员期间，郭志强建立了自己的客户群，如今缺少的是货源。当时，珠三角没有生产不锈钢拉丝的企业，郭志强不得不跑到江苏找货源。后来，郭志强从一家不锈钢线材生产企业进货，然后运到东莞卖给各家螺丝厂、弹簧厂。看到这样做很难有大的发展，他找到朋友黄勇，自己出资6万元，黄勇出资4万元，于2003年11月8日成立勤胜五金商店，专做不锈钢线材贸易。

10万元起家，第二年就变成60万元、第三年变成180万元……经过6年“滚雪球”式的发展，至2009年，他们的资金已经积累到900多万元。勤胜五金商店升级为一般纳税人后，更名为勤望五金制品有限公司，实现了生产、销售一条龙。

2009年，郭志强和卢耀明共同出资1500万元成立了东

莞市金蚕五金制品有限公司，从事五金制品出口业务，而勤望五金制品有限公司则主要从事内销业务。

2013年，郭志强成立勤旺集团。几年后，勤旺集团已发展成为拥有员工上千人、客户400多家的大型集团公司。截至目前，勤望集团旗下拥有东莞市金蚕五金制品有限公司、东莞市金蚕五金制品有限公司第二分厂、东莞市聚盟金属制品有限公司、东莞市海星五金制品有限公司和东莞市鑫友五金制品有限公司。企业在五金行业取得了令人瞩目的成就。

采访中，郭志强向周口晚报记者透露，他正在筹建两家新公司，生产销售自动化设备——线材打包机、工业机器人等机械设备。

在东莞市金蚕五金制品有限公司，郭志强领着周口晚报记者在各个车间参观。一台台拉丝机如同一只只蚕吐出一道道丝线，拉丝机、退火炉、收线机等机械设备共同奏响企业生产的交响乐。生产出来的线材被输送到自动打包机流水线，打包成规格统一的成品。郭志强说，这台由公司自主研发的自动化线材打包机，在业内还是首创，有完全的知识产权。这些线材将被运往螺丝厂、弹簧厂，制成各种规格的螺丝和弹簧。目前，勤旺集团主要客户有富士康、美的、新宝、创维、海信等400多家大型集团公司。



郭志强



郭志强(左)向记者介绍生产设备

