

李洪坤和他的“美丽”事业

□通讯员 董素芝 文/图

“美丽的西双版纳，留不住我的爸爸，上海那么大，有没有我的家？爸爸一个家，妈妈一个家，剩下我自己，好像是多余的……”

这首来自电影《孽债》的主题歌，曾因为它充满稚气的童声和令人心疼的凄美旋律深深地打动了我们，让“西双版纳”与“美丽”一起定格在我的记忆里。

今年4月22日，我第一次踏上这片美丽的热土，不是来寻访发生在西双版纳的爱情故事，也不是来寻访热带雨林的自然景观和醉人的西双版纳民族风情，而是来寻访在西双版纳创业的老

乡——让我们骄傲的周口人。

我要采访的对象是老家在淮阳县齐老乡李子茂村的李洪坤。家中一弟三妹，他是长子。1986年，17岁的他高中毕业。为了改变家中的困境，他放弃学业担起了家中的重任。他先后当过货车司机、啤酒销售商、啤酒生产商。2009年，他正式跨入能源行业。经过几年的摸索，他发现了新能源生物质燃料这个重大商机。2015年，他注册成立了西双版纳旭宏新能源科技有限公司，成为云南省生物质颗粒生产量最大的私人企业。



生产的版纳鲜啤

结缘运输业 南北闯世界

改变李洪坤命运的是其三叔李克关。李克关是他们家族中最早出去跑生意的人。李洪坤还在上学时，李克关已在外打拼多年，并在淮阳县城北关安家。李洪坤下学后，便跟着叔父李克关当了司机学徒。

在货车司机这个行当，他一干就是十几年。那些年，他跟随叔父李克关跑遍了除西藏之外的所有省市。到了谈婚论嫁的年龄，叔父李克关把邻居家的女儿介绍给他，让他结了婚，并帮他在自己家不远的地方盖了房子，爷儿俩成了邻居。

成家后，李洪坤的担子更重了。他梦想拥有自己的车，挣更多的钱。于是，他借钱买了车，但没想到买车也并不能如他所愿地挣钱。一辆车拉上几年货就

没法再跑了，还要换新车，而买车借的钱还没有还完。没办法，他还得接着跑下去，就又买了一辆车。这样折腾10多年后，孩子渐渐长大，花销更多了，跑运输挣的钱只够养家糊口。而且，长途货运是一件辛苦活，他一天24小时都要在车上。当时条件很差，车坏了要自己修，他越跑越觉得吃力。

2003年，机会来了。他的一个表弟在郑州金星啤酒集团负责昆明公司的建厂工作，当时缺少人手。表弟就劝他去昆明发展。李洪坤心里很矛盾，一是舍不得丢下车，二是买车欠的钱还没有还完，怕万一做不好丢了西瓜捡了芝麻。此时，家人也纷纷劝他改行。

这些劝告动摇了他的意志，他开始有了经商的念想。

做大啤酒业 领跑新能源

李洪坤到昆明后，无论是在啤酒经营方面还是在货物运输方面，都做得风生水起。2009年，他已带动50多名亲戚朋友去昆明发展。

2011年，金星啤酒集团在滇南的西双版纳建厂并投产。这种当地生产当地销售的模式，对李洪坤承包的滇南金星啤酒运输生意冲击很大，再加上他对能源业的投入越来越多，他便决定放弃啤酒销售总代理和货物运输。

此时的李洪坤，经过多年的经营摸索，已经有了良好的经济基础和个人信誉。在啤酒销售中，他也懂得了一些工艺。于是，他根据西双版纳的气候特点，与金星集团协商承包了一条啤酒生产线，专门生产版纳鲜啤。2013年，李洪坤生产的版纳鲜啤上市后，年销量4000吨左右。

2014年，大气污染形势严峻，大量燃煤锅炉供热需要用清洁能源替代。这种清洁能源就是生物质成型燃料。

“生物质成型燃料”是以农林剩余物(如树叶、秸秆、稻壳、芦苇等)为主要原料，经切片—粉碎—除杂—精粉—筛选—混合—软化—调质—挤压—烘干—冷却—质检—包装等工艺，最后制成成型环保的燃料。生物质成型燃料热值高、燃烧充分，具备环保、节能、投资低、使用安全等诸多优势。生物质成型燃料的碳排放，国际上已经定义为零排放。为此，国家当时拟定2015年建设120个生物质成型燃料锅炉供热示范项目。

这个消息给李洪坤投身发展新能源行业带来了动力。他在云南多处考察后，决定在农林业废料比较多的西双版纳景洪市建厂。2015年9月，西双版纳旭宏新能源科技有限公司正式注

册成立。

4月22日，到达西双版纳的当天下午，我就去西双版纳金星啤酒有限公司和西双版纳旭宏新能源科技有限公司采访。李洪坤的两家公司都位于景洪工业园的嘎栋片区，相距不到1.5公里。版纳鲜啤生产线在西双版纳金星啤酒有限公司院内。新建的西双版纳旭宏新能源科技有限公司在一个不高的无名山上，南面临路，三面环山。我去采访时，地面刚刚削平，正在建设中。我经过的山上，到处长着橡树和许多叫不上名字的树，是一个清幽的地方。

景洪市是云南省西双版纳傣族自治州的首府，位于云南省南端。它的工业园区分两部分：嘎栋片区和景哈片区。李洪坤的两家公司都在嘎栋片区。嘎栋片区容纳专门以发展绿色食品加工业、旅游业及旅游产品加工业、生物制药、林产品加工业等无污染或低污染产业。景哈片区则容纳以机械制造、天然橡胶加工、精细化工、竹浆纸一体化、现代物流业等产业。

西双版纳旭宏新能源科技有限公司于2015年9月成立后，经过艰难摸索，直到今年8月才正式投产。按目前的生产量，该公司可年产生物质颗粒4万多吨，是目前云南省生产生物质颗粒数量最大的私人企业。由于产品的品质良好，他们生产的生物质颗粒供不应求。

面对新能源这个节能、环保，堪称“美丽”的事业，如今的李洪坤已游刃有余，短短半年内，他在云南瑞丽又建了一个新厂，一个更大的“美丽”事业在等着他。

作为老乡，我期待他百尺竿头，更进一步，也期待他，在美丽的西双版纳永远只做和“美丽”有关的事业！

转行销啤酒 运输也挣钱

2004年，李洪坤在表弟的支持下来到云南。起初，他在昆明金星啤酒有限公司从事啤酒销售工作，由于不懂行，公司给他配了一个区域销售经理。

做了一段时间的销售工作后，李洪坤感觉还可以，就申请做了啤酒经销。经销啤酒比较顺利，1年后，李洪坤做了云南省曲靖市金星啤酒总代理。2006年，李洪坤又做了云南省蒙自市金星啤酒总代理，一直做到2011年。

曲靖市和蒙自市分别位于云南省的东部和东南部，路况都很差，运输非常困难。特别是蒙自市，地理位置偏远，运输啤酒找货车都很难，常因断货耽误销售。开货车出身的李洪坤突然灵机一动，何不把自己的货车调到这里运输啤

酒呢？于是，他主动与昆明金星啤酒有限公司的老总协商，承包了滇南的啤酒运输线路。

李洪坤非常高兴，回到河南老家发动亲戚朋友买了9辆货车，自己也买了4辆。同时，他又利用自己搞过货车运输的优势，成立了昆明旭宏进出口贸易公司，为金星啤酒厂提供生产啤酒所用的从德国进口的麦芽和从东南亚进口的大米等原料。

思路决定出路。思路打开后，2008年，经朋友介绍，李洪坤又开始为昆钢集团供应燃煤。1年后，李洪坤和朋友合伙成立了昆明昆兴锅炉有限公司，正式跨入能源行业，同时为昆钢集团、金星啤酒厂等几家企业供应燃料煤。