



江苏“最美巾帼人物”戴香莲： 创业致富路上，这朵“莲花”分外“香”

一句“巾帼不让须眉”，在大地蓝绢纺有限公司董事长戴香莲身上得到了最好的印证：刚二十岁出头的“丫头片子”，只身勇闯广交会，救活一厂小厂；深耕产品、品牌，拥抱工业旅游、文化旅游，在“丝绸之路”上不断开疆拓土；关爱困难群体、关心创业青年，以持之以恒的赠人玫瑰换来手有余香。前不久，戴香莲被授予江苏“最美巾帼人物”荣誉称号。



闯出路

勇闯广交会，救活濒临倒闭小厂

戴香莲出生于水乡兴化一个普通农家。父母忙时务农，闲时贩卖粮食，耳濡目染，戴香莲打小就有生意眼光与伶俐口才。20岁那年，她进入兴化绢纺厂工作，很快成长为化验室主管。好景不长，由于产品单一、技术落后等原因，工厂面临倒闭。就在这时，戴香莲做出了一个冒险的、甚至是疯狂的决定：接管绢纺厂，并承揽下工厂所有的债务。

缺钱、缺技术、缺市场，设备简陋，工厂举步维艰。为了购买蚕茧，戴香莲东挪西借，欠了一屁股的债。当年春节，怕家人担忧，她不敢回家；恐债主紧盯，她也不敢回厂。就在戴香莲陷入困境之时，机会来了。1999年11月举办的广交会上，有全国绢纺行业座谈会，戴香莲

坐着绿皮火车不请自来，坐在会场最后一排。多次举手示意后，这才获得宝贵的发言机会。“我来自江苏兴化最小的乡镇，那里没有公路，水网纵横，是自古以来鱼米之乡……”面对齐刷刷的目光，戴香莲没有丝毫怯场，“我的企业虽然很小，但品质很高。我们有低廉的劳动力，优质的产品，最好的服务！”

“香莲勇闯广交会”成了业界的一段佳话，更成了这个乡镇小绢纺厂的转折点。刚从广交会回来，大名鼎鼎的山东莱阳绢纺厂就签了年供80吨桑绵球的合同，并打来200万元预付款。随后，无锡绢纺厂等行业巨头接踵而至。企业员工也从之前的四十多人增至三百多人，一班制成了三班倒。

走新路

深耕产品品牌，“大地蓝”叫响全国

尽管工厂有了起色，但是在丝绸这个技术密集型、文化密集型、时尚密集型、创意密集型的行业里，戴香莲不服输的劲头又上来了：“企业想要立于不败之地，必须做自己的产品，打造自己的品牌！”

2003年，戴香莲前往浙江考察，接触到了蚕丝被，瞬间觉得眼前一亮。考察归来，她当即注册成立了大地蓝绢纺有限公司，专业生产蚕丝被、蚕丝毯等高中低档丝绸产品。她带领团队

改进生产工艺流程，使桑绵球的原材料利用率提高15%，达到国内领先水平；对锅炉进行改造，节约能源30%以上。大地蓝牌蚕丝被先后被授予“中国名牌产品”和“国家免检产品”，大地蓝商标被评为“中国驰名商标”等。2013年，公司又获得国家科技进步二等奖。如今，大地蓝下辖7家子公司和分公司，在全国有180多家直营店和专卖店，形成了以蚕丝被、真丝睡衣、真丝丝巾等十大类300多个品种的蚕丝产品产业链，年销售额超过7亿元。

从做产品、做品牌转向做思维、做文化，大地蓝还在探索。

“下一步，我们将在全球范围内整合资源，特别是人才资源，以优秀的管理、设计、技术和营销人才引领国际化品牌升级；引入互联网思维、云思维，运用大数据技术，最大限度地准确获取信息以引导产销；以人为本，推进学习型建设，把大地蓝建成一所人才学院等。”戴香莲豪情万丈，大地蓝现在有了新的“小目标”，那就是“全国第一、国际名牌”。

领富路

倾情困难群体，工业旅游助力乡村振兴

“戴总对我们困难群体的扶持是全方位的，这点让我很佩服。”兴化市千垛镇东罗村村民马保荣肢体残疾，无法干重活。戴香莲在当地办了桑蚕养殖基地，与农民签订惠农合同，免费提供技术指导，常年安排技术人员进行跟踪服务，以保底价收购蚕丝，保证蚕农不受一点经济损失，带动了几十户像马保荣这样的残疾人家门口就业增收，平均年收入4万多元。

农家的孩子最懂农民的苦。近二十年来，戴香莲的企业吸纳了许多年龄偏大的下岗职工；与当地多个乡镇结为村企帮扶对子，先

后拿出50多万元资助40多名贫困家庭子女完成学业；捐资200万元，支持“村村通公路”项目建设……邹武俊是一家直播公司负责人，在困难时期是戴香莲伸出援手，如今公司每个月销售额都在上涨，“戴姐待我就如自家的亲妹妹，她常跟我说，只要你不放弃，我就不会放弃你。”

不仅如此，大地蓝还通过工业旅游项目的开发，推动乡村振兴，带动村民致富。“工业旅游项目去年带动千垛镇旅游15万人次，增加旅游服务业收入1800万元，农副产品销售收入450万元。”兴化市千垛镇旅



游办主任沈永干兴奋地说，乡村振兴，产业兴旺是基础，大地蓝这种旅游经营模式，能够将栽桑养蚕的一产与丝绸加工的二产，以及旅游服务业的三产有机地结合起来，实现了真正意义的产业融合，让农民朋友的日子越过越红火。

来源：交汇点

我们的价值观



爱国 敬业 诚信 友善

道德力量蕴藏在每个人的心中 良好风尚有赖于我们不息的努力