

“破烂王” 陈志强的逆袭



陈志强夫妻俩在清点货物。 记者 王鹏 摄



7月底，受中国再生资源协会的邀请，陈志强赴京参加国内废纸回收利用标准的讨论与制订，这意味着他的奉化滕头强鸿再生资源有限公司业已成为这个行业的领跑者。

鲜为人知的是，16年前，陈志强还是名拉着平板车，在尘土飞扬的拆迁工地捡砖头，在纵横交错的大街小巷收废纸的“破烂王”。这位来自安徽灵璧的小伙子，用自己的方式完成了从捡破烂到创业的逆袭。

记者 程鑫
樊卓婧
实习生 贺臻



睡桥下的人

飞往北京的航班升至万米高空，望着机舱外的云层，陈志强心里暗想，真像一团团棉花呀。但是他不会说出来，这个年近不惑才第一次坐飞机的男人正襟危坐，努力掩饰着自己的新奇和兴奋。

那心情，好像16年前第一次跟着老乡来奉化。那年他22岁，他的新婚妻子刚刚怀孕。

那年他第一次出远门，车流穿梭，他慌张张地不敢过马路；霓虹闪烁，他不知道往哪里看……吃饭的时间到了，摸摸口袋，只剩下几张皱巴巴的纸币，加起来不到70元钱。

找了家看起来不太贵的川菜馆，鼓起勇气走进去，发现刚够吃一顿。

在他的老家安徽灵璧县，人们基本没有下馆子的习惯。他家日子更是过得捉襟见肘：贫瘠的土地，微薄的收入，再加上多病的父亲，他才上了一年高中就辍学回家，既没学历也没技术，马上孩子又要呱呱坠地……

“管他呢，先吃了再说，反正赚钱不靠省这十块八块！”

吃饱肚子，他和老乡们去搬砖了。当时的奉化，同宁波所有县（市）、区一样，正值开发建设的高潮。在奉化，活跃着一支庞大的砖头经营队伍，其中很多都来自安徽灵璧，都是老乡，陈志强也成为他们中的一员。

每天有人打探消息，拆迁队到哪，他们就跟到哪。一幢幢破旧建筑在推土机前轰然倒塌，腾

起的尘土灰烟还没散尽，他们就迫不及待冲进工地，在水泥瓦砾中扒拉砖头。几个小时下来，个个都是灰头土脸的，咳出的痰也是黑的，手脚伤痕累累。

现在的华兴国际大酒店，当时还是个大工地，那一带则是当时奉化有名的废砖市场。下午一二点钟，他们陆续用平板车把上午的收获拖到那里，按100块砖一摞堆好，人家前来购买的时候也很方便，不用点数，一摞10元钱。

陈志强和老乡的住处，原奉化师范的隔壁，当年还是片废墟，他们把废墟上的垃圾清理后，用捡来的砖头铺在空地上，就变成了地砖。老乡们在地砖上搭建屋子：用木头和雨布搭起的简易帐篷，形状就像横放的三棱柱，一头堵住，另一头进出，里面铺上席子，就可以睡觉了，一个帐篷屋可以睡好几个人。

晚上睡觉，往往感觉到脚上有毛茸茸的东西在爬，眼睛一睁，竟然是老鼠。

夏天，天气太热，陈志强他们跑到奉化江上的中山桥，天晴时睡桥墩，下雨天就搬到桥下。桥下有个隧道，当时尚未修通，村里人把牛也放养在那里，睡觉的时候，牛粪臭不说，大水牛为了驱赶苍蝇等虫子，牛尾巴不停地拍打，溅得人一身泥浆。

烧饭的灶台用砖头砌起来，搭在帐篷旁边，露天的。没有锅，小脸盆代替。碰上下雨天，锅里全都是雨水。

没有人会想到，这里也会出一个“人物”。

面子和财富

陈志强此次赴京，是受中国再生资源协会的邀请，参加国内废纸回收利用标准的讨论与制订。换句话说，这个曾经睡在桥底下的“破烂王”，将影响到全国的循环经济。

当然，多数时候，不是肯吃苦就能成功的。

酷暑天，室外50多℃的高温，位于奉化经济开发区南渡路的强鸿再生资源的厂区内，只有自动废纸打包机运转的声音。操作车间，遥控器启动，小山一般高的废弃黄板纸便随着打包机两米多宽的轨道慢慢移动，进入打包机的包厢。很快，散乱的黄纸板就变成了长方体压缩包，每个重达1.3吨以上。

经过这样初步处理，废纸的体积大大缩小，节约了运输成本，还减少了运输途中的二次污染。

这套自动上料的压缩设备，是厂家根据陈志强提出的方案量身定做的。虽然只上过一年高中，他却肯动脑筋，在别人数着砖，计划着每天的收成的时候，他已经在想几年后的事。

在捡砖头的时候，他看到奉化街头有很多收废纸的，大多也是他的老乡。他留心调查了一下，老家灵璧县城130万人，在奉化的就有十来万，其中好多都在从事废品回收。

游兵散勇当然不是长久之计，他当时就想着开一个废品回收站，再慢慢做大。

但是，钱呢？这么多人干这一行，凭什么你做大？

同样是一个酷暑天，大中午，热得人喘气都困难。陈志强不敢出去，在废墟帐篷歇着，百无聊赖地往外看，这时一穿着时髦的年轻女子骑着辆崭新的电瓶车飘然经过。突然，电瓶车颠了一下，筐子里的大西瓜掉在地上，摔成了两块。

已经骑出二三米远的年轻女子刹车停下，转身瞅着摔烂了的西瓜，看样子似乎想返回来，却又难为情。

陈志强和老乡们赤膊靠在滚烫的帐篷柱子上，瞅着那名女子。年轻女子迟疑了一会，最终跳上电瓶车，离开了。

他们一拥而上，享受了这份清凉解暑的意外美食。

多年后，再回忆起这段往事，别有一番滋味在心头。

“可能你们会看不起我，但是那天我就想明白了，对于我们这些人来说，面子放下来才有财富，有了财富的人才会有面子。只要合法，只要不昧良心，没有干不了的活，没有不能做的事。”

也就是那一天傍晚，他拿着一堆零钱走进银行：“我存100元。”

“啊？”银行柜员一时没回过神来。

3 每天存100元

陈志强下了个决心，为了实现目标，他开始攒钱。

无论手头多么拮据，他每天下午都要去一趟邮政储蓄，存100元钱。如果当天没挣够100元，他就向朋友借钱凑齐，第二天提醒自己努力干活。

那时候，所存之钱大多是零碎币，有的硬币还沾有泥巴，也有老乡数落他：借钱存银行，打肿脸充胖子。他不理会，我行我素。

存钱这事也如此。工作人员刚开始也好奇，甚至有点不屑，时间长了，认识了这位年轻人，反而多出了几分敬意。

一幢幢高楼拔地而起，砖头生意开始冷清，他便把眼光盯到了拆迁转移的公墓。

当时，鄞州区搞建设，要拆迁一处公墓，陈志强得知，天天到墓地打探。等骨灰盒转移，拆迁队进场，他们便进入墓区，跳到墓坑搬砖头。越老的坟墓，砖头越好。夜幕降临，墓区里树木茂盛，阵阵凉风吹来，和着不知名的鸟叫，毛骨悚然，可他们不肯停工，担心这等好事被人抢走。

晚上，一身酸痛地躺在床上，他不停地给自己打气，我不会永远这样。

小时候，他本叫陈广上，父亲取的名字，带有浓厚的时代烙印；好好学习，天天向上。上初中时候，他改名陈志强，寓意做人有志向，做事有毅力，做大做强。

终于，来奉化两年后，他存的这笔钱凑成了创业的启动资金。

4 十二字创业心得

2002年，陈志强的废品回收站开张了，专门收购老乡收来的废品。这就是强鸿再生资源公司的前身。陈志强的妻子丢下襁褓中的儿子来奉化同丈夫一起创业。时至今日，妻子还是公司的内当家，负责质量控制和财务等工作。

在陈志强眼里，妻子是他坚强的后盾。刚创业时，妻子也只有二十三四岁，城里的女孩子，这还是做梦的年龄，而她却裹着头巾，跟着他们这群男人，走街串巷，收购废品。

不懈的坚持，他的事业逐渐壮大。2003年，有了第一辆跃进牌二手货车。

2005年，陆续有了5辆货车，货车的长度也从最初的4.2米，到17.5米；废纸的收购量从开始的每天1吨，到5吨、10吨、20吨、100吨……固定客户300多家……

2013年，陈志强的废品回收驶入快车道。十几台自动打包机设备进驻企业，将废纸回收的服务前移，成为奉化第一家驻厂打包的再生资源公司。每台设备的价格在80万元左右，基本上都是根据他的要求量身定做。

驻厂打包的优势很明显：第一时间为厂家处理废品；节省运输成本；提高废纸的回收利用率；减少二次污染……

2014年，陈志强迎来更好的机遇。奉化滕头集团看好他的前景，同他合作成立了宁波滕头强鸿再生资源有限公司。强强联手，公司迅速发展。当年，公司荣膺“中国可再生资源行业排行榜百强企业”。

如今，公司每个月的产值超过300万元，虽然已跃升奉化最大的再生资源公司，但他依然保持着创业之初的勤勉和低调，即使是业务量很小的散户，他都热情相待。创业之初，正是这些散户帮助他度过了最艰难的时候，而且让他体会到诚信有多么的重要。

刚开始，陈志强没多少钱，靠着捡砖头时积累的人脉和信誉，他收购废纸都打的是白条，老乡也相信他。当时他的承诺是，“你什么时候要用钱，拿条子来找我就行”。因为没食言过，这种“打白条”式的经营帮助他度过了资金短缺的困境。

2006年，陈志强遭遇创业以来的最大困扰，一家造纸企业欠了他七八十万元货款，眼看快过春节了，很多手里拽着“白条”的老乡要回家过年，只好贱卖掉他那辆刚买不久的别克车，为的就是信誉二字。

能吃苦、肯动脑、有眼光、讲诚信，这是陈志强总结的十二字创业心得。