

B2 ENTREPRENEURS 创业人



方剑刚:移民创业13年拼搏终迎春天

自从2009年8月注册了自己的公司——YIMAGE印象工作室之后,方剑刚的生活开始进入一个全新的状态。

他说:“能在新加坡开自己的公司,自主创业,这是13年前想都没有想过的事。”

13年前是电子厂最底层的技术员

1997年,当这个23岁的中国浙江小伙子花了4000元的中介费,千方百计来到新加坡时,他是一家电子厂最底层的技术员,他只想打几年工,赚些钱回去买个房子,做点小买卖。上班第一天,面对厂里摸都没摸过的机械设备,他有些不知所措,可接下来的两年都要与它们朝夕相伴——修理和养护这些设备,是他的工作。他说:“当时,周围来自中国的同事都是名牌大学的毕业生,他们在公司做研究员,我的压力很大,有些自卑。”

家境贫困的方剑刚没有上过大学,但他曾一边打工,一边在家乡的技术学校学了维修电子设备的理论基础,也开过家用电器修理店,算是有一技之长。来新加坡之后,他跟着厂里的熟练工一点一点地学习;下班后,他不急着走,再泡在厂里不断实践几遍。

“那时候刚开始接触网络,我就长时间泡在网上,很多技术性的东西,都是在网上找到的答案。”方剑刚凭借农村孩子吃苦耐劳的劲头,很快就得到了公司的认可,两年合约到期时,他被留了下来。

这一留就是十几年。其间,方剑刚出色的工作表现赢得了公司的肯定,并获得参加新加坡技术等级考试的机会,他一举通过。持有了8年的WP准证终于在2005年换成了SP准证,他的薪水也在8年内连升了5次,从最初每月1000元的底薪,到后来每月4000元。就在他所在的同一家公司,来来去去200多个像他一样的持工作准证的技术员、操作员,两年合约一到期就回了,只有方剑刚留了下来。他感慨道:“机会对每个人来说都有,就看你能不能抓住。新加坡相对公平的竞争环境也帮了我,只要努力就能得到认可。”

从帮助老同学妹妹到萌生恋情

2006年,方剑刚成功申请了永久居留权。努力工作的他同时也收获了甜蜜的爱情。同年,他与同样来自中国浙江杭州的打工妹唐美琴注册结婚,在新加坡筑起爱巢。

唐美琴是方剑刚老同学的妹妹。2002年,当她决定来新加坡打工后,哥哥马上联系了

方剑刚,希望能得到老同学的关照,方剑刚爽快地答应了下来。

他说:“离家在外都不容易,我先来几年,对这里的环境比较熟悉,帮助她是理所当然的事。”方剑刚以一个热心大哥的身份,走入了唐美琴的异乡生活,给了她无微不至的照料,这让唐美琴感到很温暖,也更加依恋他。

“起初我真没多想,一个在外打拼的穷小子,什么都没有,哪能担负起一个姑娘的真情?”方剑刚固执地认为,如果自己买不起房、供不起车,不能给那个女孩衣食无忧的生活,更没资格说爱。直到后来,方剑刚在工作上做出了成绩,生活也得到了很大的改善,他才让这朵早已含苞待放的爱情之花尽情绽放。2008年,方剑刚的儿子出生了,他给儿子取名方思杭,意为思念家乡杭州。

投入数万元积蓄成立数码印花公司

一旦生活环境发生改变,目标也随之发生改变。方剑刚认为自己没什么学历,万一公司受经济或其他因素影响裁员,他就再难找到同样薪水的工作了。他开始一边努力工作,一边去听各种讲座会,用心观察新加坡的市场,寻找自主创业的机会。“新加坡是个相对成熟的市场,要想在这里寻找机会,其实挺难的。”

在看了很多项目之后,方剑刚终于在去年选定了一个名为“升华转印数码印花”的项目,开始投资成立印象工作室。他说:“这是一种完全个性化的印花,可以把自己喜欢的图案,印在各种T恤上面。”方剑刚把这种技术主要应用在印制亲子装、个性T恤、帽子及日常生活用品上,通过网络渠道销售,生意还不错。

与传统印花相比,方剑刚引进的新技术图案层次丰富,色彩艳丽,再现性好,很适合大量生产。最重要的是,印制成型后,油墨层与产品表面融为一体,提高了产品的档次。凭借这些优势,方剑刚很快迎来了第一个客户,为一家网店印制个性T恤。

产品放上网后非常畅销,如同给方剑刚吃下了一颗定心丸。最让他兴奋的一笔生意,要数去年底为圣淘沙泡沫舞会的工作人员印制工作服。

客户的肯定,大大增强了方剑刚的信心。他慢慢增加了新设备,业务范围不断扩大,承接游艇俱乐部、帆船俱乐部等广告宣传品的印制,还为国家环境局印制海报,为摄影器材店制作参加本周电脑展的服装和条幅,为舞蹈培训学校学生定做特色服装等等。

(钟新)

袁国良的感恩之心赢得“双回报” 从小石匠到上海十大青年经济人物

机会处处有,但并不意味着人人都抓得住。而只有智者,才可以抓住时代的机遇,成为一名伴随中国经济共同成长的创业者。

这一点,袁国良做到了。对于15岁时还是一名小石匠的袁国良来说,不断的思考与创新,使他在33岁的时候,以年销售额超过2亿元,上缴地方税收700万元,并以上海最大的民营石材企业之一的骄人姿态站在了我们的面前。

上海博大企业(集团)董事长袁国良对创新的理解是:对产品,要在技术上领先与开创;对市场,要全新地挖掘与发现;而对企业的管理,要不断地更新制度,寻找最佳的管理模式,边思考边做企业,才可以让创新的理念引领企业走入一个又一个更新的境界。

上海是启蒙老师

一个现代化大都市的上海,一个日新月异天天长高的上海,启蒙了15岁的温岭少年袁国良。1986年,袁国良来到了上海青浦,这时他的身份是一名小石匠。当时青浦正在投资建设红楼梦景观“大观园”。袁国良个子不算大,力气也小,算不上是块做石匠的好料子,但这并不妨碍他日后在上海打拼出一片广阔的天地。

还是得感谢上海这个“大工地”启发了他的创业灵感。当时上海的虹桥及古北地区也正在开发建设,他在各大工地帮助扫地清场。很快他发现,凭自己的智慧和人脉,组织起一支建筑队,做一个小老板,不是什么问题。于是18岁的袁国良,拉起了一支只有几个人的劳务及建材零售公司。没有资金实力、没有技术优势,一个小小的建材公司如何才能在大上海众多的竞争对手中胜出?袁国良发现,由于石材矿山资源丰富,石材装饰建筑经久耐用,而且适应面广,装饰效果好,建筑项目对石材装饰的需求量增长很快。凭着多年的经验,袁国良清楚国内石材质量良莠不齐,进口石材价格又难免过高,市场缺乏能提供稳定高质量比价适中的装饰石材品牌,这对日益增长的大建材市场来说几乎等于是空白点。这个商机日益清晰地刺激着袁国良的创业激情,他决定把资金放在石材的生产上。1995年,24岁的袁国良在上海松江成立了第一个小型石材加工厂,开始缔造一个以石材加

宋思凤:1000元打拼到3个亿

每天早上,在四川国凤生物科技公司的办公室内,点到宋思凤的名字时,总能听到一声响亮的回答:“到!”宋思凤就是这家近3亿销售额的企业老总,但她依然保留了在创业初期和员工一起点名签到的习惯。“我们五年的目标,是致力打造生物蛋白第一品牌;用五年时间打造最受尊重的企业。”看上去温婉柔顺的宋思凤毫不掩饰她的远大理想。

故事

从1000元到3亿的打拼

1996年,宋思凤用1000元创业资金在眉山创办了“国泰饲料经营部”。之前,学畜牧兽医专业的她在眉山一个与畜牧业相关的机关工作。当初辞职经商,只有一个单纯的愿望“多赚点钱”。1997年7月17日,这个小小的饲料经营部发展为“眉山县国泰饲料厂”。

2004年,“多赚点钱”的念头已被她遥遥抛在身后,生物科技成为宋思凤潜心钻研的课题,“异源同志高效利用新技术”等技术研发工作占据了她的生活和工作的绝大部分。一年后,“耐斯特生物蛋白产品”问世,并迅速成为中国生物蛋白制品第一品牌。

2004年,宋思凤带领研发团队开始研究生物蛋白,并将其制定为企业目标。“当时我们去很多企业考察,发现在生物科技领域,很多企业其实都在找概念。”起初,宋思凤一切听教授的,比如温度、湿度,都按照教授讲的去做,半年



工、设计、装饰、养护一条龙石材加工企业——金博石材建设有限公司。

做“名”“利”双收的企业家

没有一个企业家不珍视自己企业的品牌。尽管“金博”凭自己的技术和产品实力在市场上可以赚得盆满钵满,袁国良还是想如何借大上海之力,让金博的品牌“亮”起来。他看中了位于外滩的上海市档案局大楼的改建工程。

外滩被誉为“万国建筑博物馆”,做好这项工程的外墙装饰,足以让“金博”在上海留下一张“金”招牌。为了招标获得工程,利润大大低于正常的工程,而且因规范用工、加工成本、运输成本等的提高,作为民营企业的“金博”经受了规范施工和控制成本的严格考验。当然,通过做这个项目,“金博”在业界的知名度立即“升温”,也让袁国良切实感受到了做石材知名品牌的市场呼唤。以后他们再次参与的上海音乐厅改建、浦东国家干部学院、浦东国际机场等标志性项目,都为“金博”打造了可以在全球登堂亮相的“广告招牌”。

2004年是袁国良率领“金博”发展关键的转折年。由于把企业经营的思想定位在品牌为先的战略考虑上,“金博”开始不断获得一些省市重大工程的施工项目,并且多次被授予建筑业最高



和员工一起跳舞的老总

宋思凤主张营造良好愉快的工作氛围,这是她的企业几年来一直所提倡的。在每天早上的公司例会上,宋思凤和员工们会一起健身跳舞,讲点小笑话。

这个感性的女性创业者提出的公司方向是“让我们共同实现梦想”,在分配机制和经营理念上倡导实现共赢。公司还努力营造这样一种工作环境:简单、真实、自然,让每个人都拥有良好心态。

有关机构在对女企业家工作状况的调查中发现,50%左右的女企业家每天工作在10小时以上,100%的女企业家工作都在8小时以上,最长的日平均工作时间为17小时,80%以上的女企业家每天睡眠在7小时以内,超过44%的女企业家没有娱乐和锻炼时间。

宋思凤坦言,自己休息的时间非常非常少,基本上就是在办公室和员工一起放松。“工作就是放松,工作中我很快乐。”

宋思凤并不排斥女强人这个概念,她认为女强人是一个称谓,“强”不应该是表面,应该是真正内心的强,强只是一个代名词。不管作为领导也好,妻子、母亲也好,只要把度掌握好了,就会是最佳状态,关键是心态和思想观念。女性要在创业路上坚持下去,只要心态好,有坚定的信念和目标,就能少走弯路。

奖——“鲁班奖”、“白玉兰奖”、“钱江杯奖”、“雪莲杯奖”、“金石科技奖”以及中国消费者基金会最高奖“消费者杯”等多项荣誉,“金博”的经营业绩和社会知名度声誉鹊起。2001年至2003年,“金博”的销售额保持在5000至8000万余元,2004年销售额超过2个亿,上缴地方税700多万元。“金博”因此被上海市政府认定为外地在沪大企业集团,并被上海市建委批准为具有幕墙装饰装修贰级资质和装修贰级资质的专业级单位。被授予中国石材工程20强企业,并列榜首。袁国良本人也获得“2004年度中国石材业十大风云人物”的殊荣。

做大做强参与国际竞争

作为民营企业,已经到了开始做大做强,再上一个新台阶的关键时刻,袁国良认为,“金博”应该大胆地参与世界石材大市场的竞争,与国际上知名的石材企业和石材品牌较量,并从与它们的较量中取他人之长,克己之短,充分发挥中国的优势,不断提升石材产品的品质,使中国的石材产品质量得到国际的认可,同国际石材产品要求的质量接轨。

上海,再一次给予袁国良实战练兵的机会。2010年世博会又一次为建筑装饰行业带来巨大的商机。根据世博会的工程安排,建筑装饰业将有近3000亿元的巨大市场。国内外建筑巨头已经开始纷纷行动,以求在这个大蛋糕上有所斩获。“金博”石材对世博会确立的目标是:力争在世博会标志性建设项目中,使公司的产品在质量、品牌及影响力上有新的突破。为了实现这个目标,袁国良正在投资建设一个新的拥有世界先

进加工设备的大型石材建筑装饰加工基地,这个基地建成后可使年石材加工量超100万平方米,年销售额超过8亿元人民币,地方税收超4000多万元。同时他正在致力于在“博大”建立现代企业管理制度,引进各类高级管理人才和各类专业人员,并与国家级大学学院建立石材科研机构,组织国际品牌以上的同业,进行研讨及联手,以提高产品的科技含量,使“金博”石材质量达到国内一流水平,从而走出去参与国际竞争。

2004年,集团的发展壮大,从建筑装饰石材,到博大水晶坊珠宝公司,袁国良紧紧围绕“石”做文章,力争成为中国石材企业的国际品牌。

感恩之心回报社会

在企业做大做强的同时,袁国良始终胸怀感恩之心。在他看来,没有政府的支持,没有社会的支持,没有消费者的支持,就没有今天的“博大”企业。在“博大”,袁国良倡议并建立了以“扶贫帮困献爱心”为主题的、由900名员工自愿捐款参加的博大集团慈善帮困基金会,并作为上海市青浦区党政代表团中唯一的民营企业代表赴云南扶贫帮困,并代表公司捐赠20万元人民币,建立博大希望小学。不久前,他又在家乡温岭中学资助80万元人民币设立“博大爱心助学基金”,并计划在上海市爱心助学基金会和青浦区及徐泾镇等民政系统捐款60万元人民币,帮助500名贫困学生就学。

此外,博大还每年将销售额千分之一的资金投入慈善基金会,陆续建立50座希望小学,以帮助1000名以上的因贫困而难以完成学业的学生。

在袁国良慈善捐助主题中,贫困学生是他关注的重要对象。正是他来自贫困之家的生活经历造就了他对普通大众的深深感恩与牵挂,这也是一个民营企业家在长大成熟之后所表现出的对社会的强烈的责任心,也正是这样一种责任心,促使袁国良会带领企业走的更好,为社会创造更多的财富。

给予社会巨大回报的袁国良,也得到了社会的公认,今年他被评为上海市十大青年经济人物。

(张敏 沪轩)

对话 创业注定要全身心付出

记者:女性创业的难处在哪?

宋思凤:女性创业最大问题可能是来自家庭的困扰。要创业,全身心付出才能做得好,确实会对家庭有影响,所以在创业之初就要有心理准备。

首先把自己的角色定位好,以前没有经验也走了很多弯路,很困惑,但现在也觉得是一件很简单的事情。

女性创业一定要有胆识和魄力,要凭坚持和努力去做。女性比男性显得更柔、更稳一些,这是长处和优点,但也有如何把握程度的问题。既要稳,也要有方向感和操控大局的能力。

还有心态的问题,心态摆正了其他问题都好解决。身为女性也是一种优势,女性创业者不妨强化性别意识,因为女人具有细腻和体贴等感性特点,若发挥得当,非常有助于增强企业凝聚力。

记者:对正在创业的女性有什么建议吗?

宋思凤:创业初期,定位很关键,要敢、干、快。没有这种精神的话,很多人只敢想不敢干,只有实践了才能把想法变成现实;付诸实践后,动作要快,因为商机瞬息万变。

创业到一定时候,就要系统考虑问题,按客观规律办事,不能违背规律,要不断摸索适合自己的盈利模式。自己的人生规划也很重要,要有清晰目标。

(华 齐)