

周训元：做企业的哲理，就是做人的哲理

周训元经典语录：

- 有胆识的人就拥有发展的机会。机会不会自动降临,就像天上不会掉馅饼一样。
- 那些手中有权强占理、心里无民最缺德的人,从来都是我所鄙夷的。人活一世,起码也得讲个公理、原则。
- 失败是每一个企业家必须要面对的现实,一个人是否成功,很大程度上有赖于他是否成功改变逆势。
- 倘若企业家不担起造福于民的社会责任,那他真的毫无意义地是在为财而死。这其中并没有什么大道理。

何益

春日暖阳,翠柳轻拂,成都清水河畔,露天的花间雅居茶场,一片优雅的氛围。在这里,笔者有幸见到一位喜谈人生哲理的企业家周训元。生意人谈生意,周训元却偏偏要谈做人的哲理,尤其是如何做一个好人的哲理。这并非因为他是爱好空泛的道德家,而是因为他从自己做企业家的经历中,体味到许多难得的真知灼见。

创业从面摊开始

“谈人生的三大能力。”周训元伸出三个指头,“第一是自身的生存能力,第二是社会的生存能力,第三是自身的保护能力。只要把这三大能力都发挥出来,个人的价值才会体现出来。”他自己就是曾经因为遭受极大的生存压迫而不得不奋起的。1981年,作为知青回城的他,被安排到四川省荣昌县(今属重庆市)翻砂厂干活。本以为生活从此会有好转,却没有料到日子更加艰辛。在厂里干了三个月,他和妻子的全部收入才40多块钱,穷得“日无逗鸡之米,夜无鼠耗之粮”。

于是他认真研读党中央改革开放有关文件精神。“改革”是前人没做过的、做不到的事,我们去做这就是改革;“开放”是打破“闭关自守”的政策,改革开放的目的是为了人民幸福、国家富强、民族的兴旺。宗旨是为了人类的生存发展。他领悟出这样一个道理:无产阶级夺取了资产阶级政权,必须走有产阶级道路才能发展。因为,有了资金有了产业,才能发展生产;有了生产才有物资,有了物资

才有经济。经济是以物资交换而生产,经济又是事业与企业的基础,也是确定人生地位和价值的基础。

周训元决定另谋生路。他大胆地从厂里辞职,向别人借了一张桌子4张板凳,一挑水桶,20元钱买了一些基本的原料和设施,用箩筐和黄泥糊了一个灶,在荣昌县城摆起了面摊。开业之前,有人来看了看,叹了口气,抛下一句“恐怕鬼都不来吃”的话转身就走。

然而,凭自身的努力,这个简陋的面摊竟然让他悟出了生意的门道。第一个月,他就赚了400元,将赚来的钱买了两张桌子、八张板凳。第二个月赚了800元,又买了两张桌子、八张板凳。第三个月赚了1200元,这在那时可算是“巨额收入”了。他就用这种滚动的方式发展起了他的企业。

从“坐商”到“行商”

“人小心小风险小,命大福大波浪大。有胆识的人就拥有发展的机会。机会不会自动降临,就像天上不会掉馅饼一样。”周训元是这么看待人的生存和发展机遇的。

摆了三个月的面摊后,他听说四川资阳的梨卖6-8分一斤,当时重庆荣昌梨却卖3角多一斤。于是他便坐火车到了资阳县某生产队,当天下午生产队长就和他签订了购销协议,并找了一辆解放牌汽车将梨运回荣昌,回荣昌后不到2小时将梨子全部售完,一时获得了意外收益。紧接着,冬天他又做起了桔子生意,这次不仅仅是做本地生意了,而是将桔子用火车贩运到外省卖,用他自己的话来说,他从“坐商”变成了长途贩运的“行商”。



从经商之初,周训元就表现出生意人“稳、准、狠”的特质。在荣昌,他成了第一个动用汽车进行规模性贩运的人,还成为县里第一个动用火车进行长途贸易的人,他用行动证明了自己的胆识和才能,用胆识迎取了成功的机会。

1984年,周训元更是做起了国际贸易,他将当地的棉布运输到缅甸,又将缅甸的药材拉回国内销售。虽然这时的贸易额度比起后来公司做大之后的经营小得多,但那段至今回想起来都甚为风光的经历,却成了他最为得意的事。“在生存得到保证之后,做生意就并非单纯图赚多少钱,而更多在于个人价值的体现。一个人能做得更好,他为什么要停止呢?”周训元是这样来诠释这段得意的时日的。

也正是在这个阶段,他的事业日益红火起来,生意越做越大。他先后开办了重庆市荣昌四达贸易商行、重庆市荣昌经发石化公司。1993在成都成立了四川省海棠经贸实业总公司。1998年,在重庆市荣昌县开办了重庆市荣昌良种养鸭场,场内设有养鸭、孵化、饲料一条龙生产,他打算把荣昌县办成全国的鸭产品基地。在多年的经营中,矿山、天然气和房地产成了其主要的业务。他从谋取最基本的

生存条件开始,不仅实现了自身保护能力的提高,而且开始在社会立住脚,以自身的力量帮扶社会,资助学校修阅览室,给农民修路,支持成立诗书画院等等社会公益事业,展现他所说的人生最高级别的生存能力——社会生存能力。

成功与失败交织的人生

当然,周训元的人生也不是一帆风顺的,他曾经在经营中备受打击,甚至弄得几乎破产。新疆某小站上的一个自认为没有得到好处的火车列检员,其一个小动作,竟然让他装满一火车匹的货物停靠在修理厂一个多月;某位政府官员的一句话,曾让他签了上千万元的合同作废;因为合资经营,他的一笔巨额资金被人骗取,至今无果。不过,最为困难之时,他也没有动摇过自己的信念。他曾经写下一副对联:“身轻担重身负重,脚短路长脚行路。”他说:“人失去物质是小的损失,失去了健康是较大的损失,失去了信心、决心、勇气,那么失去的一切就无法挽回。”他说,自己认准的路,哪怕再长、再远、再黑、再暗,他都要坚持默默地走下去。

一方面是不断丰富的财富,一方

面是难堪、困惑和痛心。周训元把这个矛盾的交织看作是生活的写实。“在我的一生中,命大福大波浪大。有成就,也有曲折。实际上,这也是每一个企业家必须要面对的现实。一个人是否成功,很大程度上有赖于他是否成功改变逆势。”

从成功与失败的经历中,周训元更加明白地悟出一个关于“人”的道理。那些时时处处怀揣私利的人,惯于使人受损的人,他宁可对他们敬而远之。相反,那些有事业心并能予人以体谅与帮助的人,他与他们同乐共谋。周训元用他自己创作的一副对联来解释此举:“我这是‘与有肝胆人共事,和无私祟者同财’。”他说,“生意场上我是这样,在交友上,也同样遵循这个规则。那些手中有权强占理、心里无民最缺德的人,从来都是我所鄙夷的。人活一世,起码也得讲个公理、原则。”

财富聚集的同时,周训元更加严谨地坚持着自己做人的原则。“克己”之时也不忘大方助人。对于这些善举,周训元也只是笑笑:“人以助人为乐。我替人寻求公理,对他人有利,对我也是一种快乐。”

也许,这便是他做人的一种责任,其实,这又何尝不是他眼里所有企业家的责任。周训元用一句格言来表达他人生理念:“悟道天地万物有才发展,蒙解人类社会聚德成事。”在他看来,个人的成长、发展不是最终的目的,而是要担起作为企业家的职责,为社会的进步和富裕而作出贡献。

由于已是Ⅱ型糖尿病患者,周训元将企业交给了儿子打理,自己有了更多的时间来总结和思考人生。尽管如此,作为四川海棠经贸总公司的董事长,他仍要参与企业中一些重大事项的决策,一是培养儿子的管理能力,二是他自己也停不下来。

“过去常言,‘人为财死,鸟为食亡’。这短小的见识在今天已经不通了。倘若企业家不担起造福于民的社会责任,那他真的毫无意义地是在为财而死。这其中并没有什么大道理。”呷了一口茶,周训元轻轻地谈道。

不远处,一阵轻风拂来,柳枝柔和地飘摇起来,茶场内几棵硕大的白玉兰和粉色的梅花树枝,也随风微微颤动,还撒下几许雪白与粉色的花瓣。这迷人的景象,不是正与眼前这位企业家的心愿一样美好?

国创高新上市 董事长身家17亿

3月23日,三中小板新股上市,其中湖北汉股国创高新(002377)大涨3419%,报收26.57元。国创高新是“路面刷黑第二股”,但其董事长高庆寿比“师兄”更有钱。

国创高新位于武汉光谷关东科技园。据该公司董事会工作室周小姐介绍,公司成立于2002年。董事长高

庆寿持有公司6400万股,按当日收盘价,身家高达17亿元。资料显示,高庆寿出生于1956年2月,曾任武昌造船厂26分厂副厂长。

高庆寿的成功,主要得益于抓住了路面大“刷黑”的历史机遇。中国经济飞速发展,为道路建设插上翅膀,原有路面改扩建、维护,也是一个不小的市场。

国创高新主营改性沥青产销。什么是改性沥青?我们都记得,过去的沥青路面容易破损,夏天容易晒化,所以后来被混凝土路面取代。近年,街道和高速公路“刷黑”,又开始用其沥青,不过不是过去那个沥青,而是改性沥青。改性沥青指沥青添加橡胶、树脂等改性剂,或进行别的加工,

使性能得到改善,铺设路面耐久、抗磨,高温不软化,低温不开裂。国内使用的改性沥青,起初依赖进口,现在则是进口、国产均有。

据称,2005-2007年度,国创高新位居全国同行业前三甲,在湖北、陕西、广西新建高速公路的市场占有率稳居第一位。

据悉,国内“改性沥青第一股”是路翔股份,2007年12月5日在中小板上市。路翔是一家广州公司,但董事长柯荣卿也和武汉很有渊源。资料显示,柯荣卿1983年毕业于海军工程大学。柯荣卿持有公司2014万股,按23日收盘价19.34元计,其身家为3.9亿元。

(吴铭)

尹明善开担保公司 百万年薪招总经理



杨雪峰

在涉足银行、保险之后,力帆控股董事长尹明善又把目光投向了融资担保、小额贷款、风险投资领域。日前记者获悉,力帆联合北京信达、深圳越众等国内知名投资公司,注资2亿元成立的重庆蓝洋融资担保股份有限公司获批,正在广发“英雄帖”,抛出100万元年薪招募“金融高手”操盘。

百万年薪招老总操盘

“加入蓝洋,共创辉煌,年薪百万求英才。”3月23日,一则招聘广告出现在重庆的一份报刊上,记者随后了解到,“蓝洋”由力帆控股发起成立,注册资本2亿元,力帆集团董事长尹明善出任蓝洋公司的董事长。

随后,记者联系上蓝洋法人代表、执行董事胡定核,他介绍,蓝洋有8个股东,重庆、北京、上海、深圳各两个,由重庆力帆控股,占35%。“几家外地股东都非常看好重庆的发展势头以及金融环境,还亲自过来考察多次,最终与力帆合作。”

解决中小企业融资难

此次发起成立融资担保公司的初衷,就是要解决中小企业融资难的问题。“比如力帆集团有许多配套企业,发展势头都不错,但都因为各种原因难以从银行获得贷款,受困于资金难以扩大规模,而蓝洋的成立,无疑将会成为这些企业的融资首选。”

胡定核说。

据介绍,蓝洋目前注册资金只有2亿元,可以撬动20亿元的资金。“我们还会追加资金,预计会达到5亿元。”胡定核说,蓝洋刚刚成立,就已经为重庆一家建筑公司完成了3000万元的融资担保。

还将成立小贷公司

据记者了解,尹明善在2009年以1亿元入股安诚保险,同时,力帆还是重庆银行、光大银行的股东。3月23日,记者试图联系上尹明善,但电话一直无人接听。

“尹董最近特别忙,前些天我跟他交流的时候,他认为金融危机对中国经济的冲击,实际上是对中国经济发展方式的冲击,所以按照我们的计划,在融资担保公司成立之后,小额贷款公司、风险投资基金公司、股权

投资公司也已经提上日程。”胡定核说,除了信托和租赁不涉足之外,其他的公司在今年内就将陆续成立。

协办单位：

 海南亚洲制药有限公司
 董事长 总经理： 楼金
 地址： 海口市国际商业大厦12层
 电话：0898-66775933
 传真：0898-66700763



日记 | Rijj

企业最好是不要售后

格力电器副董事长 董明珠

从2006年起,我连续几年提交的“两会”议案总离不开一个主题:鼓励自主创新。此番进京(编者注:指2010年“两会”),肩上的担子更重了。因为,3个月前胡锦涛总书记到格力视察时曾提出希望和要求说:“格力电器要在促进‘中国制造’向‘中国创造’的转变中作出更大贡献。”

这是格力的责任,也是所有中国企业的责任。因为,没有“中国创造”,中国企业就没有出路,中国经济就没有出路。

改革开放以来,中国依靠大量吸引外资,引进先进技术和管理经验,有力促进了经济的发展。但由于核心技术掌握在别人手里,大多数企业只能依赖廉价劳动力以及大量资源消耗参与国际竞争。国际金融危机爆发后,造成大批从事“加工、贴牌”生产的企业倒闭。

这场危机也给了我们一个启示,加强“中国制造”向“中国创造”的转变,关系到消费者的切身利益,关系到企业的生存与发展,关系到中国经济的前途和命运。

我们选择在今年的3·15消费者权益日前夕,发布“中国创造之路”倡议书,就是希望更多的中国企业加入到“中国创造”的行列,加快实现国民经济增长方式从要素驱动向创新驱动转变。

也许有人会说,“中国创造”与“消费者权益”并无太大关系,但实际上,对企业而言,保障消费者权益,讲得再好听,也不如拿出一个好的产品。只有致力于为消费者提供最好的产品,创造的意义才能落到实处。

我们天天说“中国创造”,但“中国创造”的涵义究竟是什么?虽然掌握核心技术对中国经济的发展来说至关重要,但绝不能仅简单地从技术层面来理解“中国创造”,它应当包括三大基因:诚信自律、自主创新、完美品质。

诚信自律是“中国创造”的重要条件,积极营造和谐消费环境,切实保护消费者合法权益,努力拓展企业发展空间;自主创新是“中国创造”的重要基石,要切实提高科技创新能力,追求环保、节能、低碳和全面协调可持续发展;完美品质是“中国创造”的重要责任,要为消费者提供更多更好的商品和服务,让13亿中国人实实在在享受到“中国创造”的发展成果。如果不能将这三大基因植入“中国创造”,即使想做大企业,也会面临找不准方向的难题。

很早之前,格力就给自己提出了非常苛刻的要求,要“让消费者8年不回头”。为什么?因为空调的平均使用寿命为8年。我们要有好的售后服务,但最好是不要售后。对于企业管理、产品质量管理,我一向奉行的是没有亲和力,只有铁的纪律。常有人说我严苛,说我铁腕,我并不介意,因为我对员工的人性化,就是对消费者的不人性化。

我们总在说建立行业标准、国家标准,事实上,最好的标准就是消费者的口碑。截至目前,格力空调在全球的用户已经突破1亿了,仅每年在中国销售就有250万台,哪怕只有1%的客户不满或售后纠纷,也是一个天文数字了。