

渝商“她世界”两代人对话商道

□本报记者 喻永国 综合报道

渝商“她世界”之60后 奋斗到今天“退休”还在明天

尽管时而被人善意地取笑或自嘲为“老年人”,但据说,现代世界的实际主宰者,正是出生于上个世纪60年代的人,他们年富力强,经验十足,正当权杖在手、运筹帷幄的大好年华。这个年代出生的女渝商,一般都是白手起家,靠自己双手打拼天下。岁月的历练,在此时酝酿成独特的气质,当她们出现在人群之中,不经意间,也能让人感觉到她们身上的沉稳气息。

吴亚军:我是做事的人

商道关键词:低调 随和 修练
身份背景:重庆龙湖地产集团公司董事长兼总经理

1964年,吴亚军出生在重庆市合川县城。她的重庆龙湖地产2009年在香港上市。

在成为一名房地产商之前,吴亚军从事过工程师,当过记者。最后在家乡重庆选择了从事让自己发家致富的房地产行业,目前公司在全国十个城市均拥有房产。

在重庆地产圈内,吴亚军被比喻为“三不人物”——“不签名、不上镜、不接受采访”。问及原因,她回答说,“我只是做事的人。”因此有关吴亚军的新闻,很大程度上是“出口转内销”的。

去年11月,世界权威财经杂志、美国的《福布斯》公布了世界富豪榜,吴亚军位列中国女富豪第二,不少人这才知道她的名字。白手起家,将一个小企业发展为著名的地产开发集团,本人资产已达39亿美元。

今年3月,《福布斯》再发榜,吴亚军成了女富豪第一,于是,有关吴亚军的新闻出现了“井喷”。在此之前,据说,媒体上吴亚军的照片不超过5张,相关新闻不超过10篇。

吴亚军说:“理想是成功的一个开端,所谓‘取法于上,仅得其中’。就像端了一杯水,磕磕碰碰洒了一

点,总还有半杯。假如一开始就是半杯,洒几下就没有了。”

“一个内功修炼不够的人,拿着一把宝剑,不但发挥不出效力,还有可能伤了自己。”她说。

几年的扎实工作,今日的龙湖地产逐渐成为一个具有现代管理制度的精干的企业团队。

在龙湖公司,吴亚军刻意消除上司与下属的差别,她曾让员工直呼自己吴亚军,但大家觉得别扭而作罢。如果发现员工有错,吴亚军会打电话来说:“喂,兄弟,你糊涂了吧?”

吴亚军饱读诗书,说话时语调温婉,还常常随口引用名家诗词。在上市答谢会上,她说龙湖前5年的状态是:“筚路蓝缕,以启山林。”

谈到财富,吴亚军说“那不过是纸上富贵”,这对她并不重要。她认为,重要的是能创建类如微软的伟大企业,造福于股东、员工,也造福于人类。那才是她真正的理想。

严琦:世博会上做推销

商道关键词:创新 胆识 自主
身份背景:重庆陶然居集团董事长

严琦,1967年出生于重庆。重庆工商大学MBA,重庆市餐饮商会会长。她亲手打造的“陶然居”已然成为中国川菜第一品牌。

创业当年,严琦用独创的地方特色菜品,让整个重庆刮起辣子田螺旋风。当时还只有5张饭桌的陶然居顾客满门。红火之余,严琦开始了小规模扩张。她扩大店面,宽宽松松摆了60多张餐桌。

目前“陶然居”已在全国开设了93家连锁店,223亿元的年销售额。

此次世博会期间,陶然居投入100多万在中华美食街开了一家快餐店。这是重庆唯一在世博会上亮相的餐饮企业。

严琦说,入驻中华美食街,不仅代表重庆的餐饮企业,还代表重庆

这座城市。

“我的企业,它创新的每一步,我都感觉非常有成就感,我的理念在不断更新。”

严琦说,“在众多的品牌里边脱颖而出,你必须找到自己的特色。如果我再走人家走过的路,肯定出不来。”

从经营路边小店到掌舵餐饮航母,走上高端,10余年来,严琦以创新,胆识,勇气和本色展现重庆女人的魅力,成为了女性自主创业典范。

李红:重庆味香飘华尔街

商道关键词:灵活 攻坚 领航
身份背景:重庆乡村基国际餐饮连锁集团董事长

李红,出生于1969年,重庆人。1996年在重庆创立的乡村基,已成为中式健康快餐的领跑者。

在四川拥有31家分店、被业内誉为“中国麦当劳”的乡村基9月7日向美国证监会递交了IPO上市申请书,准备登陆资本市场。一旦成功登陆纽交所,其将成为第一家在美国上市的中国内地快餐连锁。

乡村基总部位于重庆,截至今年6月底,公司拥有101家分店,其中56家位于重庆,31家位于四川。公司计划在2010年底将分店增加至130家。

10年前的乡村基,只是重庆街边一间不起眼的小店。

当时,他们模仿洋快餐的模式,中式快餐和洋快餐三七开。但不久李红决定全心投入到中式快餐的经营中。

后来,她创立的乡村基快餐用“保温锅”的方式解决了中式快餐的速度和味道难题,迎来了迅速扩张的时机。

在很多中国企业战略选择先做大再做强的时候,她选择了先做强再做大。

李红一直坚持清晰的管理思

路,快餐行业以“快速+标准化”为主要特点,而体现这些特点需要销售营运和供应链保障两条腿来完成。

李红说,到2011年,乡村基将开店270家,真正成为中国中式快餐连锁的龙头企业。



渝商除了自身做大做强外,千万别继续抱着酒好不怕巷子深的老观念,而应想尽一切办法推销自己。

渝商大气魄 自我审视下的 商帮 PK

“朝天门码头两江汇流,大小船只,熙熙攘攘,货如轮转;解放碑商圈百业争雄,人稠物穰,铺似花开。”这是现代商业化的重庆。在这里,经过千百年来的发扬和传承,孕育了一种本土的商人气魄。成千上万的“渝商”们正在穿越山城迷雾,化蛹为蝶,把企业带出重庆码头,驶往更宽广的海洋。

这片“海洋”之上,在与其他商帮的竞争中与合作中,渝商开始审视自己。

浙商精神之 搏

“浙商精神”的内蕴在“搏”。他们的诚信经营是“搏”:不投机取巧,对合作伙伴,对国家、社会,都讲求诚信;以人为本是“搏”:通过良好的人际关系,获取社会认同,打造“无形资本”;不好高骛远是“搏”:立足实际,把稳踏实;不断创新是“搏”:从观念创新,到方式方法创新,努力去“想到”并“做到”。

【审视渝商】

由浙商之长,反观渝商之短。以一批成功创业者为代表的渝商,也具有很多突出的优点,但与闯荡天下常常多赢的浙商一对比,就会发现渝商的不足。

依附性淹没了独创性,一些渝商即使是本能的“创造”,更多的也是停留在“模仿”上,难有敢为天下先的独创性,追潮赶浪凭感觉,看别人搞什么产品发了,便一哄而起。

有“出头”的欲望,但常被怕这怕那的心理所羁绊,有的渝商甚至将那些锋芒毕露的“同类”称为“出风头”,对其采取孤立的态度,“平庸心态”成了“稳稳当当”过日子的思想依据。

一些渝商缺乏自我探索与肯定的勇气,在“观望”和“期待”的氛围里渴望“时来运转”,开拓、创新受这种思维的影响常常底气不足……

与浙商相比,渝商短在一个“弱”——用尹明善的话说,渝商个体单挑强,团体作战弱;胆子大,冲劲足,但把握大势的认识和能力弱。

粤商精神之 闯

粤商的辉煌时期,还是在近现代。在近代,由于外国经济势力的侵入以及中国缓慢地迈开近现代步伐,晋商、徽商等因为固守传统而日渐式微,而粤商却伴随着近代广东商品流通的扩大、商品经济的发展海外移民的高潮而崛起,广东商人发迹于东南亚和香港、潮汕地区。近代粤商发扬了古代广东商人的冒险开拓、独立进取的商业精神,而在参与国际商业贸易的过程中,又具有了某种开放的心态。

【审视渝商】

重庆广东商会会长沈朋表示,粤商在改革开放后的崛起,与大力发展商贸流通业是分不开的,当年广东的家用电器卖到全国各地,巨大的物流将粤商的声音传遍了大江南北。重庆作为西部主要的工业品生产基地,也可以通过商贸流通建设,把更多的“重庆造”销往国内外,让渝商品牌传播四方。此外,渝商除了自身做大做强外,千万别继续抱着酒好不怕巷子深的老观念,而应想尽一切办法推销自己。

【编者按】

重庆女人有两个特点

是全国出名的。一是美貌,二是性格,有外在,有内里,重庆女人的美,美得似乎没有破绽。据说,一个重庆美女也会让男人六神无主。重庆女人的美,美得有些强势。仅此两个特点已让重庆女人名扬天下,如果上天再送她们一个善于经营的商业头脑,你是否会觉得老天也太过偏心了昵?

在现代渝商群体中,商界女性众多,风姿绚烂,打造出一个与众不同的“她世界”。我们从中选取了相距20年的两代女性,阅其创富历史,品其商道理念,找寻出时代转变下渝商的思维路径。

渝商“她世界”之80后 不是我们太怪 而是时代在变

80后的成长,似乎一直处于争议之中,80后富二代更是舆论漩涡的中心。实际生活中,奔向而立之年的大部分富二代,都在“潜水”中低调成长。在这个特殊的群体中,也不乏年轻、美丽、智慧的女孩。她们开始在父辈缔造的财富旗舰里身居要职,已懂得去担起肩上的责任,也承受着更大的压力。

廖韦佳:父母观念有待国际化

商道关键词:以人人为本
身份背景:重庆小天鹅集团总裁何永智、廖长光夫妇之女

廖韦佳,1982年出生,16岁时,就成为小天鹅集团董事。初中毕业后,她来到美国读书,24岁曾出书《星条旗下的中国宝贝》,轰动一时。廖韦佳拥有小天鹅集团20%的股份,个人身价上亿元。

从2008年3月起,身在美国的廖韦佳就开始从传真和电邮熟悉小天鹅整个集团的业务,为回国做准备。当年9月,她和丈夫一起辞去在美国的工作,回到重庆。

如今的廖韦佳当上了小天鹅集团的副总裁,主管行政和人事。不过作为“富二代”与父母在管理上还是

存在许多分歧。在洪崖洞6楼,有一个高档餐厅,廖韦佳上任后,提出将这家餐厅改造为员工食堂。考虑到餐厅可以出租,这样的建议刚开始被何永智夫妇否定。“我认为企业要发展,首先要善待员工。”几经周折,廖韦佳的建议才被采纳。

“在国外呆久了,我很多观点和父母不一样。”廖韦佳认为,父母有丰富的经商经验,但观念还有待国际化。

“企业家第二代并不都是含着金汤匙长大,从某种程度上讲,我们是高处不胜寒。”廖韦佳说道。

李雅倩:80后也有使命感

商道关键词:推陈出新
身份背景:重庆德庄董事长李德建之女

几年前,德庄突然推出了一种名叫“青一色”的全新火锅,火锅锅底青绿,采用青花椒、青海椒,面市一周成功地让生意回升30%。这场重庆火锅的“绿色革命”来自于一个年仅26岁的女孩——德庄董事长李德建的独生女李雅倩,重庆德庄实业集团董事长助理、重庆青一色餐饮管理有限公司总经理。

秉承“低调做事,低调做人”的信念,李雅倩不希望自己被社会过多地关注。

在李德建看来,有时候女儿的知书达理反而成了她处理事情的缺点。李德建希望她能够更加“老辣”,不过现在,李雅倩却正在用自己的知书达理征服身边的所有人。

“海外的经历让我有了很多不一样的体验,这样的经历也会为企业注入新鲜血液。”李雅倩的“回归”,为德庄的企业文化、管理、发展上增添了不少新思路,连董事长李德建也说:“女儿带回来的是新观念和新思维。”

“80后是有责任的一代,只是在责任的交接上还没有做到尽善尽美。”

李雅倩说,作为企业第二代接班人,并不是人们想象的那样容易,由于有“使命感”,承受的压力会很大,也会走得很艰苦。她说,方向正确、有了兴趣,并苦心去经营,才会走得更远。

薛蕾:准备好了再接掌

商道关键词:自力更生
身份背景:重庆民生能源集团董事长薛方全之女

薛蕾的父亲薛方全,是重庆民生

能源集团董事长,在2009年胡润能源榜上排名第48位,财富13亿元。尽管身为薛家长女,薛蕾目前的精力还是花在创业打拼上。

薛蕾高中毕业后,被父亲送到新西兰留学,由于无法适应国外的生活,她回到重庆进入重师攻读商务管理。为了让女儿更好地磨练,3年前,薛方全决定让薛蕾脱离父母的“庇护”单独创业——经营位于江北的一家液化气站。跑市场、找客户……

去年春节,薛蕾把液化气站交给下属管理,进入重庆一银行当客户经理。“每天都在拉贷款和存款,但日子过得很充实。”在经过近一年的历练后,她从银行辞职,转而与丈夫一起创业,依然从事与能源相关的行业。

“我现在明显感觉知识不够用,有时也因惑今后的路怎么走。”薛蕾笑称,如果真要接管父亲的事业,她还有很多问题要解决。

对于是否接掌父亲的事业,薛蕾的看法则是“取决于父亲的态度”。她称:“不管未来我是否会掌管父亲创造的能源帝国,但至少现在,我要学会靠自己。”

薛蕾她最大的梦想是过小女人无忧无虑的生活,但另一方面,她深知子承父业责无旁贷,她不能退缩。