

陈国良:爱拼才会赢

陈国良的办公室内,棋石书画俱全。当然,更多的还是陈国良所热衷收藏的矿石标本。

为人谦和,爱侃爱笑,而在一份恬淡中又无时无刻流露着闽人的智慧,这是陈国良留给人的第一印象。

淬火的脚步

1964年,陈国良出生于福建惠安。在家乡度过幼年时光后,80年代初,陈国良顺利进入了家乡惠安的石材企业——福建明磊石材有限公司。真正摆在了陈国良面前的考验是在1988年,凭借着工作上的突出表现和领导才能,年仅24岁的陈国良被任命为公司供销科副科长。不久,又被任命为福建明磊石材有限公司西南办事处主任,被企业公派驻重庆开拓西南石材市场。

当时的西南地区,相对沿海是落后的。被公派至重庆,陈国良的工作和生活条件并不理想。起早贪黑的一个月下来石材买家毫无头绪,石材订单寥寥无几。

难道是我的工作出现了问题?或者是我的石材产品质量没有竞争力吗?终于,善于观察的陈国良有了新想法。一天,他爬上当时重庆最高的一栋高楼,孤身一人站在楼顶,仔细俯视着整个城市。极目远眺,他产生了一个奇妙的想法——如果能让自己的业务做进城那最高塔吊的工地,岂不是事半功倍了吗。这看似有些天真的想法,却让他获得了意外的收获。通过塔吊的位置,陈国良按图索骥地找到了那个施工地点。通过施工工地上的广告牌,陈国良又找到了承建项目设计院与施工单位。

或许是陈国良的真诚,或许是明磊石材质量的过硬,经过陈国良坚韧地公关之下,承建项目设计院与施工单位都被陈国良的执着和真诚打动了,他们先后认可了这位二十几岁的小伙子和他销售的石材产品。陈国良也因此获得了当时在西南地区最高楼——位于重庆解放碑的82020工程200多万元的石材订单。在不到一年,陈国良就在西南重镇——重庆打开了市场。同时也凭借他豪爽、义气,在重庆结识了一群志同道合的朋友。

两年后,也就是1990年,陈国良的市场目标瞄准了四川省会——成都。彼时的成都,这个城市最大的商场——成都人民商场在国内外知名度极高,因为意外火灾事故而亟待重建。作为成都最大的商场,它的一举一动无疑都牵动着公众与行业

人物小传

陈国良,四川省政协经济委员会副主任。现任四川省福建商会会长、四川省创元投资集团董事长、福建省惠安县陈国良奖学金基金会会长。

1998年在成都创立四川省闽南实业有限公司(四川省创元投资集团有限公司前身)任董事长至今。

2003年陈国良被确定为政协第九届四川省政协委员。同年7月,被四川省授予“四川省首届优秀创业企业家”称号。

2004年,陈国良发起成立了四川省福建商会筹备组,2005年1月当选会长。同年同月被国际企业家联合会及世界英豪杂志社联合授予“2004世界英豪杰出人物”称号。

2006年被政协四川省委增补为第九届政协经济委员会副主任。

2008年1月陈国良被政协四川省委确定为第十届四川省政协委员、经济委顾问。



的眼球关注。这无疑是一个颇具诱惑力的大蛋糕。谁能抢占先机,或许谁就能在成都市场立足。初来乍到的陈国良下定了决心,成都石材市场的第一战——拿下人民商场石材装修工程。

理人脉,跑关系。功夫不负有心人,经过一个多月的充分备战,胸有成竹的陈国良终于一举拿下了人民商场的装修工程,陈国良也在成都

一战成名。随后,陈国良的石材销售势如破竹,当时成都的五大商场:人民商场、友谊广场、华联商厦、太平洋百货、红光商场的装修工程,都先后采用了陈国良销售的石材产品。

1998年,陈国良在成都创立四川省创元投资集团有限公司并任董事长,开始了个人事业的扬帆远行。

2001年,商业嗅觉敏锐的陈国良再一次捕捉到了新的商机。“是时候了!”陈国良有了新的打算——进军地产业。彼时,西部的发展被提到前所未有的高度。而成都,又是中国大西部的中心城市,这对于天生有着商业头脑的陈国良来说,无疑是一个绝好的机会。这一次,他又成功了。在大成都,他所开发的大型Shopping Mall项目成功引来了法国家乐福超市的入驻,也使初入地产圈的陈国良赚得一个好彩头。

2005年,一向欣欣向荣的成都市陡然一变,国内地产巨鳄万科、中海、龙湖、华润、绿地等国内一线地产企业,齐齐聚集蓉城。近距离地与国内一线地产企业贴身肉搏,一场地产业圈内的腥风血雨似乎不可避免。

精明的陈国良在即将触发的大战中选择了另辟蹊径式的突围——资产转向矿产资源领域。彼时,紫金矿业H股上市,致富神话已经上演。陈国良当然不会放弃这样一个更具挑战性的以攻为守的突围方式。

陈国良明白作为不可再生资源的重要性,更明白一个越发稳健的发展中大国,将对能源领域提出更多的需求。几年后,陈国良对中国经济所做出的预判在事实面前获得了空前的收获。无一例外,陈国良选择的突围方式又获得了成功。至2009年底,创元投资集团旗下已经拥有了11个大、中型有色金属矿山。

而如今的创元投资集团,经营范围已经包括矿产开发、房地产、贸易、生态农业、现代林场、旅游业等项目的投资与开发;投资项目咨询服务。集团拥有全资控股的九家独立法人实体,并与多家大型企业结成了长期战略合作伙伴关系。已形成了以创元为旗舰相关企业为一体的企业组合舰队。

“脚印的深浅与土质无关,而在于自己花了多大的力气。”回首曾经走过的创业路,陈国良如是说。

闽商情怀

事业有成的陈国良众望所归地成为了四川省福建商会的创会会长。

事情还缘起2003年。在那一



年,由四川省创元投资集团牵头,发起人中包括达利集团、兴业银行、兴业证券、都钢集团、长峰钢铁等,共10家闽籍企业向四川省民政厅提出了申请报告,第一次提出了筹建四川省福建商会的愿景。而这一次申请报告的领头人就是陈国良。

爱拼爱闯是闽人的天性,结伴走江湖是闽人的追求。陈国良不愿意让新来四川创业的闽商们再感受他创业初期所遭遇的举目无亲的无助!于是,才有了那份由陈国良牵头,提交给四川省民政厅的那一份筹办“四川省福建商会”申请报告。

2004年,商会筹备组成立。陈国良被筹备组全体会员推选为商会首任会长。根据相关规定,成立民间社团组织,需要有发起人联合50家以上的企业共同提出申请。于是,陈国良带着申请书穿州过府才征集到了50家创会企业。此时的福建商会,才艰难地进入了初创期。2005年,商会正式获得四川省相关部门批准成立,年轻的四川省福建商会终于呱呱坠地。这和5年后会员企业多达2000家的福建商会,俨然不可同日而语。

闽商在四川是一支强劲“雄起”的商帮。目前,共有超过20万闽籍企业家奋斗在四川的各条战线之中,资产累计超过1000亿元,每年为天府之国贡献着数亿元税收并提供近百万个就业岗位!

如何当好他们的会长,陈国良的任务并不轻松。在陈国良眼中,“闽商”是一个最具重量的词汇。千年的历史传承与爱拼才会赢的闽商图腾,怎么不让人感到热血沸腾?当好会长,陈国良有了自己的想法。

如何才能更为有效地吸收会员,发展会员?如何才能让在川的全体闽商都聚集在商会的大旗之下?已经成为会长的陈国良,还在为商会的经营、壮大而苦苦思索。

一个偶然的机会,福建省政协副主席、工商联主席李祖可的莅临商会,他的一番话让陈国良顿开茅塞,对发展商会就走“省商会+分会+协会”的创意性办会模式。在短短的两年时间内,四川闽商四处开花,攀枝花分会、宜宾分会、凉山州分会、绵阳分会、射洪分会、广元分会等地市分会相继成立。在四川省境内21个地市级行政区内,已经有6个地市成立了四川省福建商会分会。

地市级分会会费收入自收自支,省商会在组织和程序上予以完善和指导。通过陈国良和全体商会同仁无私的付出,至2009年底,四川省福建商会共有团体及个人会员逾2000家。闽商的旗帜在四川省的每一个角落高高飘扬!

陈国良明白,能力越大,责任也就越大的社会意义。对商会事业保持无限的热心,一直是陈国良奉献商会的源动力,只要是福建来的客人,他都尽可能热情接待,亲自陪同。仅2008年,他就接待了各方来客100余宗,800多人次。

在陈国良的终极梦想中,在四川的闽商群体应该在四川建设一座属于自己的闽商大厦。在规划中,陈国良还将闽商大厦列为一个远景目标,并真真切切地着手行动起来。

2009年11月4日,在会长陈国良的牵头下,一场旨在讨论商会会员成立投资实体公司的说明会在成都举行。这一次会议,为商会全体会员带来了一个还存在着几分陌生感

的“四川闽联投资有限公司”。

陈国良解释说,闽联投资有限公司将向商会全体会员内部认股。与以往动辄千万的每股资金不同,陈国良将股价定为了每股50万元。为的只是更加广泛地团结在川闽商,使在川闽商大多数人,都搭上商会实体经济的这一条船。当投资实体公司成立后,这一属于全体认购者的公司,将成为实体经济的投资者。在四川各地市州建设属于闽商群体最纯粹的产业。而在每一年企业的收益中,将无偿向商会上缴5%—10%的利润,作为商会的活动经费。届时,商会就具备造血功能了。

谈到今后的愿景,陈国良表示:四川闽联投资有限公司将成为一个孵化公司,今后还将在四川闽联投资有限公司的基础上孵化一个闽商担保公司。它将成为在川闽商互助互利,相互扶持最好的后援队。而担保公司的成功运营,最终将为“闽商大厦”的建设提供有力的支撑。

“公开招股以来,我们已经募集到了2000多万元的启动资金,已经完成了我们初步的设想。我们将在合适的时候在相关部门备案注册,闽商大厦的心愿也并不遥远了!”陈国良如是说。

“这是我的一个梦,但这个梦一定会做成。”在2009年末,四川省福建商会第二届第一次会员代表大会上,在100多位川闽商代表面前,陈国良掷地有声地描绘着自己的规划。

一番风雨路三千,商海沉浮。从一种以亲情维系的商会组织,到更具有凝聚力的财团,闽商在四川,境界已然大有不同!商会成立五年来,始终努力维护在川闽商的合法权益,为闽商在川发展搭建良好平台,致力于为会员服务、为经济建设服务、为社会服务,使全体会员在商会上达成“资源共享、相互帮助、互通有无、协作发展”的愿望,为川闽两地经济文化社会繁荣而努力。其中,会长陈国良所发挥的作用功不可没。

“我的愿望是:让福建商会成为来自福建最闪亮璀璨的品牌!而做这一切事业,只因为我来自福建。”陈国良如是说。

(孙晨)



张银森:16亿打造西部“石材城”

5月27日,位于成都市郫县沙西线上的西部国际装饰石材城——占地600亩、云集全球1000余种顶级石材精品的西部国际装饰石材城盛大开业。

云南省福建商会永远名誉会长、西部(国际)装饰石材城董事长张银森对笔者称,“历时一年时间建成的西部(国际)装饰石材城共投资16亿元,项目建成后年营业额预计将达近50亿元人民币。”

建石材城的多重考量

据了解,西部(国际)装饰石材城是由4位福建商人投资成立的云南闽商投资发展股份有限公司,联合厦门万里石集团共同投资成立的一个重要项目。

选择成都建石材城,并非张银森的一时冲动,而是有着现实与未来的多重考量,“首先,随着城市建设的发展,成都市目前现有的零星的、脏乱差的、不规范的石材市场已不适应城市发展的需要。”

“其次,成都是我国西南地区经济、文化中心,有西部第一市之



美誉,其影响力辐射西南7省区市,同时还辐射西北部分地区,这里吸引了全球多家500强企业在这里投资。”这是吸引张银森等福建商人的另一个重要理由。

“作为一个商会,正好可以通过商会的平台,把成都这些分散的石材商家聚拢在一起,形成产业集聚效应。”张银森补充说。

同时,张银森还提到了让他下决心到成都建西部(国际)装饰石材城的“乡情”因素。

目前,仅南安人在成都经营

石材的企业就有近千家,占领了当地50%以上的市场。“2008年汶川地震发生后,南安人在成都的那些松散型石材企业损失很大,估计损失累计高达近10亿元。据我了解,受损的民营企业根本无力异地搬迁。南安是我的故乡,再说,‘西部石材城’也是灾后重建产业转移,民营企业家的该做的一件事情。”张银森深感自己有责任有义务帮助在成都的家乡企业尽快恢复正常的企业运营。

买家网上线下采购多元化

“总投资预计16亿元,占地600亩,总建筑面积56万平方米。项目建成后将成为目前西南最大的集石材贸易、仓储、物流、生活配套设施一体化的石材交易市场。”张银森告诉记者,西南石材城项目将进行统一规划,统一建设,统一运营,统一宣传推广。

“石材城将在原有基础上,扩展到500余专业石材商家。”据西部国际装饰(石材)城副总经理郑

先生介绍,西部国际装饰(石材)城顺利吸引了全国众多石材经营巨头的加盟入驻。

在这里不仅容纳了诸如鹏基石材、国福石材、羌江石材、长春石材、新诺石材等来自全国各地的知名石材企业,经过市场前期的统一布局规划,还涵盖了所有与石材装饰配套的相关产业商家。

据了解,作为西部规模最大、产业集中较高的西部国际装饰石材城,消费者、装饰公司、石材采购商在产品采购方面,除可以自行与场内商家进行单项采购外,还可以通过市场平台进行“集体团购”和批量多元化采购,也可网上采购。

商家加盟 共建石材规模效应

更多的石材经营商家纷纷看好这个石材产业“巨无霸”所拥有的规模效应。

目前,317国道(老成灌路)两侧绵延数里,星状分布的石材经营铺,在成都市政府相关部门整治环境污染、改造市容市貌及政

府交通规划下相继被拆迁,原有商家已从一个低端、粗放、散乱、无序的沿街市场,集体拆迁至由政府和中国石材行业协会重点打造的西部国际装饰(石材)城。

张银森表示,该项目作为成都市政府总体规划中批准的唯一石材专业批发市场,最终目标是将其建设成为一个高标准、现代化、环保型、生态型的专业市场。

现在虽然从开工到试营业仅仅一年时间,不过,在众商家集聚的规模优势带动下,市场内产品种类已达上千种,可满足家装、工程等消费领域的多样化需求。同

时,与石材产品保养相关的配套产品,则为前期装修选购大量石材产品的消费者提供了方便的采购渠道。

“规模平台优势,才能凸显规模效应。”从小作坊起家、经营意大利等世界精品石材多年的李先生感慨良多,他认为石材销售和其他产品不一样,必须要依靠一个更规范、更庞大、资源更广泛的平台才能进一步做大做强。于是曾经因市场的不规范管理而疲于奔命的李先生下定决心进驻石材城稳定长久经营,“我相信,市场会一步一步越来越红火。”

