

这个名字里有个龙字的男人——美国华商会会长邓龙,在地球的那一头,真的变成了一条龙。

# 邓龙:龙行天下

17岁成家乡万元户,20岁闯智利,21岁揣100美元到美国。21年过去,他麾下的龙胜行,成为全美最大的中国食品进出口公司,他本人也成为美国著名五大商会社团之一——美国华商会里最年轻的创会会长。

## 智利 第一次小试牛刀

从走出去闯荡世界,到回国开发项目,时间是21年。

邓龙祖籍福建三明。他对自己的评价是,“从小就调皮”。调皮的孩子往往想法多。高中毕业,从永安美术专科学校毕业的邓龙分到三明市工艺美术公司旅游产品供应部,专做路牌灯箱,还代理一些公司出版的录影带。也许天生就有悟性,也许是运气好,17岁那年邓龙就成了当地的万元户。

1988年,不安分的邓龙想去国外闯荡。美国签证难,只好先去了智利。“中介公司说在智利打工一个月就能挣几百美元,可到了那里才知道上了当。”邓龙的第一份工作是在餐馆打工。一个偶然的机会,他得知秘鲁的牛肉与偏远山区利马相比,中间有三四倍的差价。胆大的他从香港亲戚那儿借了500美元去了利马。为了省钱,他没有办理托运,而是雇了两个印第安土著帮他赶着牛回秘鲁。

长长的峡谷中,一个华人和两个印第安人赶着一群牛在烈日下行走,那怎么看都是电影中的镜头。然而现实远没有电影浪漫,十几天下来,因为饲料不足,牛全都掉了膘,“最后钱没挣着,白辛苦了一场。”

## 美国,100美元开始自己做老板

1991年,学会西班牙语邓龙通过旅游签证到了美国。从船上看到自由女神和星条旗,邓龙说自己哭了。“以前在电影上看到这种镜头总觉得很夸张,但那一刻,摸着兜里仅剩的100美元,我真的是在心里发誓:一定要在这儿实现自己的美国梦。”

邓龙在美国的住处是纽约唐人街,“很简陋的一个地下旅馆,10美元睡一晚,睡觉的时候老鼠会从身上爬过去。”邓龙通过当地报纸找到了一份活儿。“老板是做装修的,我的工作刷马桶、倒垃圾,每天50美元,其实就是在打杂。”

老板是个台湾人,做生意很在行,也很抠门。有天借口天太晚了,煮了米饭给大家吃,连菜都没有。工友们很是气愤,却都不敢怒不敢言。邓龙和另一个香港工友出去买了两个披萨给大家吃。为了讽刺老板,邓龙留下最后一块,请老板品尝。“因为这个事,第二天老板就请我们吃了‘鱿鱼饭’,把我和那个香港工友



给炒了。”

邓龙发誓不再替人打工,他和那个香港工友开始自己做生意。他们第一次接到的活儿,是湖北籍华人在山上买的别墅。5个月给台湾老板打工的经历,已经让邓龙对这一行有了了解。“但我英文水平不行。主人问我,邓先生,你看我们的kitchen(厨房)需要多少预算?打算用哪种tile(瓷砖)?我一愣,kitchen和tile是什么?好在我还算机灵,就说,您能不能让我看看您原来的kitchen和tile?主人带我到了厨房,我才恍然大悟。”

这个工程让邓龙配齐了所有的工具,还有了自己的轿车,“虽然是二手的破车,可我已经很满意了。”

## 从世纪大暴雪到龙胜行金字招牌

自己做生意,不用受老板的气,但要付出的艰辛,也要多好几倍。

1994年,美国天降大雪,史称世纪暴风雪。就在那时候,邓龙接到一个客户的电话,说自家屋顶被掀翻了,让他赶紧去修。“我这个人很好讲话,就开着车去,结果车根本开不动。没办法,只好坐地铁,出了地铁后踏着没膝的大雪,深一脚浅一脚又走了很远才到了

# 王宪朋:我将企业当品牌做

4月21日下午,一个下着瓢泼大雨的日子,记者走进位于南京市雨花经济开发区凤集大道上的伟豪美耐家具有限公司(下称“伟豪美耐”)。

王宪朋,伟豪美耐董事长,一位还不到35岁的河南商人,用自己的辛勤和汗水在南京打造了一份在别人看来已经很理想的生活。然而,这与他心目中“理想的生活”还相差甚远,他大脑中“理想的生活”永远都在随着时间的推移而变化着,他也一直在努力地奋斗着。人永远都是不满足的,用他自己的话来说那就是:“未来的路,还很宽!”

## 从泥瓦匠到商会会长

看着眼前这位年轻的商人,让记者无法与18年前那个家境贫寒的打工仔联系起来。他的自谦之中透出一丝羞涩,他的眼神专注而诚恳,让人丝毫觉得他话里有任何一丝的骄傲。

18年前,他在工地做过泥瓦匠,下矿并铲过煤,去采石场锤过石头,到养鸡场孵化车间当过工人;18年后,他拥有一个28万平方米的家具厂,年销售额8000多万。

1994年,在经历过4年的打工仔生涯后,王宪朋意识到如果自己创业,10年后将还是一个身无分文的打工仔。经人介绍,他远赴汕头一私人家具厂组装家具。爱动脑筋的王宪朋很快在工厂脱颖而出。5个月后,他被厂长派到杭州门店开辟新市场,3年后杭州分店盈利额直线上升,他便被派往南京分公司任销售经理。谁知半年后,家具厂因股东分家,南京公司被撤销。

1998年他贸然把打工多年挣到的15万元,全部从广州买了家具并委托给当地一家物流公司托运到南京,准备在南京销售。谁知托运公司司机连人带货“闪”了!1999年,在

**达人名片:**  
邓龙,美国华商会会长,美国龙胜行集团公司、中国城超市集团公司、美国龙胜地产公司及纽约国际影视制作公司董事长兼总裁。

## 打造私家检测中心

都要花费很多经费。而公司目前全部都采用ERP信息化管理,建立自己的数据库。”王宪朋告诉记者。

“我们把每一位客户视为长期的合作伙伴,持续关注客户的需求,努力与客户建立持久的信任关系。”而很多订单也都是这么来的。王宪朋告诉记者,目前公司很多上千万的订单,都是公司10年以上的小客户积累起来的。

## 将企业做成百年企业

2000年,王宪朋的800平方米的工厂开始投入运营,伟豪美耐的百年目标从此拉开帷幕,而这时的王宪朋还不到而立之年。15万的投资,公司成立当年就盈利300余万元,到了2009年盈利8000万元。

生意做大了,王宪朋看得越来越远。2006年,他投资3000万元在南京建立了自己的家具生产基地,面积达28000平方米,并且注册了自己的商标“WODI”。

每个企业都有自己的发展目标,大多数企业在谈论自己的发展目标的时候,往往都充斥着“百强”的声音,即要在市场上占据多大的市场份额,企业的实力规模要有多强,王宪朋对伟豪美耐的发展目标有自己的解读“我要将企业当作一个品牌去创造,努力将企业做成百年企业”,在说这话的时候,眼神中流露出了一种难以掩盖的自信和骄傲。

在公司走廊的墙上,记者看到了企业的“品牌理念——品牌就是生命,品牌决定未来!”“创业理念——人生没有失败,只有提前放弃!”“……“我现在每年都要出去学习企业管理,企业文化的建设。在人员培训上,每年

## 都要花费很多经费。

“坚持环保,性价比和优质的服务长期以来都是伟豪美耐发展过程中所具备的最大优势”,王宪朋在采访中如此描述伟豪美耐的优势所在。“我一直都认为板式家具存在的一个最重要的问题就是环保,办公家具基本都是板式家具为主,因此,环保是我对自己的产品最基本的要求”。早在2003年的时候,伟豪美耐就规定使用E0级、E1级的板材,对于其他的配件,也是严格审核,对于一些不能达到环保标准的材料坚决不用。

去年下半年,伟豪拥有了自己的甲醛检

他住的地方。”零下20多摄氏度,邓龙站在高处,手里拿着工具,螺丝叼在嘴里修屋顶。“螺丝已经冻在嘴里,我根本不知道,从嘴里拿螺丝,连皮带肉就扯下来了,都是血。”

自己做生意虽然苦,但在帮一家食品企业做装修的时候,邓龙还是发现了新商机。“当时我看到中餐馆在美国的发展趋势很不错,而这些餐馆需要大量的中国食品原材料。”邓龙从老家福建进口了几个香菇的集装箱,结果大获全胜。

1995年1月1日,邓龙注册了自己的公司龙胜行,专门经营中国食品进出口贸易。一开始由于不了解美国进口食物的法律法规,龙胜行的货物经常会被美国海关检查扣押。邓龙的个性里有一种不服输的天性。为此,他参加了海关方面组织的培训班,系统地了解相关法律法规,公司进口的食品较快达到了规定标准,而他自己也成了这方面的专家。

从营业额几万美元到100万美元,邓龙用了3年的时间。2000年之后,邓龙为了获得更快的现金流,进驻商超和餐饮行业。又是几年过去,不仅龙胜行成为全美最大的以进出口中国食品为主业的大型食品公司之一,他创办的农场型生鲜超市蕃麦士也成为北美

## 都要花费很多经费。

测实验室。“我们在过去的经营过程中,都是将原材料拿到检测中心检测,但是周期比较长,一般都在一个星期或者10天,但往往公司签合同到交货的周期都是很短的,如果要

将原材料拿去检测后再来生产,对于急用的单子,时间肯定是跟不上的。”王宪朋告诉记者。

王宪朋认为,家具产品与人们的日常生活息息相关,关乎人们的健康,坚持环保不仅是对消费者负责,更是企业的良知所在。因此

## 测实验室。

“我们在过去的经营过程中,都是将原材料拿到检测中心检测,但是周期比较长,一般都在一个星期或者10天,但往往公司签合同到交货的周期都是很短的,如果要

将原材料拿去检测后再来生产,对于急用的单子,时间肯定是跟不上的。”王宪朋告诉记者。

王宪朋认为,家具产品与人们的日常生活息息相关,关乎人们的健康,坚持环保不仅是对消费者负责,更是企业的良知所在。因此

华人圈里知名的“金字招牌”。

## 一个干预美国法律的华人

2005年,美国华商会成立。作为美国著名五大商会社团之一,邓龙成为全美华商会最年轻的创会会长。他觉得这并不是因为自己的生意做得最大,“而是不怕事,关键的时候敢于据理力争。”

这是有例为证的。曾经有一次,邓龙从广东进了五大王牌的米粉。有一家美国公司看着销量不错,就在外包装上进行了注册。“他们去找美国海关,结果扣了我们龙胜行5个集装箱。”邓龙起诉到纽约法院,结果被判败诉。他又在华盛顿地区起诉,耗费了快一年的时间,终于胜诉。

遇事不怕事,敢于依据法律争取权益,这也许是华商会100多家会员企业看好他的一个理由。

2006年,纽约市议会准备出台一个“699法案”。“也就是人行道摊位修正法案。原来经营的商户可以自用门前的摊位,或者把门前的摊位租给卖小商品的。这个法令一出,将有十几万人的生活受到直接影响。而这些依赖摊位生存的人中,2/3都是中国人和韩国人。”

邓龙联合华商会的成员印制了海报,五天之内集齐了万人签名,把建议书送到了市长案头。时任的纽约市长彭博否定了699摊位法,但与共和党派市长相悖的民主派市议员们又提出了一个反否决案。“按照这样的趋势,市长的否决将会被反否决,699摊位法就要实施了。”邓龙想起自己经常组织那些市议员到中国来访问,凭着这点交情,一个个击破他们,岂不更好?邓龙开始一个个劝服他们,最后表决那天,699摊位法被成功否定。

一个华人影响了美国法律,这在以前是很少见的。也正因为如此,2006年的埃利斯岛移民荣誉奖,授予了年轻的企业家邓龙,他也因此成为获得这一奖项的最年轻的华裔人士。

现在的邓龙,已经把生意从美国做到了国内。不仅仅是商超和进出口贸易,还把房地产业做到了厦门、武汉和河南等地。跟别人不一样的是,他经营的大多是商业地产或工业地产和物流园区,“政策调控和打压的商品房住宅我基本不做。”

前一段时间,他从冯仑的万通集团挖来了一位副总裁,“我们考察了国内的一些项目,今年就该有大动作了。”邓龙说。

在进出口贸易和商超成为金字招牌之后,这个名字里有个龙字的男人,看起来胃口还大得很。

(焦素芳)

# 柯典华:百炼成钢

——记福州工商联钢材商会会长柯典华和他的钢材梦



“他是我们钢材行业的领军人物”,福州钢材商贸行业的老闆们都这样由衷地称赞福州源德盛贸易有限公司董事长柯典华。要知道,福州钢材贸易商每年销售钢材产值可以达到7000多亿元,钢材生产总量可以占到全国的53%。这些贸易商七成来自有“百万钢铁城”之誉的长乐,长乐钢贸商在全国钢材行业自然是赫赫有名。而柯典华董事长则是在那些长乐籍钢贸商中老大哥级的领军人物。近日,记者走访了这位钢贸界传奇人物、新任福州工商联钢材商会会长。

## 做事先得学做人

柯典华长乐本土出生,小时候就很聪明,读书成绩很好,在班级里一直担任班长,后来因为文化大革命,17岁的他便开始出外闯荡,最早做过鸡毛掸等小生意,后来在一次机缘之下,和姐夫开始做起了收购废钢的生意。起初,他要骑着一辆永久牌自行车到处去收购废钢,不论严寒酷暑穿梭于福州的大街小巷,最多的时候他曾经“驮”过600多斤的废钢。慢慢地,他开始做起了钢材贸易,其时业务规模并不大。2008年金融危机期间,在整个钢材市场都在急忙忙处理库存,生怕钢材压手上销不掉,柯典华经过调研分析,决定反其道逆市增加库存,最后的盈利证明了他与众不同的眼光和魄力。就这样,经过多年风风雨雨的拼搏,他创办的福州源德盛贸易有限公司生意日隆,并在海南、上海、厦门、河源、马尾、宁波、广州等地设立了11个子公司,逐渐成为具有一定规模的集团化公司,业务范围集螺纹钢、线材、钢坯经销批发、招商代理为一体。

## 柯典华的企业经营字典里,最大最重的两个字就是“诚信”。

福州源德盛贸易有限公司自成立以来,坚持诚信的原则,始终把客户的利益放在首位,不断完善服务内容,努力提高服务质量,积极打造企业品牌。几年来公司凭借良好的信誉、雄厚的实力为客户提供优质的服务,在钢材界享有很高的声誉。这也是因为柯典华始终牢记爷爷的教诲,明白了“要做好事先得学做人”的道理,跟柯典华做过生意的人都说他实在、诚信,和他做生意放心。要知道,能在商界获得如此高的口碑是很不容易的。面对国内经济回暖发展迅速的局面,钢贸企业必须做大做强,“接下来要准备上市了”说到这里,柯典华仍然像刚刚出来创业的青年一样踌躇满志。

## 重任在肩

柯典华的心中永远都惦记着同行。如今,由于福州的南方钢材市场面临搬迁,常年驻扎在此的众多钢贸商一时间不知道该往何处去。“为什么不利用这个契机,建造一个全国性钢铁物流中心,这样钢贸商兄弟们从此之后也不必再担心市场的搬迁问题了”,柯典华这样想,也是这样做的。随即,柯典华向各家钢贸商介绍组建福州市工商联钢材商会的意义,在福州市工商联的大力扶持下,柯典华的努力有了结果,福州市工商联钢材协会很快就正式成立了,所有在钢材行业打拼的钢贸商们也有了一个真正属于自己的“家”。

铁肩担道义,看到商会能为钢贸商兄弟们提供服务了,“家长”柯会长感到很欣慰,他告诉记者,只要他在商会会长位置上一天,他就会为商会每一个会员谋福利,发挥商会最大作用,促进福州钢材行业更快、更好地发展。

柯典华是个言必行的人,他也正秉承着“宁可自己多吃亏,也不让别人吃亏”的理念默默地为钢贸商兄弟们谋求发展,为行业发展尽心尽力。

(张跃)



南京市工商联成立大会

## 都要花费很多经费。

测实验室。“我们在过去的经营过程中,都是将原材料拿到检测中心检测,但是周期比较长,一般都在一个星期或者10天,但往往公司签合同到交货的周期都是很短的,如果要

将原材料拿去检测后再来生产,对于急用的单子,时间肯定是跟不上的。”王宪朋告诉记者。

王宪朋认为,家具产品与人们的日常生活息息相关,关乎人们的健康,坚持环保不仅是对消费者负责,更是企业的良知所在。因此

(陆春花 赵银球)