

# “水质”男人 润泽商会



**王顺祥语录**  
 ▲这些受帮助的人在拯救我们的灵魂。  
 ▲“商场如战场”，我一直不赞成。  
 ▲我要把我修炼成水一样的男人。

水产商会在李忠会长的带领下，不仅成立了常务会，组建了核心团队，更为中华水产在全球渔业范围内争得了更多的话语权。

商道 | Shang Dao

## 先行业后企业 团队所向披靡 ——记全国工商联水产产业商会会长李忠

□ 余洋



**【人物简介】**  
 李忠，生于1968年，中国对虾出口领军人物，湛江国联水产开发股份有限公司董事长，全国工商联水产商会会长（2007年5月当选）、中国渔业协会副会长、广东海洋大学客座教授。他致力于把中国的水产品推向国际市场。

“为人不识李忠，枉为中华水产人”，在水产界，一直流传着这样的一句话。

“兢兢业业、有理想、有抱负、有魄力”，李忠周围的人常这样评价他，不管是普通员工、公司高层管理者还是商会的会员。这该是怎么样的一种作为，才能获得全公司全商会上上下下的集体认同？也许，这就是传说中的个人魅力。

### 想得到也做得到

“他很有敬业的精神，认准一个目标，无论有多大的困难，都要想办法去解决。对工作很有激情，要求严格，追求完美，每一项工作要求大家完成得很圆满。”这是国联副总经理黄智敏眼里的李忠。

黄智敏可以说是国联的开国元勋，而今让他记忆犹新的还是国联刚刚组建的时候。国联2001年正式决定组建，当时的国联，人员还不到100人，对工厂的管理也不是很熟悉。组建当年国联的出口额是62万美元，李忠给公司定下了一个大家都觉得是异想天开的目标——1000万美元。这样的一个目标让所有人都摇头，太高了！最后的结果却让人大跌眼镜：2002年国联出口竟做到了1500万美元！紧接着，2003年，国联出口达到3300万美元，成功赶超全国知名企业。之后，李忠带领他的团队，认定目标之处，所向披靡。

### 卖海鲜也要“讲牌子”

改革开放30多年，中国在很多领域都出现不少知名品牌，但是在水产品方面几乎是空白，不要说世界名牌，就连称得上国内名牌都屈指可数。李忠提出了水产的品牌观，“现在已经到了卖海鲜也要‘讲牌子’的时候了。”

他认为，近年来国内国外发生了很多食品安全事件，使得人们对于健康的要求越来越高。而国家有关部门出于食品安全的考虑，也在加强对食品安全的管理和要求，比如要求所有产品进超市都要有包装，不能散卖，特别是生鲜急冻产品。“这对在国际市场打拼多年的我们来说，是一个难得的契机。”

“我们已经把国内市场作为未来发展的战略目标，相信像我们这样的中国企业会越来越多。不过，我们也不会止步于国内，未来我们要到纽约、东京、伦敦去推广我们的品牌，而日益壮大和繁荣的国内市场将成为

我们的坚强后盾。”李忠说。

### 对商会团队深感欣慰

一个员工最开心的事就是遇上一个能清楚自己长处，并为自己提供发挥长处的平台；一个老板最开心的事就是能把自己手下的每个员工都安排在合适的位置，为公司创造最大的效益。

在闲聊中，李忠说了一句话，触人心底，他说：“我最伤心的就是我的老员工离开我，比失恋还要伤心；我最高兴的就是离开我的员工再回来，比我结婚的时候还要高兴。”

科技的竞争说到底也是人才的竞争，李忠非常注重人才的储蓄。他认为员工只有知识面广、专业知识强、凡事做到心中有数，才能做到百战百胜。他说要为发展储备人才，而不是为温饱、为生产储备人才：“一个领导不是是有能力，是看你人才的要求，与对人才的安排、使用、储备、培训有关，领导更多的应该是管人而不是管事。”

诚如对待国联一样，李忠亦倾注了大部分精力在水产商会。他总说自己很幸运，说自己不是一个人在奋斗，而是与一群志同道合并为中华水产产业发展真正做实事的人共同奋斗。大家随同他用心经营这项事业，不图一己私利，所有的人只讲奉献没有索取，先行业后企业，这是最让他感到欣慰与自豪的事情。而水产商会在李忠会长的带领下，不仅成立了常务会，组建了核心团队，更为中华水产在全球渔业范围内争得了更多的话语权。

“朝为田舍郎，暮登天子堂。”近日，云南省第三家

县级商会——昆明市工商联会泽商会成立。与会的

200多名会员，成为当天闪亮的主角。10年、20年前，他们中的绝大

多数人，还在脸朝黄土背朝天；今

天，他们富甲一方，身价上千万、上亿元的不在少数。昆明元江县岔

河铜矿有限公司董事长兼总经理

王顺祥当选首任会长后，描绘了商会未来规划。他

说：“我要把我修炼成水一样的男人。”

□ 代兴波 廖治国

王顺祥以矿起家，目前涉足矿产、进出口贸易、酒店等行业。在很多人眼里，他是一个“有钱的矿老板”。出门豪华越野车代步、一顿饭局花费上万元、生活空虚迷恋不良嗜好……这恐怕是大多数人对矿老板的第一印象。但是，王顺祥彻底颠覆了这种传统，见过他的人都会被他健康的情感所感染，评价他“低调、随和、儒雅、善良、热衷公益”。

### 辞职下海 矿产品上掘得“首桶金”

王顺祥创业的目的与其他白手起家的人，并没有什么不同——希望赚更多的钱改善家人的生活。

1965年，王顺祥出生在易门，5岁时回到了会泽的老家——一个偏僻的山村。这个地方，上世纪90年代才修通的乡村便道，按照王顺祥的说法是“我16岁以前，在老家还没有见过电灯和汽车”。

王顺祥和那个时代很多工人子弟的人生轨迹一样。1980年，初中毕业后顶替父亲到易门矿务局凤山矿工作，一干就是10多年，从一名普通工人成长为副区长兼工会主席。但由于家庭负担太大，“生存都困难。我当时拿科级干部的工资，每个月也就七八百元，没有办法只能出来闯闯。”

1996年，王顺祥请了3个月事假，时间到了，他又去续假。其间，王顺祥卖过水果、开过餐馆，结果都以亏本告终，贩卖火腿才收回了一些损失。“搜刮”了家中所有积蓄，王顺祥凑足5000元钱。这次，他选择了熟悉的矿产品生意。为此，他就背着一个军用水壶，拿着简单的换洗衣物，跑遍了云南的大小矿区。

因为当时市场信息不对称，一些小矿的矿石销售价与市场价悬殊。“在我去的那个地方，铜矿按车卖，一个私人老板说，这一拖拉机（约2吨）矿石出100元就可拉走。而我根据经验观察，那些矿石的铜品位约20%，当时市场上1吨铜精矿售价高达1万元。”

做一这样的生意就有40倍的收益，“买进来的货马上就能卖出

去，我只恨当时借不到更多的钱。”王顺祥表示，第一年他就赚了30万元。2000年，他正式办理辞职手续时，手中已有七八百万元。

### 痛失爱子 公益事业中获得再战动力

正当王顺祥拼命赚钱的时候，家庭的意外事件改变了他的人生轨迹。在一起刑事案件中，他失去了乖巧聪明的儿子。此后两年，王顺祥几乎放弃了所有生意。他去了很多地方，当看到不少山区以及贫困地区的人需要帮助，特别是一些孩子求学无望的眼神，彻底打动了

他。“2003年开始资助一些贫困学生，当他们的回信像雪片一样飞来时，阅读和回信的过程，让我觉得支持和帮助他人成长是一件很快快乐的事，人生很有意义。”由此，王顺祥和慈善事业结了缘。他先后资助了40多个贫困孩子上学。他家里，至今还保存着许多学生的来信。他说，在这些孩子的身上，仿佛找到了生命的延续。

2004年，他参与组建了元江县岔河铜矿有限公司，并任董事长。目前，正在进行赴香港创业板上市的相关工作。

“在资助贫困学生的过程中，我结识了云南省青少年发展基金会，对关爱青少年发展、成长方面有了更新的认识。也树立了自己的人生价值观——虽然没法控制生命的长度，但能决定人生的宽度，生命的存在要让更多人受益。”

王顺祥把“公益人生”4个大字，放在办公室、家里。他对公益事业有自己独到的理解：做公益事业，表面看有时看似你在帮助他人，更多的时候你会在做公益事业时发觉你自己的能力太有限了。这就会激发你再去创造的激情和动力。反过来，也是这些受帮助的人在拯救我们的灵魂，他们也在帮助我们，这就是助人自助。他笑言自己想50岁就隐退江湖，终身从事慈善事业。

“下一步，我们的工作组还将完成更加完善的构架，目标是援建100所希望小学。”他还表示，他本人愿意发动会员自愿捐助助学，他和他的兄弟王顺云（会泽商会常务

副会长之一）愿出资40万元。

### 商会目标

力争5年在昆明建“会泽城”

“‘商场如战场’，我一直不赞成。以损坏别人的利益来获取自身企业的胜利是不行的，商场有竞争也有竞争，合作中只有诚信、踏实、负责任，给对方以信赖，让他喜欢你打交道，你的发展空间、事业才会有更好的拓展。我坚信一个一生都善良下去，总会距离幸福越来越远。而心到哪里，你的事业就会到哪里。”7月28日，在商会挂牌仪式暨第一次理事会上，王顺祥站起来，手势十分丰富，像一个老师一样，把自己的理解和与会的会泽籍企业家“分享”。

“出任会长，我感觉是一种责任、付出，因为在昆明发展的会泽籍企业家中，管理水平比我好的大有人在，经济实力比我强的企业也还很多。”王顺祥坦言。

但王顺祥的确对领导团队共同实现愿景有着独特理解：“我一直很崇尚‘上善若水’，水有三大特质：一是不管自己有多大，永远把自己置放在最低处；二是它的包容心也是最大的，不管来自何处的溪流，也不论水质如何，它都一一接受；三是它的爱心也是最大的，它蒸发了自己的生命，滋润了万物的成长。我一直都在修炼自己，让自己也成为一个个具有像水这样特质的男人。在今后商会的管理进程中，我会和商会的管理团队，不断学习、不断付出、不断努力、不断提升，用实实在在的成果让会员得到实惠。”

因此，会泽商会的文化核心被定位为：慈爱、包容、理解、支持、信任、付出、担当、责任，并最终表现为“会聚百家、泽润天下”。

刚成立的会泽商会已经着手对得到的信息进行研究，准备开始操作一场“大会战”，即在会泽县建设一个地标性建筑——会泽商务大厦。逐步成立商会下属的投融资公司、小额贷款担保公司，为会员打通融资通道。“我们还计划在五年内，在昆明建设一个小区——会泽城。”王顺祥表示。

访谈 | Fang Tan

## 中国正在寻求高端投资 ——访中国欧盟商会秘书长 Dirk Moens

中国欧盟商会的秘书长 Dirk Moens 有一个很中国的名字——丁凯。

丁凯来中国8年了，前六年在一家驻上海的消费品公司工作，剩余的时间在商会。

丁凯很喜欢中国，他说自己将选择永远住在中国。

近日丁凯接受了经济观察记者的访问，当听到这次采访是有关外资在华投资环境的时候，丁凯热情地说：“你的这次采访太及时了。”

记者：你怎么看待现在外资在华的投资环境，与以往有哪些主要的不同？

Dirk Moens：我们最近刚完成了年度商业信心调查。第一，几乎所有的企业、所有的行业对增长都非常有信心。他们认为中国10%的增幅或许不可能，但8%或者9%是可能的，这依然要比其他国家高出很多。第二，他们很担心正在改变的商业环境。他们自己能够觉察，现在的状况与两年前不一样了。

你知道全球金融危机爆发，而中国应对非常好，反应非常快。中国现在比以前变得更加重要。这给了那些在中国管理外国公司的管理者很大压力。第二个就是竞争加剧了。竞争不光局限于跨国公司之间的竞争，现在，跨国公司还要和中国国内公司竞

争。中国国内公司发展非常迅速，有些已经成为行业的全球领先者。第三点就是成本上升。原材料、资源的成本在上涨，工人的薪资水平也在涨。这三个因素造成现在在中国做生意不如以前容易了。

除此之外，政府的一些政策不是很明晰。比如像本土创新的政策，如果按照字面意思理解的话，我们认为这可能会被用来阻止我们参与竞争。

记者：随着中国投资环境正在发生改变，贵商会的会员公司在中国市场的战略布局是否会发生改变？

Dirk Moens：考虑到中国增长所带来的机遇，中国仍然是很多公司战略布局的重要部分。他们不会降低中国的重要性，最起码是和两年前同等重要。他们现在做的就是密切关注日常工作中发生的情况，看看他们能不能在同等条件下与其他国外公司和中国国内公司展开同台竞争。

国外公司想知道政府如何保护国内企业，支持他们，给他们优惠、补贴或者出口补贴的。中国国内企业将会得到政府更多的扶持，也将得到更多竞争优势。因此，外国公司就会觉得自己处于不利地位。

记者：你如何看待这一变化？是中国经济发展到“选资”的阶段了吗？

Dirk Moens：在15年前，外国直接投资是非常受欢迎的。我可以想象地方政府的关键业绩指标是和外国直接投资是有联系的。从投资范围上讲，我认为中国政府已经缩小了投资范围，变得专注于某些领域。中国现在寻找更加高端的投资，与技术和能源相关及研发中心等等。

中国仍在欢迎外国直接投资，不过只局限于某些行业。在华的外国公司担心中国政府会给国内企业更多扶持，随着时间推移，外国公司就会被挤出中国市场。

中国肯定是想参与全球经济，但是要想参与全球经济，中国就得必须注意不要过多地保护本土行业。这是因为你也想受到其他市场的欢迎，否则的话，当你想进入其他市场的话，就会遇到很大的阻力。

记者：你们的成员是怎么来应对这种变化的？你有怎样的建议？

Dirk Moens：我们商会的公司非常清楚中国想要发展国家研发中心，并通过多种途径来达到这一目的。外国公司希望中国采取一种不直接干扰市场竞争的方法来做这件事。但是如果只把这些市场留给国内企业，那样的话，政府就是直接干预了市场的日常竞争，这会引发我们商会会员公司的担忧。

(张斌 刘鹏)



【人物简介】

丁凯(Dirk Moens)，2009年2月24日被任命为中国欧盟商会的新一届秘书长，接替原秘书长玛莉莲的工作，于当年3月1日起正式就职。丁凯来自比利时，现年53岁，在任职商会前曾担任英博啤酒集团亚太区总裁，主管合资企业和政府关系事务，与中央及地方各级政府官员都有密切联系。在商会工作中，他充分运用了自己对中国商业环境的全面了解以及丰富的国际管理专业经验。