

开弓没有回头箭。面对生存的压力和亲人、朋友的不理解，袁海忠不断地给自己打气和鼓励：创业是艰难的，一个人要有所作为，必先吃尽苦中苦，方为人上人。

袁海忠 做追求幸福指数的“责商”

□ 吴铭

袁海忠，浙江嘉兴平湖人，大学时代就开始迷恋摄影。大学毕业后，在浙江平湖县城关中学任教，工作之余成了“驴友”，常常行行摄影，没想到这一爱好却转变了他的人生。

从业务员到企业老总

1993年2月，工作了4年的袁海忠辞去教师职务到浙江莱织华印刷有限公司做业务员。对此，他的同事很是惊讶。朋友的劝说、领导的挽留，也没有动摇他“下海”的决心。

当初的想法，就是先“下海”赚钱后再来搞自己的摄影爱好。

然而，愿望是美好的，现实是残酷的。为了开拓市场、赢得业务，他挤公交、搭轮船、坐火车。饿了，泡一碗方便面充饥；困了，找个招待所住一晚。“有时为了节省开支，车站和码头的候车室、招待所的地下室，睡上个囫圇觉也是一种享受。”袁海忠回想起当年的经历说，“第一年下来，跑了100多万业务。年底结算拿了2万多元业务奖金，除去平时招待费借债，节余2000多元。不但没有实现‘下海’的初衷，而且收入比做老师时还要低。”

开弓没有回头箭。面对生存的压力和亲人、朋友的不理解，袁海忠不断地给自己打气和鼓励：创业是艰难的，一个人要有所作为，必先吃尽苦中苦，方为人上人。在他苦心的开拓下，第二年业务量达到400多万元，成为该公司业务量第一名，并被公司评为优秀业务员。第三年，他的年业务量将近800万元，第四年年业务量就突破1000万元，到了第五年，其年业务量就突破了2000万大关，遥遥领先于公司其他的业务员。由于业绩突出，他的职务也由业务员做到部门经理，由部门经理提升为公司的副总经理。

1999年，袁海忠受浙江莱织华集团公司委托，到成都与四川省财政厅印刷所合作创办四川新财印务有限公司，并出任四川新财印务有

限公司总经理。这个怀揣着理想和追求爱好实现的袁海忠，经过了7年的打拼，从业务员一步步做到了独掌一方的企业老总。

做有社会责任感的企业家

四川新财印务有限公司前身，是四川省财政厅下属的一个印刷所。因设备陈旧、观念落后、发展方向迷茫，一直疲于应付市场。与浙江莱织华集团合资组建后，袁海忠引进国外先进的设备和管理理念，以客户细致、真诚的服务开拓市场，不断勇于创新、持续进步，仅用3年时间就把四川新财印务有限公司打造成为四川印刷行业的“龙头”企业。目前，四川新财印务有限公司是西南地区设备最先进、规模最大、技术最领先的商务票据印刷企业。

企业在发展中创造了财富，作为应尽的义务，不但给国家创造了税源、解决了大批社会人员的就业问题，袁海忠还围绕“为企业创造利润、培养和打造社会产业工人、兼济天下社会责任”核心，以“工矿型企业向绿色生态型企业转变，传统印刷向数码印刷转变，生产型印刷企业向服务型企业转变”为经营理念，践踏着“达则兼济天下”的社会责任。

在招聘企业员工时，他以贫困山区退伍（复员）军人、职业中学品学兼优的贫困生和城市贫困家庭、下岗工人等弱势群体或需要帮扶的人群为主要对象；在对待员工培养方面，他站在为社会育人的高度，以“诚信做人、踏实做事、勇于创新、持续进步”十六字为准则，为社会培养和打造一批职业产业工人；在社会公益事业方面，他不但以身作则，还潜移默化引导员工积极参与社会公益事业，带领和发动员工去帮助身边困难的人。

他说，一个员工的技能可以通过三至六个月学习培训就能达到，但员工的基本素质需要日积月累的沉淀和培养；一个有社会责任的企业或企业家，不但要授以员工求生的技能，更注重做人、做事基本素

人物简介：

袁海忠，浙江嘉兴平湖人，四川省浙江商会常务副会长、四川新财印务有限公司总经理；酷爱摄影，工作之余，摄有大量令人心灵震撼的影像作品。他的人生格言：一个人除了财富的拥有、事业上的成功之外，还要有社会责任、家庭和睦和其他可以让自己自傲的东西，比如个人理想和爱好的实现。他的追求：做企业家中最优秀的摄影家，摄影家中最好的企业家。



质的培养。今后，即使员工离开企业到其他的企业去寻求发展，但他养成的爱岗敬业和追求上进的精神及具有社会责任和爱心的基本素质，会随之在他的身边传递和扩展，如果每个企业或企业家都这样做，我们这个社会就会变得更加和谐。

在事业和爱好中品味人生

“正如一首歌词唱的一样，以前是有时间去做但又没有钱，现在是有钱了钱又没时间。”袁海忠回想起“下海”的初衷，感慨地说。

“企业家往往是孤独的，待企业做到一定规模时，因为平时忙于工作而疏于生活，导致原有的生活圈子越来越小，企业做得越大，知己会越少，有些心里话又无法跟旁人倾诉，企业经营中遇到的问题，

只好独自琢磨，绞尽脑汁寻求解决办法。为缓解工作的压力、寻找解决工作中遇到问题的办法，最近两年，尽可能挤出时间，一年安排一两次，拿起摄影器材走进山川田野，让自己在摄影创作中寻找解决问题的思路和办法。”他说，“尤其是进入藏区去摄影，一些工作中解决不了的问题，在摄影中一下就悟出了灵感、找到了解决问题的方法和答案，给人一种豁然开朗的感觉。”

2003年7月底，袁海忠和杭州一位驴友，从四川出发，向海拔5500米的珠峰进发，经克服重重困难，最终靠着毅力爬到了海拔5800米的地方。这次川藏之旅，他拍摄下了一张取名为《跋》的画面。照片形象地诠释了他攀登珠峰的内在心理，反映出生灵与自然恶魔抗争不息的过程。他说，在与自然的抗争中，自己真正地

感受到人类自身的价值——在工作或人生中，只要你存在奋发向上的生命，持之以恒地抗争，最终会达到前方的目标！

藏区摄影采风，不但让袁海忠体验到了创造财富之外追求生活品质的快乐和幸福，还感悟了企业家的社会责任和经营企业的真谛。此外，在重走长征路拍摄中，还感悟了人生、磨练了意志。他说：“长征，是整个中华民族的一大财富，绝大多数人对长征的认识仅仅限于书本、影视。长征的精神，是一个奋斗的精神、一个反败为胜的精神。经营企业、每个人的成长都不是一帆风顺的，都会遇到困难、挫折，甚至失败。如果走过长征、亲临其境感受长征路上恶劣环境的人，面对遇到的困难和挫折，就会坦然面对，就会迎着困难和挫折，坚忍不拔地朝着目标前行。”

身为第三任合肥泉州商会的常务副会长，他更擅长抱团发展。当赚来的财富成为纽带



泉州，是古代海上丝绸之路的起点，也是当代中国民营特区。身为合肥泉州商会的常务副会长，吴学艺告诉记者，从2000年算起，合肥泉州商会已经创立十年之久。合肥泉州商会的规模也扩大到拥有成员企业500多家。

他是两地人的混合体

德化瓷器、惠安石雕、木偶头、老范志万应神曲、料丝花灯、清源茶饼、安溪乌龙茶、永春老醋、永春纸织画……吴学艺说，他从小就看惯了泉州老手艺人的聪慧与勤劳。1990年底以后，吴学艺许多的亲戚朋友也走上了自主创业的道路。“特别是90年代以来，泉州工业迅猛发展，形成一批在全国有影响力的产业集群：晋江鞋业、晋江陶瓷、晋江服装、石狮服装、安溪茶叶、德化陶瓷、南安水暖、惠安石雕、泉港石化等等。”吴学艺说，泉州市的中国驰名商标和中国名牌数量已位居全国前列。

“也正因为如此，在90年代末，许多泉州人将眼光投向了更广阔的市场，选择了向外移民。”而吴学艺和许多泉州老乡则机缘巧合地来到了合肥。“仅在安徽工作的福建商人总数就超过10万人。”吴学艺说，回头看看自己，除了乡音无改，却已经分不清自己究竟是合肥人，还是泉州人。“准确地说，我觉得，这几年来，合肥人精神面貌发生了很多的变化，更多的合肥人也敢于自主创业，更多的中国名牌也在由合肥造。”

用赚来的财富回馈合肥

吴学艺说，十年来，合肥泉州商会会长的“接力棒”已经传到第三棒。身为第三任合肥泉州商会的常务副会长，吴学艺更擅长抱团发展。他会让更多的合肥人了解泉州，为合肥、泉州两地的经贸往来和文化交流创造机遇。

“合肥泉州商会是在合肥泉州籍工商界人士自发组成的民间社团。会员企业所涉及的领域，主要体现在粮油食品、服装鞋帽、地产开发、建材化工、工程安装、餐饮旅游等多种产业。”吴学艺说，未来三年，落户瑶海、正对花冲公园的闽商大厦，将会成为合肥未来新的旅游景点。这个闽商大厦，不但将汇集福建在皖企业的总部，还会兴建一家主打海鲜特色的五星级酒店。在连通的商贸中心内，福建各种名优产品也会在合肥集中销售。

2010年12月4日，合肥商会刚刚庆祝了自己的十周岁生日。在生日宴会上，吴学艺代表泉州商会给瑶海区政府献上了一个意外惊喜。合肥泉州商会会员企业安徽省闽商投资控股有限公司向瑶海区百户贫困家庭捐赠善款20万元。日前，善款已陆续送到受赠者手中，为瑶海区百户特困家庭带来福音。在从商之余，致力于公益事业和教育事业的吴学艺，还是肥东县长临河镇青阳小学的名誉顾问。“泉州商会要用在合肥赚来的财富回馈合肥人民。”

(徐颖奇)

多年来，在陈舒的带领下，招商引资已成为协会的重要使命，他自己更是把促进闽宁合作当做义不容辞的责任和义务。

陈舒 大浪淘沙始见金

成就会展业的领军人物

尽管陈舒在学校里工作做得很出色，但他一颗闯荡商海之心并未泯灭，他决心在广阔天地中展示自己的才华，去实现办企业的理想。1995年7月，经过再三思考，离开了学校与好友王东平先生共同投资成立了“福州新思路文化传播有限公司”。

初闯商海弄潮的陈舒，感到全身心的振奋。他四面出击，联系业务。除了经营文化用品和广告设计制作外，还帮助企业策划推广新产品，企业在他的经营下迅速获得成长。

1997年初，福州国际会展中心竣工投入使用。在商海闯荡初获成功的陈舒，看到了展现在眼前的会展商机，于是，他当年就和有关部门联系，经过策划，成功举办了“5·18”海峡两岸商品交易会。

初尝成功喜悦的陈舒，接着又相继举办了“福州春节年货交易会”、“全国绿色食品博览会”、“全国体育用品订货会”等一系列展览活动。新思路公司开展的会展业务，在省内外产生了较大的影响，同时也使他成了会展业的领军人物。

进军大西北扎根银川

1996年11月，经党中央、国务院批准，福建与宁夏结成了对口帮扶省区，许多嗅觉灵敏的福建民营企业看到了其中的商机。2000年4月，陈舒应邀参加了宁夏代表团在福州举行的项目推介会，尽管福州会展业务能给他带来丰厚的利润，但宁夏的发展空间使他产生了进军大西北拓展事业的冲动。但首次赴异地创业，由于准备不充分只好暂且打道返回福州等待机会。

2001年5月，在有关部门邀请下，陈舒再次挺进宁夏，并投资成立了宁夏新思路房地产开发有限公司，当时银川刚提出“大银川”的概念，城市规划改造正在实施，各路房地产公司云集银川。上百家具有实力的房地产公司争抢着银川市城市中心老城这块“蛋糕”，作为一个外来户而且刚成立的公司没有被这些气势所吓退，而是通过四处考察、论证、冷静分析银川房地产竞争激烈的市场，在各级政府的帮助下，果断决定把目光投向距老城区10公里之外的新城区，一个不足5万人的小城。把资金投向这里，后果不可预测。

而陈舒却有独到的见解，他恰恰看好这种传统低效的“马路经济”所凸显出的商机。于是，他大胆投资，对这块“老大难”地段实施全面开发改造，建成“福州步行街”等商住区，荣获银川市“最佳人居品质贡献奖”。

铺架沟通闽商与政府的桥梁

在闽宁合作的大舞台上，迫切需要一个领军人物来统领，陈舒是宁夏闽商中出类拔萃的人物，2003年他被推选出任宁夏福建企业家协会会长。从而，使协会成为铺架宁夏闽商与当地这间的纽带与桥梁。

多年来，在陈舒的带领下，招商引资已成为协会的重要使命，他自己更是把促进闽宁合作当做义不容辞的责任和义务。宁夏福建企业家协会不仅热情接待来自家乡福建的各级政府参观考察团体，而且他还利用回乡探亲、随团出访等机会为宁夏各地招商引资。为此，他被称为搭建招商桥梁的“红娘”。

据统计，在闽宁协作开展的十年间，福建籍在宁商户已达3000多家，投资总额超过300亿元，并且以每年30%的速度增长，呈现出了跨越式发展的势头。



企业家协会会长——陈舒。

董事长、宁夏凯威地产开发有限公司董事长，成为一名令人瞩目的宁夏闽商之星。他就是现任宁夏福建

展事业。如今，他是宁夏新思路房地产开发有限公司董事长，成为一乘破浪，在闽宁协作开始后，他独自闯荡大西北拓

他原是一名大学教师，他果敢地在商业大潮中

□ 闽商

令人刮目相看的大学教师

今年43岁的陈舒，出生于福建省福清市一个干部家庭，母亲是一位小学校长，虽然他的成长时期处在十年动乱岁月，但由于良好的家庭环境的教育和影响，造就了他这棵栋梁之材。

他小时经常听父亲说起祖父是一位乘槎浮海的商人，曾于19世纪末孩童时就跟随乡亲漂泊南洋艰辛