



人物名片

周云,四川省创新家具有限公司总经理、四川省浙江商会副会长、川浙促进会常务副会长、成都市家具行业协会常务副会长、四川省家具行业商会副会长等。

李 崎

周云,一个来自浙江湖州的年轻女浙商,就是具有这样一种拼搏精神和吃苦精神的企业家。她从一个农村女孩子,历经艰辛、磨难成长为一名有胆有识、有魄力的女企业家,并撑起了成都家具行业一片蓝天。

少女时代的梦想

周云,出生在浙江湖州市安吉县一个叫塘浦村的小山村。塘浦村地处丘陵,田多人少。上世纪七十年代,周云的母亲因患严重关节炎不能干农活了,全家就靠父亲一个人挣工分。每年都是村子里的“倒找户”(欠欠村集体),这个五口之家的日子过得十分清贫。

周云上小学五年级的时候,农村实行土地联产承包责任制(分田到户),家里五口人分得了六亩土地。为了把三个女儿拉扯大,父母经常“日出而作,日落而息”。周云在三姐妹中是老二,姐姐弱不经风,妹妹又很小,只有周云身体是最结实的。从分田到户开始,每逢星期天和寒暑假,周云都要帮父母到农田干活。

周云回忆说:“那种在太阳下暴晒和被蚂蝗叮的感受至今还记忆犹新”。正是有了这段生活经历,让周云在以后的创业过程中,再苦再累都不怕!姐姐读书成绩优异,考上了全免生活费的中等师范学校,在一定程度上帮助父母减轻了家庭负担。但周云和妹妹每年的读书费用,也令父母经常焦头烂额。每次看到父母为了这个家辛劳操作,周云就暗暗下定决心一定要努力学习,长大后要报答父母,

想他人所未想、做他人所未做,历经坎坷,开辟属于自己的一片天地。

赖由钰 踏平坎坷成大道

徐世球

赖由钰,一位见证和经历了中山改革开放 30 年巨变的企业家。1979 年怀揣 198 元,从江西偏远农村来到人生地不熟的中山开始淘金之梦,从一名普通搬运工开始,想他人所未想、做他人所未做,历经坎坷,开辟了属于自己的一片天地。

A 创业故事

发现商机赚得第一桶金

刚到中山打工的时候,赖由钰留意到中山一些酒店每年都需要采购一些通心白莲用来制作糕点和中秋月饼,而自己的家乡江西石城就盛产白莲,他敏锐地捕捉到了这一商机。1983 年,在通讯和交通都很不方便的情况下,他从千里之外的家乡收购通心白莲运来中山,不顾风吹日晒雨淋,用自行车、摩托车送到一家家酒店,开始了他艰难的创业历程。从 1983 年到 1991 年的将近 10 年的时间里,他用自己的勤劳挖到了人生的第一桶金。

1992 年,他成立了中山市诚昌食品公司(现中山市坤波食品进出口有限公司的前身),专门从事农副产品的出口贸易。公司成立以后,先后经历了创业初期资金困难、合伙人散伙、东南亚金融危机、出口退税困难、西方国家绿色壁垒、国内食品安全危机、世界金融危机、人民币升值带来的汇率风险等一系列艰难曲折。而正是这一次次的磨炼,使坤波公司完成了一次次的蜕变,拥有如今众多

巾帼英雄 闯出自我新天地

——记四川省浙江商会副会长周云

让他们过上幸福生活!

为了替父母分忧,高中毕业后,懂事的周云放弃了补习考大学的机会,回到了生她养她的家乡。当时,她的家乡既没有工厂,也没有特产资源,经济还很不发达,就业机会很少。学生时代就有梦想成为一名人类灵魂工程师的周云,1992 年到附近一个学校当了一名初中英语代课教师。

坎坷打工之路

就在代课的第二年,周云碰上了踏入社会后第一个机遇——台湾一家公司到自己家乡招聘员工。抱着“试试看”的心理,周云瞒着父母报名应聘,并将被公司派往成都分公司工作。当周云把这个喜讯告诉父母,却遭到父母的极力反对。但个性倔强、有主见的周云,认准的事必须要去做。于是,她怀揣着 300 元,开始跨出了她实现梦想的第一步!

在公司上班的短短两年时间,她学到了书本上无法学到的待人接物、处事为人等知识。如果说教书使周云踏上了自强独立的人生历程,礼仪接待让周云不断走向成熟的话,那么,家具销售则使她逐步改变了自己的命运。

“搞销售也是无心插柳。”回忆起自己艰辛的打工历程,周云说,当时浙江有一个年产值上亿元的家具有限公司因市场拓展需要,准备在成都设立办事处。于是,她“跳槽”来到该公司,前期负责售后服务和货款回收。

实际上,这家公司的产品早在 1988 年就打入成都市场,所有家具产品都是用火车皮发到成都、重庆等大中城市。但是,由于长途运输,加上火车站一些装卸工的野蛮装卸,致使从浙江千里迢迢运来的家具损坏严重。

“退回浙江修补,成本太高;不退吧,又在成都积压成山,给公司造成了巨大经济损失。”周云极力向公司建议,在成都建立一个小型家具加工厂,把维修好的家具再就地销售。结

果,公司圆了周云的这个梦想,让她全权负责办事处的生产与销售工作。办事处家具加工厂初期只是搞点修修补补,后来开始生产、组装半成品。那时,她既搞生产,又搞销售,还要磨破嘴皮帮公司收原来的欠款。在办事处的那些年,可谓是周云苦头吃得最多的时候。但凭着一股韧劲,她不但管理得有条不紊,而且产品的质量也得到了客户的一致好评。

“梅花香自苦寒来,宝剑锋从磨砺出”。公司在全国设的十多家办事处大多数都亏本经营,而成都办事处每年却盈利几十万元。从此,周云开始正式接触家具生产与销售行业了。

夫唱妇随齐创业

俗话说:一个成功的男人背后一定站着一个了不起的女人。但是对周云而言却是:一个成功的女人背后则是一位勤劳、务实的男人。

沈闾新与周云虽说不上是“青梅竹马”,但却是初中、高中的同窗好友。1996 年年初,周云把打工三年的全部积蓄 8000 元,全部给沈闾新,让他办理停薪留职,涌进“下海”行列,在成都搞商业贸易——竹凉席批发。

“竹凉席批发生意季节性太强,遇到两天下雨,凉席就要发霉,真可谓是‘靠天吃饭’的行当。”两年的批发经历,使沈闾新认识到这门生意的不足。

那段时间,正好浙江总公司因为体制的原因,导致资金链出现问题,难以保证成都的货源。“宁做鸡头,不做凤尾,一辈子在别人手下打工总不是办法。”沈闾新一席话提醒了深思已久的周云。

独立创业初期,周云每年花一万多元的租金,就近租了一处 200 多平方米的房屋作家具厂生产转椅。创业时,因为资金有限,请不起工人,周云一直坚持在第一线,设计、打样、裁皮……都是一个人。实在忙不过来了,就把远在浙江安吉老家的父母接到成都来帮忙。“那时,我们还实力招聘工人,自己的父母就成了我们的首

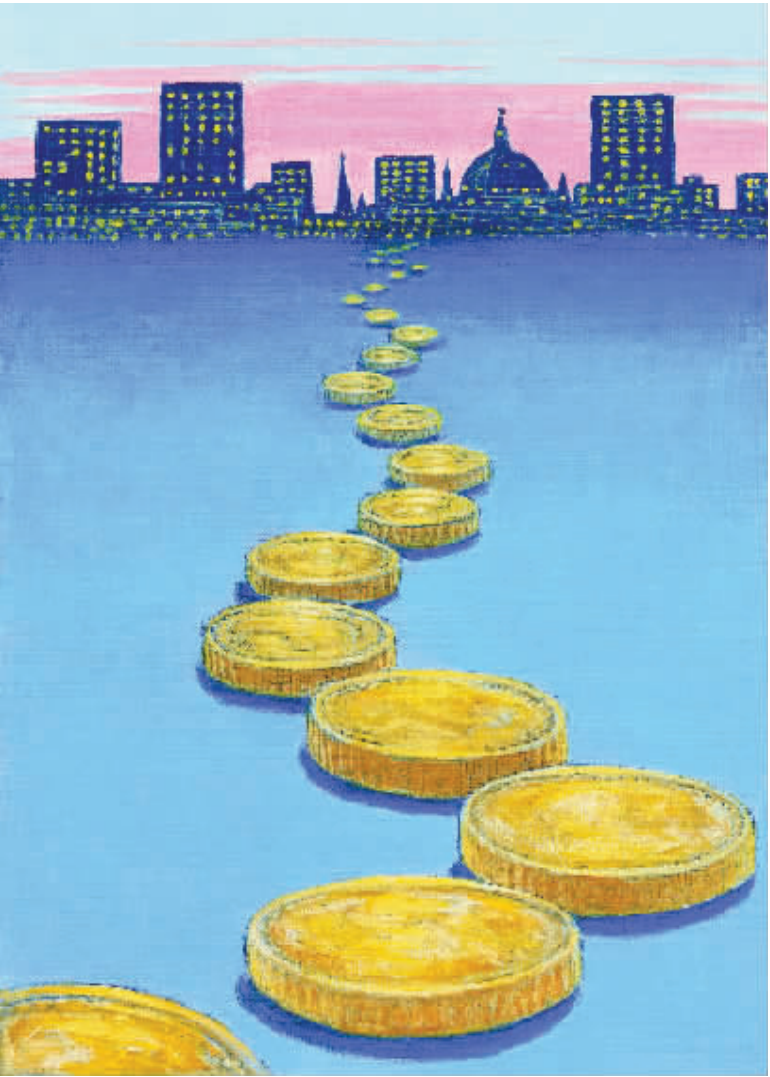
批不拿工资的义工啊!”周云诙谐地对记者说。

1998 年 5 月,在丈夫沈闾新的再次建议下,他们在成都市武侯区租地 5 亩,共同创办了一个真正意义上的加工厂——成都市武侯区创新办公家具制造厂。资金不够,沈闾新就与当地政府协商,以每月五万元、五个月付清的分期付款方式与政府签了土地租赁合同。然后,沈闾新又和建筑商协商,在“零首付”、月租 10 万元、一年付清的方式与建筑公司签了合同。1999 年年底,周云夫妇终于拥有了自己的厂房了!

经过艰辛努力,2001 年,他们把土地配套费和建筑款付清后,还赚了 50 万元。当年,夫妇俩用这笔赚来的

款添置了做板式家具用的开料机、冷压机等设备,并建起了喷漆房。2002 年,又租地 7 亩修建厂房,完成了扩大再生产。

周云告诉记者,这些年来,创新家具有限公司发生了巨变:一是企业厂房从石棉瓦变成了全框架式的现代化工厂;二是企业实现了从落后的手工艺向现代化的进口设备的转变,公司从深圳高薪聘请了 40 多名技术人才,先后投入 500 多万元进行技术改造;三是经过扩建和技改,企业生产能力已经翻了几番,如今,公司年生产能力可达 8000 多万元;四是这两年企业外省客户大大增加,如内蒙古、新疆、西藏、云南、贵州、青海、甘肃、西安等。



“我身上既有井冈山人自信、坚毅的精神,又有天津人宽容、豁达的个性。”

闻商识女人

——访天津市江西商会会长张学敏

吴彬 江莹

企业家、会长、公务员、祖母、老大姐等等,这些头衔都属于这位慈祥、善解人意的女人。她就是江西商会会长——张学敏,闲暇时会和小孙女抢着打游戏,忙碌时会一天走访 5 家企业。她说:“我身上既有井冈山人自信、坚毅的精神,又有天津人宽容、豁达的个性。”

与众不同一

唯一一位女会长

作为天津市唯一一位女性商会会长,张学敏满心的谦虚与诚恳。“在天津生活工作 20 来年了,在做会长的日子里,女性可能不如男性有魄力,有开阔的胸怀,有卓识的远见,但我会以勤补拙,以学补拙,以更加全心全意的态度,为会员企业服务,为津赣两地发展服务,集大家的智慧,我会尽力去做好的。”两年来,张学敏走访了大部分会员企业,每家企业的经营状况、投资项目她都了然于心。

“天津市江西商会拥有一个比较坚实的基础,得到了津赣两地领导的真诚关心,他们提建议、全力全心地指导我们商会工作,目的就是要把江西商会办得越来越好。”

与众不同二

高度责任感的会长

“我不是一个纯粹的商人,因此我没有强烈的金钱意识。我从没想过自己要从商会获取什么,让我的会员企业为我做些什么,我们做商会工作是没有报酬的,因为责任、因为信任,我才坐到了这个位置。”张学敏就是靠着高度责任感全身心地投入才赢得会员的拥护,这是非常难能可贵的。

商会在 2008 年初的南方冰雪灾害和 5 月份的四川汶川地震中,积极捐款捐物、奉献爱心、投身公益事业。回忆起那段日子,张学敏感慨万分,江西商会是天津市异地商会中第一个举行赈灾义演筹集善款的商会,当天募集善款 10 万余元。“我们关心企业,我们更关心企业家的家庭生活。”2009 年的春运高峰,商会首次组织了“春节专车”,解决在津创业赣商春节返乡购票难问题,更好地帮助和服务会员。

与众不同三

搭建合作交流新模式

“种子为什么会向上?因为朝着太阳。”张学敏把天津的营商环境比作太阳。“赣津两地间优势互补性很强,合作发展的机会很多,发挥各自区域特色优势是促进赣津交流合作的有力助推器,而同时商会也像一座桥梁,把会员聚集起来,为两地输送巨大的能量。”

“天津是个包容的城市,江西人看好天津的发展,商会给大家提供了信息沟通和资源共享的平台。商会的发展要根据市场的需求而定。”张学敏说。

当谈到商会今后的发展时,张学敏告诉记者:“天津和江西的领导都很重视商会,为商会的发展提供了有力的支持。商会成立时间不长,我们要向其他商会学习的东西还很多,把商会做大做好的空间还有很大,我会把商会作为我毕生最大的事业来做。”

张学敏,江西省赣商联合会副会长、天津市河东区政协委员、天津市工商联执委、天津市河东区工商联副会长、天津市河东区侨商联谊会会长、天津赣津总公司总经理。



的成绩。

2006 年,在商场摸爬滚打了 20 多年的赖由钰,以灵敏的嗅觉觉察到公司单一的经营方式和单纯的依赖国外市场所隐藏的经营风险,于是决定投资 6000 余万元人民币在五桂山长命水工业区创办了自己的第二家企业——专门从事食品研发和生产的至尊帝皇食品(中山)有限公司。

B 经营秘诀

质量立业以诚信为本

如果说“质量第一”是赖由钰成功的第一个秘诀,那么“诚信为本”就是成功的第二个秘诀。赖由钰说,对于一个企业来说,首先要对国家和社会诚信,诚心纳税,勇于承担社会责任;其次要对消费者诚信,以追求消费者的生命健康为己任,始终保持产品的最高品质。

在产品质量方面,公司组织专职人员对产品生产加工进行全过程

的质量监控,保证了食品质量的安全。正是这种“讲诚信、重质量”的经营理念,使坤波公司赢得了广大海内外客户的信任。有的海外经销商一做就是十几年,许多客户由生意伙伴做成了朋友。高峰时公司年出口额达到 2000 多万美元,即使在爆发世界金融危机后,年出口额也保持在 1000 万美元以上。十几年来,坤波公司在赖由钰的带领下和精心推广下,平乐柿饼、梧州蜜枣、广东中山杏仁饼、黄圃腊肠等农副产品逐步走向国门,成为国际市场上的抢手货。

三聚氰胺事件发生后,中国食品遭受了严重的信任危机,国外客户以及大部分国内客户都暂停合作,使得帝皇公司遇到了前所未有的困难。为解困局,赖由钰开展信任营销,邀请国内国外客户参观公司生产线,向客户展示从原料到成品全部生产流程,将产品拿到权威的国家食品检测机构进行全面检验并出具检验报告,并将结果向所有客户公开,以此取得客户的信任。

C 人物风采

身先士卒不忘回馈社会

赖由钰刚到中山的时候,生活窘迫。为了尽快改变一无所有的窘境,从小吃苦耐劳的他在下班以后还在码头找了一份兼职搬运工的工作。同时,因为父亲被错划为右派而过早失学的他,深知文化知识的重要性,他充分利用休息时间,恶补文化知识,在工作中他认真钻研业务知识,逐渐掌握了一些农副产品知识,为后来的创业打下了坚实基础。

成立至尊帝皇食品(中山)有限公司后,赖由钰亲自担纲销售公司总经理,开拓了一条全新的中秋月饼销售模式,从 2007 年的 2800 万元到 2008 年的 6000 元万、再到 2009 年的 8000 万元、再到 2010 年的突破销售额的亿元大关,创造了我国中秋月饼销售的神话。短短的四年,他带领的销售团队完成了很多月饼企业几十年都没有实现的目标。2010 年,他也因此被评为“首届中山市工业十佳营销之星”。

远离家乡创业的赖由钰也十分了解公司员工的需求与疾苦,公司制定的工资标准始终高于行业平均工资标准,从来没有拖欠过员工工资。在公司创立初期,资金还十分困难的时候,他兴建了职工宿舍和职工饭堂,同时还兴建了娱乐室和篮球场,丰富员工的业余生活。正因为如此,很多员工一干就是十几年,甚至从未离开过。

赖由钰不仅是个优秀的民营企业家,同时还是一个热心公益事业的慈善家。1994 年,他捐资 6 万元在赣州市定南县兴建小学校;1996 年,捐资 60 万修建石城县人民医院住院楼;1997 年捐资 30 万元修建石城县中

医院门诊大楼;2005 年捐资 30 万元为家乡新农村建设修建水泥道路;2008 年捐赠价值 56 万元的月饼及 12 万元现金给汶川县映秀镇。为中山慈善万人行捐款、资助贫困学生、组织人员慰问五桂山特困家庭,赖由钰一直在尽自己的努力回馈社会。2007 年,赖由钰更是捐出价值 35 万元的礼品并以商会的名义慰问中山交警及军警。

链接

个人荣誉

2003 年被评为中山市先进工作者;2005 年当选为中山市五桂山商会首届会长,2009 年连任第二届;2007 年当选为中山市第十届政协委员,被聘为中国食品工业协会专家委员,被中山市总商会评为“优秀商会工作者”;2008 年被聘为五桂山第四届侨联会荣誉主席;2008 年被聘为首届香港中山五桂山同乡会名誉会长;2009 年被聘为第一届澳门五桂山同乡会名誉会长;2010 年被评为“首届中山市工业十佳营销之星”。

