鲁商以儒家文化为精神核心,以诚信重义闻名天下。当历史的车轮驶入 21 世纪,以北京山东企业商会会长、北京世纪韦尔集团董事长刘兴华为代表的新一代鲁商,在继续书写着孟洛川们的光荣与梦想。

# 天下鲁商是一家

## ——记北京山东商会会长、北京世纪韦尔集团董事长刘兴华

□ 毕淑娟

刘兴华在北京打拼的 16 年,不仅向我们展示了震撼人心的创业历程,更展示了一位儒商的思想成熟之路——在跌宕起伏的创业过程中,他经历了太多的风险,经历了太多的磨难,最终完成了从官员向儒商、从小生产者向大型企业集团掌舵者、从企业家向企业家兼商会会长的华丽转身。

### 弃政从商 追逐梦想

1992 年春天,毕业于山东省经济干部管理学院的刘兴华,作为当时年轻的机关干部,正在山东武城县物价局过着朝九晚五的公务员日子,这是个令人羡慕的职业,许多人梦寐以求。

然而,扑面而来的改革开放的春风,激发了刘兴华生命深处的创业激情,他毅然做出了辞职下海的决定,这在“学而优则仕”、“官本位”思想严重的鲁北小城掀起了一场轩然大波。在银行工作的父亲勃然大怒,亲朋好友也纷纷相劝:“放着铁饭碗不端,锦绣前程不要,却偏偏要去下海经什么商,搞不好被商海吞没了,千万使不得呀!”可刘兴华是个认准了路就坚持走到底的人,父亲见拗不过他,只得让他出去闯世界。1994 年,满怀着创业的激情和理想,刘兴华弃政从商,走马上任北方玻璃钢集团公司副总经理兼驻北京公司总经理。

北京的冬天那才叫真正的冬天,北风呼啸,滴水成冰,人们裹在厚厚的羽绒服里,缩着脑袋匆匆地赶路。刘兴华裹着厚厚的军大衣,穿梭在北京的大街小胡同里,寻找着一切可能的商机,推销他的玻璃钢空调设备。腿跑细了,嘴磨破了,他终于接手了第一单生意,是月坛大厦的空调通风工程。当时,月坛大厦项目负责人见他淳朴诚实,思维敏捷灵活,就破例将这项工程交给了他做。

此后,经过十年的风雨、十年的打拼、十年的坚持,刘兴华终于梦想成真,在北京创建了世纪韦尔集团公司。如今,北京世纪韦尔集团已成为横跨空调销售、工程施工、机电安装、煤矿设备、生态农业开发、工业厂房租赁等多领域的大型集团公司。

每当收获的季节,刘兴华站在京郊密云那浩浩荡荡 8000 亩的生态农业园里,极目远眺,郁郁葱葱的紫叶苜蓿和薄荷在风中摇曳,他感到了极大的满足和幸福。他说:“人生因梦想和追求而可贵和精彩。”十年磨一剑,刘兴华至此完成了从政府官员到企业家的华丽转身。

### 临危受命 共谋发展

随着企业的不断成长、壮大,走向大联合是一种历史必然,商会这种古老而充满生命力的经济组织形态又一次焕发出独特的生命力。

2005 年,山东省政府驻京办顺势而为,与多家在京的山东籍企业共同发起成立了北京山东企业商会。然而,成立之初,由于没有现成的发展模式,也没有太多的经验可以借鉴,商会在很大程度上是“摸着石头过河”,加之资金匮乏等原因,运营十分困难,甚至到了举步维艰的地步。2007 年,在省驻京办主任和在京山东籍知名企业家大力举荐下,刘兴华临危受命,接任北京山东企业商会会长。

上任伊始,刘兴华首先确立了“聚人气、建班子、树形象、办实事”的 12 字工作方针,提出了“一年打基础,二年上台阶,三年见成效”的发展目标,凝聚鲁商力量,共同营造团结、和谐、互助的良好氛围,实现共赢发展。

身为北京山东企业商会会长,又是北京世纪韦尔集团董事长,刘兴华两副重担一肩挑,每天像打仗一样马不停蹄地转战于商会和企业之间。记者在采访他的时侯,总是不停地被来电打断。当问他这样做累不累时,他却轻描淡写地说:“不累,无非就是多操点心,多打个电话,多吃顿饭罢了。”大有三国儒将周郎“谈笑间,樯橹灰飞烟灭”之气概。

### 众川赴海 鲁商辉煌

为了把全国的鲁商凝聚在一起,北京山东企业商会跟全国各地山东商会结为联盟,互相取长补短,积极组织各项活动。刘兴华说:“天下鲁商是一家,只有加强兄弟商会之间的横向交流,组成更大的商帮联盟,才能扩大新鲁商的交流平台。”并请著名书法家李海先生挥毫泼墨多幅“天下鲁商是一家”送给全国各兄弟商会。

山东的 GDP 在全国一直名列前茅,但真正有影响的民营企业却很少,与国有企业相比一直不占优势,这更加激发了刘兴华把商会做强做大凝聚民营企业的信心和动力。随着各地商会的繁荣和民营企业的积极加入,商会和民营企业形成了一股新鲁商、新势力,在全国的影响力越来越大,这引起了山东省政府的高度重视。2009 年 11 月,山东省第一次正式召开鲁商大会,山东省在全国的 19 个省级商会的会长和副会长都应邀参加了大会,并由省政府、省发改委和省工商联牵头,成立了鲁商秘书处,设在工商联。目前,山东省政府正在考虑让各省级商会会长到省工商联兼职,以便于与各商会的联系和沟通。刘兴华高兴地说,这说明省政府对商会工作的支持和重视,作为北京山东企业商会的会长,他的责任和担子越来越重了。

山东是经济大省也是文化大省,儒家文化深深地影响着山东商人。为弘扬齐鲁文化,追寻鲁商精神,刘兴华个人投资兴建了山水圣文化会所,作为商会文化交流和文学艺术家的交流基地。他秉承着“厚德载物”,以深厚的文化底蕴和独特的人格魅力,感召着天下有识之士结为联盟。他说:“我所做的一切都是为我们新鲁商的崛起而努力,我为是一名新鲁商而深感骄傲和自豪!”

# 李朝旺的纸上风云

□ 陶 然

在位于新会的维达(广东)纸厂,李朝旺朴素的办公桌上摆放着三条不同包装的维达面巾纸,以一种艺术的方式叠放在一起,成为室内唯一亮眼、独特的摆设。

这个不起眼的细节,恰恰表现了维达国际控股有限公司董事局主席李朝旺对宣传自主品牌的重视。他能用 25 年的时间将一间只有 180 人的新会小厂,打造成一家营销网络辐射全国的集研究、开发、生产、销售为一体的现代化生活用纸大型企业,与他这种意识分不开。

李朝旺出生于新会一个农村家庭,1985 年出任新会日用工业品厂(维达前身)总经理,企业是由原来两间街道小厂和一间亏损 30 多万元的福利厂合并而成。他以一个现代企业家的独到眼光和过人的胆识,看到了纸巾生产的商机,从北方买回原纸,进行简单加工、包装,做到了当年设计、当年生产、当年出产品、当年使企业转亏为盈。而且他打出了自己的品牌,产品出人意料的好卖,订单不断增加,很快销量提升,开始出现脱销。

1992 年,李朝旺引入了第一台年产 1 万吨的卫生纸机,改变了北纸南运的局面,成为国内第一家采用 100%进口原木浆生产生活用纸的厂家。

1997 年,李朝旺开始向省外扩张。他先是收购了曾是中国四大卫生纸厂出口定点企业之一的上海利民造纸厂,但经营并不顺利,一直在亏损。最后,在上海市区发展新规划的时候,李朝旺不得不结束了工厂的运营。

充分吸取了上海的教训之后,李朝旺“租用”了湖北孝感一家老牌国有企业,但也因为制度方面的问题,出现亏损,直至重新划地建厂,采取现代化管理方式,才出现蒸蒸日上的局面。虽然这两次扩张并不顺利,李朝旺却积累了在外地经营、生产的经验。

目前,维达已在广东、湖北、北京、四川、浙江、辽宁设立了七大生产基地,在全中国构建了米字型生产布局,营销网络辐射全国。为了开发海外市场,维达还在美国和澳洲成立“维达纸业有限公司”。

2007 年维达国际控股有限公司在香港联交所成功上市,融资超过 11 亿港元。

“树立起一个品牌不容易。”李朝旺常说,要做一个长跑健将,而不是短跑运动员。因此,他非常注重品牌的维护,不仅积极参与、支持社会公益事业,还在选用进口环保木浆生产生活用纸的同时,积极进行节约水资源、降污减排的改造。

对于未来,李朝旺认为,现在维达在中国市场已达到年产 37 万吨的规模。按规划,到 2015 年将实现 70 万吨产能,打造价值 100 亿元的集团企业。

**点 评**

在 25 年之前,年仅 27 岁的李朝旺坐在了新会日用工业品厂总经理的位置上。他凭借自己对市场的理解,通过自创品牌,克服了资源的限制。在纸资源远不如北方的广东,李朝旺不仅改变了北纸南运的局面,甚至由向外省进军,一步步打造出了有全国影响力的卫生纸品牌。

他让我们看到自主品牌对企业发展的重要性,让我们知道,以粤商敏锐的市场触觉,及务实、创新的做派,有些东西是可以克服的。资源上的劣势,南北的差异,不能够、不应该、也不会成为困扰粤商发展的原因。

◎档案 籍贯:广东新会。头衔:维达国际控股有限公司董事局主席,中国造纸协会生活用纸专业委员会副主任委员,中华全国工商业联合会纸业商会副会长。身家:胡润统计 15 亿元人民币,百富榜第 964 位。

◎语录 一个产品真正最大的价值在于品牌,不单在于供货生产产生的价值。

# “我是新河南人”

## ——记郑州温州商会副会长苏新

□ 王鲁峰 王倩文 李康

### 结缘中原

**“我就属于这个地方”**

苏新在中学选修摄影。2000 年这个时节,他第一次到河南来,带着他的海鸥 DF2 相机,去了黄河风景名胜区。

站在邙山上,观澎湃黄河,看黄河母亲哺育婴孩塑像。“我突然觉得,我就属于这个地方。”回忆当时场景,苏新依然激动。

他曾反复自问:为什么?

“很奇怪,不知道。”他笑说,古人说得中原者得天下,这话说了几千年,一定有它的道理。只是自己太年轻,参不透其中玄机。

他留在了河南,父母和妹妹在温州。苏家传了四代的中医药生意,交给妹妹打理。“每年母亲节和母亲生日,我一定会送礼物。只要妈妈说想我了,不管多忙,我都要赶回温州。”苏新说。

2001 年,他第二次去黄河风景名胜区。这一次,他和几个朋友从黄河中救起一位落水的女孩儿。这个女孩儿成了他的干妹妹。

### 黏合温商

**7 年成立 16 家温州商会**

上世纪 80 年代后期和 90 年代前期,共有约 15 万南方商人拥入郑州。郑州二七商圈一度曾被温商“包围”。

1999 年 10 月,郑州温州商会成立,这是温州在河南成立的第一家商会。

苏新成了温州商会里的“小兄弟”。从 2003 年开始,他不断跑到河南各地,给当地的大哥大姐讲成立商会的重要性,大哥大姐们也很提携他。2009 年,平顶山温州商会成立。至此,河南 18 个省辖市中,除了济源之外,全都有温州商会了。

“一点都不夸张,我是对河南各个温州商会最熟悉的人。”苏新自信地说。

带他走上这条路的,是他的恩师滕世宗教授。恩师告诉他,商会将在现代经济中扮演越来越重要的角色。他马上就把这作为一个课题去研究、实践。

河南省政协原副主席、河南省工商联原主席张玉麟,则是待他“好的程度就像对待自己的孩子”。

“我很感恩。”苏新说,他是鱼,河南是水,养着他。

### 自我推介

**“我是河南的,我是新河南人”**

10 年前,好朋友曾跟他打赌:“苏新,你在河南混不过 3 年。”就连苏妈妈也曾以为,儿子去河南最多玩儿一两年就会回到自己身边。

苏新却一待就是 10 年。这个吃米长大的南方人,现在一顿饭可以吃三个小馒头,也能吃掉一大碗烩面。

“我是河南的。”苏新说他在外边一直都这样自我介绍,他不能容忍别人说河南的“不”。

他说,河南利用自己的人口、资源、区位等优势,在这 10 年间发生了天翻地覆的变化。一个例证是:温州到郑州的航班,6 年前是两天一班;4 年前是一天一班;现在是一天两班甚至三班。

河南的发展,也让他和他的商会朋友们,更好地走了出去。苏新的公司,在北京、上海、西安、温州都有了“分号”。

去年,苏新还策划成立了河南省青年客商协会,协会会员来自几十个在豫商帮。

“我是新河南人。”苏新说,那些在河南或投资兴业,或从政讲学,但最终都落地生根的人,都是“新河南人”。

十年一轮回。苏新把 2010 年 7 月 1 日定为“天纵日”,归零,重新创业。“我有些紧张,或者说兴奋。”长着一张娃娃脸的苏新说这话时,有点不好意思。他的笑,那么天真烂漫。

在此之前,苏新在记者的记忆影像中,只有两帧“照片”——2005 年郑州温州商会年终聚会,年轻的他用闽南语唱《爱拼才会赢》,很好听;2010 年 5 月 21 日,“中原论建·郑州经济高层论坛”现场,他一直陪在海航董事长陈峰等国内顶尖企业家身边。

这位现代温商“第二代”,成立了全国第一个商会策划机构。他的兴趣,和埋头辛苦赚钱的父辈有些不同。

现代商会在当下的经济发展中愈来愈长袖善舞。而苏新,就在各大商会之间不停穿梭,把一个又一个外省企业家带到河南。

### 行走足迹

**“我的履历又写上了一笔”**

除了河南省青年客商协会常务副会长、河南省外地驻豫经贸机构协会常务副会长、郑州温州商会副会长等“虚职”外,苏新的“实职”是天纵策略顾问机构董事长。这是一家以“己欲立,先立人;己欲达,先达人”为宗旨的智力机构,也是中国“十大策划机构”之一。

关注郑州经济发展的人,应该会注意到“中原论建·郑州经济高层论坛”。这个高端政经活动,就是苏新创意实施的,“中原论建”还被他注册成了商标。

2008 年 7 月,“中原论建”首次举行,吸引了 21 位国内顶尖民营企业家参与。

2010 年 5 月 21 日,该论坛再度举行。海航董事长陈峰、德力西董事局主席胡成中等一批民营企业家与会。这一次,签了 328 亿元的投资意向。

信阳投资 25 亿元的五星级酒店、许昌中原电气谷内的温州产业园、平顶山温州工业园等,都有苏新的心血。每次活动结束,苏新都很开心:“我的履历又写上了一笔!”

**链接**

**苏新语录**

●情感

我比河南人还热爱河南。

●生意经

生意人都想赚别人口袋里的钱,我要赚的是别人的心。

●人脉资源

手心放一把金沙,越放,越值钱;总想抓取,就会一点点流失。