

张真铭 “舍得”背后的商界博弈

□ 苏婉

匆匆踏上徽商路

1992年,张真铭是名律师,当年1月,张真铭结了婚;10月,儿子出生;11月,张真铭抱着去“看一看”的想法,跟着朋友去了上海。

“朋友是做房地产的,与我深谈之后,就向全公司宣布我为副总经理。”张真铭被留在了上海,当时满怀理想的他,准备在房地产方面一显身手。“我们有想法,但是冲动,一年后就遇到了困境。”张真铭说,最困难的时候,一天只吃一顿饭,真想回家,但是觉得没有脸回去。张真铭笑着回忆说,由于交不起房租,经常被房东数落讥讽:落魄的地主。

“那时的晚上,我经常一个人站在阳台上,对着满天繁星问,难道没有一颗是张真铭吗? 哪怕闪一下也好。”自比星辰的张真铭的内心很失落,有时候,他甚至当起了家庭教师,靠着教别人家的孩子下围棋谋生。大约两个月后,情况有了转机,但却让张真铭看清了人性。“怪不得古人常说:苟富贵,勿相忘。因为同患难易,共富贵难。”严重分歧的结果,是公司解散,朋友分道扬镳。张真铭被迫放弃房地产而转向证券投资领域,经过2001年股灾之后,张真铭看到,搞投资等于博弈,虽然能冒风险赚钱,但却没有积累,他决定做

实业。

2001年10月,上海鼎正科技公司诞生,此后的一年半时间里,张真铭靠卖过去的股票苦苦支撑着新生的公司。“为筹集资金,20元买的股票3元卖掉,那是一种怎样的心情。”张真铭的“舍得”,换来的是20多名技术骨干的快速成长与死心塌地的忠诚。

创“奖教金”鼓励机制

“一年半的支撑,让我明白人才的重要性。”2003年,张真铭与上海大学合作成立上海上大鼎正软件有限公司,此前的苦心经营终于使企业壮大。更为重要的是,他在上海首创了“奖教金”。

“求新、求特、求变是公司企业文化的重要成分,但是仅靠我们自己还难以办到。”与上海大学合作,就是为了寻求创新支持。一开始,张真铭打算按照传统的提供奖学金方式与上大合作,但是他后来想到:学生没有经验,流动性较大,而且奖学金的颁发标准,并不与需要挂钩,拿到奖学金的学生并不一定需要它。“教授们、老师们的工作很辛苦,也需要社会的肯定。”张真铭想到给老师们奖励,这个想法得到了校方的支持。

“奖教金的投入,更容易使大学的研究成果很快地变成生产力;反过来,上海大学的教授们也都以拿到‘奖教

金’为荣,并希望我的企业发展壮大,积极地向我提供帮助。”张真铭说,在奖教金的刺激下,他的企业形成了产业链:研究——培养人才——成果——生产社会化。“上大鼎正能有今天,主要靠上海大学的教授们。”

不愿讨论第一桶金

“遇到如何挖掘第一桶金的问题时,我选择回避。”张真铭很认真地说,大家对所谓的“成功人士”,都喜欢提这个问题。“然而这个问题却很无人道。”

“在原始资本积累的时候,竞争很残酷,大家都想挖到第一桶金,最终却只有一个人能挖到。”张真铭说,自己已经过了不惑的年纪,遇事总会从别人的角度去考虑,不给对方带来麻烦,更不想带去伤害。“100个人抢东西,只有1个人得到,那个人后来大谈自己如何跨出‘胜利的第一步’,对于99个人来说,就是无人道。”

“企业要想发展,最重要的是‘坚持’二字。”张真铭说,自己与朋友们经常谈起“下海”的感受,大家一致认为,下海就是能够从海水中舀出一勺淡水,靠的就是永不言弃的坚持精神。“从坚持的角度来看,企业后来能走多远,与‘第一桶金’关系不大。”

张真铭认为,他的企业发展到今天,应该回报社会。“福建、浙江的商

人,有许多在合肥成功的案例,我们徽商也不例外。”张真铭告诉记者,他曾向合肥市政府承诺,如果他赚钱,一分钱也不会带走,全部留下继续建设合肥。

教子不做纨绔儿

“我不会把企业留给儿子,我更希望他做个知识白领。”张真铭说,如果再给他重新选择的机会,他不会放弃当年在合肥的舒适生活。“我们做实业的,就像是打扑克,就算抓到手是好牌也不一定会赢,要居安思危,因为抓到好牌最后输的人很多。”张真铭表示,多年的商战令他感到疲惫,想吃不能吃、想睡不能睡、想笑不能笑、想哭不能哭,不希望儿子也受他一样的折磨。

拥有多年的企业管理经验,张真铭觉得,当初他的企业能够成长,正是因为脚踏实地。“与动物不同的是,人有逻辑思维并表现出计划性,如果人没有计划,就跟动物一样了。”张真铭说计划的实际操作就是脚踏实地,不能好高骛远。“开家庭会议时,我常把在企业管理中悟到的东西说给儿子听。”张真铭常对儿子说,人生就像棋局,要学会扮演小卒的角色,整天想着第一的心态并不健康。如果有一天成为车、相、帅,那也是自己一步步奋斗得来的。



链接

用“徽骆驼”精神促中日友好交流

卸任不久的日本徽商协会第一任会长张真铭靓丽转身,不仅成为日本徽商协会的名誉会长,还在2010年1月24日当选为上海市安徽商会会长。不久前,记者在日航东京饭店对张真铭进行了采访。

谈起2006年组建日本徽商协会的初衷,张真铭介绍说,当时,在日本的安徽人大约有4000人以上。我见到的许多安徽人都在问,能不能有一个什么样的机会,我们聚一聚?这种渴望联谊的心情,成为我们组建日本徽商协会的原动力。就这样,几经筹备,几经努力,2006年10月26日,日本徽商协会在东京成立了。

张真铭特别介绍说,日本徽商协会成立以后,在华人社区以及日本社会里面开展了许多成绩卓著的活动。2008年5月胡锦涛主席访问日本期间,日本徽商协会副会长陈建中作为新华侨代表参加接见。当陈建中握着胡主席的手说“我是日本徽商协会的代表”的时候,胡主席高兴地说:“日本也有徽商啊!”张真铭说:“这是我们日本徽商协会的骄傲,也让我们感到责任更加重大。”在历数了日本徽商协会成立以来所举办的重大活动后,张真铭表示,我们还应该加紧练内功,让日本徽商协会发展、团结更多的会员,真正发挥出徽商的精神,用“徽骆驼”的精神在促进中日交流上做出贡献。



图左为美国纽约华人总商会会长徐家树。

□ 沈兴耕 梁永琳
梁杰 杨一枫

徐家树,1967年出生中国江苏扬州,1968年全家到美国打拼已经有20多年。经过无数的艰苦努力,才有了他自己今天的一片天地。

艰难困苦成就人

刚到美国,徐家树去了一所高中就读。那时,他就开始了半工半读生涯。每天下午3点钟放学后,便和几个同学去从老板那里承包工程来做。艰难困苦磨练人也成就人。高中毕业后,年纪轻轻的他就开公司做了老板。虽然商海经验不多,但他干劲足,讲信义,说到做到。有一次,一家餐馆赶时间开业,业主给他了苛刻的完工限期。徐家树接受了挑战,带人昼夜奋战,终于提前完工。

徐家树没上过大学,但头脑十分灵活。他钟情于建筑业,很快,他就遇到一个绝好的商机:有一家水喉公司要转手。徐家树一咬牙,于1992年斥资买下了该公司。因为搞装修时经常和建材打交道,徐家树对市场了如指掌。在买下联合水喉公司后,他增加了很多货源品种,为客户提供一流的服务。天道酬勤,联合水喉在徐家树的用心经营下,营业额逐年上升,逐渐站稳了脚跟。早期做建筑材料这一行的华人,大都是从香港、台湾来的,徐家树成了来自中国内地从事这一行业的少数人之一。他常说,在这里,只要敢想,肯干,守信,就会有收获,这让人很爽。

曾经沧海难为水

不满足于水喉店稳定的徐家树,在1996年开始关注房地产业。不过,

殷殷同胞故土情 ——记美国纽约华人总商会会长徐家树

徐家树进入房地产行业实属偶然。徐家树当初先是自己买了一块地,在这块地上建了一栋房子,装修后转手卖出。最后一算,利润比做其他行业都高,于是他下决心集中精力、财力投资房地产。从1997年开始,徐家树将生意场上赚到的钱,全部投到房地产上。

徐家树的公司办公室位于法拉盛王子街上,他称之为“风水宝地”,非常喜爱。当初,徐家树买这块地时,与美国的一家大公司竞争,因为地下有4个油缸,银行不批贷款。犹太房东看好徐家树,帮了他的忙,说只要先期交几十万就可以将地卖给他。房东说可以帮他贷款,但是只帮一年,如果一年还不还钱,先期交的几十万也不还。当时徐家树只有10万,还是从朋友那里借来的。一年后,房东把油缸挖走,第二年,华裔商家、后来成为纽约州首位众议员的孟广瑞出来帮忙,徐家树顺利从亚细亚银行获得几百万贷款,还清了房东的贷款,还用余下的钱买了另一幢楼,就是法拉盛的SEARS商店所在地。徐家树勇于承担风险的胆识令人佩服不已。

“曾经沧海难为水”。那以后的十来年里,徐家树便能从容地克服一个个困难,事业不断获得发展。

谈到法拉盛这块给他带来成功的热土时,徐家树曾说,法拉盛就像是华人的一个驿站,一个杂乱无常的大客

厅。作为华人企业家,他有责任为法拉盛规划,为法拉盛打扮,一块地一块地从美国人手中买下,进而打造出一个华人的精彩世界。

天时地利人和

谈到生意的成功,徐家树说,做生意,除了天时地利,更要人和,大家互相帮忙。在商会里做事,同样,也要大

家互相提携。

这些年,徐家树都是在忙碌中度过的,从来没有星期天,难得静下心来想想。回过头来看看走过的路时,他自己也有万千感慨:啊,原来这些年来,自己的确做了不少事的,只是自己没有意识到罢了。他曾回顾过去年一年在商会干的事,包括捐助四川地震灾民、筹款支持杨爱伦和刘醇逸、接待国内来的考察团、主办敬老大会、举办迎

奥运杯体育比赛和圣诞联谊晚会、为小区提供免费商业信息讲座……徐家树告诉我们,他十分感谢社会各界的支持,他还表示今后将带领会员们继续为社区服务,取得更好的成绩。当然,徐家树自己的企业也会有更大的发展。他告诉我们,尽管金融危机造成了一些困难,但是,他有信心和大家一起奋斗,共渡难关。他说:“两三年后方方面面都会好起来的。”

链接

徐家树,美国纽约华人总商会的会长。开始以为商会会长也许是个历经沧桑的老者吧,谁想,一见面,发后的地税和管理费,甚至还有替人还的债务等,那都是一笔笔不小的支出。言语间时时流露出他对同胞和故土的殷殷深情。

其实,在大事件面前,徐家树这种对同胞和故土的深情表现得愈加充分。2008年,四川汶川“5·12”特大地震灾害发生后,徐家树第一时间赶来参加了纽约市市民议员刘醇逸于12日(美国当地时间)下午举行的赈灾筹款记者会,当场代表商会捐出1万美元。

地震造成的巨大伤亡,震惊了纽约华侨华人。会上,他表示,个人再捐款1万美元,以表达自己对灾区同胞的同情和支援,衷心地希望他们克服困难,尽早重建家园。他说,大家不必在捐款数额上攀比。希望纽约的每一位华人都能够尽一份心意,为灾区同胞办点实事。

他还说,要提醒打算来美国购房的中国人,在美国买房要慎重。这里和中国不一样,买完了还要管好多事

徐家树之初印象

呢。虽然美国现在房价较低,但是,买房合同的条款要读明白,那里边有的“价”可不低呢。比如,要你付买房后的地税和管理费,甚至还有替人还的债务等,那都是一笔笔不小的支出。言语间时时流露出他对同胞和故土的殷殷深情。

其实,在大事件面前,徐家树这种对同胞和故土的深情表现得愈加充分。2008年,四川汶川“5·12”特大地震灾害发生后,徐家树第一时间赶来参加了纽约市市民议员刘醇逸于12日(美国当地时间)下午举行的赈灾筹款记者会,当场代表商会捐出1万美元。

地震造成的巨大伤亡,震惊了纽约华侨华人。会上,他表示,个人再捐款1万美元,以表达自己对灾区同胞的同情和支援,衷心地希望他们克服困难,尽早重建家园。他说,大家不必在捐款数额上攀比。希望纽约的每一位华人都能够尽一份心意,为灾区同胞办点实事。

“陈锦乐不仅自己带头创业,而且还在义无反顾地带领行业发展。” 陈锦乐 十年磨一剑

□ 苏苏

创办在太仓黄泾镇的苏州锦凯,10年磨一剑,从租赁的两台圆机起家,依靠持之以恒、扎扎实实的打拼,实现了“一根丝”到前后纺的配套的转型,实现了在美国资本市场借壳上市的跨越。

创业 就像被浪潮推着往前

苏州锦凯在太仓黄泾镇很出名,董事长陈锦乐的创业故事更让当地企业家津津乐道。

在福建出生的陈锦乐,年龄不大,经历却很丰富。曾随父亲在家办过小作坊,后来只身到常熟经商,知道了太仓黄泾镇,知道了黄泾加弹业。2001

年,他怀揣几年的存款,来到黄泾,建造了不到500平方米的厂房,租来两台圆机,走上了化纤生产经营的创业之路。“黄泾镇在全国创造了‘双带’经验,带出了世界先进加弹设备的集聚,带出了行业信息的汇聚,带出了中国加弹名镇的美誉。”陈锦乐庆幸自己能在这样肥沃的土壤上创业,他说他就像被浪潮推着在往前走,推着淘汰陈旧设备,不断增加高速纺,2003年到2007年,高速纺总数增加到32台。

2007年,化纤原料行情波动较大,增加了原料存储中的成本和潜在风险,陈锦乐决定向上游拓展,投资1亿元上马两条切片纺喷丝生产线。

2008年3月,项目投产后收到了明显效果,实现了从“一根丝”到“前后纺配套”的转型。有了切片纺,企业不仅可根据客户的特殊需要组织生产,牢牢把握生产主动权,而且一年可节省包装运输费600多万元。

发展 义无反顾引领同行

陈锦乐的名片上还印有太仓政协委员、黄泾加弹行业商会会长,太仓个私协会副会长,太仓福建商会常务副会长,太仓化纤协会副会长,秘书长等头衔。黄泾加弹行业商会副会长吴平元笑着告诉记者:“陈锦乐不仅自己带头创业,而且还在义无反顾地带领行业发展。”

为缓解中小企业资金短缺这一制

约中小企业发展的瓶颈,陈锦乐联合黄泾8家加弹企业,注册3100万元,成立了苏州诚联担保有限公司,当年,联合起来的企业就互助担保贷款1.24亿元。看到互助担保公司作用如此之大,天乐、薪酬等5个互助型担保公司相继成立。去年以来,6个互助担保公司共为会员企业提供了13亿元贷款担保。

据锦凯总经理曾锦介绍,自从来到黄泾创业以来,陈锦乐一直热心社会事业,奉献光彩事业。

目标 实现年销售额10亿元

也许是与性格有关,陈锦乐不但有股不怕吃苦、敢冒风险的“闯”劲,更有一股“要么不做,要做就要做强做



大”的“创”劲。2006年,他就着手完善公司治理结构,以重金聘用、外送深造、内部培训、考核激励、人性化管理等方法改善队伍结构,并与上海东华大学建立了产学研结合的“教学基地”。

“美国资本市场是一个成熟的市场,金融危机后把关更严。只有自身做强了,境外上市才能水到渠成。”陈

锦乐告诉记者,企业凭借规范有序的经营、蒸蒸日上的业绩,日前已在美国纳斯达克“借壳上市”成功发行1.8亿股。

陈锦乐说,今后他要借助企业上市这一品牌效应,利用募集资金,加快三期项目建设,实施收购兼并,推进供应链管理项目,力争3年内实现年销售额10亿元。