



他是地地道道的浙江人,却在巴渝大地赢得普遍赞誉;他堪称改革家,在短短几年时间里,从一家企业发展到遍布京津沪和海外近 20 家企业。从浙江东阳,到山城重庆;从人民教师,到乡镇干部,再到企业家……郭向东的经历充满传奇。

郭向东 历经传奇始见真

“在当时的人们看来,如果不出意外,他肯定是朝着仕途方向走下去,前程似锦。”郭向东的一位朋友告诉记者。

但就在这时,郭向东作出了一个让所有人惊讶的决定——弃官从商。1998年7月,在人们不解的目光中,郭向东走进了中国最大的民营建筑企业——浙江广厦集团,担任新组建的广厦重庆第一建筑集团有限公司董事长。

“这算是我人生道路的一次转折吧!”郭向东这样解释。

重庆创业 引入民企先进理念

满怀憧憬来到重庆,郭向东最初的感觉却是“一盆冷水”。面对重重困难,有人劝郭向东放弃。但倔强的他坚信办法总比困难多。他天天搞调研,找人谈话,宣传先进的思想观念和经营理念。顶着重重压力,他将民营企业的先进理念和机制引入到重庆。

人还是那些人,设备还是那些设备,随着改革的深入,巨大的经济效益显现出来:改制十年,一建的规模和上缴利税相当于改制前的10倍。从那时到现在,不但国有资产年年增值,而且每年为国家创造税收七八千万。

2004年名列全市百强企业第28位,职工人均收入超过2万元,接近改制前的300%。

与此同时,重庆一建被树为该市股份制企业党建工作的示范单位。郭向东以忘我的工作精神、极具亲和力的工作作风和人格魅力,赢得了员工的拥戴,被工会系统评为职工信赖的好董事长。

郭向东热心社会公益事业,捐建希望学校等近2000万元,还发起成立了促进浙江与重庆经济合作与交流的民间联谊组织,引进投资近50亿元。

多元发展 走出国门拓展业务

在建筑等行业经营如火如荼之际,郭向东又把目光瞄向其他地区 and 领域。

在跨越式发展势头下,东兆长泰投资集团应运而生。至今,郭向东旗下的东兆长泰已形成以建筑、房产、矿业、教育、投资五大板块为主的业务结构,目前在重庆投资的项目近50亿元。

近年来,通过战略调整和结构调整,郭向东还在投资领域、资本市场和国际化道路上获得长足发展:

——参股投资的涪陵榨菜集团,

是国家农业产业化重点龙头企业,成功上市后,东兆长泰作为第二大股东,股份市值超过10亿元。

——控股韩国 INET—SCHOOL 网络教育公司,整合北大附中远程教育、中育天成国际教育等中国教育机构。整合后教育板块总市值超过50亿元。

——先后收购辽宁省多家铁矿企业,迅速形成规模,年销售收入超过15亿元,成为当地龙头企业。

——在中东、非洲及东南亚等地设立了分支机构和业务基地。其中,与重庆地产集团和韩方股东共同开发的“韩中国际产业园区”,占地20平方公里,总投资15亿美元,是中韩两国间最大的经贸合作项目。

文化为魂 宏伟目标正在实现

经过不懈拼搏的郭向东,如今站在了以文化引领发展的新起点上。“创造价值,奉献社会”,成为他的终极使命;做受人尊敬的国际化的“中国一流民营企业”,是他拟定的新目标;“诚信务实、阳光健康、学习创新、和谐共赢”,是他的经营理念。

“既造产品也造人”。郭向东的企业坚持不懈的教育培训,造就了一支敬业、专业、勤业、乐业、职业的员工队伍,仅重庆一建就拥有各类高级职称人才89名,多名员工和农民工荣获全国五一劳动奖章、全国优秀项目经理等荣誉。

善待农民工,“四好”管理经验在全国宣传推广。郭向东在全国人大会议期间的发言,多次受到党和国家领导人高度评价。温家宝总理亲临重庆一建考察,高度赞扬“四好”经验。

做企业公民,担社会责任。郭向东率先垂范,企业和员工先后向社会公益、慈善事业捐赠达2000万余元。自2006年组建至今,东兆长泰通过第一个五年计划,完成了主营业务的嬗变和经营规模的扩张,构筑了新的、更高、更广阔的发展平台。

文化引领发展。郭向东带领企业肩负使命,正向着自己的宏伟目标稳健前行。



□ 陈寒星

弃官从商 一心立志要做大事

郭向东的创业史曾被无数人奉为典范。他曾做过整整10年的学校教育工作。1990年后开始从政,先在市委机关,后转向基层磨砺实践能力。在担任乡镇干部期间,他通过自己的不懈努力,融资8000万元在丘陵山头建成一个旅游项目,在当地引起轰动。

徐雪在温州商人中的影响力,缘于她经商 20 余年累积的丰富经验

徐雪 商界阳光总在风雨后



□ 孙黎明 刘渝畅

她是重庆万盛人,23岁到温州创业,如今已成为新温州商人中的“带头大姐”;曾跟着温州“炒房团”走南闯北,用麻袋装钱买房炒房;她不甘人后,在争议声中组建起了全国第一家摊贩公司……“曾经有人说我和行政执法局官员关系亲密,也有人说我是在利用公共资源牟利。”徐雪说,对于这些说法她都没往心里去,“经商多年,我已经习惯了被人指指点点,更何况是做首吃螃蟹的事情”。

徐雪在温州商人中的影响力,缘于她经商20余年累积的丰富经验。除了餐饮,近年来她还先后参股了5家公司,涉足投资性公司、超市和五金生产厂等。她说,在多年投资过程中,她赚多亏少,秘诀就在于看准一个行业就快进快出,赚了钱就收手。

信息敏锐发现商机

1990年初,曾在家乡教过书、做过服装生意的徐雪来到温州,开始找工作,成了人才介绍所的常客。有一天,她偶然得知人才介绍所缺人,“接下来

我就在这家介绍所当起了普通工作人员。”徐雪说,工作过程中她发现了一个小商机:每次登记介绍所要收费5元,介绍成功后还得再收10元。

“我当时觉得利润不错,就有了单干的打算。”徐雪说,当年下半年,她在原先工作的介绍所的对门,租了个小门面做起生意。为了获得招聘资源,她和原先一起在互联网里打工的朋友说好,只要有哪里缺人的消息,工友就会把写有信息的小纸条放在徐雪店门口的榕树下,用一块大石头压好。

回想起往事,徐雪显得很不好意思,“毕竟我是在窃取商业机密”。她说,这样的地下工作在进行了1个多月后就被发现了,那名工友最终被开除,“后来我们就断了联系,她可以说是我最初创业时的恩人,到现在我还在找她”。

辗转挖到第一桶金

人才介绍所开了半年后,23岁的徐雪转做房屋中介生意。在温州市区,人们经常能看到一个穿红衣服的姑娘,骑着一辆仙女牌自行车来回奔波。随着时间推移,房产的生意越

来越好。最多时,徐雪一个月能挣到1万多元。到1992年,她的资产就达到了10多万元,挖到了第一桶金。“但后来发生的一件事,让我决定第二次转型。”徐雪说,在介绍房屋买卖过程中,买卖双方私下交易,还对徐雪说了一句很伤自尊心的话,“一个外地人,还想赚温州人的钱”。

做房产生意1年多以后,徐雪跟朋友商量,觉得做餐饮好,不会像做中介那样受气,于是决定进军餐饮业。她在温州民航路开起了一个叫民航酒庄的大排档,先是经营温州菜,后来觉得没特色,也没优势,于是转换经营思路,经营起重庆家乡的特产——麻辣火锅。由于火锅地道,有特色,生意一下子好起来了,常常是人满为患。

懵懂投资收获经验

在做餐饮业的同时,徐雪也在做房产投资。她最大的一笔收获,是2003年在温州花85万元买了套别墅,转手就卖了160多万元。在这个过程中,徐雪的资产也像滚雪球一样越来越大。

2007年,徐雪和几位温州朋友看

中了一处房产,准备再度出手。“温州人炒房,一般都是联手出资。”徐雪说,一天晚上,她和朋友们用麻袋装了几麻袋现金,走进一家宾馆的房间商谈细节。

在宾馆的床铺上,崭新的百元大钞被一叠一叠摆开,又被放进牛皮纸箱,整整装了三大箱。徐雪的心都提到了嗓子眼,在这些钱里,有徐雪多年创业辛苦赚来的100多万元,“我们口头约定了出资比例,他们告诉我,先投100万元,3个月就可以净收益50万元”。

但事情并不像想象中那么顺利,徐雪2个多月后接到一个电话,当初合伙炒房的一位朋友说,徐雪等人投资的房产要延迟交房,让她收回100多万元投资,“结果我一打听才晓得,那个房子早就开始赚钱了,他只不过是中途想踢我出局。”徐说,这是她多年投资生涯中第一次吃大亏,打那以后,她做任何投资都要履行书面协议。

几年下来,在徐雪的总收入盘子中,炒房的贡献高达50%。“现在,我手头的房产、商铺都已转手。”徐雪称。

魅力无穷领航者

手头有了闲散资金,徐雪也开始尝试多元化投资。在温州有个惯例,手头有资金的人,多数会出钱参股几家公司,但不参与管理,仅在年终分红。

徐雪表示,截至目前,她先后出资参股了北京唐德投资有限公司、上海物美超市有限公司、五金产品生产企业等5家公司。除了北京唐德,其他4家均赢利。

“在金融风暴前,北京唐德投资公司曾收购了一个知名楼盘。”徐雪说,让股东们没有想到的是,金融风暴后全国房价直线下滑,她在唐德投资的几百万元,还“颗粒无收”。

徐雪说,现在大部分温州商人都已开始收缩投资战线,怀揣资金开始观望,仅是她认识的商人手中,就有数十亿元资金。“我现在要做的,是在重庆寻找投资机会,为庞大的温州游资寻找突破口。”

【链接】:徐雪,温州市重庆商会会长、中控股有限公司董事长、“赢在温州”首届十大杰出外来创业青年功勋奖获得者。

对事业始终执着的许传凯只用了“任重道远”4个字来评价自己,不提成绩、不提个性、不提抱负,他心里想的,只有肩上的责任。

许传凯 稳健务实走好每一步

□ 王晗

“非典型性”经理人

1990年,台商吴材攀先生在海峡西岸的厦门投资成立了路达公司;1993年,从西安电子科技大学毕业的许传凯进入路达工作,这一干就是17年。在当下这个浮躁的社会,每天面对媒体上铺天盖地的“唐骏又换新东家了”,“李开复离开Google创业”的新闻,许传凯这位职业经理人的工作经历显得有些特立独行。人们不禁会问:是什么促使他坚持做一个“非典型性”的职业经理人?

出生在厦门的许传凯,从小学到中学一路名校,之所以选择到西安上大学,正是因为当时年仅十几岁的他,已经对环境有了清晰的认识:“我最害怕一点就是生在厦门、长在

厦门、工作在厦门,因为‘小岛意识’造成自己的生活过于安逸,对外界没办法有一个完整的认知,如果太过安逸对人生也是一种遗憾。”

因此,从刚刚大学毕业并且家庭环境也不错的许传凯没有像大多数回厦门的同学一样,进入政府、事业单位或国企,而是在另一家台资企业灿坤工作了半年之后,选择了当时只有30来人的路达公司。而他加盟的缘由,就是觉得在路达,自己爱好的“技术”和“管理”都有用武之地。

许传凯在路达的第一个职位是“厂商开发”,负责为公司寻找合适的供货商,必须到一线跑工厂。那时,外派人员很辛苦,派驻浙江办事处的许传凯一年难得回厦门几次,每次回厦门基本都是跟货车回来,美其名曰“监货”,实际是为公司节省路费。浙江办事处的条件也非常艰苦,单单是

吃的水就非常浑浊,常常要放上好几天才勉强能喝。

面对很多人的不理解,许传凯再一次表现出远见和毅力,他说:“人的一生很长,在磨练中锻炼自己的能力是非常关键的,如果一毕业就追求安逸,会形成可怕的情性,机会来了你也不可能把握住”。就这样,许传凯在路达一点一滴从基层做起,把各种经历都当做一种财富,从供应链管理一步步做到工厂经理、公司副总到今天的总经理。

和很多干技术出身的企业高管一样,在许传凯的身上,有着鲜明的理工科人员的特质:逻辑性强、思维缜密、对工作严格的近乎苛刻。他回答你的每一个问题,都会迅速地列出一二三条,讲话语速快,信息量很大。

许传凯曾经说过,“当初我进路达的时候,我的梦想是帮助公司成为

世界上一流的企业,过去是,现在是,将来也是。”

不惧挑战 任重而道远

谈到最有成就感的事情,许传凯说的不是对路达成长奇迹的推动,而是促进了国内整个卫浴行业的健康发展。

上世纪80年代,在国内卫浴产业刚刚起步的时候,很多企业受资本、技术实力和管理水平的限制,偷工减料、甚至使用有害原料的现象普遍存在。到2000年以前,整个中国卫浴行业的制造水平都是比较低下的,按照今天的标准是有问题的。

虽然路达一直在做外贸,但是许传凯本人8年来一直通过行业协会的力量在关注国内卫浴市场的发展,致力于帮助整个行业提升水平。除了企

业日常营运工作外,他还担任中国建筑卫生陶瓷协会副会长、卫浴配件分会副理事长、福建省水暖阀门协会常务副会长、厦门市卫浴行业协会会长等职。在向内销企业介绍先进生产技术的同时,许传凯也从对方那里学到不少国内市场的营销经验。中国建筑卫生陶瓷协会早期成立的时候,主要以瓷砖、卫生陶瓷为主,后来为培育水龙头企业成立卫浴配件分会,如今已吸收了数百家会员单位。通过协会还能不断完善国家标准和行业影响力,通过标准的提升带动产品的整体制造水平。同行企业自然对许传凯的做法非常认同。“如果我们非常高傲,关起门来把自己做好,最好你们和我们差距远一点,没人会认可你。行业发展,企业才能发达。”

现在,摆在路达面前最大的挑战,来自于卫生陶瓷和五金卫浴的跨



界融合,这也是整个行业面临的共同问题。现在,国内很多陶瓷行业和卫浴五金的工厂已经达到了“专、精、强、大”的格局,但是市场形态的变化导致卫浴一体化势在必行,大家都希望能成为一个在陶瓷和五金领域都能够做到“专、精、强、大”的品牌。跨界还是结盟?成为摆在每一个雄心勃勃的企业家面前的难题。