



梁国坚 贾名而儒行

1984年，他是广西省梧州一家国有医院的整容外科医生。如今，他是中国日化业叱咤风云的企业家——他所带领的中国民族日化的扛旗者，索芙特股份有限公司曾创造过“10块香皂换1台索尼电视机”的奇迹，成为广东省名副其实的纳税大户。他先后荣获中国化妆品行业精英人物、中国特色社会主义建设者等殊荣。他，就是索芙特股份有限公司董事长、全国工商联执行委员、广东省广西商会常务副会长梁国坚。

□ 易铭

小创意撬开大产业

1984年，梁国坚毕业于湖北医学院，被分配到老家梧州，成为一家国有医院的医生。这在当时是一个令人垂涎的“铁饭碗”。也许正是原始商业元素的发酵与驱动，梁国坚毅然弃医从商，于1988年10月28日正式成立索芙特美容保健公司。

回顾自己几十年艰苦创业、奋力拼搏的历程，他说，一切，只源于心中的一个理想——“思想主宰一切，成就伟大事业”。

英特的第一个产品——海藻减肥香皂并成功面世。

“酒香也怕巷子深”，梁国坚决定到香港去参加一个新产品博览会，以此推销产品，增加销量。当时办理到香港的签证还十分繁琐，但他一个人跑进跑出，带10多箱样品，到了会展中心门口，却找不到人往楼上搬，因为当时香港人对内地人根本不屑一顾。梁国坚憋着一口气，一个人每次扛着三四箱香皂，一趟又一趟地从一楼搬到了四楼。每个箱子里面有72块香皂，他累得浑身上下像散了架。

也许正是他稳健的性格中带着一股冲劲，在商场上稳扎稳打，在每一个节点上，运筹帷幄，稳操胜券，一步一个脚印，终于让他杀出一条血路来。日本吉米孜公司老板桥口秀主动找上门来，要求做索芙特海藻减肥香皂的日本代理。此后便一发不可收拾。到1995年，索芙特海藻减肥香皂名列日本日用消费品第22名，日用化妆品第2名的佳绩，当年的《朝日新闻》评价索芙特为：海藻减肥香皂“汉方东渡，日本折服”。

这是梁国坚的第一桶金。

善出奇招韵律取胜

在业余时间爱好拉小提琴的梁国坚看来，韵律不仅仅是诗意或是音乐的概念：“对生意人来说，韵律就是不断去满足市场与消费者的现实和潜在需求，然后给予精确的艺术满足。这个韵律不是用耳朵可以听到的，而是要深入生活、深入社会才能感悟得到的。”梁国坚认为，这个韵律是顺应市场的大势，惟有顺势而为，方能有所大成。

精确和艺术本来就是两个互相矛盾的词，但梁国坚却将二者结合起来，思想独特，而且运用起来似乎妙笔生花，市场攻略——奏效。20世纪90年代初期，梁国坚明显感受到当时的市场韵律就是减肥，在他看来爱美是女人的天性。而在所有化妆品中，香皂使用方便，而海藻是具有减肥功能，两者的完美结合契合消费者的需求，果然不出所料，海藻减肥香皂一面世推广就风靡日本。

梁国坚进一步细分市场，决定再做大做强“索芙特”品牌，进一步朝多样化、优质化的日化方向发展。这一回，梁国坚再次显示出一个企业家难得的眼光——推广木瓜白肤香皂，由于该香皂既引进日化品最新流行元素，又融合了东方的经典文化精髓，“红粉一族”木瓜白肤香皂市场反响不俗。

梁国坚发现在上个世纪八九十年代，头发的飘逸成为一种市场韵律。当时的中国大街小巷，无论是明星还是贫民百姓都以直发为美，我们认为这个市场机会很大，就首家推出负离子洗发露。此举一下将市场蛋糕分成了负离子洗发露和非负离子洗发露的市场两块，并在当时占据了最大的市场份额。

一颗耀眼的星星

在外界看来，梁国坚是玩“迷踪拳”的行家，他善于把著名企业的管理方法和营销手段集于一身，以个性为基础，在共性中追求个性。兼收并蓄，创

新发挥。索芙特将差异化营销策略发挥到淋漓尽致的地步，不仅仅体现在灵巧奇妙的产品功能开发上。而且在与强大的对手——宝洁等国际品牌交锋时，善于迂回，善于打差异化战略，将企业差异化、产品差异化、价格差异化、渠道差异化、广告差异化等，在细分市场中寻找出路，这种匪夷所思的“迷踪拳”常常令对手措手不及，并且起到四两拨千斤的效果，反而使索芙特逐步提升了自己核心竞争力。

梁国坚作为梧州成长起来的企业家十分关心家乡的经济发展。这些年来，他的企业累计在梧州上缴税金超过10亿元，今后企业还会不断扩大规模。走出广西发展广西是梁国坚的一大心愿。2008年5月，作为广西梧州市政协常委的梁国坚，以索芙特股份有限公司名义向四川地震灾区慷慨捐赠100万元现金和价值20万元的产品。

今天，梁国坚已成为新桂商的富豪榜中一颗耀眼的星星，但他不满足于现状，继续为做我国民族化妆品工业的扛旗者努力。我们有理由相信，索芙特像鲲鹏展翅高飞，一定会搏击更加广阔的天空。

2011年1月15日，卢甲举荣获由农业部联合首都新闻媒体共同推举评选的“2010年中国农产品加工业十大新闻和十大新闻人物”暨“中国农村十大致富带头人”。

卢甲举 经典诠释“实业报国”

□ 石省

中原腹地，卫辉古城。西依太行，南临黄河。二千多年前，这里就是中州重镇，水陆码头，商贾云集。这里曾是姜太公的故里，这方土地，培育出数以万计的莘莘学子，文人志士。正所谓“一方水土养一方人”，卢甲举正是从这中原一隅走向了神州大地。

龙起浅滩扬梦想

1976年，卢甲举出任河南省卫辉市化工厂总务科长，与化工工业结下了一生缘。

1979年，从十一届三中全会传达出的精神里，卢甲举敏锐的嗅到了改革开放的讯息。他毅然砸掉铁饭碗，和几个志同道合的朋友在卫辉107国道一片杂草丛生之地，建起了卫辉市第一家专业清洗锅炉、汽车水箱的清洗公司。为了提高产品生产质量，卢甲举多次在三伏天里，独自一人跑到人生地不熟的兰州化工机械院、北京化工部等地取经。回来后便一头钻进实验室，经过无数次试验，新产品终于研制成功，产品一投放市场即收获了显著的效益。

1998年，卢甲举在与油田打交道时了解到，油田固井需要水膨泥膨胀剂和分散剂，这两种生产技术制造出来的产品，国内还是空白，全靠从美国进口，成本昂贵，时间无法掌控，常常影响油田生产。怀着一片爱国之心的卢甲举多次在炎炎烈日冒着酷暑，北上清华，向专业资深教授请教。经过3个月艰苦的试验生产，终于研制出新一代水膨泥膨胀剂，不仅质量超过同类进口产品，而且价格是同类进口产品价格的1/10左右。

2000年，人类文明进入公元二十一世纪。这一年，举世欢庆。这一年，卢甲举翻开了事业的新篇章，他筹备已久的北京奥凯立科技发展责任有限公司终于成立。公司位于中关村高科技园区，是高新技术企业。取名“奥凯立”，即“石油化工的领导者”。2009年9月改制成为股份有限公司。

后的“奥凯立”效益每年在递增，出现了税收增加、企业增效、员工增收的三增局面。产品内销全国各大油田，出口美国、印度尼西亚、哈萨克斯坦、苏丹、叙利亚、尼日利亚等国家。

致富不忘携乡邻

时光荏苒，或浅唱轻吟，或浓笔重抹，多少风花雪月依稀，多少风风雨雨依然，多少辛酸苦涩在胸，多少幸福泪痕仍存，如今的卢甲举在商界叱咤风云，但他吃水不忘挖井人，致富不忘携乡邻，怀着一颗感恩的心做着回报社会的义举。

1991年，卢甲举一手创办的“卫辉市化学清洗公司”发展如日中天，公司年产值已达到300万，年利税50多万。这在当时，无疑是一笔天文数字，卢甲举却将它义无反顾地献给国家。他的精神感动了卫辉市，当地政府在三天后将这家企业改为国营厂，更名为“卫辉市第一化学试剂厂”。

然而，在中国改革开放大潮流的冲击下，企业负债率达到了120%以上，并还在攀升。触此情景，卢甲举又做出了一个让人震惊的决定，买下河南省卫辉市第一化学试剂厂，进行股份制改造。如果当初把发展势头旺盛的企业献给国家令人匪夷所思的话，那么今天的决定更加让人难以想象，此举不亚于接洽一位濒临死亡的病人，一个病入膏肓的企业还能起死回生重新步入健康发展的轨道吗？卢甲举此时思考的俨然不是个人得失，更不是前方的路将会有更多的坎坷，而是一种责任，一种为家族争光，为乡邻谋利、为国家做事的责任感。所谓产业报国、实业报国，这正是其经典诠释，但这仅仅是他以博爱奉献国家、回报社会的开始。

1989年，还并不富裕的卢甲举就捐资30万元助学兴教。2000年，卢甲举再次捐款30余万元，修建庞



寨村小学教学楼。

在以后的创业过程中，他一直在不停地为家乡的教育事业尽心尽力，先后捐赠投入100多万元，兴建希望小学两座，捐助失学儿童100多名。2004年，当“非典”席卷全国时，他为北京、河南新乡两地捐赠价值10多万元的消毒剂。

2008年5月，他又向受到地震灾难的四川同胞捐物15吨，捐款40多万元。随后，我国南部地区遭遇百年不遇的特大洪水，卢甲举又一次慷慨解囊，为灾区捐款近50万元。

逐利，乃是商人本性，而卢甲举的一次次义举，则显示了他博爱的胸怀。

投身商会话辉煌

乡土厚重，情深几许；游子赤诚，真心可鉴。2010年，卢甲举将公司的事情交给助手打理，自己专心只做一件事，筹备北京新乡商会的成立。

2010年12月26日，在河南省新乡市委、市政府、市人大、市政协等部门的大力支持下北京新乡商会终于成立了。在商会成立仪式上，担任商会会长的卢甲举激动地说：“同样的乡音、同样的乡情、同样的志向，把在京新乡人紧紧联系在一起。”河南地处中原，是我国历史上商

品、商业、商人的发源地，创立了中国古代最早的商业理论“经商十八法”。明清时代商贸活动更为活跃，河南怀庆府（今沁阳县）率先在全国组建怀庆会馆，农、林、牧等商贸活动影响全国，号称“十三帮”。他们以群体的智慧和力量活跃在商业舞台上，开启了我国历史上的商帮时代。新乡是豫北的经济和交通中心，是中原城市群重要城市之一。北京新乡商会成立，是中原大地传统商文化的传承和发扬。将有力推进新乡在京企业界的联动，弘扬“勤奋耐劳、以诚为本、艰苦奋斗、勇闯市场、造福社会”的豫商精神。

新乡商会以“优势互补、资源共享、平等互助、共商共赢”为宗旨，意在充分利用首都北京的政治、经济、文化、信息、人才等优势，与北京各行业协会组织和社会企业家搞好关系，为首都经济发展增辉，为家乡经济发展贡献力量。

岁月的脚步，深深浅浅，每一个足印都真实地踏过，每一段路程里都或多或少留下几多记忆。二十年弹指一挥间，从风华正茂的年轻人，到如今关村高新技术企业的重量级人物，卢甲举从不名一文到威震京城，从中原一隅到神州大地，从一款清洁剂到中国石化的先锋，一步一个辉煌。

伍小燕 不“后悔”的女强人

□ 苙仪

演绎“致富传奇”

改革开放30多年来，变化之快，前古未见。这30多年，温州人和国人一样，穷则思变，劳动致富，中国最早的“万元户”出现在温州，而当年的伍小燕，则是他们中的一个。上世纪80年代初，伍小燕下海经商，协同丈夫和其他两个股东投资10多万元一起创办了温州市瓯江塑料机械设备厂，亲任副厂长兼财务总经理。

曾经的教师和妇联干部经历，让伍小燕做起企业来得心应手，温州市瓯江塑料机械设备厂是当时全国最早的民营塑料机械设备生产厂家之一。

从上世纪80年代初到90年代初，伍小燕一直奋斗在塑料机械制造行业，她在1992年满30岁生日，也就是邓小平同志南巡讲话的那一年，实现了个人资产上百万的成功跨越。成为了当时温州历史上最年轻的靠自己创业积累财富的女性百万富翁。1995年，伍小燕达到了个人事业上的第一个高峰，那时她已经拥有数百万个人资产，在温州老家也是小有名气的女企业家。

重出江湖

正当事业如日中天之际，伍小燕选择了退出归家庭相夫教子，这一退让伍小燕失去了上世纪90年代事业的黄金发展期，“我不后悔！”伍小燕说“孩子和家庭才是女人一辈子最大的财富和事业。”

2006年，伍小燕经过又一个3年的调整和休息，于2006年年初开始决定复出，实现5年前未能实现二次创业的人生遗憾。

这次二次创业，伍小燕选择了中国最年轻的直辖市——重庆。2006年的春天，受当时乔夫服饰董事张余晓东先生的委托，前往山城重庆负责乔夫服饰整个大西南地区的市场拓展和销售经营。

伍小燕在重庆山城开始了人生中的又一次事业旅程。从2006年到2008年的3年间，在伍小燕的带领下，整个乔夫服饰在西南地区的市场占有率翻了好几番，西南地区总销售额从区区几百万到2008年底的5000多万。伍小燕的才能和真诚为人受到业界的广泛好评，



人物档案

伍小燕，重庆市政协港澳台侨和外事委员会委员、重庆市总商会浙江商会副会长、重庆市瓯江商会副会长、重庆乔顿服饰有限公司董事长、北京大洋国际传媒有限公司董事长。

2009年初，她再次受邀加入乔顿集团，负责乔顿集团西南地区的职业装业务，并且授权担任集团高管职务，协调负责全国职业装市场的开拓。伍小燕花了3年多时间已经成功向企业界证明了自己的能力。

政协情怀

2010年，伍小燕在北京成立了北京大洋国际传媒有限公司，意图进军影视文化传播业，另外还计划投资商业地产项目，也在这一年，伍小燕经重庆市政协主席会议通过，成功被选为重庆市政协港澳台侨和外事委员会委员，成为一名光荣的重庆市政协委员。

当谈到是什么原因使她想到想当一名政协委员的，伍小燕说，在温州，家族里就有几个亲友是政协委员和人大代表，所以一直对政协就有一份特殊的情怀。当上政协委员既是社会对自己的一种认可，同时也意味着多了一份责任。作为一个企业人，不仅仅要有成功的企业和成功的事业，最主要的一点还是要有良心，要有一份真诚的心。要做到待人以诚，交人以信，这样才能获得大家的认可。

伍小燕说她将继续努力，发展重庆乃至西部地区的经济，并且充分利用自己人脉资源，为重庆市美丽的山城积极引进海内外投资，发挥政协港澳台侨和外事委员会委员的职能，为重庆市政协参政议政贡献自己的力量。