

信念铸就儒商的成功人生

——访四川省江苏商会副会长高锋

人物素描：

高锋,1971年11月出生于江苏省盐城仲镇,学习成绩优异。高中毕业后开始创业,先后创办过装饰和机械公司,后来转行做钢构和建筑。2009年在成都金府路做彩钢行业,经营公司之余不忘充实自己,于2010年攻读美国美联大学MBA,现任江苏苏亚机电制造有限公司成都分公司总经理。



□ 特约记者 熊丽婷
通讯员 王妮婧

7月21日,天气凉爽,四川省江苏商会副会长高锋受记者邀请,在他办公室进行了一次深入采访。当记者踏入他简洁的“经理室”时,映入眼帘的是一位儒雅的男士埋头扑在笔记本前专心致志地工作,在记者的“打搅”下,他抬头微微一笑,以沉稳的口吻向记者叙述他的创业史。他没有领导的派头,在他朴实的外表下,蕴藏着怎样的巨大能量,将企业日渐壮大呢?

初涉商海 深知商潮汹涌澎湃

让我们把时间回溯到1971年11月的一天,一个男婴呱呱降生在江苏盐城的仲镇,他就是高锋。在时间的流淌中,高锋渐渐长大,转眼间到了求学年龄。一般而言,生活环境优越的孩子不怎么用心学习导致成绩平平,然而恰恰相反,生长在村干部家庭的他刻苦钻研,求知“欲望”饥渴无比,从小学到高中,连任班长和学习委员。可是,由于年少懵懂,“一锤定音”的高考让他遗憾地与大学失之交臂。“大学没考上,不等于我的人生目标就此终结。”高锋并没有气馁,而是踌躇满志地接受和挑战现实。“是参加工作还是自己创业?”这个问题困扰了初入社会的高锋很久,二者性质迥然不同,参加工作是替别人打工;而创业前期非常艰苦,甚至辛苦可能付之一炬,但是在创业途中收获远远大于为别人打

工。权衡再三,高锋选择了创业。1996年,他创立了上海泽中装饰工程有限公司,但是,尽管怀有初生牛犊不怕虎的狠劲,还是在社会阅历浅薄的情形下,在对装饰行业生疏的情况下,高锋的第一次创业以失败而告终,他不得已将自己辛苦创建的公司转手给朋友。

随后,高锋调整了一段时间,认真分析总结了失败之处,重振旗鼓,挑战第二次创业。1999年,他和朋友转战深圳,合伙创办深圳力竞机械厂,主要从事铸造机械。一个好汉三个帮,一个篱笆三个桩,因朋友对该行业经验丰富,深知铸造机械行业发展潜力大,在朋友的帮助下,高锋运作起来得心应手,但是,财运似乎还在考验高锋的耐力,磨练高锋的意志,这次创业仍未成功,最终亏了几十万元。

十年磨一剑 搏击商海游刃有余

两次皆以失败而终结的创业经历令高锋心酸不已,他感到灰心、迷茫,所有的梦和幻想在瞬间轰然崩塌,失意、压抑扑面而来,看不见阳光的灿烂,看不到时间在推移变迁中的辉煌。但是,人不能老在颓废中迷失自己的目标,不服输的高锋买回很多书籍,在知识的海洋中徜徉,充实的生活令他逐渐找回原来的自信。

2001年,高锋刚好步入而立之年,前两次的创业经历将他磨练得更为成熟,在经过深思熟虑和充分的市场调研后,他决定在老家江苏盐城从事建

筑行业,专做钢构。

高锋之所以选择建筑行业,是因为他很多亲戚在做彩钢,在潜移默化中,顺其自然地对这个行业有了一定的了解。“千里难寻是朋友,朋友多了路好走”,这话再次证明了朋友在高锋事业中起到不可或缺的作用。2001年,朋友介绍他为江苏荣达利电热设备有限公司建造厂房,合同金额200多万,对当时的他而言,这已是一个大订单。由于高锋对这个行业的逐步了解,这个项目让他盈利30余万元。

第一桶金对每位创业者颇具重要意义,也为创业者今后的拼搏之路筑下坚实的信心基础。做生意要诀之一——做熟不做生,时隔6年,高锋把“战地”转移到美丽的蓉城,主要还是经营钢构。当时,第一桶金加上亲戚朋友鼎力相助,终于筹措到60多万,在金府路租了1000平米的场地。

高锋在成都投资的公司是江苏苏亚机电制造有限公司成都分公司(以下简称“苏亚钢构”成都分公司),多年的生意经验给高锋企业带来一定效益,然而不熟悉环境也成为市场开拓的瓶颈。为了拯救企业生存危机,高锋决定打破单一营销方案,将重心放在注重项目发展,采取配套设施营销策略。这招果然奏效,工程管理日趋成熟,公司业绩稳步提升。

2008年,苏亚钢构成都分公司在销售业绩上实现质的重大飞跃。令人心碎的“5.12”汶川大地震后,苏亚钢构总公司积极响应党和政府的号召,委托高锋所在公司加入援建队伍中。建设离不开建筑材料,此举顺理成章地

给高锋带来了很大效益。在高锋和他团队的努力下,苏亚钢构分公司业绩蒸蒸日上,成为分公司中的翘楚。总公司在2009年将分公司的执照和场地放心地交予高锋,从此苏亚钢构成都分公司告别了以挂靠为生的“生活”。前不久,公司迁址至都江堰川苏工业园区,购买了30亩土地,扩大规模建造了10000多平米的新厂房,将分公司新注册为都江堰中船钢构有限公司。高锋事业风生水起。

感受温馨之余 为“家”发展不遗余力

公司走上正轨后,高锋终于可以将绷紧的神经松弛一下,闲暇之时喝茶喝茶,邀上三五个朋友谈谈心,或是做些有益身心的运动。

2009年的一天,高锋像往常一样在奥林匹克体育馆内的茶楼喝茶,出门时无意间抬头,看见斜对面硕大七个字——四川省江苏商会,异常醒目。异乡人看见有关家乡的信息,都会勾起对家的思念,高锋也不例外。当“江苏”二字刻进他脑海时,他迫切想融入这个大家庭,多认识老乡,于是在周边群众询问下,只身前往商会……

到达商会后,商会工作人员端茶倒水、嘘寒问暖,种种贴心之举令高锋温暖无比,在填写相关材料后,高锋正式成为商会的一份子。加入之初,高锋经常出入商会,与“家庭成员”拉家常,交流生意场上的心得,其乐融融。后来,缘于为公司进一步提升业绩和形象,忙管理、处理客户关系……高锋又卷入“匆忙”的漩涡,很少到商会,对商会的动态也只是从网站和会刊等渠道获悉。“我以后尽量多参加商会的会议和活动,倘若真的不能前来,我也会委派公司人员来参加,将会议内容和精神及时传达给我。”高锋深知商会的发展更有益于带动个人企业的发展,融入集体是很有必要的。

要想把“家”发展得更好,需要成员的集思广益和建言献策,尤其是目前商会还处在年轻阶段。高锋认为商会应再多召开茶话会、座谈会,营造和谐温馨的环境,传递会员心声,切实解决会员之所急;会员之间经常走动,以便及时了解会员企业信息,现场交流管理经验……相信高锋的心声亦是商会成员的心声,在集体的“同心同向”下,四川省江苏商会这个“家”会日趋壮大。



贵州省老领导前苗族省长王朝文(左)与贵州文化薪火乡村发展基金会名誉理事长何文俭(右)合影。

何文俭 商人爱心洒苗山

□ 王芳

从1999年第一次走进苗族山区开始,在此后漫长的10年中,他记不清前后有多少次往返于贵州和深圳,也记不清走过多少崎岖的山路、翻越了多少个山头。他不求回报,默默地坚持着扶贫之路,10年间几乎把脚印留在了贵州大半个山区。因为他的到来,有越来越多的山里孩子看到了“重回课堂,走出大山”的希望。在他走过的两个国家级贫困县——丹寨县和修文县,那里已经立起了两所他出资兴建的希望学校。

他,就是深圳市宝安区大浪商会会长、香港永捷印务有限公司董事长何文俭。

缘起一则报道

“贵州贫困地区的一位高中生考上了大学,他的父亲为了5000元入学费四处筹措,最后只借到了2000元,还差3000元,眼看孩子该上学报到了,老人万般无奈,竟为此走上了自杀之路。”

这是1999年由《深圳商报》所登载的一则报道,这则报道让何文俭按捺不住内心的焦虑并决定走进大山深处,由此掀开了他一段10年扶贫助学的爱心之路。

1999年10月21日,何文俭第一次走进了贵州山区,这一站他来到了海拔1200多米、地跨三县两州的雅灰苗族自治县。“无一例外用木板和杉木皮搭成的房屋,过早就走出教室参与农活的孩童,破旧不堪的学校以及四面透风的学生宿舍,还有蹲在教室外就着辣椒吃白饭,喝着看不到油星的菜汤的学生们”,当时的一幕幕让何文俭心酸不已,更让他痛心的是,当地仅有的的一所中学在10年前被一场大火化为灰烬后再也没办法重建,孩子们小学毕业后就不得不泪别学校。

三天之行,何文俭暗下决心要为孩子们做点事情。他主动联系了该县希望工程办公室,签约资助了小学生17名、初中生10名、高中生10名共37名学生三年的学费,同时捐资24万元在雅灰乡兴建一所希望中学。在临走的前一夜,他特意到了两户特困的家庭看望。当亲眼目睹孩子的生活环境以及他们在寒风中瑟瑟发抖的样子时,何文俭再也忍不住地流泪了,他深刻体会到这次经历所带给他的使命。

在此后的10年间,何文俭多次前往贵州察看学校的建设和孩子们的学习、生活情况,并与贵州当地有关部门保持密切的电话和书信联系,当每次得知对方有困难时,他总是毫不犹豫地寄出汇款单,并一次又一次地寄出汇款单,并一次又一次地参加国庆10周年汇演,此次必能为京城戏曲爱好者和在京的福建顾客带来绝妙的视听盛宴。”陈进林说。

商业与文化、传统与现代、民族与世界相结合,凸显着陶瓷的独特魅力所在,闽龙陶瓷总部基地成为陈进林激情碰撞的绚丽舞台,我们等待着他的下一个惊喜!

题:在扶贫助学的路上,自己单干了近8年时间,从这些年的情况来看,校园的各项硬件设施已经基本完备,有不少学生在自己的资助下完成了中学甚至是大学学业。但是,单靠资金援助不能改变当地贫穷落后的面貌。眼看双鬓渐白,不能再事事亲力亲为,必须改变扶贫的模式和操作方法!

在多方探讨后,何文俭决定以成立基金会的方式来继续扶贫之路。2007年8月,经过一番紧张的筹备,他捐赠200万人民币作为资本金注册成立了“贵州文化薪火乡村发展基金会”。他说,成立贵州文化薪火乡村发展基金会,目的是以在制度上能被接纳的一种工具性的构建,探索加强扶贫软件的建设。在全世界、全国众多的基金会中,这个只有200万注册资金的基金会只是一个“蚂蚁”级别,但将以“蚂蚁啃骨头的精神”,对贵州贫困的乡村进行较长期的必要的支持。

何文俭介绍,该基金会前期招募了大量志愿者参与长期扶贫计划,同时将资金扶助变为教师、医护人员培训等项目,使扶贫工作逐渐步入了一个较深的层次。此外,基金会仍在不断强化调研,设计更多具体可行的扶贫项目,包括此前已开展的“薪火小小图书馆”计划以及建立标准乡村卫生室的“乡村天使雨露计划”等。

携手腾讯

2007年,就在何文俭发起成立贵州文化薪火乡村发展基金会的时候,一个好消息随之而来:他10年来扶贫助学的故事和精神得到了深圳腾讯集团和腾讯公益慈善基金会的高度认同,并最终促成两个基金会的一合作。“基于相同的目标和理念,腾讯和我们的基金会携手相助,将有力地推动我们的公益项目的进行”,何文俭的脸上泛起了久违的笑容。

从2008年8月至12月,由腾讯捐资,薪火基金会执行的乡村教师培训项目在黎平等地顺利推进,腾讯、薪火两基金会,黎平县教育局以及大浪街道办,直接或不同财务渠道间接投入资金近42万元,共培训279人,为贵州山区的教育事业注入了一股全新的力量。2009年6月,腾讯公益慈善基金会宣布启动“腾讯新乡村行动”,确定将雷山县、黎平县作为长期挂钩帮扶对象,并根据每年对具体公益项目的投入及进展情况,逐年推进腾讯与地方的共建合作,实现不低于五年5000万元的持续投入。

何文俭说:“授人鱼更要授之以渔,来往于贵州山区的这些年里,对那边的情况了解逐渐深刻,对扶贫的理解也发生了变化,通过与腾讯公益慈善基金会建立合作使扶贫这条路逐渐宽敞起来,也希望能够引起社会各界持续关注贫困人口的教育、关注乡村的经济发展,能和更多的爱心组织或个人一起,探索新的公益帮扶模式,将爱心接力进行到底!”

2007年,何文俭在一次从贵州返回后,不禁思索起一个问

“与长城、故宫、颐和园等著名景点一样,我们也成了北京旅游的一张精彩名片。”

陈进林 做陶瓷更做文化

产业链向艺术延伸

两年前,陈进林在建筑陶瓷品牌云集的闽龙陶瓷总部基地旁边辟出万余平方米建起“陶瓷艺术馆”时,很多人不理解,直言“这么大的地方可惜了”。一年后,闽龙陶瓷艺术馆在北京声名鹊起,跟老百姓日常生活有关的艺术瓷、日用瓷、礼品瓷等在这儿都能买到,越来越多的人买陶瓷马上想到闽龙,它成为名副其实的“陶瓷总部基地”。

在闽龙陶瓷总部基地,人们能找到200多个中国市场上最有名气的建筑陶瓷品牌的专卖店、旗舰店、体验店;在闽龙陶瓷艺术馆里,人们能欣赏到来自中国各大产瓷区的精品,还有中青年展示区、高校作品区、大师作品区、精品陶瓷区、礼品陶瓷区,被业界评价为“最专业最全面的陶瓷艺术馆”。“以建筑陶瓷基地为基础,以陶瓷艺术馆为提升途径,我想把闽龙的陶瓷产业链做大做强。”陈进林直言,做陶瓷艺术馆并没有让他赚到钱,更是搭进了太多的时间和精力,但他获得的是精神满足和对社会付出的自豪感。

陈进林的很多理想,都融进了陶瓷艺术馆中。“外国人认识中国,就是陶瓷,陶瓷的英语就叫‘CHINA’,这其中包含着太多中国的传统文化,我能把陶瓷文化传播出去,是责任、是义务,更是快乐。”陈进林说,经常有来自佛山、景德镇等全国著名产瓷区的陶艺大师来艺术馆参观、观摩,他通过艺术馆结交了不少新朋友。而艺术气息浓厚的闽龙陶瓷艺术馆已经声名在外,北京市旅游局为它颁发了景点证书。“与长城、故宫、颐和园等著名景点一样,我们也成了北京旅游的一张精彩名片。”陈进林的自豪感溢于言表。

以文化引领中国陶瓷品牌

从闽龙陶瓷总部基地到闽龙陶瓷艺术馆,不安于现状的陈进林不断给人带来惊喜。位于闽龙陶瓷总部基地的“中国陶瓷步行第一街”称号是由中国建筑卫生陶瓷协会授予的国内首家陶瓷专业步行街。尽管整条街道全长仅仅200多米,却聚集了马可波罗、东鹏、新中源、蒙娜丽莎、诺贝尔、诺贝尔赛

尚、冠军、亚细亚、冠珠、欧神诺、罗马利奥、长谷、博德、鹰牌和长城等众多国内一线品牌,其中不乏集中了最新产品和大规模品牌的旗舰店,比如马可波罗开出6000平方米至尊店,东鹏、蒙娜丽莎陶瓷体验馆的营业面积均超过3000平方米,整条街总营业面积近10万平方米。

“倘若你以为这里只卖陶瓷,那就太守旧了,在这条街上,闽龙会将京味文化、地方传统文化与陶瓷文化进行融合,让这里成为集购物、休闲、娱乐于一体的商业街。”陈进林笑容可掬地介绍,捏面人、吹糖人、竹编、杂耍等,这些散发浓郁老北京气息的文化活动将在这里出现,福建有名的戏曲瑰宝——莆仙戏也将在这里演出。“请来的这个莆仙戏剧团曾参加国庆10周年汇演,此次必能为京城戏曲爱好者和在京的福建顾客带来绝妙的视听盛宴。”陈进林说。

商业与文化、传统与现代、民族与世界相结合,凸显着陶瓷的独特魅力所在,闽龙陶瓷总部基地成为陈进林激情碰撞的绚丽舞台,我们等待着他的下一个惊喜!



□ 刘媛媛

闽商之形象,如第二届世界闽商大会《闽商宣言》所言:沧海横流,英雄挺身;敢率风气,时出奇兵;无穿眼界,有备竞争;取法乎上,创意惟新;贾勇再进,摒弃惰心;能力是铁,诚信是金。闽商多出自草根,在这些草根闽商中,闽龙集团董事长陈进林就是个性十分鲜明的一位。

陈进林是北京最早一批掘金陶瓷的人,他所经营的陶瓷专业市场从最初的“集散地”升级为“总部基地”之后,摇身一变成“闽龙陶瓷艺术馆”馆长,在陶瓷艺术领域赫赫有名。近年来,闽龙陶瓷如同春风细雨般,吹进了京城寻常百姓家。