

“胡润富豪榜”的缔造者胡润曾表示,在中国企业家中,他最敬佩的企业家之一就是刘永好。自 1999 年颁布中国富豪榜开始,许多企业

家都起起落落、风云变幻,只有刘永好稳稳地占据在榜单的前列。

在创业的路上,四川新希望集团董事长刘永好已经迈入了第 30 个年头,凭借着对信念的坚持与执着,他从白手起家到坐拥亿万身家,书写了一位传奇企业家的不凡经历。

刘永好:成功之本 智慧为先

近年来,步入“耳顺之年”的刘永好很少公开露面,但他身上“中国首富”的光环并没有随着时间流逝而褪去,相反,正是由于始终保持丝毫不懈怠的创业精神,刘永好身上荣耀的光环愈加夺目,在 2010 年的胡润川渝富豪榜上,刘永好以 250 亿的身家位列第一。

在公众眼中,这位多年稳居财富榜前列的富豪有着与众不同的独特气质——不事张扬、内敛、谦逊。回望 30 年的创业路程,刘永好谦虚地评价自己:感觉自己前行的脚步还是踏实的。

执着成就梦想

与刘永好有过接触的人,都会对他的执着精神留下深刻的印象。

这个特质从 30 年前开始创业便根深蒂固。

1982 年,刘永好和三个哥哥(刘永言、刘永行、刘永美)走上了创业之路。作为白手起家的创业者,刘永好兄弟几人,在创业初期面临着资金困境,业务风险等一系列摆在企业面前的难题。但他们没有被困难吓倒,在没有前人经验可以借鉴的情况下,带



领企业迎难而上,解决了一个又一个困难,度过了一次又一次低谷,最终成就了新希望集团的成功。

如今,新希望集团四大产业集群的格局已经清晰:农牧与食品、化工

与资源、地产与基础设施、金融与投资。这四大产业集群使新希望集团拥有稳定的增长曲线、良好的现金流量、强大的资产储备,能够有效应对多种挑战。

刘永好身上流露出典型的“川商”气质——有时不言不语,却往往会迸出大智慧、大手笔,一掷千金的能量经常会让行内人士望而兴叹。

虽然创造了富甲一方的财富,但他从没有被财富扭曲。在战略投资方面,他的判断力极强,因此至今他几乎没有出现大的战略失误。

中国知名经济学家厉以宁非常赞同刘永好常说的一句话:“做实业就要实实在在造福一方百姓,帮助解决当地就业和社会公益事业问题,说到底,实业的高质量是经济体健康的根本,这应是企业家的使命。”

严谨务实的品质

内敛、务实、严谨,是新希望的内在品质,也是刘永好一贯的行事风格。

一位商业伙伴这样描述他心目中的刘永好:“他的话不多,倾听多于发言,基本上不说惊人语,也很少诉苦,他并不是一个让人一见面就牢牢记住的人。然而,正因为他持续而专注的倾听,会让人感觉到,他是善于思考、勤于思考的。他不张扬,为人谦和,他的倾听是在消化别人的观点,从而形成自己的主见。”

刘永好身上流露出典型的“川商”气质——有时不言不语,却往往会迸出大智慧、大手笔,一掷千金的能量经常会让行内人士望而兴叹。

虽然创造了富甲一方的财富,但他从没有被财富扭曲。在战略投资方面,他的判断力极强,因此至今他几乎没有出现大的战略失误。

中国知名经济学家厉以宁非常赞同刘永好常说的一句话:“做实业就要实实在在造福一方百姓,帮助解决当地就业和社会公益事业问题,说到底,实业的高质量是经济体健康的根本,这应是企业家的使命。”

难能可贵的是,在新希望年收入做到 500 多亿元时,刘永好依旧保持一颗平常心。能够用超凡的商业智慧以及现代化的金融手段开拓传统产业的“蓝海”,是刘永好成为时代精英的鲜明特质。

稳健经营之智

刘氏兄弟自 1982 年下海创业迄今为止已近 30 年,新希望集团稳健的经营方式打下了一个“百年老店”需要的基础。

靠农业起家发大财的人在中国并不多见,但刘永好却凭借科学的经营理念打造出了一艘航母,踏浪稳健前行凭借的是智慧的判断。

走进金融领域,成为民生银行副董事长后,刘永好延续稳健经营的经营理念,带领企业经住了金融危机的考验,再次走出低谷,实现了企业新的突破,成功打造了一条现代化的产业链。

谈到自己的成功时,刘永好认为做企业就好像面对一场孤岛生存的游戏。想要长久生存,除了需要坚定不移的意志力,更需要过人的智慧与魄力。

(据第一财经日报)

品牌和终端网络的联手,双方才能够最大程度实施优势互补,实现市场竞争中的双赢发展——

伍田食品 联手都江堰 两大协会 打造互利双赢

□ 本报记者 何沙洲

近些年来,国内的食品产业随着经济的发展在快速发展,但竞争也到了白热化的态势。为了赢得市场、获得发展,各食品生产企业都使出浑身解数,在网络营销、品牌营销、活动策划、差异化营销等方面寻求合作发展。

成都市伍田食品有限公司日前就在都江堰市举行了伍田产品推介会。此次产品推介会主要是针对都江堰旅游饭店协会、餐饮娱乐协会两大协会餐饮物资采购为主题。产品推介会以酒会的形式开展,现场除了展示伍田食品公司休闲、熟食、调味、西式生鲜和罐头系列产品之外,还邀请了酒店大厨,精心制作了以伍田食品公司牦牛肉产品为原料加工而成的菜品。整个会场香气四溢,菜品赏心悦目,应邀来宾对菜品和产品赞不绝口,都产生了极高的兴趣;对这种全新的现场活动方式和合作模式也给予了肯定。

“我们邀请的来宾共 50 位,结果实际到会 70 位,均是都江堰知名酒店、宾馆的总经理、行政总厨、采购总监等。”成都市食品商会副会长、伍田食品公司总经理范正海告诉记者,在产品推介会上,伍田黑牦牛肉、酱汁牦牛肉、特香牦牛蹄、绿头野鸭、烟熏培根和风味烟肉片等菜品受到应邀来宾的一致好评,现场旅游饭店协会和餐饮娱乐协会的大部分会员单位都签订了供货协议。他认为,这是市场竞争态势下双方的相互需求;同时,也是两大协会会员单位对伍田食品品牌的认可。

伍田肉制品深加工基地是西部肉制品加工技术的领先者,并成功开创肉制品深加工的“中式产品西式化,传统产品现代化”研发、应用的道路,秉承先进肉类加工工艺和不断的研发创新,为国人提供最优质的肉类食品,伍田已经开发出以牦牛肉制品为主的休闲、餐饮、调味、罐头和生鲜系列 200 多个品种。十几年来,“伍田”品牌系列肉制品深受全国各地顾客青睐。

几位与伍田公司签订了合作协议的酒店、宾馆负责人告诉记者,他们一直在选择与名、优产品企业合作,实现商品经营多元化和增值;正是看好伍田公司坚持“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量”的经营理念 and “伍田”系列肉制品深受消费者喜爱的品牌影响力,让他们决定与伍田公司联手一起来为社会和顾客创造更多更好的价值。

200 名女企业家 在渝共享 “女性供应链平台”

“这次的展销会是让重庆市乃至全国女性企业零距离接触世界 500 强企业的好机会,是促进我国女性企业参与国际贸易的大平台”。近日,在重庆市外经贸委举行的“跨国公司采购多元化论坛暨展览会(ITC)”新闻通气会上,市外贸委副主任李世蓉自豪地说。

9 月 26 日至 29 日,由联合国国际贸易中心和重庆市人民政府联合举办的“跨国公司采购多元化论坛暨展览会(ITC)”将在渝举行。记者从重庆市外经贸委了解到,此次展览会涵盖农业、汽车摩托车及零部件、清洁和绿色技术、建筑及房地产发展、信息技术和业务流程外包、纺织和服装、贸易便利化 7 个领域。会议将邀请全国约 200 名女企业家参加,其中 80 名来自境外,包括外国政要和跨国公司。届时,沃尔玛、摩托罗拉、IBM 等世界 500 强企业高层将齐聚展会,与参会女企业家就建立女性企业供应链进行交流。

李世蓉说:“97% 的美国 500 强公司都推行采购多元化,并且把按比例采购女性企业的产品作为强制的指标规定。80% 的公司还要求一二级供货商有供应多元化的计划。这是中国女性企业成为跨国公司供应商的契机。在女性企业占 20% 的中国,ITC 可以为女性企业在技术革新、贸易、融资及信息获取上提供帮助,支持其扩大规模,参与全球化市场竞争并融入世界贸易体系。”据悉,在展会上,采购方可以直接和生产方进行对接,减少了中间环节,建立起直接供应链,实行长期供货,甚至一些采购方可以对接多个供货方。并且在展会中,生产方可以争取成为采购方的关注企业,即使当时没有进行对接,也可以在日后通过购方的指导,将自己的产品质量提升达到要求,最终与采购方达成供应协议。

2010 年 9 月,11 届世界出口发展论坛在重庆召开,“女性供应链——重庆平台”也正式启动。如今,重庆市多家女性企业已与跨国公司达成合作协议,在此次展览会现场,沃尔玛将与重庆兰卡服饰等配对成功的企业签订合作或采购协议。

重庆盛邀全国女企业家参加展览会,共享女性供应链平台。

(许真学 李伶俐)

汉庭 CEO 季琦:学习乔布斯的企业家精神

□ 胡晴 程东升

从创立携程到如家再到如今的汉庭,在资本市场和企业界摸爬滚打这么多年的季琦称,自己很幸运。同时,他也表示,关注是自己做好这些事情的重要原因。此后,也将更加关注的投入精力到汉庭的运营中去,并踏实做好它。

经营的是“现代农业”

尽管已到不惑之年,但季琦依旧是个大男孩,这不是说他的外表,而是他的内心。创业 10 年、在资本市场摸爬滚打多年的企业家,季琦却没有一点世故与圆滑,对很多问题,他不避讳谈及,观点犀利鲜明,甚至毫无顾忌。

但据说,季琦在与官员、投资人交往时自有一派江湖气息,亦是应付自如。季琦认为自己还是个知识分子,是有点理想的。但作为企业家,他必须要有不同面孔,在不同场合扮演不同角色。所以,在家里,他才恢复为真正的大男孩,高兴的时候就在地板上翻跟头。

他的名片上印的名头是创始人、执行董事长,如果知道季琦每年有 1/3 的时间在一线了解市场,就对这个少见的“执行董事长”职务不会奇怪了。

创建汉庭的时候,季琦心态异常平静,此时的他不再是为了上市、为了自己的财富再增加做事情,他只是在做自己喜欢做的。用他的话说,这是“值得我花一辈子时间去做的伟大事业”,自己的创



业将就此止步。要知道,作为连环创始人,他曾经创造了平均两年就创办一个新公司,大约 4 年就将公司推上国际资本市场的纪录。

找到适合自己的定位

季琦认为自己很幸运,因为这 10 年来是中国服务业迅猛发展的阶段,所从事的行业都在这 10 年内经历了一个大的发展期,事业因此做大做强;第二,全球资本市场之前没有这么成熟和稳定,这些年来,企业创建若干年后就能够在资本市场交易;第三,专注、携程、如家、汉庭其实都是做与宾馆有关的事情,携程是做酒店预订,而如家和汉庭则是直接做酒店,专注使他们对这个行业的理解越来越深刻。

季琦坦承做投资可能没有沈南鹏好,他觉得自己更适合做实业。如家、携程都是他去开局的,但他承认只能在某个阶段专注于某个项目,如果有五六个项目都让他很激动,也许很可能不知道如何做了。

最开始季琦是卖电脑和做系统集成,一个个订单去争取,就像打猎,每次出门不知会碰上什么,运气不好会空手而归。一直处于紧张状态中,努力维持最基本的生存。后来和几个朋友一起弄了携程网,搭好框架,确立了行业地位,生意自然来了。季琦说这有点像种树,树种下,只要根基扎实了,得到足够阳光雨露,就可以享受果实了。

季琦认为苹果能有今天,并不是苹果的 logo 设计的好,而是产品好,成功抓住了消费者需求,并以合适的价格提供给消费者。这也是后来者汉庭能在短时间内追赶行业领先者的原因。

现在回头看,季琦觉得做经济型酒店有点像开荒种庄稼。要在合适的地方选合适的庄稼种(选址和产品类型),选错了,后期再辛苦也是徒劳。土地的平整和播种(设计、装修)也非常重要,开出来的地块是块“漏地”(渗水、异味等隐性装修毛病),水稻就会因缺水而产量很低;要是播种过密(房间太小),也会因为没有足够的阳光和养分而营养不良;秧插得太稀(房间过大),又会影响产量。而日常的维护(日常经营)也非常重要,任何一个环节没做好都会出问题。

学习乔布斯的企业家精神

季琦非常敬佩并学习乔布斯的创业精神、企业家精神。他说他是从创建汉庭后才喜欢上苹果的,他发觉自己的企业与苹果在产品设计理念上非常接近,简洁、方便、

高品质、美感,最重要的是,大众化的价格。

季琦认为苹果能有今天,并不是苹果的 logo 设计的好,而是产品好,成功抓住了消费者需求,并以合适的价格提供给消费者。这也是后来者汉庭能在短时间内追赶行业领先者的原因。

现在回头看,季琦觉得做经济型酒店有点像开荒种庄稼。要在合适的地方选合适的庄稼种(选址和产品类型),选错了,后期再辛苦也是徒劳。土地的平整和播种(设计、装修)也非常重要,开出来的地块是块“漏地”(渗水、异味等隐性装修毛病),水稻就会因缺水而产量很低;要是播种过密(房间太小),也会因为没有足够的阳光和养分而营养不良;秧插得太稀(房间过大),又会影响产量。而日常的维护(日常经营)也非常重要,任何一个环节没做好都会出问题。

对话投资大鳄 共享资本夜宴

2011 年 9 月 4 日,上海,由行动成功主办的“资本模式——企业资本增值百倍的解决方案”培训课程日前在上海环球金融中心拉开序幕。来自全国的多家中小企业董事长、总经理、财务总监和来自红杉资本、中信证券、德同资本等诸多投资大鳄一同度过了愉快的、充满脑力激荡和高峰对话的三天。

行动成功首席导师李践先生是香港“紫荆花杯”中国企业家杰出成就奖获得者,他深谙企业运作之道和资本市场的运作规则,并拥有丰

富的实战经验。在三天的课程中,他用通俗易懂的语言和震撼的案例全面介绍了企业股权投资融资、股权激励、公司治理等方面的内容。德同资本创始合伙人邵俊先生、红杉资本副总裁谢娜女士、中信证券企业融资部总监杨峰先生、美国笛卡尔资本集团中国代表卢永臣先生、欧企合作——联合私募股权投资管理基金陈怡谋博士也对现场路演融资的企业进行犀利点评,为与会的公司中高层代表带来了关于企业资本运作等方面的精彩对话。



◎行动成功首席导师李践先生是香港“紫荆花杯”中国企业家杰出成就奖获得者。

作为中国培训行业的领军企业,行动成功一直在积极探索“教导型组织”这个课题。通过对最具学习力的学校组织、最具凝聚力的家庭组织、最具战斗力的军队组织、最具生命力的宗教组织等世界顶尖组织进行深入的研究和分析,同时借鉴世界百年名企的管理经验,结合博大精深的东方文化、中国智慧和行动成功自身企业

的实践应用,形成了“教导型组织”的理论体系和管理方法,从

而帮助企业培养教导型企业、打造成教导型组织,实现企业、员工、社会三方面的和谐发展。

行动成功首席导师李践先生在致辞中表示:“作为教导型组织系列课程之一,行动成功推出《资本模式》课程的目标就是为中国各中小企业制造一个机会,为企业家和投资者搭建一个良好的平台,通过邀请投资界的专业人士,分析投资环境、资本操作;通过高峰对话和现场配对的形式,共同探索企业可持续发展的财富之路。”

(杨育敏)