

李辉忠:诚信是永远的金字招牌



汪宗禧

据说,李辉忠在北京领奖时,刚下领奖台,大家就纷纷围上来,“原来您是天津桂发祥麻花的老板呀!过去光知道桂发祥麻花好吃,今天看您当了道德模范,往后吃您的麻花更放心了。”李辉忠说:“我不敢妄称自己是道德模范,我只是一个守规矩的人,规规矩矩做人,规规矩矩做生意,规规矩矩做麻花。”

有良心的人才配做食品

李辉忠把食品和人品挂上了钩。他说:“做饮食行业的人,人品差则食品劣。食品是好人做的事,优良品质的人才能做出优良食品。”他不是文字学家,却时常写下一个“食”,让员工去拆解。“食”字拆开,“人良”毕现。李辉忠说:“古人造这个食字大有讲究:人有良心才配做食品。这是古人

一个月前,天津桂发祥麻花饮食集团董事长李辉忠赴京领回了“全国道德模范提名奖”。企业家堪称道德模范者本来就少,而在食品行业信誉危机此起彼伏的今天,作为食品行业的掌门人,与全国道德模范同台同列荣获道德模范桂冠者就更是珍稀。

对食品业者的行业规范,也是人格规范。良心是做食品的必投配料,一点都不能少,一点儿都不能含糊。”

这几年油、面、糖等大宗原材料涨价凶猛,吞噬着桂发祥的盈利空间。作为厂商,在市场售价不能过多上调的形势下,降低原材料标准似乎成了头。可只要牵扯行业潜规则。压力当头,一份份降低成本的方案摆上董事长李辉忠的案到降低标准,那方案纵有千好万好也只有一条路,那就是被董事长一撕两半,丢进废纸篓里。“桂发祥这块牌子是在消费者嘴上立起来的,对不住他们的嘴,他们的嘴就会对你闭上。成本再高,便是不挣钱甚至赔钱,桂发祥的标准也不能降一丝一毫。这是几代桂发祥人的规矩,这也是一个商人起码的良心。”研制五谷麻花的时候,玉米粉的筋力怎么也达不到要求。技术人员万般无奈之下,又想到了添加剂。此时的李辉忠又拧上了,“我就不信,离开添加剂我桂发祥就做不出新产品?即便费尽多少人力财力最后还是做不出来,我认栽服输,但决不能图省事贪便宜用什么添加剂来糊弄消费者。”公司党委副书记李文凤笑着说:“你看,李总比麻花还拧呢。”李辉忠也笑了:“做麻花的

人不比麻花拧,能拧出好麻来吗?”

替别人想得多自己才能收获多

如今,桂发祥已在全国培育出3000多家经销商。出于对桂发祥品牌品质的信任,几乎每一个经销商初次上门时,都恨不能多进货。一次一个实力弱小的经销商首次进货张口就要1000盒,李辉忠却说:“太多了,你先进200盒吧。”经销商问:“哪有这样的生意人?送上门的钱还要。”李辉忠说:“你先进点儿试试,好卖再多进。”即便如此,李辉忠还是不放心,一再给经销商减压:“卖不了不要紧,剩多少我桂发祥给你退多少。损失是桂发祥的,你就放心去做吧。”

一个经销商刚进完一批桂发祥麻花,库房里就漏雨了,一批货全泡汤了。见桂发祥内包装严密,那经销商就打算降价销售。李辉忠知道了,立马下令销售员原价收回那批货。销售员很是不解:“是他不小心把货泡了,咱一点儿责任也没有呀!”李辉忠说:“可他卖的是桂发祥的货,这样的麻花卖出去,受损的是桂发祥的声誉。我桂发祥宁肯损财,绝不可毁誉。”这个小本经营的经销商如获救星,自此便成了桂发祥的铁杆伙伴。

跟李辉忠共过事做过生意的人都说:“李辉忠这人替别人想得太多了。”李辉忠却说,做生意是相互

的,你替别人想得多,你自己才会收获更多,不能光睁着钱,那样生意是做不大的。

老字号救了老字号

桂发祥做麻花自然少不了桂花,而桂发祥自创建之日起,就一直用杭州一个老字号的桂花酱。这种不加任何添加剂的全天然桂花酱虽然香绝天下,但产量低,人工成本高,过去尚可维持,如今却活不下去了。

偏偏这家老字号的传人也沾染上了麻花的拧劲,宁肯关门也不降低标准,也不使用化学添加剂。李辉忠去拜访这个老供应商的时候对他说:“你这手艺可不能失传,该让孩子接上了。”老人听罢不禁泪下,“做桂花酱挣不着钱,孩子都去做茶叶了,我也做不下去了。”李辉忠心里那股子酸楚又涌上来了,多少老字号,多少代代相传的传统技艺就这样消亡了,再也找不回了。他对老人说:“我一吨再给你涨2000元,你一定得干下去,你一定得带出个传人来。”老人说:“实在不行了,我连收桂花钱的都没了。”李辉忠当即就往老人账上打了60万元,“赶快去收桂花吧,桂发祥不能没有你的桂花酱。”做桂花酱有本钱了能挣钱了,不用老人招呼,女儿、女婿乖乖地回到了老字号,回到了老人身边。老字号后继有人了。如今这家老字号除了专供桂发祥之外,还把桂花的奇香卖到了海外。

方玉雄:做传统企业向电子商务转型的引领者

吕小昆

不久前,由中国领先的电子商务平台阿里巴巴集团和世界知名汽车品牌沃尔沃联合推出的“创赢中国-沃尔沃-阿里巴巴精英企业家评选”十强选手出炉。

这些精英厂商不仅是引领行业发展的佼佼者,也是技术创新、管理理念创新的领导者。虽然这些企业家并不广为人知,企业经营规模大小不一,但在他们提供的创业案例及独特经营理念里,可以看到电子商务在其开拓市场、扩大消费、降低成本、提高效益等方面发挥着重要作用,为企业发展增添了生机和活力。他们的成功折射出未来经济发展的走向,激励着更多的人投身网络创业中。

“80后”方玉雄就是这些精英中的一位。

方玉雄祖籍广东,毕业于香港理工大学,酒店餐饮管理、工商管理双学士。2007年中国成都赛区十大网商,阿里巴巴“中国十大杰出网商”。2008年全国商格里拉TOP100。同年10月,带领自主研发的“百万罗汉果”凉茶参加2009年中国食品产业成长之星评选,荣获2009年中国食品产业最具成长潜力新品奖。2010年荣获第八届中国优秀职业经理人称号。2011年荣获“创赢中国——沃尔沃-阿里巴巴精英企业家”全国亚军。

“公司的产品正在不断地发展完善,如果没有好的销售渠道,公司的发展就会受限。而电子商务在这个时候,就像是一张扬起了风帆的大船,如果能够搭好这艘顺风船,那么畅游商海就变成了一件非常快乐的事情。”

方玉雄一手拖着一个拉杆箱,一手拎着一个袋子风尘仆仆地走进摄影棚。这个“80后”的年轻人显得野心勃勃,精力充沛,一进来,便与在场的人热情交谈,他的激情显然

感染到在场的每一个人。在前一天晚上刚刚结束的“创赢中国—沃尔沃-阿里巴巴精英企业家评选”中,他从全国数万年轻企业家中脱颖而出,荣获亚军。

这个毕业于香港理工大学,获酒店餐饮管理、工商管理双学士学位,有着酒店管理和销售经验的家族企业第二代,在毕业之后放弃香港、澳门等地酒店的高薪聘请,回到广西开始创业。在广西神方药业有限公司,他负责企业招商推广等方面的项目。不同于传统企业中他的父辈们的营销模式,他走的是一条电子互联网商务的崭新道路。

早在上大学期间,方玉雄就接触到了电子商务,他最早的电子商务经验是在校园内部的局域网上和同学们进行“物物交换”,谁有闲置不用的东西,在BBS上发个帖,碰到有需要的人,大家来交换。这是一种初级的电子商务形式。

2005年,方玉雄开始正式接触到网络营销,在朋友的介绍下,他认识了阿里巴巴。于是,他想到把自己的优秀产品放到网络上去销售,开拓更加广泛的市场。在此之前,他有过在一家专业的医药产品销售网站做推广的经验,网上推广虽然对销售有所帮助,但并没有达到他预期的目标。

“公司的产品正在不断地发展完善,如果没有好的销售渠道,公司的发展就会受限。而电子商务在这个时候,就像是一艘扬起了风帆的大船,如果能够搭好这艘顺风船,那么畅游商海就变成了一件非常快乐的事情。”

“十年前,如果你这样跟企业老总讲,大多,别人会以为你是在痴人说梦,结果,一笑而过。放在今天,你再讲此话,如果他们还不肯放下手中的活计听听该如何渗透的话,他们的企业不是从不缺客户,便是思想意识还未跟得上互联网的脚步。”

日本地震重灾区企业组团“抢滩”广交会

叶前 章利新

来自日本地震重灾区福岛、岩手、宫城三县的十多家企业组团抢滩广交会,中国成为它们灾后经济振兴锁定的最重要的目标市场。

据介绍,这是具有53年历史的广交会上首次设置日本展馆,也是日本震后灾区第一次由地方政府组团参加国际展会。这些企业包括东洋刃物株式会社、三荣精机制作所、流工房株式会社、净法寺漆产业等。

“很多企业抢着报名参展,县政府进行了筛选,每个县选择四、五家最有竞争力的企业参展。”宫城县经济工商观光部负责人冈本敏昭说,中国是宫城县最大的出口国,与中国的贸易占宫城县贸易总额的30%以上。

冈本敏昭说:“我们的企业很多都是第一次来中国参展,但我们对中国市场抱很大希望。他期望,广交会上能实现对中国出口1亿日元左右。”

除了机械、电子等产品,宫城县还希望借这个大型展会平台向全球展示,地震灾区已经恢复,到这些地区观光旅游已完全没有问题。

福岛县劳工劳动部商工总务科负责人齐藤政宏对记者表示,地震重灾区福岛县除了福岛核电站半径20公里内仍为警戒区之外,其他地

区90%已经完全恢复生产生活。“这次参展广交会,主要是为了修复福岛形象,宣传重建信心”。

定位中高端市场的林精器制造株式会社来自福岛县。这家“百年老店”专注于表壳制造。虽然这是他们第一次参加广交会并希望寻找中国代理商或合作伙伴,实际上他们的产品可能早已经间接地通过卡西欧、精工等品牌手表进入中国。

林精器制造株式会社社长足立裕昭说,参加广交会是希望能够找到重品质的中国合作伙伴,从而为他们制造半成品然后在日本精工加工再卖到中国市场。“现在价格最便宜不是最重要的,关键是重品质,我们更关注的是未来的中国市场,而不仅仅是当下。”

中国动漫、设计产业的兴起让以鼠标垫为主打产品的日本雪尼尔印刷所有限公司社长相乐博之看到了商机。一块精确定位的超级鼠标垫售价约150元,这显然不是一般消费者愿意支付的。考虑到高端特殊需求客户的不同特质,他们还可以根据客户的需求DIY鼠标垫的表面图案。日本贸易振兴机构在宣传手册中表示,由衷希望通过本次日本展馆,诞生出人与人的“连接”,商务的“连接”,灾区与世界的“连接”等各种“连接”,为灾区重建乃至日本经济的重生贡献力量。



©本届广交会为日本地震重灾区企业首次组团参展提供了22个展位。

2011《财富》最具影响力的女创业家:张欣入围

杨东明

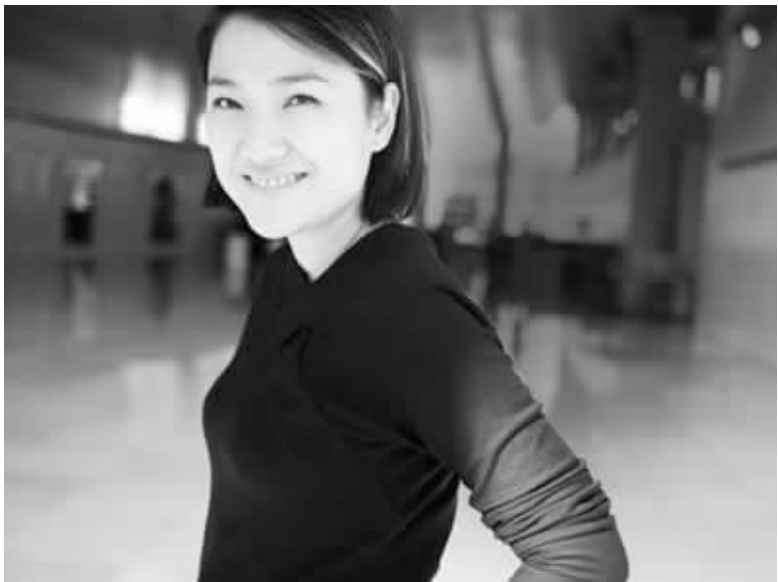
《财富》杂志近期评选出了“2011年最具影响力的女创业家”。总共有8位女企业家成功入围,其中SOHU中国的CEO张欣是入选的唯一一位女企业家。

SOHO中国有限公司首席执行官、联合创始人张欣和她的丈夫潘石屹早在1995年就共同创立了自己的房地产公司:SOHO中国有限公司,当时中国的房地产市场还远远没有形成气候。敏锐的市场直觉为她赢得了巨大的回报,SOHO如今已经成为北京最大的房地产开发商。46岁的张欣目前正在上海积极购置资产,其公司目前的营收早已翻了两倍多,高达28亿美元。

张欣1965年出生于北京,14岁移居香港,之后,她留学英国,就读于苏塞克斯大学经济专业,后从剑桥大学获得发展经济学硕士学位。此后加盟华尔街,先后在高盛和旅行家集团任职,1995年,返回中国,与潘石屹共创SOHO中国。2002年凭借“长城脚下的公社”获全球“建筑艺术推动大奖”。2008年预计完成预售收入76亿多人民币,销售额逆市增长190%。

“上市以后,有人担心我的头发会因为责任的增大而越来越少!”SOHO中国董事长潘石屹诙谐地说。不过,他和夫人张欣的财富却因上市而越来越多了。两人所持股份的市值达16亿美元,由此跻身中国富豪榜前10名。

潘石屹和张欣夫妇是SOHO中国的实际控制人,两人(以张欣名义持有)通过Capevale(Cayman)间接持有SOHO中国33.241亿股,占总股本的66.48%。而这一巨额财富的积累仅仅经过了12年的时间。1995年,潘石屹和张欣联手创建了SOHO中国有限公司(前身为北京红石实业有限责任公司),该公司已成为北京CBD内规模最大的房地产发展商。与碧桂园主要集中于住宅房地产开发不同,SOHO中国定位于成为行业领先的商用物业发展商,与香港大型物业发展商太古(TO19HK)有些类似。潘石屹说,过去3年政府集中调控影响民生的住宅物业,并非针对商业物业,公司因此不会受到宏观调控的影响,预期未来2-3年也不会有太多针对商业地产的调控。SOHO中国已在北京CBD核心地带共计开发面积超过155万平米的项目,已经完成和正在建设



的项目包括:“SOHO现代城”、“建外SOHO”、“SOHO尚都”、“朝外SOHO”以及“光华路SOHO”;同时,SOHO中国在北京长城脚下和海南博鳌分别开发建设了全球知名前卫建筑项目“长城脚下的公社”和“博鳌凯宾斯基”等。正在开发的三里屯SOHO位居北京市中心著名的三里屯酒吧街南侧,建筑面积47万平米,是其到目前为止开发金额最大的综合项目。

主角名片

张欣

出生时间:1965年

职位:SOHO中国有限公司首席执行官

毕业院校:剑桥大学

留学国家:英国

中国女性首次荣获“卡地亚灵思涌动女性创业家奖”

2011年“卡地亚灵思涌动女性创业家奖”14日晚在多维尔世界女性论坛上揭晓获奖名单。致力于节水环保事业的中国企业家陈春虹代表亚太地区女企业家荣获大奖。

这是中国女企业家首次赢得这一奖项,全球一共有6位女性获奖。今年亚太地区有3位女性入围决赛。除了陈春虹的节水马桶项目,中国参赛者陈懿为中国儿童打造益智网络社区项目和一位印度选手在推广节能灶炉方面的创新都得到了评委会

的高度认可。

第一次参加这类国际比赛的陈春虹在发表获奖感言时说,作为第一个拿到该奖的中国人她感到特别荣耀,希望节水理念和节水科技因此得到推广,让地球更加美好。

其他5位获奖者的参赛项目中,有3项也同节能环保有关。拉美获奖者的项目是将铝渣变成公共设施建材;欧洲获奖项目是将废弃的灭火龙头等金属废料开发成美丽配饰;非洲地区赢得这项荣誉的是一个重

新利用塑料废弃物并解决女性就业问题的肯尼亚项目。

这一奖项的负责人弗雷雅·戴对记者说,设立这个奖项的宗旨就是鼓励创新和开拓精神。今年与绿色环保有关的项目占多数,说明节能环保已成为国际趋势。

多维尔世界女性论坛是法国女企业家欧德天在2005年创办的。该论坛每年都将全球经济、政治、文化以及学术各领域的近千名领军人物聚集在一起讨论当今世界重大经

济与社会议题,被英国《金融时报》列为全球五大论坛之一。多维尔女性论坛与国际奢侈品品牌卡地亚联手设立了“卡地亚灵思涌动女性创业家奖”,成为激发女性创新精神的重要奖项。

为期3天的第七届世界女性论坛大会13日在法国北部城市多维尔召开。本次大会吸引了世界各地1400多名代表参加,其中90%为女性。

(张欣)