



新加坡金鹰国际集团主席 陈江和

陈江和人生中的第一间工厂

新加坡金鹰国际集团主席陈江和早年在赚得“第一桶金”之后，并没有因为自己在短短几年中创造出如此辉煌的业绩就停止不前，他日思夜想的一个问题是：不能总是依靠一个石油公司客户，如果有一天，石油公司不能再为自己提供市场和利润，该如何让公司继续经营下去，又如何养活自己的员工？

他强烈地意识到，未来，企业还是应该走多元化发展的道路。

一个现象引起他的关注，印尼的森林行业都在出口原木，而不少原木到日本、韩国和新加坡等地后，被加工成夹板再返销到了印尼。一立方原木出去，只有0.5立方夹板回来。即便如此，加工厂家还能获得可观的利润。此时，陈江和脑中盘旋着的一个问题是：如果在森林资源丰富的印尼直接生产夹板，利润不是更可观吗？

上世纪70年代中期，陈江和开始筹建自己的第一间工厂——三夹板厂。

在印尼做夹板生意，很多人并不理解他的想法。直接出口原木收益快，钱非常好赚，而建工厂、做工业是一个长期的过程，麻烦自不待言，回报率如何还未可知。

别人不愿意或不屑于做的事情，陈江和总是愿意去尝试。

于是，他跑去找当时的印尼工业部长申请夹板生产准许证。工业部长是中将，在当地很有影响力。

中将对他当时的想法并不认同，毕竟有很多人来拿准许证建工厂，到头来都没有建成。他这么一个毛头小伙子，怎么可能建得成？

陈江和信誓旦旦地表示：“建一个夹板厂一般需要两年，我大概14个月就能建成。”

果真，陈江和仅用了13个月就建好了一个投资千万美金、用工2000人的厂区。1975年8月7日，这是一场隆重的庆典，印尼总统率领7位部长来为陈江和的新厂剪彩。当他们拿起剪刀剪彩的那一瞬间，26岁的陈江和觉得自己人生中的第一家工厂终于诞生，梦想之花离璀璨更近了一些。

工厂建好后，其运转能力比陈江和想象的好很多，工厂两三年就实现了盈利，几年下来，获利颇丰。

无论是机车铺时代，或者是夹板厂时代，陈江和所作的每个决定都离不开“远见”二字。

当夹板厂建成、投产，而且产出效益远远超过预期时，陈江和开始了多元化的另外一个重要梦想。此时的他，已经将他的目光瞄准在下一个目标之上——建造科林奇工厂。

(星江)

两度血本无归 “80后”女生苦走创业路

应慧

21岁回到家乡开始创业到今天已经8个年头了，一路走来充满了艰辛、充满了曲折，也充满了成长和收获。日前，笔者来到四川自贡大安区大安街余庆村居委会，采访了这位女大学生的创业故事。

2002年夏天，李理从四川生殖卫生学院临床医学系专科毕业。她和许多学子一样，面临着“毕业即失业”的窘境。四处碰壁，却很难找到自己专业对口的工作。

2003年初秋，李理回到家乡富顺县兜山镇，在父亲的支持下，经过一番思考和市场调查，她决定利用山里林场宽、草地广的天然优势，以养殖黑山

羊和土鸡为突破口，发展绿色生态产业。李理到外面学习先进的养殖技术，她发誓一定要干出一个模样来。通过前期的思想准备和知识筹备，大胆地向亲朋好友七凑八借了20万多元，买回几十只小黑羊和土鸡，正式干起事业来。

李理与父亲请来工人，开始建起了办公室和职工宿舍，修起了羊圈。为了大力发展黑山羊产业这一目标，她随时向书本请教，还时常到镇畜牧站请教，养殖黑山羊需要依靠一定的科技支撑，李理聘请四川农业大学10位养殖专业毕业的大学生为养殖技术顾问，在养殖、繁殖、防疫等关键环节上进行严格把关。每天“伺候”黑山羊吃嫩草、碾碎的玉米、康、玉米面等野生饲料，放养的土鸡喂红苕和康。

经过精心饲养，黑山羊已经发展到200只，土鸡400只。转眼4个月过去了，黑山羊和土鸡到了出售的时候，李理以为生态的养殖肯定比人工养殖更受欢迎，一定能赚钱，现实却不是想象中那样。由于用野生饲料喂养的小黑山羊、土鸡要比用人工饲料喂养的小很多，兜山离城区各销售点较远，来山里收购的羊贩子根本不会去计较是生黑山羊还是人工黑山羊，对价格一再打压，李理不甘自己的成果低价出售给羊贩子，决定将羊先圈养起来。过起了与父亲奔波于镇上出售黑山羊的日子，当地农户都是一两只、一两只地收购。没有好的销售渠道，加上运费贵、人工贵、价格差异等原因，使得她养出来的生态黑山羊不能正常地销售出去。

日子一天一天地艰难下去，大半年的辛苦血本无归，怎么支撑下去？李理理解聘了所有的人员。父母都年事已高，养羊的重任大半落在她的身上。那一年的春节，一家人在山里吃了一顿团圆饭。不幸的事情接踵而来，母亲由于过度劳累，昏倒在了羊圈里。看到母亲为了成就自己创业的梦想倒下了。她明白不能再这样拖下去，最后，无奈地低价变卖所有的黑山羊和土鸡。一年多时间，李理向家人和朋友们那里借来的20多万元全部亏损。

“当时我感到巨大的挫折感和失落感。”李理回忆说，面对巨额的借款，自己根本束手无措，也有过放弃创业的念头，想着干脆外出打工算了。不过，父母并没有责备她，反而给她许多安慰和鼓励，加上朋友们的关心支持，李理告诉自己，要做一件事的确不容易，但自己不能因为一次的失败就放弃，只要认真总结教训，相信自己，坚持到底，一定会成功。

2004年中旬，李理向朋友借了5000元，在大安街上开了一个豆花店。但由于豆花店利润低，且口味不太好等原因，生意一直不好，每个月除去房租、人工工资等费用后，基本赚不了钱。惨淡经营了一年多后，李理只得转让了该店。

心有多宽，路就有多远。面对两次失败的创业经历，李理开始不断地总结自己的失败原因。带着不服输的精神，李理再次认真听取亲人和朋友们的意见，经过多方谋划后，2006年，在家人、朋友以及当地政府的支持和帮

助下，贷款20多万元在大安余庆山庄开办起了一个集中餐、休闲为一体的聚鑫山庄。

这一次，同样遇到了很多困难，起初最大的坎就是资金问题，李理四处奔波跑贷款，终于解决了这一难题。本着价廉物美的原则，山庄受到越来越多的顾客喜爱，生意越来越好，渐渐李理也有了收益。李理动情地说，在自己的创业过程中，有许多帮助过她的人，甚至有些人都不愿意留下姓名，她非常感谢为她提供帮助，还有给了她许多建议意见的人们。下一步，她还想继续扩大自己的经营规模“虽然非常非常累，很辛苦，但我好像有使不完的力气一样，我会好好努力的。”李理坚定地说。



□ 汪仁洪 刘铁 文/图

11月24日，“80后农民工创业慈善基金”在遂宁成立。该基金由四川遂宁籍27岁的农民企业家杨诚成捐资1000万成立，旨在支持和帮助年满18周岁的农村80后青年创业。杨诚成介绍，“授人以鱼”不如“授人以渔”，80后农民工就业、创业的艰辛，他都感同身受，所以非常想为80后农民工做点事情。

“我同80后农民工有共同语言”

“我想在镇上开个奶茶店，积蓄全部拿出来了还是不够。如果能拿到这个80后农民工创业项目基金，就能梦想成真了。”11月24日，在“80后农民工创业慈善基金”成立仪式上，遂宁市船山区老池乡20多岁的农村青年刘琴，报名希望拿到一定的创业慈善基金。

“80后农民工创业慈善基金”由遂宁80后农民企业家杨诚成捐资1000万元成立。该基金旨在资助和扶持年满18周岁的80后农村青年创业。



80后农民工现场报名

帮80后农民工创业

“80后”企业家 捐资千万成立创业基金

辛。经过10多年打拼，目前在南充、青海都拥有相当可观的产业。

100个项目PK 年底颁布结果

“要拿基金，还要先进行创业项目‘PK’，即以选拔赛的形式，将基金资助给有潜质的项目。”杨诚成介绍。

据了解，本次资助总金额为50万元，资助项目名额为3—5个。根据项目实际需要及评审意见，由评委会确定受助项目的资助金额，原则单个项目资助总金额最低2万，最高20万元。

“因此，要拿到创业基金，各位报名者还要进行‘PK’。”工作人员柏雪介绍说，要具备农村户口、年满18岁、正在创业但资金不足等资格条件，还要接受由市就业局、恒信义工站和该基金会组成的工作小组的审查，

“项目必须同时满足符合法律规定、目前政府支持和鼓励、同行业技术领先或具有创新性等要求，才能通过预选，进入最终的实质考察阶段。”遂宁市民政局负责人告诉记者，为了让慈善基金的每一笔钱落

到实处，用到刀刃上，“PK”是必须的，“目前，已经有近100个项目报名，今年年底，将颁布PK结果，并发放资助金。”

特别意义：慈善从“救助”到“扶持”

“如果每个项目给5万，那么1000万就能资助200个项目。就算最后存活下来顺利运转的只有20个，也能诞生20个农民企业家。而在过程中，可能激发更多企业家的善心和想要做慈善事业的愿望。”杨诚成告诉记者。

对杨诚成捐资成立的“80后农民工创业慈善基金”，遂宁市副市长邓为颇为称道。邓副市长说，传统意义上的慈善工作，更多是关注救助这块，而杨诚成帮助最需要帮助的80后农民工创业，推动了从“授人以鱼”向“授人以渔”转变，这种转变具有重大的现实意义。

“80后农民工创业慈善基金”由一个80后企业家捐资成立，这可看出80后正在成熟，其社会责任感也大大增强，这也令人欣慰。”遂宁许多市民这样认为。



易车网 CEO 李斌

2004年是易车发展的一个分水岭。之前，易车严重地偏离了当初的设计轨道。

之后，李斌重新发布了易车的定位。易车网用于新车导购，新意互动主要做汽车互联网营销服务，加上后来的优卡网，是二手车交易服务平台。这三块业务是易车三大核心业务。那一年，李斌不仅知道了易车是谁，还知道互联网是什么。

2009年1月2日，李斌给易车的股东写了封信，《易车犯过的6个错误》。有的股东们说，这是他们收到的最好的新礼物。可李斌不愿意公开这封信的具体内容。

李斌是个以市场为导向、高度商业化的务实者，他绝不容忍在程序或成本方面有任何模棱两可的事情。

李斌没有商业偶像，但他佩服联想的柳传志。“柳传志非常务实。”他说。联想投资有个CEO俱乐部，李斌每年都参加。“有人问他(柳传志)

问题，他不知道就说不知道。他会非常真诚地、耐心地听人家说。他在能够坦诚的范围之内已经做到最大可能的坦诚。”

延伸阅读

2006年到2009年，易车先后进行了四轮融资，联想投资投了易车网三回。李斌把和投资者合作比喻成男女谈恋爱，大家都舒服，彼此看着顺眼，投脾气。他每次融资都不是找价最高的投资者，听说谁有很深的背景就绕着走。

李斌不是急性子，也很少发脾气。他的苹果手机里有一个股票列表，最近，他看到易车股价跌到9美元，也没怎么着急。李斌可能是对的，投资者只要记住中国、汽车和互联网，然后想到易车网，那么人们很快就会忘记股价的起起伏伏。

(由实)

1997年，李斌参与创办科文书业信息技术公司，担任总经理。1998年底离开科文书业后，李斌想复制e-Bay的模式，做一个拍卖网站。他跟北大一位师兄商量这事，可这位师兄把他甩开跟别人干了。但他牢记外公的影响，终究成就了大业。

李斌：从放牛娃到上市公司CEO

从6岁起，每天少年李斌都要放牛。小学四年级，他的家乡开通了一条简易的公路，课余时，他一边放牛，一边在山区的简易公路上玩他制作的木制小推车。那时的他，肯定不会想到20年后会创办一家汽车网站。

二十几年前的放牛娃如今成为易车公司董事长兼CEO。2010年11月17日，易车(BITA)在纽交所上市，市值5亿美元，是中国第一家到海外上市的汽车互联网公司。37岁的李斌持股18.94%。“身价比较低。”他说道。

在不需要贩牛的季节，外公还卖酒药。从江苏买来酒药，回来后分销给村里农户，中间还有一级代理、二级代理。李斌则帮忙收钱记账。“我外公是典型的农村商人。他非常进取，不单是生意好，家里庄稼种得也很好。”

李斌有点儿伤心。此后的一年中，李斌一边经营南极科技，一边看互联网风起云涌。2000年初，他感觉再参与互联网创业就没机会了，决定到一家香港人投资的互联网公司当CEO。“我的把南极科技那些杂七杂八的事处理一下，其中有一块业务是做汽车配件管理软件的。我想交给北大的另一位师兄。他做过汽车行业咨询，对汽车行业比较了解。他说，咱们还不如合办一个汽车网站呢？我被打动了，1997年的时候，我就给一本杂志写过文章介绍微软的Carpoint网站，2000年在美国也有一家汽车网站成为上市公司。我认为汽车一定会越来越普及，汽车网站会很有前景。我当即就决定与他一起创办一个汽车网站。”

李斌的个人成长史，如果没有外公潜移默化的影响，大学时代的李斌可能是一位计算机工程师——他通过了国家计算机系统分

析师的考试。在当时的北大，李斌是拿到这个证书的唯一文科生。

命运似乎早已安排好，李斌在北大打过50多份工后，成为连续创业者。

1997年，李斌参与创办科文书业信息技术公司，担任总经理。1998年底离开科文书业后，李斌想复制e-Bay的模式，做一个拍卖网站。他跟北大一位师兄商量这事，可这位师兄把他甩开跟别人干了。

李斌有点儿伤心。此后的一年中，李斌一边经营南极科技，一边看互联网风起云涌。2000年初，他感觉再参与互联网创业就没机会了，决定到一家香港人投资的互联网公司当CEO。“我的把南极科技那些杂七杂八的事处理一下，其中有一块业务是做汽车配件管理软件的。我想交给北大的另一位师兄。他做过汽车行业咨询，对汽车行业比较了解。他说，咱们还不如合办一个汽车网站呢？我被打动了，1997年的时候，我就给一本杂志写过文章介绍微软的Carpoint网站，2000年在美国也有一家汽车网站成为上市公司。我认为汽车一定会越来越普及，汽车网站会很有前景。我当即就决定与他一起创办一个汽车网站。”

李斌的个人成长史，如果没有外公潜移默化的影响，大学时代的李斌可能是一位计算机工程师——他通过了国家计算机系统分

析师的考试。在当时的北大，李斌是拿到这个证书的唯一文科生。

命运似乎早已安排好，李斌在北大打过50多份工后，成为连续创业者。

李斌有点儿伤心。此后的一年中，李斌一边经营南极科技，一边看互联网风起云涌。2000年初，他感觉再参与互联网创业就没机会了，决定到一家香港人投资的互联网公司当CEO。“我的把南极科技那些杂七杂八的事处理一下，其中有一块业务是做汽车配件管理软件的。我想交给北大的另一位师兄。他做过汽车行业咨询，对汽车行业比较了解。他说，咱们还不如合办一个汽车网站呢？我被打动了，1997年的时候，我就给一本杂志写过文章介绍微软的Carpoint网站，2000年在美国也有一家汽车网站成为上市公司。我认为汽车一定会越来越普及，汽车网站会很有前景。我当即就决定与他一起创办一个汽车网站。”

李斌有点儿伤心。此后的一年中，李斌一边经营南极科技，一边看互联网风起云涌。2000年初，他感觉再参与互联网创业就没机会了，决定到一家香港人投资的互联网公司当CEO。“我的把南极科技那些杂七杂八的事处理一下，其中有一块业务是做汽车配件管理软件的。我想交给北大的另一位师兄。他做过汽车行业咨询，对汽车行业比较了解。他说，咱们还不如合办一个汽车网站呢？我被打动了，1997年的时候，我就给一本杂志写过文章介绍微软的Carpoint网站，2000年在美国也有一家汽车网站成为上市公司。我认为汽车一定会越来越普及，汽车网站会很有前景。我当即就决定与他一起创办一个汽车网站。”