

车建新：做一个爱学习勤思考的企业家

□ 吴琼

从600元钱开始，经历20多年的成长，成就了如今家居行业里首屈一指的红星美凯龙家居卖场，打造来自中国的世界商业品牌是车建新的远大抱负。

带着一副金丝边眼镜，儒雅而文质彬彬，车建新给人的印象更像一位学者，阅读和思考既是他生活的一部分，同时也是他的动力。

发现问题寻求突破

车建新是一个爱思考爱学习的人。在企业经营过程中，他不断发现问题寻求突破。他发现，行业门槛低，自己以往的成功已经成为“被破译了的低端模式”。“这样下去肯定是死路一条”，抱着这种想法，他开始寻找新的商业空间。车建新将24家连锁店仅留下5家，采取了新的商业模式：把场地出租给全球的品牌家具厂商，售前、售中、售后由红星来完成。这种转型在今天看来无疑是成功的，甚至是红星最核心的竞争力，但在当时则显得很“不靠谱”。车建新深知，成功的事业本就备受争议，自己唯一能做的就是坚持。

在进行模式改革的同时，车建新也对企业进行了更名。当时在各行各业，叫做“红星”的卖场不胜枚举，对于这个“土气”的名字，车建新首先想到的是与自己未来的筹划——“全球家居卖场”不沾边。车建新说，直到今天，还有很多人问他“红星美凯龙”名字的由来。“多年前，我在报纸上看到一篇关于麦德龙的报道，题目叫《洋装虽然穿在身，卖的却是中国货》。我很受启发：既然洋超市穿洋装，卖中国货，那为什么我们不能穿洋装呢？于是，他给卖场重新起了一个带点洋气的名字——“红星·美凯龙”，既时尚又不忘传统。”

推崇“学习型组织”

爱思考、爱阅读是车建新身上最大的特点。随着企业做大，事务繁多，他现在可专门用来读书的时间并不太多，为此他就见缝插针，把在车上、候机室、睡前等可利用的一切时间用来学习。他随身携带的物品中，书和光碟是必不可少的两样东西，只要逮着空隙，就看上一段。

车建新不仅自身酷爱阅读，多年来也力图将“学习型组织”植入公司的DNA中。这是当年他读完彼得·圣吉的《第五项修炼》后的“悟道”之一。除了主动阅读外，他每年还要听几十位教授的演讲。在念哈佛总裁班的时候，车建新了解到通用公司每年有10%的费用花在学习上，因此受到了很大的启发。在他看来，一种自上而下的学习氛围，能使公司更好地适应不断变化的外部环境。

人生的三大理想

正当不惑之年的车建新，曾经用一年的时间遍读古今中外典籍，追问生命的意义到底是什么？车建新思考的结论是，生命的意义就在于解读自己，解读世界，以追求智慧的方式探索人生，体验人生。

他说：20年前，我问自己：“我是谁？”答案是：“一个好木匠！”过了5年，我又问：“我是谁？”回答是：“一个勤劳的创业者！”如果现在再问这个问题，我的回答是：“一个用心做事的人！”

如今的车建新说自己的人生有三个理想：“第一个，我要做一个学者，所以努力读书，到现在已读了2000多本书；第二个，要把自己打造成为一个绅士，所以提倡理性竞争，呼吁和同行合作；第三个，我要把红星美凯龙这个企业做得在世界上有名气，打造成世界500强，所以我更换经营模式，加快发展速度。我现在所做的一切都是为了这3个理想而奋斗。”

作为改革开放以来的第一代创业者，赵章光和他的101传奇故事已经被一些著名的大学编入MBA教材。人们谈论赵章光与他的101时，似乎是一段尘封已久的神话。虽然赵章光的辉煌似乎属于过去，但是他并没有停下脚步……

赵章光：从发明家到企业家的转身

□ 宗琪然

1988年，赵章光和101产品在第十六届日内瓦国际发明展览会上获得个人发明最高奖——奥斯卡发明奖和产品金牌奖，随着又先后获得了11项国际大奖，章光101开始风靡全世界，赵章光和他发明的101生发町火了。

到今天，章光101连锁店已经遍布全国，规模达到了2000家，而章光101集团也已经稳步发展成为包括科技、制药、影视等行业的多元化企业集团。

在危机中摸索经营之道

1987年，赵章光在和河南、北京两地政府的支持下，先后在郑州和北京，开办了101生发的工厂，101生发町进入工业化生产的道路。赵章光开始由一名发明者变成了企业经营着。

在赵章光成立企业的最初几年里，101和当时的很多国内企业一样，经历过商标权之争，假货充斥市场、与外商合作的失败等类似的问题。但这些问题都没有赵章光感到惊慌。1993年，北京章光101集团公司成

立，开始进入多元化发展的阶段。正当赵章光雄心勃勃地准备大干一番的时候，令他从没有想到过的问题出现了。销售一直火爆的101生发产品出现严重滑坡，这一次赵章光感受到了危机的来袭。

赵章光和乔新然总经理去考察，走了好几天，从甘肃到宝鸡，从宝鸡到西安，西安往西走是老区。赵章光发现问题，大家都知道101也都知道101是治秃发的，就是不知道怎么用。

考察回来的赵章光找到了根源，101的产品不是药，也不是化妆品，从这个意义上来说，101并不是人们生活的必需品，而是需要帮助指导后使用的产品，赵章光决定改变先有经营策略。

一次扭转乾坤的会议

1994年，采用加盟连锁店销售的方式已经在国内饮食、服装等行业已经形成规模。但是，对于101这种特殊的产品来说，是否可行，能否吸引加盟者，为此，赵章光专门在成都召开了一个全国经销商大会，而这次会议也成为101的东山再起的转折点。

点。

1994年12月31日，在成都赵章光开了一个成都高层会议，会议期间，101决策是第一关键，他说开服务部，有人说服务部不行。结果开到凌晨一点多钟。到了1995年早晨，开完签协议。当时签了50多个协议，开了50个店，比预计好多了，3个月翻一番。

赵章光的这一次决策，不仅挽救了正处于危机边缘的101，同时101带上了一个平稳的发展道路。

花甲之年再启程

66岁，身家十几个亿。从一名村子里的赤脚医生到蜚声国内外的民营企业家，众人眼里，他早已功成名就，接下来该颐养天年了，但赵章光似乎没有歇下来的意思，近些年他又开始了种植红豆杉，准备打造章光红豆杉系列产品，再创建一个章光红豆杉的财富王国。

红豆杉又称长寿树，属浅根植物，其侧根发达，是世界上公认的濒临灭绝的天然珍稀抗癌植物，在地球上已有250万年的历史。因为红豆杉属于极为珍稀的植物，且有着如此大



赵章光和他的红豆杉。

的医疗保健作用，因而赵章光先生决定开始对红豆杉进行实际应用的研究开发，并作出了一个更加大胆的决策，倾力打造中国最大的红豆杉种植和研究、开发基地。

在赵章光的带领下，章光101推出了开辟中医要保健新领域的红豆杉保健枕。这种以枕头作为养生保健的方式也开创了我国中医药保健领域新的里程，为我国传统中医药更加多元化的发展开辟了新方向。

为了保证红豆杉原料的充足供应，赵章光先生于2003年在江西庐山威家镇投入巨资开发了首个红豆杉种植基地，种植了百万棵红豆杉树

并在林中建成养心长生苑。据介绍，章光101的红豆杉健康工程还只开始了第一步，日后将在现有红豆杉种植面积的基础上，再增加2000亩种植面积，种植红豆杉150万棵；加大红豆杉系列健康产品的开发速度和深度，开发专卖店经营模式；启动章光101延年养生苑，建成可同时容纳1000人住宿、用餐、旅游的红豆杉养生旅游基地，开发新型的红豆杉健康养生游，让人们在清新的大自然环境中，享受健康愉悦的养生和生活方式，并以此带动和发展当地旅游经济与再就业工程。

槟榔，海南农民增收的“聚宝盆”

□ 张永峰

作为第12届中国海南岛欢乐节重要活动之一的首届万宁槟榔文化节暨槟榔文化产业论坛2011年12月29日在海南省万宁市开幕。有关专家在此论坛期间表示，槟榔的作用广泛，产业前景广阔，应积极发展槟榔产业。

中国热带农业科学院院长王庆煌说，热带作物是重要的国家战略资源和日常消费品，热带农产品在国民经济中占有重要的战略地位，具有特殊的地位和作用。作为四大南药之一的槟榔，海南的产量占据了全国95%的份额，成为海南农民增收的重要的热带经济作物。

据悉，海南全省槟榔种植面积97.8万亩，年产值20多亿元。目前万宁市槟榔面积566万亩，2010年槟榔产量达25万吨，总产值达10亿元，农民槟榔人均年收入达2292元，占年收入的近40%。

越南国家林业科技学会副理事长黄槐说，槟榔的效用非常广泛，成熟或未成熟的槟榔果可用于治疗尿道感染等疾病，还能缓解疼痛、帮助消化、治疗伤口等。

黄槐说，槟榔的使用在民间医疗中可用于治疗天花、霍乱以及性病如梅毒的治疗。同时，槟榔果能抗寄生虫、通便、利尿，还能调整心率及血压。

湖南省槟榔协会会长朱利明说，目前，湖南省从事食用槟榔加工企业50余家，年产量达20余万吨，年产值近60亿元，上缴国家利税可观，为20多万人创造了就业机会，同时还带动了香精香料、食品包装、广告媒体、运输业等一大批相关产业的发展。

“文化先行”的儒商石江泳

□ 邓向群 吴名为

说起湖南鸿冠集团公司董事长石江泳，很多人脑海中浮现出的是一位严谨并有鲜明个性的市场主导者。但见到石江泳之后，他给你的感觉是：一位在书法摄影上均颇有造诣的儒商，更是商场上骁勇善战的“勇士”。他有着儒商的自律和自省，更有着“无为而用天下”的气魄，在他一手打造的食用油王国中，石江泳一直励精图治经营着自己的事业。

了解石江泳的人都知道，他不仅是一个成功的企业家，也是一个对书法和摄影情有独钟的文人。少年的石江泳，曾有过梦想，比如当书法家，当摄影家。在中学时代，他的文章经常得到老师的表扬，并常常当做范文。现在，藏书甚富的石江泳利用闲暇时看书、习字。心态恬淡，人生从容。在他心中，不管是企业家、作家，首先是要成为一个纯粹的人，只有学习不断，思维不断，创新不断，才会有价值，才会有所作为。

在石江泳的办公室有个小会客厅，那里摆满了他的书法作品，喜欢书法的他还有一个嗜好，就是摄影。在一幅悬挂在他办公室的摄影作品上有他的亲笔签字——“我用激情拥抱生活”，非常醒目。就是这样一种有着多种艺术情怀的熏陶，练就了他在生意场上勇于挑战，敢打敢拼的实干精神。

6年前，仅用4个月时间，鸿冠集团在20亩的黄土地上，完成工厂选址、兴建厂房再到生产见效，用“鸿冠速度”打造了鸿冠食品。2年前，投资5000余万元的2万吨食用油储备项目，当年签约、当年开工、当年见效，“鸿冠速度”让鸿冠集团再次腾飞。2009年底，省发改委批复同意湖南鸿冠食品有限公司建设2万吨食用植物油储备物流建设项目。到2010年10月底，项目全面投产。如今石江泳掌舵的湖南鸿冠集团有限公司已拥有了中南五省规模最大的食用油战略储备基地。同年，在娄底市政府的主导下，湖南鸿冠集团与中粮



集团成功联姻，并注册“金点”、“银点”两个商标，阔步进军食用油市场。

石江泳深知“厚德载物，上善如水”，在他带领下，鸿冠集团始终将诚信作为企业的德行之首，承载企业的社会责任和历史使命，始终坚持诚信发展、健康发展，为鸿冠实现跨越式发展打下了坚实的思想基础。如今的鸿冠集团有职工1000余人，总资产5亿余元，年产值18亿余元。目前下辖有湖南鸿冠营销有限公司、湖南鸿冠食品有限公司、湖南金点油脂有限公司、香港鸿冠国际贸易有限公司、鸿冠·美克尔酒店等9家全资子

见史玉柱 3小时花196万值不值？

□ 钟国斌 詹钰叶

2011年12月9日，上海中驰建筑工程有限公司总经理袁地保经过5轮竞拍，以196万元拍得与史玉柱见面3小时。日前，史玉柱和袁地保已在上海见面，但双方会面时未对媒体开放。

2011年12月27日，名人时间拍卖活动主办方、优米网创始人王利芬，在微博上称其作为旁听者参与了双方的谈话。王利芬称旁听原因是“他们希望我在场，因两位以前不认识。”史玉柱在谈话前向袁地保表示，“将在和你会面的3小时里，我一定有问必答（男女私事除外），力争让你物有所值。”

史玉柱与袁地保的谈话内容并未公布，王利芬微博称，双方“主要谈及以下内容：创业过程中面临的



史玉柱与袁地保在上海见面。

一些难题如公司转型、政府关系、全国布点、多元化、公司财务投资、公司的安全、明年经济形势的判断。”

史玉柱与袁地保并未对此次的“3小时”作出评价，而旁听者王利芬则认为：3小时太值了！有许多事情，别人点开了，悟得快悟得准！

袁地保则在2011年12月20日发布了一条微博，内容是“#创业感悟#写了7条给大佬看了，大佬对第四条感觉最满意：4要专注，不能说从一而终，但也要坚持到成功。”

据悉，此次拍卖所获善款，经过网友和史玉柱共同投票，将用于捐助

贫困学童免费午餐、尘肺病农民患者、玉树孤困儿童。2010年“史玉柱3小时”筹得的189.9999万元全部捐给了“幸福工程”，当时的中标者是陕西瑞德宝尔矿山工程股份公司老总林源。他在一年后才对“3小时”作了评价：“这次活动虽然我们企业投资了190多万元，但是我们整个管理团队觉得非常值。”当时史玉柱与他在谈话时就提到了投资民生银行。

对于花巨资与名人会面值不值？竞拍活动是不是一场炒作？资深业内人士表示，袁地保花196万元与名人见面，若单纯为了学习肯定不值；不排除袁借名人会面事件炒作的成分，进而间接提高自己的名气 and 身价。但不管天价见面值不值或借机炒作，所得款项全部用于公益就有价值和意义。