

她一直践行着“我一家企业的成功不是成功”的理念,助推着行业的整体进步,彼此共赢。

陈平 一枝独放不是春

□ 华夏

近段时间,上海温州商会副会长、上海市杨浦区政协常委、鹿骋企业集团董事长陈平正忙于出两本新书,一本关于企业发展与金融,一本关于为人处世之道。此前,她已出版《成就与梦想——温州民企创业文化思考》、《温州民营企业管理模式研究》,颇受好评。

这位曾获“中国公益大使”、“中国百名杰出女性企业家”、“上海钢贸十大风云人物”、“改革开放 30 年在外风云温商 30 人”等诸多殊荣的博士温商有着怎样的传奇?

深知“游戏规则”偏立“新规则”

每个行业都有“游戏规则”,钢铁行业亦不例外。

1997 年底,陈平创办上海鹿骋金属材料有限公司(以下简称“鹿骋”)。那时,她发现钢铁贸易利润可观的同时也存在“货款拖欠”、“信息不对称”等问题。

“没有生意是无风险的,就看你如何把风险降到最低。”陈平调研、思考了一段时间后,决定创业后无论如何都要让现金流有计划地运转,“如果客户不能承诺并做到及时支付货款,那这单生意宁愿不做。”

这种与当时主要的“游戏规则”不同的做法,一开始就引来不少同行的非议。不过,她没有动摇,并喊出“适应我们的客户才是上帝”。

她敢于坚持这么做,还在于创业初期有与台湾最赚钱公司“台塑”、内地第一钢铁公司“宝钢”两大客户“过招”的经历。当时台塑在上海的公司,要采购她公司的一批钢材,但提了不少服务要求,如必须对产品做科学分析,提供质保书上的负载量等。鹿骋一些高管提出,这么麻烦的客户,不如不做。但陈平决定与这种国际性大公司合作,因为可以从中提炼经营管理经验。

这次,她适应了台塑,并发现这套流程挺科学,便对自己公司的运作机制进行了改善。不久,她跟宝钢谈合作时,让宝钢适应了鹿骋。

那时,陈平认为宝钢支付货款慢、收货验货效率也不高,于是提出宝钢

要按照鹿骋的销售服务流程走。不过,宝钢的一个经理表示,“你不做就算了。”但该经理没想到,陈平果真不做了。也许是该经理出于好奇,一家民营企业怎么敢跟他们叫板,便又主动找上门。

陈平阐释了鹿骋能给宝钢带来更多服务与效益:货在车上的时候,就贴条形码标识,宝钢工作人员用远红外线一扫,即可马上入库,而库位也可马上设定,同时进货信息方便入宝钢局域网。这样可改变宝钢以往的供货商“晒”放下货物就走的入库模式,为宝钢节约大量时间、人工等成本。

宝钢为陈平的真诚与周到服务所感动,与台塑等企业一样,成为鹿骋的“铁杆合作企业”。陈平也被誉为业界“铿锵玫瑰”。她到现在依然坚信,行业要立一个新规矩,只要合乎情理,敢于去突破,就不是难事。

“我一家企业的成功不是成功”

陈平一直践行“我一家企业的成功不是成功”,助推行业的整体进步,彼此共赢。

她于 2002 年首次开发了电子商务销售系统,使行业成本和销售价格在全国范围内高度透明,并在钢贸行业中公开自己的库存,客户们可以通过互联网直接了解真实的信息。行业“信息不对称”的问题由此逐步化解。

她在行业内提出“懒汉哲学”并付之于行动。她建起钢铁加工中心,引进世界一流的德国西门子机械电器,对客户所需的钢板产品进行“粗加工”,以此来提高产品的附加值。这一商业行为,犹如客户需要的是制造凳子的木材,供应商却提供了已经加工成形的面板、凳脚,甚至榫头,久而久之,客户就产生了依赖性,把供应商纳入到战略合作伙伴中。

钢贸行业是一个资金密集型的行业,为解决行业融资难问题,在“马钢”的支持下,她与包括上海四大银行及各商业银行、支行、分行分理处等 80 多家金融机构进行沟通,并请原金属司司长从北京向中信银行总部解释此项业务的互惠要点,以赢得中信总行支持,终于在中信银行四平支行创立了钢厂、钢



铁贸易商、银行三家互相合作的“厂、商、银汇兑业务”。各界对陈平此赞誉不绝口。她却淡然地说:这是钢厂对贸易商的爱护和支持,是银行重于创新的结果,我只是做了简单的沟通而已。

这些年,她还创办了上海麦杰珂文化传播有限公司、上海杨浦盛瑞德小额贷款股份有限公司、上海德瑞华股权投资基金管理有限公司等,也是想在事业成功的同时,带动更多的人成功,实现“成人达己,成己为人”的心愿。

“咖啡故事”背后的“文化梦想”

2007 年春节前,时任温州市委副书记、代市长的邵占维走访上海温州商会,听取在沪及周边城市温籍企业家的意见。座谈会上,陈平所讲的一则“咖啡故事”让他念念不忘:

“大家知道星巴克吗?显然都知道,星巴克是世界知名企业。但是大家未必

知道尼路,那是一家苦心经营的与星巴克类似的企业,一杯咖啡卖 50 元。一杯咖啡值那么多钱吗?似乎不值。但在那样一种营造出高雅氛围的地方,面对温文尔雅、彬彬有礼的服务,你或许就会认为 50 元一杯的咖啡是物有所值,是可以接受的。而且尼路的生意还相当红火。”

陈平想表达的意思是,温州企业要向尼路学习,注重企业及产品、服务的文化内涵。

她对学习有一种难以言表的渴望与喜悦。她大专学了汉语言文学,后又考了法律本科,在华东师范大学读了 MBA。而早在 1992 年,中国鲜有人知道计算机的时候,她就出于好奇到温州大学学了“DOS”程序操作、上国际互联网等。她也爱逛街爱时尚,即使出差在外,忙好工作后做得最多的还是到宾馆看书或写作。

在温商的圈子里,她朋友很多,并

经常走访企业。她要通过学术理论研究、调查与自身实践,倡导温商丢弃陈旧思想观念和落后管理手段,以更加开阔的视野,培养起更新的思维模式,在经营理念、品牌塑造、核心竞争力打造、社会责任担当等方面不断创新、突破,特别是进行文化的提炼与积淀,从而给中国经济发展带来一些启示。

多一些“万宝龙”，多一些规范

记者: 您对当前温州的经济金融形势怎么看?

陈平:最近网上一直在说,到底是温州救中国,还是中国救温州?其实,温州此次危机映照了一个全国的现象。温州是一个“点”的爆发,这个点的爆发就是会引起“面”的连锁反应,所以必须重视。外面传说温州实体产业崩溃了,其实情况不是这样!真正的“崩溃”是大家把实体的资金盲目转移到一些非实体上面。

记者: 您认为温州的创业环境还需在哪些方面改善?

陈平:在上海创业初期,我们就在短时间内接到了不少单子,而且几乎全都是上海的重点工程。因为上海有一个非常良好的投资环境和运作环境,规范、严谨,一切都是按照市场的秩序操作。

温州还需政府部门为企业提供更多高效服务、扶持措施,希望别再出现盖一个章还要拖拖拉拉的情况。你看我公司谐音“鹿城”的名称“鹿骋”,就该知道我对家乡有多眷恋,在此也祝愿家乡越来越好。

记者: 您从去年以来从事小额贷款和股权投资等,试水金融行业,而温州正开启金融综合改革试验,您有什么建议吗?温商投身金融行业,先要做好哪些方面,未来还要做好哪些方面?

陈平:两个字“规范”。不规范的操作会带来巨大的“成本”。这次温州产业链、金融链出现问题,主因之一就是不规范、监管不严。像我在上海做“小贷”,请的是职业经理人,把几个亿的资本金交给他,依然感觉踏实。因为有严格的运作、监管制度。

侨商钟焱芳 往返中缅 20 余年谋商机

□ 杨夏 李晓琳

晨曦初露,中缅边境的姐告小镇和往日一样平静祥和,汽车零零星星地驶过,头顶货品的缅甸妇女缓缓地走在街边……很多个这样的清晨,钟焱芳都会驾上自己的车驰向仰光,往返于口岸与仰光之间一晃就是 20 多年。

钟焱芳籍属华侨,在国内外拥有雄厚的实体企业,长期担任缅北地区边境贸易商会会长等职,为推动中缅边境经济贸易交流发挥了纽带作用。

钟焱芳至今在国内投资并注册的企业有,瑞丽姐告怡鑫会展实业有限公司、瑞丽姐告和合房地产开发有限公司和瑞丽市钟氏进出口有限责任公司。钟氏家族成员在德宏(瑞丽)兴办的经济实体还有芒市百思特娱乐中心、瑞丽百思特娱乐会所、瑞丽怡和影视娱乐城、钟端宾馆、旺达宾馆。

如今,钟焱芳正致力于瑞丽姐告国际会展中心的投资开发。“会展有一个很大的优点就是让世界没有距离”,确实,中缅双方多年的友好气氛培育了边境贸易的茁壮成长,但是以往的边交会尽管非常热闹但是条件都很简陋,很多是路边摊,遇到自然天气不好的情况严重影响了展会的效果,现在钟焱芳正致力要做的就是解决这一历史遗留的“尴尬”。

“今年的中缅边境贸易会举办得非常成功,参展商多,并受到了缅甸政府的高度评价”。2011 年 12 月 8 日举行的中缅边境贸易会是缅甸新政府成立后的第一个边贸展会,共设室内展位 414 个,其中中方展位 364 个,缅方展位 50 个。参展商品有家居用品、日用百货、旅游产品、家电、五金、化妆品、印刷广告、机电产品、农产品、农副产品、建筑材料、医药品、纺织品、海产品、工艺品等。云南省德宏傣族景颇族自治州政府副秘书长沈彭与会期间表示,“我们将按照吸人气、造环境、促发展、建和谐的要求,通过中缅边交会加快开放步伐。通过建设大通道、打造大口岸、连通大市场、开展大贸易、加速大流通、促进大开发、推动大开放、实现大发展,加快构建面向南亚、东南亚的,全方位、多层次、宽领域的对外开放新格局,进一步提升德宏乃至云南对外开放的水平。”展会成功了,钟焱芳露出了舒心的笑颜,人散了,钟焱芳的头发却斑白了。

谈及这么多年在边境做贸易对瑞丽有什么印象时,钟焱芳很快就给出了自己的答案:“瑞丽真的是一个好地方,这几年国家加大开放力度,边境贸易有了长足发展,在商言商,我们也在发展的洪流中得到很多的实惠。”看着眼前的工人正紧锣密鼓地装修布置场地,似乎看到了那熙熙攘攘的展会现场。钟焱芳告诉记者,此次展会受到了缅方的高度重视,几乎所有涉及经贸的缅甸政府单位都应邀出席了,一年办得比一年好,人流量越来越多。加大投资,做大规模,是他下一步的打算。

“人生如茶,如果经不起世情冷暖,浮浮沉沉,怕是也品不到人生的浓香。经历了这么多,我越来越热爱博大精深的中华茶文化。”

黄成植 体味浓香 品如茶人生

□ 周佳 徐萌

2006 年,黄成植来到湖南茶陵兴业,于 2008 年在茶陵投资建设占地 1000 亩的东山石材工业园,目前旗下已投产 13 家石材加工企业,目前产销模式居全国同行业领先水平。2009 年与湖南湾田集团共同合作,投资 60 亿元,在湖南长沙望城区倾力打造中南地区最大的建材航母湾田·国际建材总部基地。2011 年,基于对茶的热爱,以及茶陵良好的投资环境和茶陵源远流长、深厚博大的茶祖历史文化,成立茶祖印象茶业有限公司,投资建设“中华茶祖神农文化产业园”项目,打造国内一流茶业企业,弘扬茶祖文化,传播中华茶道。

茶如人生 人生如茶

人生之境如茶。

“我爱喝茶,喝茶就像在品味人生”,从商二十载的黄成植常发此感慨。1991 年,年仅 15 岁的黄成植就开始外出打工,先后在岳阳、宜春、抚州、兰州、长沙等地经商。一路走来,创业之路艰难而坎坷。2006 年,白手起家、几度沉浮的黄成植来到茶陵,这里丰富的矿产资源使他拥有了重新发展的机会。“回

想当初我来到茶陵的时候,什么都没有,是朋友的帮助和政府的支持成就了如今的我,非常感谢当地政府的扶持和朋友们的帮助。”目前,黄成植在茶陵投资建设了占地 1000 余亩的东山石材工业园,按照“民营主导、民资建园、民企招商和开采专业化、加工园区化、销售集团化、管理规范化的原则,形成了良好的商业模式,开创了湖南先河。2009 年,黄成植与湖南湾田集团共同投资 60 亿元,在长沙望城区打造中南地区最大的建材基地湾田·国际建材总部。

“人生如茶,如果经不起世情冷暖,浮浮沉沉,怕是也品不到人生的浓香。经历了这么多,我越来越热爱博大精深的中华茶文化。”黄成植说,“但到目前为止,我觉得做的最有意义的一件事就是在茶陵县委、县政府领导下建设的中华茶祖神农文化产业园这个项目。”

复兴文化 发展经济

据历史文献记载,茶陵是我国最早开发、利用茶树的地区之一,也是茶文化发祥地之一。

“全国各地的茶博物馆都认同茶祖是神农氏,茶祖是名不虚传的,茶陵产茶最高峰时也曾达到几万吨。”黄成植

继续说,“悠久的茶历史和厚重的茶文化决定了它的地位是独一无二的,是任何地方都不可取代的,但如今却很少有人知道茶祖在茶陵。”说起湘茶,大多数人都会想起君山银针、古丈毛

尖、安化黑茶等,却难见茶祖之乡茶陵的茶品牌。“辉煌”的过去并没有给茶陵的现代茶产业发展带来多少名气,甚至连本地人也不甚了解,茶祖文化需要复兴。

弘扬茶祖文化,需要的是真正的爱茶之人、懂茶文化之人,需要政府的支持,企业同心协力。黄成植告诉记者,由于爱茶,他一直有打造中国最大的茶叶基地的想法。在一次机缘巧合之下,他获悉茶陵县政府一直也希望做弘扬茶祖文化、振兴茶陵茶叶经济的项目。同样是爱茶之人的茶陵县政协主席周德才热情邀他参与,这就更加坚定了他复兴茶祖文化的决心。自此,黄成植开始深入挖掘茶祖文化历史,并聘请国家级茶叶专家和全国最顶尖的策划公司来对接项目,不断地去探索、论证茶祖文化。黄成植说:“我们请湖南农业大学专家教授和湖南省茶叶研究所的领导多次来考察,茶陵的土壤状况、地理环境、气候条件等各项指标都非常适宜茶叶的生长。我们在云阳山上已种植 500 亩茶叶,现在状况非常好。”经过近一年的考察论证,2011 年的 7 月 12 日,茶陵县政府与茶陵茶祖印象茶业有限公司正式签订协议,以“弘扬茶祖文化、振兴茶陵经济”为目标,以“展现中华茶史,传承茶祖文明”为主题,建设总投资 20 亿元,总占地面积 1.1050 万亩的“中华神农茶祖文化产业园”项目,还计划在 5 年之内建成茶叶基地 1 万亩,带动全县种植 10 万亩。

“我们要用文化来带动品牌,用旅游来带动产品。如果能整合各项资源,让文化产业、旅游产业、茶产业结合,茶陵的茶产业将实现跨越式发展。”黄成植说。



人物简历:
黄成植,1976 年 12 月 11 日出生于福建泉州水头。湖南东山集团董事长,茶陵茶祖印象茶业有限公司董事长,湖南湾田实业有限公司董事、执行总经理,湖南省福建商会常务副会长,湖南长沙泉州商会常务副会长。

勇往直前 信心十足

黄成植告诉记者,他对未来一直充满信心。现在不管是对于“中华茶祖神农文化产业园”项目,还是今后公司以及茶陵经济的发展也是如此。

2011 年 10 月,茶陵县领导和黄成植与湖南省茶业协会、茶叶学会领导在北京和有关部门负责人、业界专家共同探讨“中华茶祖神农文化产业园”项目,得到了各方的肯定和支持。“现在,我的

