

面对荣誉,卢显得低调而坦然。“我只是尽自己的力量做了一点事情”,这是在接受媒体采访过程中,卢伟硕说得最多的话。

卢伟硕 商者该出手时就出手

□ 罗丽娟

他是一名叱咤商界的企业家,其所经营的事业跨地产、酒店、物流、投资等领域;他是一个言出必行的“大哥”,被同行视为投资信誉的保证;他是一位德高望重的慈善家,20多年来德泽桑梓,累计捐资达16亿元。

大道无形,大德无碑。卢伟硕的行善,不仅仅是慈善会上的那一笔笔慷慨的捐款,更渗透于他帮街边商贩讨公道那些“路见不平”的心态里,渗透在为素不相识的癌症患者慷慨解囊的热心中。

7年木工 雕琢志者冲天抱负

从一个童工到叱咤商界的创业者,卢伟硕的每一份荣耀,都是靠自己的双手争取的。他的人格魅力,首先定格在那自强不息的内涵之中。

1951年,在中山市沙溪镇下泽村这个平静的村子里,一户普通的卢姓人家诞生了个男孩,取名伟硕。家境清贫,到14岁的时候,卢伟硕便开始在中山石岐学做木工,为家里分担一些生活费用。现在回过头来,卢伟硕认为,自己在那7年的时间里,历练出的坚韧品质和务实态度远比学习到的木工技能来得重要。在他看来,正是那7年的磨炼,将他心中的那团抱负、那股冲劲慢慢雕琢了出来。

1979年,29岁的卢伟硕决定离开广东,到对岸的澳门寻找未来。正如14岁那年懵懂地从下泽村到石岐闯荡,卢伟硕再一次从头开始。因为没有人脉和积累,他从最底层的洗碗工开始做起,后来也开始在装修、餐饮、保安等各行各业涉足,开始了缓慢的资金积累。几年后,这个从中山农村来到澳门“叹世界”的年轻小伙子,看准了澳门的地产业,将所有的



【人物档案】

卢伟硕,澳门实业家,出生于中山市沙溪镇。目前是中华海外联谊会常务理事、澳门中山同乡联谊会会长、澳门中山隆都同乡会会长、澳门中山隆都商会会长、澳门中华总商会常务理事、香港中山社团联合会永远名誉会长、广东海外联谊会副会长、广东省工商联会(总商会)副会长、广东省维护社会治安基金会副会长、中山海外联谊会荣誉会长、中山市归国华侨联合会名誉主席、中山市沙溪镇商会会长。近年来在澳门香港同乡社团和商会建设方面作出了巨大贡献。

积蓄和精力投入建筑业,成立了“澳门美佳发展有限公司”。

蓄势待发,孤注一掷。事实证明,卢伟硕的眼光是精准的,公司很快有了起色。内地全面改革开放之后,卢伟硕再次瞄准机遇,在内地与其他公司合作投资了中山中桥装修工程公司,并逐渐将生意扩展到饮食娱乐、酒店业、服装家具制造业等领域,厚积薄发,各项事业如遍地开花之势蔓延开来。可以说,干过洗碗工的卢伟硕的奋斗史,正是一部自强不息的人

生写照。

义薄云天 演绎商者美誉传奇

在卢伟硕的字典里,“成功”的含义包括果敢、拼搏和努力,更演绎着义薄云天的情怀。正是这份情怀,演绎着卢伟硕在商界的信誉传奇。

无论是在澳门还是中山,在业界提及卢伟硕的名字,用“一呼百应”来形容都不夸张。卢伟硕的信誉和义

气,在商界是有口皆碑的。曾经作为卢伟硕合伙人的几个内地商人见识过他的“义气”,他们用了“义薄云天”来形容。几年前,卢伟硕在广州经营一个地产项目,不久逢政策调控,其项目不得不暂停运行。资金链瞬间陷入断裂危机,但是卢伟硕并没有因项目停运而拒绝支付合作伙伴的费用,自己勒紧裤腰带将几千万人民币支付给对方,而投资时机的失误由自己承担;随后不久,他在中山的某个地产项目也遭遇了“滑铁卢”,资金危局几乎是雪上加霜。而几个股东见情势不妙,纷纷提出退股,卢伟硕二话不说,从银行借贷了几千万,一分不少地退还本金给股东们。那段时间几乎让卢伟硕一夜之间回到了起点,也让他尝尽了人生低潮期的起伏跌宕。历经风雨终见彩虹,他却赢回了业界的尊重,卢伟硕在业界多了一个尊称“硕哥”。从此“硕哥”成为了忠诚、踏实、美誉的标签与符号,卢伟硕亦由此开启了他在商界的传奇。

对生意如此,对慈善亦是如此。卢伟硕的三女儿记得非常清楚,在澳门中山同乡会开始发展慈善事业的时候,不少企业家并不甚积极,而卢伟硕则一反常调,提出“谁捐多少,我捐多一倍”,并言出必行,渐渐带动了澳门中山同乡会的慈善氛围,由此也积累了该会积善行德的好传统。

20多年来,卢伟硕所发起、捐赠的慈善事业、项目不计其数,捐赠额累计达16亿元。在他的影响下,他的子女后辈们也热心慈善,除身体力行之外,还“认领”不少贫困家庭的子女,负担他们的学杂费用。

点滴成河 流露善者满腔真情

多多雪中送炭,少少锦上添花。这是卢伟硕经常挂在嘴边的话,作为一个“慈善家”,他的慈善,不仅仅是

那16亿元的捐赠额,同时也是为菜贩讨公道的“路见不平”,为素不相识的病人慷慨解囊。

凡熟知卢伟硕的人,几乎都用“真善”和“大善”来形容他的善举。“他不愿意作秀,也不是随便的‘举手之劳’,那应该是一种悲天悯人的情怀吧。”卢伟硕女儿一路跟随他从事各项慈善事业,对父亲的品性尤为了解。如果说,作为一个成功的企业家,作为澳门中山同乡会的会长,在面对各种捐赠倡议时,卢伟硕的激昂陈辞和慷慨解囊是一种身份的需要和必然,那么,在日常生活中的点滴善举,日积月累,点滴成河,习惯成为了一种自然。也是他作为一个善者的真情流露。

在一笔笔大额捐赠款的背后,还有那么一点一滴的动人故事:因路过街巷看见街边小贩被欺压,他曾挺身而出为他讨公道;偶然机缘得知一位身患癌症的患者,他秘密嘱托下属为其送划出医疗费用;他救助的对象遍布全国,但却没有几个人得知这位“恩人”的名字和身份。

让不少旅澳乡亲记忆犹新的是,有一次,卢伟硕在发动一次捐赠活动时,突然下起了大雨。他站在雨中坚持动员,几个深受感动的乡亲忙着跑到卢的身边撑起雨伞,结果被卢拒绝。“做善事不需要排场,他是发自内心的去做这些事情,不是为了要博什么声名,不然也不会那么隐性埋名地到处去帮助别人。”

以果敢的魄力驰骋商场之疆,以言出必行的魄力垒砌美誉之巅,以使骨柔情的善举陈酿真善大爱。卢伟硕的人格魅力,并非仅以“澳门特别行政区仁爱勋章”所能注释。他用“尽自己的力量”所做的“一点点事情”,让社会中难能可贵的善举回归到平凡平淡之中,而正是他的质朴无华的“平凡”之举,让他的魅力变得尤其“不凡”。

在黄金朝的企业里,中层管理者多为跟随他多年的老员工,有的甚至是跟随他一起创业打拼二十多年的朋友。多年的合作与信任以及人性化的管理,让黄金朝可以颇有闲情逸致地去关注象棋、品味艺术。

黄金朝 解读成功经营秘诀

□ 刘媛

“其实我只是一位劳苦的搬运工。”在古木与艺术巧妙地融为一体的元木艺术会所里,黄金朝曾这样谦虚地论及其成功的秘诀。刚过不惑之年的黄金朝如今已经掌管着八家公司,系北京福建企业总商会副会长,北京福建企业总商会纺织服饰商会名誉会长。

黄金朝拥有成功人士所具有的谦逊与低调的品格,他言语不多,但对于企业的管理他有着独特的心得体会。这些心的体会或多或少能解读黄金朝成功的秘诀。

物流中心 是展现物流效率与效益的主体

北京飞龙达国际物流有限公司的掌舵者——黄金朝出生在一个具有浓厚商业氛围的家庭中,但家庭成员从事的行业并非与物流行业相关。在泉州一带,从事纺织服饰的闽籍商人不乏少数,这也似乎成了一个区域标志性的行业,黄金朝的家人也不例外,他的兄弟有的从事布料,有的从事服装。在家族中的纺织服饰产业链中似乎就缺少物流这一环节,于是黄金朝就担当起运输布料与服饰的物流任务角色,在1993年成立了福建省石狮市飞龙物流有限公司。

在接触物流行业之初,黄金朝认为物流作为商品生产和消费中间环节发挥的只是附属职能。但随着对物流行业的接触和摸索,他改变了这一想法。黄金朝深切地感受到,商品从制作商送至顾客手中的整个过程中,物流中心是具有展现物流效率与效



益的主体。商品生产质量与数量可以影响消费质量,物流行业作为流通环节的主力同样对消费可以产生不可估量的作用。

以全新的视角解读物流行业之后,黄金朝以持续不断地更新经营理念和经营方式,实现了由粗放经营的传统企业转变成管理科学的现代物流企业。凭借“以资源整合为重点,培育区域物流平台;以优化服务为主导,塑造企业品牌;以信息化建设为切入点,建设完善的现代化物流体系;以人才强企为支撑,提升物流管理水平”的理念,十八年以来,飞龙达从上个世纪90年代的一家普通的货运公司发展成为一个具有一定规模的国际物流集团,实现货物运输北至莫斯科,南抵石狮,西达成都,东到北京。

在政策春天里 多元化发展是一种趋势

在国家重视物流行业健康发展

的政策春天,政府高度关注物流行业,释放良好政策信号的新时期,物流行业迎来了一个全新发展的好环境。但是目前中国的物流行业鱼龙混杂,崇尚信誉与诚信的商业美德尚未在物流行业得到成分沉淀。而面对纷繁复杂的物流市场环境,一个企业仅仅专注于货物运输存在的相当大的局限性,开拓新的物流渠道是市场的必然要求也是企业发展的必然趋势。在黄金朝的经营理念中,做大做强,强强联合,通过行业内部整合或并购,拓展多种运输业务是实现企业不断发展的硬道理。即在提供个性化运输服务的同时,结合与物流相关的一些行业或者新领域里兼并与联合,借以巩固原有的物流市场并着手占领新的市场,从而达到增加利润,赢得更多客户的目的,再通过与客户加强合作扩大服务范围,同时重点开发具有巨大潜力的市场。

2001年飞龙物流和鸿达物流合作开通厦门至北京的铁路行包专列。2003年黄金朝进入客车运输领域,

开通石狮市与北京市的沃尔沃双向快运。随着企业稳定的发展和物流需求的不断增长,黄金朝在货运、客运、物流仓储行业做出一番成绩后,思维更加开阔,将企业定位与复合型的多元化发展——2005年石狮市紫云商务酒店开业,2006年着手经营石狮市南洋商务宾馆,2007年成立北京北方世贸国际鞋城有限公司,2009年成立石狮飞龙达纺织商贸有限公司,2011年建立元木艺术会所和中闽信诚投资担保有限公司。

彼此是合作伙伴 更是朋友

任何一个人的精力都是有限的,黄金朝作为八家企业的经营者可能也不需要做到事事经手,时时打理企业业务。作为一个成功的企业家,黄金朝懂得放权。

在黄金朝的身上,很难寻觅到焦灼的神情和快节奏的言谈。要知道,在黄金朝的企业里,中层管理者多为跟随他多年的老员工,有的甚至是跟随他一起创业打拼20多年的朋友。多年的合作与信任以及人性化的管理,让黄金朝可以颇有闲情逸致地去关注象棋、品味艺术。这种令身心愉快的生活状态对于相当多的企业家来说是一种奢望的向往。黄金朝的真诚使得他收获了巨大的精神财富,他的交友心得便是要懂得先付出,有失才有得。

俗话说,朋友多了路好走。黄金朝的企业因为有了朋友才得以拓宽企业多元化发展的渠道。元木艺术会所的艺术总监洪建宁曾经是黄金朝物流仓储八年的合作伙伴,洪建宁

说,他们的合作关系之所以这么稳定,是因为黄金朝把他看做朋友,在合作中讲诚信,守信用,做实事,为了维护双方的友好合作关系能够不计较利益得失。这也是他能够与黄金朝深入合作,心甘情愿担任元木会所艺术总监,传承中华圣根艺术文化的根源所在。

参与慈善事业 是一种社会责任

随着企业自身的不断发展与壮大,商会对党建的重视与政治决策的及时宣传以及闽商有大爱精神内涵的广泛传播,积极进取的黄金朝在迎接中国共产党90华诞之际与西花厅、红岩儿女联谊会于元木艺术馆共同举办了“河南行参观摄影展”,回顾中国革命的征程,以此纪念中国共产党90岁生日。作为北京福建企业总商会的副会长和纺织服饰商会的名誉会长,黄金朝通过商会的慈善基金会为那些需要帮助的人提供力所能及的帮助。闽商有大爱,行善举没有区域界限。在汶川地震发生后,黄金朝第一时间为灾区人民捐资捐物,并为修建地震展览馆贡献力量;他更是热情支援玉树灾区人民抗震救灾、灾后重建工作,彰显善举,奉献爱心。参与慈善事业在黄金朝看来,是一种社会责任。

经营者的规划往往影响到一个企业的发展和未来。黄金朝对于企业的规划实行三年一规划,而且每一个阶段的企业规划目标都得以顺利完成。如果说达成所设定的目标就是成功,那么黄金朝是成功的,他的经营思想和经营方式就是他成功的秘诀。

“专注于一个很小的行业,一样可以打拼出一个广阔的天地”

姚文琛 “扑克大王”的财富阶梯



□ 陈春雨 赵雅儒

姚文琛,1951年生于广东潮阳,同国美电器创始人黄光裕是同乡。姚文琛始终专注于扑克牌的经营,成为享誉全球的“扑克大王”。

开小百货店嗅到扑克商机

早在改革开放伊始的1982年,姚文琛从国企下海,最初开了一家小型的日用百货店。尽管从开张第一天起,小百货的生意就很红火。但在经营小商品的过程中,姚文琛逐渐发现扑克牌的销路出奇地好,许多人将一副扑克玩到又软又脏甚至折成两半也舍不得扔掉。

骨子里那股潮汕人的精明,让姚文琛嗅到了54张牌里隐藏的商机,并开始从事批发扑克的生意,当时的生意做得相当不错。

1991年,姚文琛办起了自己的扑克牌厂。3年后,他带着多年积累的1000万元,创建了上海宇琛扑克实业有限公司。在1998年的广交会上,姚文琛引进当时最先进生产线,姚记扑克一举进入欧美市场并名声大噪。

卖扑克也要打出品牌

在扑克业务蒸蒸日上之时,也曾有外企找到姚文琛提出向宇琛投资,并保证公司每年有800万美元的纯利润,只不过每年必须有1亿元的产品贴上对方的牌子。

不过,姚文琛对这样的诱惑说了“不”。他坚信,中国企业缺乏的是品牌而不是市场,如果与外资合作,“姚记”或许可以获取较大利润,但是“姚记”品牌或许就会在市场上消失。

2008年6月,姚文琛明确提出了姚记扑克进一步扩大生产规模,力争在3到5年时间达到年产10亿副的水平。

不少人士认为,姚文琛是把简单的生意做到了极致,在技术和营销门槛较低的情况下,通过对市场的准确把握成为市场老大。“专注于一个很小的行业,一样可以打拼出一个广阔的天地”,姚文琛给在市场打拼的其他创业者树立了良好的榜样。

姚氏营销讲究稳健实效

在产品营销方面,姚文琛依然坚守潮商“薄利多销”的古老法则,每副扑克的净利润只有0.11元左右,但,去年一年,姚氏就在全中国卖出了6.7亿副扑克牌。

稳健,讲实效的经商手法,一直备受潮商推崇。姚文琛也不例外,“姚氏”区域大经销商模式为:在合理销售区域内选择一到两家一级经销商独家代理模式;“姚氏”的销售模式为“买断模式”:货一到经销商手里,经销商马上付款。在商品抵达终端消费者之前,就实现销售收入。

家族身家将达14亿

如同公司名字,姚记扑克从诞生那天起,就深深打上姚氏家族的名字。上市之前,姚文琛持有姚记扑克公司19.5%股份,其妻子邱金兰,3位子女姚晓丽、姚朔斌、姚硕榆各持有18.57%股份,共计93.86%,即使是上市后,其家族持股比例也超过70%。

以公司2010年净利润7105.72万元以及发行后总股本9350万计算,在30倍发行市盈率下,姚记扑克发行价可达22元左右,也即是说,就是这样一张小小的扑克牌,使得姚氏家族的身家将达到14亿元左右。其中,姚文琛最大的女儿出生于1979年,两个儿子出生于1983年的同一天,应为双胞胎,28岁的年纪就拥有了近3亿的身家。