

一个追求卓越、不断进取的商人，一个热心会务、服务老乡的有志青年。这就是郭乐兴给人留下的印象。

郭乐兴 结缘商会 服务闽商

□ 邹挺超 张利伟

2001年，在国家开发大西南战略正如火如荼地实施的时候，年轻的郭乐兴选择了贵州，开始打拼创业。回顾自己近10年走过的道路，郭乐兴把加入商会作为自己走向成熟的转折点。正是与商会的结缘，开始了自己服务大家的历程……

做企业和做人都要有品德、有品位

初到贵州，郭乐兴看到的是当时的贵州经济相对落后的状况，但敏锐的他同时也觉察到，虽然当地人口和福建差不多，而市场整体拥有量却不到福建省1/10的贵州，其市场潜力巨大、有待开发。从衣食住行的民生角度出发，针对贵州的交通实际，他牢牢抓住了“行”这一方面，进军摩托车市场。

摩托车经营店刚成立时，为了迎合市场需求，郭乐兴也曾代理过一些低价位的摩托车品牌来抢夺市场。虽然在短期内销量得到提升，但是他很快发现，这样做得得不偿失，因为后期需要付出更多代价来维护网络和信誉。

“经过这一阶段，我认识到经营公司和做人一样，应该做到有品德、有品位，才能得到大家认可并长期发展下去”，谈及这段经历，郭乐兴感慨良多。从此以后，他就一直坚持走品牌、品质的道路。然而，在当时缺乏质量和品牌意识的贵州，真正要建立中高端品牌的市场也并非容易。郭乐兴把影响当地人的思想放在第一位，抓住机会适当灌输品牌消费的意识。

艰辛努力的回报也是巨大的。正

在与商会同仁的交流中，郭乐兴了解到，不少老乡由于工作等方面的原因，需要往来各地。为了服务老乡，他和商会会员们共同筹建了安捷旅游航空公司。航空公司结合票务、旅游、酒店等业务，旨在为旅客提供更贴切的服务。

“‘助人乃快乐之本’。通过帮别人，别人反过来帮自己，能认识更多的朋友。这是不求回报但回报更多的方式。”总结自己这一阶段的历程，郭乐兴如是说。

人的一生就是服务的过程

在服务大家的过程中，郭乐兴逐渐体会到，人的一生就是服务对方的过程，只不过服务的对象不同而已，尽可能地在服务客户、服务闽商、服务社会这条路上走下去，就是自己存在的价值。

随着新一轮西部大开发的展开，以及国务院关于民间资本“新36条”的贯彻落实，在贵州的闽籍企业迎来了新的机遇，这也使得闽商对资本的需求日益迫切。为了帮助老乡解决融资难的问题，在郭乐兴的倡导下，商会组织部分闽商，组成投资小组，成立了金顶汇担保公司。担保公司的成立，既是为中小企业解决在当地融资难的问题，也是通过商会搭建一个紧密合作的平台，为下一步合作投资建立基础。

在服务在黔闽商的基础上，郭乐兴还希望通过商会建立一个为全国福建商会服务的平台。下一步，他打算将白酒行业的酱香文化与敢拼爱拼的闽商文化相结合，尝试推出自己品牌的酒，作为异地福建商会的会务用酒。一



郭乐兴

林和平 腾飞中的“富贵鸟”



他，就是林和平，一生与鞋结缘，立志要打造世界知名鞋业集团的一代皮鞋宗师。

农村少年之创业

1957年，林和平出生在石狮一个叫长福村的地方。由于家庭困难，他10岁辍学。为了替父母分忧，他种过地、烧过砖、卖过鱼，几乎什么苦活累活都干过。

1984年，改革开放大潮涌动，素有开放意识的石狮人应时而起，纷纷办厂。富贵鸟集团的前身——石狮市旅游纪念品厂，就是在这种背景下诞生的。

这个旅游纪念品厂以4万元起家，刚开始只请了几十名工人，连同既当老板又当工人的19个堂兄弟，也不过几十号人的劳动力，生产人造革的凉鞋和拖鞋，每双鞋大约卖几元钱。

由于经营、管理制度不灵活，分工也不明确，劲没往一处使，参与创业的19位堂兄弟在磕磕碰碰中坚持了5年，多数人对这个厂的前景不看好，纷纷退股。最终持股的只有林和平、林和狮、林荣河与林国强。

借打假驶入快车道

1991年，石狮旅游纪念品厂正式更名为石狮市福林鞋业有限公司。1992年，富贵鸟集团成立，下辖福林鞋业有限公司、富贵鸟鞋业发展有限公司、富贵鸟服饰发展有限公司等8家全资子公司。

富贵鸟皮鞋在赢得口碑的同时，也引来了不少人的争先仿冒。一时间，全国假冒伪劣的“富贵鸟”产品铺天盖地而来。

为净化市场环境、捍卫品牌尊严，林和平决定打假。除在全国各地以各种形式宣传打假外，他还与北京知识产权局联合打假，后来又在产品上应用了电码防伪查询系统。经历打假风波后，企业步入健康发展

梁晖从打工仔到商会会长的成长过程，被湘人自诩为“霸蛮”，实际是一种人生突围，一种从打工到企业家的艰难转型。

梁晖：湘商纵横世界

□ 谭亚平

“不辣不革命”，这种精神气质是湖南商人在现代经济之中重要的精神力量。早在上世纪80年代，湖南人相继奔赴广东打工以谋生存，这其中不少人士在90年代初期转战义乌，见过世面、学过手艺的一部分人先知先觉，借助义乌市场迅猛发展的势头，累积经验、广结人脉、快速成长。梁晖就是其中一位。

精湛技艺

1992年8月18日，19岁的梁晖高中毕业后只身一人来到东莞黄江，谋一份工作养活自己。苦苦等了一个月后，梁晖才被安排到一家香港人开办的饰品厂里做打版工学徒。

“每天6块钱工资，一个月吃一个鸡腿，那时候日子是相当苦。”梁晖回忆年少初入社会的艰难时感慨地说。

有时候，人都是命运安排。刚到工厂面试被主管安排成打版工时，梁晖还是一脸茫然，丝毫没有感到这是一种成功人生的起点，是命运转折的开始。在工厂做学徒的时间里，梁晖认识了现在义乌饰品内销行业另一位行业大佬詹永清，两人一见如故，很快就成了要好的朋友。当时，詹永清也是打版工，两人互相切磋技艺，共同提高。1993年1月，梁晖在詹永清的介绍下来到了当时中国饰品内销市场最大的工厂——广州怡美饰品企业。

“刚开始我的工资1200元/月，经过几个月市场检测，我的工资很快涨到了1500元/月，全公司打版技术我是第一。”梁晖回忆当年打工那些开心事情时总是眉飞色舞。

1995年6月30日，梁晖和众多的同事北上来到义乌新光饰品企业。这一批人有现在的欧比·雅比的詹永清、红樱桃饰品的刘汉国、蝶秀饰品的卢凤娥等一大批饰品行业的中坚力量。很快新光饰品企业开业，因为有一流的技术团队、义乌广阔的市场以及新光饰品企业周董强有企业管理能力，新光饰品当年就做到了全国第一。梁晖这个全国一流的打版师在新光饰品企业里更是如鱼得水，技艺炉火纯青。

梁晖，汉族，出生于1973年8月13日，浙大EMBA经济学毕业，湖南省涟源市三甲乡六甲村农桑村人。中国宝玉石协会流行饰品分会常务副会长、浙江省饰品行业协会常务副会长、浙江省湖南商会执行会长、金华市湖南商会会长、义乌市湖南商会会长、浙江旭恒饰品有限公司总裁、中国饰品内销市场前列产品“魅力天使”品牌创始人。

创领饰界

1998年，梁晖怀揣着3万块钱，带着8个家人开始了自己的创业之路。在义乌市经济开发区鹏城小区租下一栋三层民房从事银针耳环生产。2001年，梁晖决定产品生产开始向头饰品领域延伸。

经过一番认真、细致的论证和市场考虑后，2002年饰品厂开始涅槃。他将压克力饰品工厂送给了小姨经营，外销饰品工厂送给了妹妹经营，让他们独立发展。自己专注“卓雅妮”饰品品牌的发展。

因为“卓雅妮”饰品高超的品质保证，以及多年对专业领域的专注，从2001年到2006年的时间里，“卓雅妮”饰品一直稳居中国饰品内销同类饰品市场占有率前两名，员工达500多人。

2006年，梁晖认真研究了一番世界饰品发展历史后发现，在发达国家饰品市场的结构中，头饰品占饰品种类5%，首饰品占饰品种类95%。看到这种分析，他又惊喜。惊的是自己做了6年时间的头饰品还只占饰品种类5%，喜的是首饰品的市场份额太庞大了。

“2007年6月，成立旭恒饰品公司，进行生产战略转型。果断叫停‘卓雅妮’头饰品系列，全面生产‘魅力天使’饰品系列首饰产品，后来发展证明这一次转型不但是成功的，而且时间掌握



得相当准。”梁晖介绍说，“经过三年半的时间发展，‘魅力天使’饰品品牌快速攻城掠地，取得中国饰品内销市场占有率前几名的佳绩。”

2007年起，旭恒饰品聘请专业的管理咨询团队肯思特咨询来公司培训，使公司各方面得到了全方位的提升。2010年5月饰品行业最先进的电镀厂投产。2010年9月拥有自主知识产权20066平方米新工厂落成，2010年11月份乔迁新工厂。

情系商会

金华市湖南商会经过几年发展，如今已是湖南商会会员企业与政府沟通协调的重要纽带和桥梁；会员企业沟通感情、互通信息、交流情报、分享商机、同建项目、互助共进的有效平台；会员企业在市场开发、对外拓展、融资合作等过程中的品牌依托；也是促进浙江与湖南两地经贸往来的助推器。

2009年11月梁晖当选为金华市湖南商会会长、义乌湖南商会会长，2010年当选为浙江省湖南商会执行会长后更加忙碌了，如何将商会做大做强，如何让商会成为会员企业在浙江的湖南人或湖南人创办企业的“后台”、“平台”、“品牌”。如何将湖南商会发展为在浙省级商会的典范，如何搭建企业与政府沟通协调的重要纽带与桥梁，如何成为解决成长过程中危机事件的有力后台等问题，梁晖是操碎了心，为湖南商会发展东奔西走，不遗余力。

“要么就不做，要做就做最好。”梁会长谈湖南商会发展时说，“一个人的成功只能代表一个企业的成功，一个商

人物名片

林和平，石狮市富贵鸟集团公司董事长。中国皮革工业协会副理事长、香港福建同乡会副理事长、福建省鞋业行业协会名誉会长、福建省乡镇企业协会副会长、泉州市鞋业商会名誉会长、政协泉州市委员会第九届委员、政协石狮市委员会第二、三届常委。

印象或许是一种职业习惯，也是家族传承的情感基因。他说：“做什么事都得专心专注才会成功，这辈子我只专心做我的鞋子。”这是林和平给记者的第一印象——专注。

几十年来，他的企业做大做强了，富了，但他富而思源，始终没有忘记社会滋养了他的成功。每当社会各界需要帮助时，他都伸出自己温暖的双手。

而他给记者的第二个印象，是责任。

在石狮，富贵鸟、吉祥鸟、木林森被称作“鸟系”三巨头。

林和平说：“有鸟必有林，鸟以林生。”企业要发展，靠的不是单兵作战，富贵鸟只有立足于产业集群的强大支撑，才能飞得更高更远。记者感受到，以林和平等为代表的中国现代商业经济中的一支最具潜力的舰队——闽商，正以势不可挡的姿态走向国际商业舞台的最前沿。