

两会企业家北京聚会

□ 贝远景

趁着不少同学难得都在北京，全国人大代表、新光集团董事长周晓光邀请了一众中欧国际工商学院全球 CEO 班的同学们聚会，包括神州数码的郭为、格力电器的董明珠、复星集团的郭广昌，还有吴征杨澜夫妇都成了座上嘉宾。

来的全是老总，很多人自然认为谈论的话题离不开投资。然而，一场聚会下来，讲感情，谈文化，说健康，企业家们似乎都把这场难得的聚会当作了放松交流的场所。在商场拼搏的企业家们，场面下更多交流的还是普通人的情感。

同学们希望来一次文化之旅

晚上6点，堵归堵，但是不少同学不仅没迟到，反而提前到场。企业家们之间讨论的第一个话题，居然是班长换届的问题。郭为等人认为，周晓光是个不错的人选。热心，好客，又热衷班务的活动，应该是下一届班长的不二人选。这一想法一提出，原本还大方的“晓光姐”突然出现了羞涩的一面，脸上甚至都泛着红晕，连连摆手：“我还是当一个小秘书好了，这班长一职还是要让北京的同学来当才合适。”

聊完了正经的班务活动，众人又开始讨论应该组织一场春游作为班级活动，主题就应该是文化之旅。而故宫、雍和宫都成了设想的目的地。

而住哪里也成了众人议论的焦点，有同学提议，不如一起住一个青年旅馆，好好体验生活，结果在一阵笑声中被否决。

吴征：文化产业现在最热门

聚会过半，董明珠急着离场，作为周晓光丈夫虞云新同学的吴征夫妇则匆匆从另一场宴会赶来助阵，杨澜还是保持着一贯的优雅之态，这让东道主周晓光感动不已。两人并非同班同学，但是也算同届。

“瘦了好多。”周晓光忍不住夸起吴征。而一场宴席下来，众人都看得出，杨澜显然是这幕后推手，看吴征拿起包子，就忍不住提醒少吃淀粉。

而之前曾被媒体报道过，由吴征与妻子杨澜创办的公司正与嘉实基金管理公司联手建立一项8亿美元的基金支持中国及全球各地的娱乐公司。同学难得相聚，吴征自然把他的主意与诸位老总分享，“文化产业是现在最热门的。”

只不过，话题才说到一半，另一位重量级的人物，郭广昌到场了。

郭广昌：马云的太极打得比我好

“同学间还是少谈工作。”郭广昌打趣地打断了吴征，转而开始怀念最近英年早逝的一位老同学。

“听说，郭总的太极打得炉火纯青啊。”看话题沉重，杨澜忍不住夸起郭广昌。

“三个人都近不了身。”看过多次郭广昌打太极的周晓光也忍不住赞叹。

而一向自信的郭广昌居然这时候“谦虚”起来，调侃道：“讲到太极，我怎么能和马云比呢？他比我打得好得多。具体打嘛，呵呵……”

打太极能够健身，似乎得到了所有企业老总的认可，而郭广昌也不失时机地邀请吴征一同加入打太极的队伍。

“关键是要坚持，就看你能不能了。”

“我这个人，没别的优点，唯一的优点就是能坚持！”吴征“反击”。“有一点你和我一样，我们最成功的都是娶了一个好老婆。”郭广昌说。

看着两位老总爱妻，周晓光感叹，应该把这画面录下来，好好给妻子们看看。

3月，总让我们想起一个不朽的名字——雷锋。雷锋同志说，帮助他人，要从点点滴滴的小事做起，从每一件细小的工作做起。

直至今天，在我们身边，依然有许许多多的“雷锋”，民营企业家马水泉，正用他独特的方式，诠释、继承着雷锋精神。……

民营企业家马水泉：我想让雷锋留下来……

□ 刘哲民

如今，很多路过杭州城西的人都会被一块“杭州雷锋纪念馆”的路牌吸引。它的创始人是55岁的信长马水泉。

马水泉在杭州小有名气。身为农副产品商人的他，自费办起了杭州雷锋纪念馆。这是全国首家民营企业出资建设的雷锋纪念馆，这也是浙江首家雷锋纪念馆。

同为汽车兵 雷锋是精神偶像

马水泉，这位绍兴农民家的儿子，在父母的“要乐于助人”教导中长大，自小景仰雷锋。“那个年代，雷锋的故事我经常听，他做的事平凡又伟大，我感触很深。”

和雷锋一样，马水泉曾是部队里的一名汽车兵。1976年到部队参了军，也被分到了汽车班。“我对雷锋有种亲切感，开的车和雷锋一样都是苏联的‘嘎斯-51’。”马水泉说，自从到了部队，感受到军人的崇高和伟大，更加了解雷锋，雷锋成了他的精神偶像。

1985年，马水泉调到了杭州海洋二所担任汽车队副队长，凭着一股闯



马水泉近照

劲，他承包下了海洋二所的经营项目。下海之后，马水泉天天起早摸黑，从炒期货到投资码头，再到建立自己的农副产品公司，生意越做越大。

生意上的成功让马水泉觉得欣慰，但内心却感受到莫名的空虚。“我想想，钱再多不就是个数目嘛，要让它有意义。”

不能“3月来了4月走” 想把雷锋留下来

2007年，马水泉在报纸上看到，嘉兴的李克孝老人收藏大半生的雷锋纪念品苦于无处展示。李克孝当时在接受媒体采访时说：“现在很多孩

子都不知道雷锋，有的还问雷锋是不是香港明星。”

看到这样的报道，马水泉既感动，又觉得心酸，脑子里蹦出的第一个念头就是：“他有需要，我有条件。”通过媒体牵线，马水泉终于联系上了李老，李老带着4000多件珍贵的雷锋藏品来到了杭州，两人开始一起筹建杭州雷锋纪念馆。

马水泉辗转在杭州城西一个社区里租下200多平方米的场地，经过半年筹建，2007年12月1日，纪念馆正式对公众免费开放。开幕仪式上，雷锋生前的战友、辅导过的学生，甚至连给雷锋拍照最多的张俊老人也来了。

今年已经是雷锋纪念馆开办的

优派总裁李炽华：做好企业家 先要会做人

□ 夏常春

26年前，李炽华用身上揣着的几千元钱，创立了一个仅有10个工人、规模仅有150㎡的家具厂。26年后，这个工人已将这个“家庭作坊”发展成为集研发、制造和销售为一体的，涵盖酒店、民用和办公家具，以及与环境工程、装饰工程等专业化、综合性用途相配套的大型家具集团企业。如何从“家庭作坊”成长为大为现代企业，如何持续创新打造百年品牌？广东优派家具集团总裁李炽华先生有着自己独特的经营理念和故事。

传承父亲的勤俭与诚信

李炽华说，在工厂早期的作坊式发展阶段，其父亲发挥了主导作用，为公司发展保驾护航、励精图治，公司应用现代管理模式，迈入快速发展阶段后继续担当了参谋的角色，3年前正式退休颐养天年。目前，由李氏两兄弟完全掌管优派集团的生产 and

经营。其弟李秋林，担任集团董事总经理，负责内部的运营；李炽华主外，塑形象、建品牌。两兄弟都传承了父亲留下的精明、勤俭和诚信。

近年来，随着企业的不断发展，优派家私将“诚、和、精”作为企业的核心精神，做大做强企业。李炽华说，“诚”就是诚信，只有诚信的企业才能被广泛认可和接受；“和”指的是和谐，是当前整个社会发展所提倡的主要目标之一，优派家私的发展紧跟着经济社会的发展潮流和趋势；而“精”则体现优派集团对家具质量始终追求的姿态，为消费者提供优质的家具是优派集团的职责所在。

“回头率”是做强的关键

“企业要想在竞争中站稳脚跟，必须具备这些条件。在制作标书参与竞标过程中，也才能做到底气十足，经受住评标专家的专业评审，最终成为中标供应商，这也是多个政府、大集团家具采购为何选择优派集

团的原因之一。”

后方的生产能力有了保障，开拓前沿市场就成为重中之重。20多年的打拼，李炽华已经形成了自己独到的经营理念。“客户购买了企业的产品，并不意味着一场交易活动的结束，而是一场交易正式开始，如果企业生产的产品不能够让用户满意，那么，我宁愿不让这场交易活动开始。做企业，就是要使老顾客成为长期顾客，并不断去开拓新的客户。而顾客能够回头的原因是什么？就是产品和服务，我们接到订单，就要做到让客户满意为止。”李炽华说道。

实践中，优派集团就一直奉行这样的原则，一步步为企业树立起良好的口碑，从而获得用户的认可，也为他迎来了频频回头的客户。

做企业就是在做人

“始终要将用户需求放在企业发展首要的位置。”优派集团如何赢得用户的青睐？李炽华时常用这个问题

第5个年头，近万件来自社会各界的捐赠都被完好地存放在馆内。党和国家领导人给雷锋的题词、雷锋生前照片、雷锋穿过的衣服、盖过的杯子、雷锋的珍贵录音……每一件马水泉都如数家珍。

很多人不理解地问马水泉：为什么要出钱办一个雷锋纪念馆，而且全都是免费的？朴实的马水泉每次的回答都很坚定：“不能让雷锋3月来了4月走，我想把雷锋留下来。”

5年不放弃 流动公益馆开到了国外

这几年，马水泉把大部分的精力都放在了纪念馆上，自己的生意大不如前，而纪念馆是公益性的，没有任何经营收入，这几年的维持，全靠马水泉的资金储蓄。

纪念馆今年的租金是110万，每年递增10%。因为来参观的人越来越多，他还请了一名讲解员，每月工资将近2000元，“这几年费用开支越来越大，管理费、藏品维护、资料印刷，包括雷锋战友来这里的吃住路费，每年投入200多万，负担有点重。”

马水泉坦诚地说，“如果这是做生意，我可能早就放弃了，但是

雷锋纪念馆我是不会放弃的，我觉得我现在投身公益，精神愉快。”

就这样，杭州雷锋纪念馆一办就是5个年头，从最初每月寥寥几十个人参观到现在的千余人，杭州市将爱国主义教育基地和青少年第二课堂都放在了这里。

“小学生、大学生、雷锋生前战友，他们都来了，我觉得我做的是有意义的。”看着越来越多的人走进雷锋纪念馆，马水泉满心欢喜，自己正离创办雷锋纪念馆的目的越来越近了。

为了让更多人了解雷锋，马水泉甚至把“流动雷锋纪念馆”带到了国外。今年1月份，马水泉到美国做生意，带了70-80公斤的雷锋资料，在当地赠送了800多张雷锋照片，“不少外国友人都知道雷锋，对雷锋很崇敬。”马水泉骄傲地说。

色楞托娅的“托娅山庄”

□ 刘懿德、张丽娜

蒙古族妇女色楞托娅的“托娅山庄”开业两年多来已接待3万多名游客，盈利80余万元，还带动附近一大批妇女增收致富。

这样的场景，色楞托娅在十几年前是想也不敢想的。12年前，色楞托娅嫁到了内蒙古自治区伊金霍洛旗台格苏木台格嘎查二社。当时婆家的经济十分拮据，虽然小两口每天在土地上辛勤耕种，日出而作，日落而息，但一家人的日子还是过得紧巴巴的。

“要是在街上看到了啥喜欢的东西，价格稍微贵些就舍不得买。”色楞托娅对当年手头钱少的日子印象深刻。

结婚后的几年里，色楞托娅通过电视和报纸了解到了许多妇女自主创业的事例，“我很受鼓舞，怨天尤地是没有用的，致富的路还得自己去打拼”。

2009年，打定主意自主创业的色楞托娅在当地妇联的建议和支持下，决定建一个“牧家乐”山庄。但她遇到了资金困难：“一家人多年的积蓄加上从亲戚朋友借的款，仅仅挖了个50多亩的小鱼塘就把钱用完了。”

了解到伊金霍洛旗妇联正在实施“妇女创业小额贷款”项目之后，心怀忐忑的色楞托娅再次找到了妇联。“妇联的人听了我的创业计划和困难之后，爽快我答应以项目贷款支持我创业。”

经过一系列审核手续，色楞托娅拿到了6万元的妇女小额贷款。她说：“我当时就想，一定得把这个‘牧家乐’办好，绝不能辜负了大家的期望。”几个月后，拥有2座小型蒙古包、1个100亩的大鱼塘的“托娅山庄”建好了。

甜美的歌声、热情的服务、可口的饭菜，托娅山庄很快成为远近闻名的“牧家乐”，吸引了越来越多的客人，山庄当年就实现了盈利。

“托娅山庄”的成功，为色楞托娅带来了更大的机遇，2010年，她又获得了妇联20万元的贷款用于山庄扩建。现在的“托娅山庄”规模比之前大了几倍，收入也翻了几番。

在中国，妇女小额贷款让越来越多像色楞托娅一样的妇女撑起各自家庭的“半边天”。据悉，截至2011年9月底，中国各地已累计发放妇女小额贷款486.48亿元，直接扶持了110多万名城乡妇女走上了创业致富之路，带动近400万妇女创业就业。

“另类”企业家徐国芳

□ 张 磊

企业家里总是有人出其不意地给这个时代以惊喜惊奇、惊讶惊叹。他们的智慧不展示在一般事务、一般事业和一般言论上，他们创造性更强，激情更烈。西方社会学家喜欢分析他们这类企业家，并认可他们是真正的改革派。

徐国芳就是这样的“另类”。

徐国芳说，坚持住改革，但是自己掌握好高低调子。

广州民营企业家居具有代表性。其中一位是蜗居在东莞“血汗工厂”的老板——《再给中国二十年》的作者徐国芳用一位专家评价来说就是：“口气很大，像是国务院总理说的话”。

徐国芳是中国千万个企业主中的一个另类的企业家，似乎正在为珠三角地区，甚至整个中国的企业和企业家们提供一种可能性——一种改变人们传统认识、改变中国制造命运的可能性。



家具企业做得很大的徐国芳，特点是“高调高调得过分，低调低调得惊人”。高调是说“心怀国家，心怀民

工”。低调是说“不接受采访，企业不但不打广告，分厂都没牌子。”

早有颇为震惊的观点说“人们给东莞贴上很多标签，血汗工厂、黑心老板、草根商人。但这个商人颠覆了大多数人对这座世界工厂的认识”。

哪类企业家可以“颠覆”人们的观念？比尔·盖茨、乔布斯，可以。

中国的企业家不多。但从思想者角度看，徐国芳的价值的确是给民营企业家们提供一种选择——一种改变人们传统认识、改变中国制造命

运的可能性。他们早早认识并实践一个真理：只有思想的改革，才有行动的改革。

有了20年的改革实践和事业的成功，思想更加成熟的企业家写下了《再给中国二十年》。

比如说慈善，他不怕高调。某网站转载徐国芳观点：慈善其实是很私人的决定，再说，盲目拿美国的榜样来鞭策中国富人，我觉得不合适，也不适用。现在活跃在舞台中央的中国企业家，大多是改革开放后第一代企业家。但美国不一样，百年老店很多，在这样的情形下，财富观、慈善观并不具有可比性，其实也没有交流的必要。

事实上，他是那种把慈善真正落实到员工身上的企业家。这从他呼吁人们“看一看《再给中国二十年》”的行为中可以体味到。

2011年10月17日凌晨，徐国芳发了一条微博：“我愿出50万元人民币奖励举报佛山小悦悦事件第一个肇事者的人，说到做到。请有正义感者转发，以便帮助破案!!! 假如肇事者能迫于压力自首，这些钱将分别用于治疗受害者，奖励当事实拾荒者，捐

助见义勇为为基金。”

而就在徐国芳捐出这笔钱的当天，媒体蜂拥而至，他同样拒绝了采访。

这一切看上去似乎充满了矛盾，却又显得如此的自然。

《再给中国二十年》告诉人们：在“世界工厂”，曾经的一位普通工人，在行业里积累多年以后，终于成为了一位熟练的工人。渐渐地，他的聪明才智发挥出来了，创造力爆发了，可以带一个团队。励志的故事真实才感人，才令人鼓舞。

欣赏柳传志、任正非和马云的徐国芳在《再给中国二十年》中明确表示：“敢与人分天下，才能得天下”是他终身信条。

骄傲的是，他的企业里有好几十个员工后来都走出去当了老板，成为百万富翁、千万富翁。

他的义务不仅仅是自己成为“有用的企业家，他身边的人都要努力成为有用的人。企业家要挖掘身边人的智慧”。

没有改革开放，就没有自己的思想可以给予社会。这个事实他时刻牢记。