

边贸繁荣带来边民好日子

——广西中越边境口岸见闻

□ 覃星星

在广西百色市靖西县的岳圩口岸，靖西市商务局工会主席张红玉兴奋地告诉记者，由于边境口岸贸易一年比一年红火，眼前的这一片土地不久后都将用于建设边贸货场、员工生活区等基础设施以进一步推动口岸经济发展。

位于中越边境的广西靖西县与越南有约152公里的陆路边境线，境内有龙邦国家一类口岸、岳圩国家二类口岸和龙邦、新兴、岳圩、孟麻4个边民互市点及36条出入境通道，是中国大西南通往东南亚各国的重要陆路通道之一。

春天的岳圩口岸，青山与绿树交相辉映，一池春水缓缓向下游流去；朝791号界碑的方向望去，可见几位越南农民就在不远处犁地和播种，不时传来赶牛的吆喝声。

当地边民周秀莲说，他们两口子每天都会运一车鸡、鸭等家禽到口岸与越南边民进行交易。“进行互市贸易已有十几年了，除去油钱、成本，每车家禽差不多能有200元的收入。”靠着每天200多元的纯收入，如今周秀莲一家已在靖西县城买了一套房子。

来自岳圩镇岳圩街下勇屯的梁东托曾是一个地地道道的农民，一年前和朋友一起做起了大米生意。“越南那边种植大米的水田多，我们合作收购越南边民的大米，从口岸进来后卖给养殖企业的老板，每吨能赚到200元左右。”尝到甜头的梁东托一脸笑容地说，“互市让我们边民过上了好日子，家里的生活条件比以前好多了。”

龙邦口岸地处中越边境741号界碑附近，是革命老区百色市唯一的国家一类口岸。记者发现，新建成的联检大楼和国门广场气派无比，不时可以看到出入境的中越两国边民穿过国门广场。

正在此忙指挥货运通道建设的靖西县商务局副局长黄仕锋告诉记者：“往年1-3月货物很少，但今年1-3月客商从越南进口量大，尤其是以山核桃、开心果、夏威夷果等干果类居多，边贸越来越繁荣了。”

拥有多年边贸经历的“生意人”张红玉常年往返于靖西与越南高平之间。“龙邦口岸和岳圩口岸这几年与越南交易红火，以致需要抓紧时间拓展和完善原有的基础设施。”张红玉说。

通过不断完善口岸基础设施和优化边贸环境，靖西“口岸经济”稳步发展。记者从海关部门了解到，2011年的边贸成交总额为1645亿元人民币，同比增长38.12%；其中进口总额1127亿元，出口总额518亿元，实现税费收入3046万元人民币。

靖西县副县长陆志斌接受记者采访时表示，下一步除了理顺联检部门关系、规范管理边境贸易、提高口岸通关效率和服务质量外，还将在龙邦口岸规划建设龙邦国际商贸物流园，完善岳圩等边民互市点设施，用足、用好、活用边民互市贸易政策，让口岸资源得以带动边民致富。

陆志斌坦言，现有设施仍难以满足日益红火的口岸贸易需求。“《西部大开发‘十二五’规划》明确指出，支持广西靖西作为重点边境口岸城镇建设，在大力机遇面前，缺乏资金制约了配套基础设施的完善，影响了通关速度，期盼国家和自治区加大扶持力度”。

JINGYINGGUSHI | 经营故事

身为已故台塑集团创办人王永庆先生的幼子，王文祥的职业生涯始于台塑集团的一个工厂。经过不懈努力，2005年，王文祥从台塑集团买下JM公司100%的股份。由于正确决策和大胆投资，到2007年，JM旗下已拥有14个工厂，并随后并购了全球第二大塑料管材制造商PW Eagle。如今，JM Eagle集团拥有多项成熟专利技术和世界尖端产品，在全球塑料管材行业独占鳌头。

用先进技术造福祖国是我的使命和责任

——访台湾“经营之神”王永庆之子王文祥

□ 裴 闯

“父亲王永庆经常教导我，一个企业的核心价值观应该是‘取之于社会，用之于社会’。能够用我们的技术优势，造福祖国和人民，是我父亲的遗志，也是我未来的使命和责任。”台湾“经营之神”王永庆之子王文祥6日接受记者采访时说。

王文祥是美国JM Eagle集团总裁，这家全球塑料管材龙头企业当日在河北廊坊举行新兴产业园一期高科技管材项目奠基仪式，项目总投资约44亿美元，计划5年内建立高端塑料大口径新材料管材总部生产基地。

身为已故台塑集团创办人王永庆先生的幼子，王文祥的职业生涯始于台塑集团的一个工厂，当时他是一名普通的机械操作员。

经过不懈努力，王文祥的能力在家族企业中获得肯定。2005年，他从



王文祥近照

台塑集团买下JM公司100%的股份。由于正确决策和大胆投资，到2007年，JM旗下已拥有14个工厂，并随后并购了全球第二大塑料管材制造商PW Eagle。如今，JM Eagle集团拥有多项成熟专利技术和世界尖端产品，在全球塑料管材行业独占鳌头。

王文祥说，回祖国发展，是父亲一直以来对自己的教诲和嘱托。“我身为一个中国人，虽然9岁就到美国读书，在美国奋斗了30多年，但无论我们对美国社会有过多大的贡献，在美国人的眼中我还是一个中国人。”

他说：“我常常在思考，我们公司生产这么多世界一流质量的产品，为什么不能在中国给我们自己的同胞来使用？这么好的管理系统和生产技术，为什么不能用来建设自己的国家？所以，我要回来！”

王文祥认为，现在是回祖国发展最好的时机。当前和今后一段时期是中国城镇化转型发展的关键期，未来10年至15年，中国城镇化水平将年均提高0.8-1个百分点。他认为，在这个关键时期，城市市政供水、排污、燃气、电力等地下管道建设，将关系到居民生活及城市发展，优质管材市场潜力巨大。

目前，中国城市输水管道一般采用铸铁管 and 水泥管等传统管材，由于管道性能和材质老旧问题，不少城市经常出现爆管、排涝不畅等情况。据王文祥介绍，优质塑料管道的使用寿命超过100年，与传统管材相比，高科技塑料管道在输水性能、密封性、耐腐蚀性等方面均有明显优势，能够减少输水过程中的渗漏、污染等问题。

王文祥表示，作为世界塑料管材制造业的龙头企业，JM Eagle集团希望将先进的专利技术带回祖国，带动国家塑料管材行业技术发展和服务理念提升。“在中国城市化加速发展的今天，我有信心，使用我们生产的‘优质管道’，可以让城市居民百年内不再遭受水管爆裂、饮用水管道污染之苦，彻底优化市政管网设施。”

为了解决中国水资源污染及不能充分利用的问题，王文祥还提出了一套名为“永泉计划”的方案。未来10年，JM Eagle集团将根据产

品辐射半径和中国城市化趋势，在一线城市和经济商圈建立相应规模的生产基地和服务中心，以环保优质的产品满足市场需求。

“为所当为，当仁不让地引进高科技和高品质管材生产技术，在中国建立起世界最大的环保塑料管道企业，是我父亲生前的心愿，今天就让我来实现它！”背负王永庆先生的遗愿，王文祥对未来信心满满。

一家民企名店的“诚信之道”

□ 何 自

1984年，张洪瑞等15名黄骅农民集资、贷款17万元建起了黄骅信誉楼，赔了6年后开始盈利。这位只念过初中的农民企业家，经营理念极其简单——守信是天。

在信誉楼，即便是买一块布头儿也会得到一张“信誉卡”。1986年，信誉楼开出了中国第一张“信誉卡”，上面的承诺却字字如金：“所有售出商品均包退、包换、包修”。

“信誉楼就像是一个人，总是要长大，但做人的本分不能变，做事的根基不能变。”黄骅信誉楼如今的掌门人穆建霞说。“信誉楼”不仅是一个在国家工商总局注册的品牌，更重要的是，它要“注册”在消费者的心里。

招牌服务 另类思维

下午4时多，距下班还有两个小时，三楼“退换货接待处”的工作人员正在清点一天的退换货台账。这里是专对超出退换货规定的商品提

供服务的地方。记者看到，登记表上当日已办结不符合退货标准的商品112件。其中大部分是无法二次销售的货品：已穿了小半年的鞋子，洗后掉色的衣服，孩子不喜欢的玩具，等等。

“对不起，麻烦您又跑了一趟！”不能退换的货品，要按比例给客人送上10元至百元不等的“精神补偿费”。当天，信誉楼付出的补偿款已有2000多元。此前看到的介绍说，这其中一分钱也不会由供应商或厂家出，每年仅黄骅信誉楼一处就要为此付出上百万。

“这会不会纵容‘坏人’啊？”见到穆建霞，记者先提出这个疑问。“你们还是‘有罪推定’的思维，先把顾客想成恶人。换个角度想想啊，假如顾客是你的家人，或是你自己，我们不是也常常有买了不喜欢，或是想退换货却过了时限的情况？”

在信誉楼，这样的“另类思维”比比皆是：“我们不是卖什么的，而是帮助顾客买什么的”。

信誉楼的服务员不叫售货员，都叫导购员，掌握丰富的商品知识，

给顾客当好参谋是他们的主要职责。生鲜组姬淑玲因为堪比专业营养师，还能给人烹调指导，成为商场的四星级导购员；珠宝组主任王丽靠着兴趣加好学，成为玉石经营高手，有朋友曾试探过她的眼力，十几万元的一块玉她的估价与市场价只差了几百元。“数字是眼前利益，信誉是长远效益”

“好人店”，好人要当家

2008年，张洪瑞获选第二届“沧州好人”，并登上“中国好人榜”。信誉楼从一开始就能走上诚信之路，很大程度上取决于张洪瑞，他的人品决定了信誉楼“好人店”的基因。

交谈中能感受到，穆建霞的价值观、经营之道与老董事长张洪瑞一脉相承，高度一致。

“你是老董事长亲自选定的接班人吧？要是当初他看走了眼，信誉楼还会像今天这样吗？”在中国，企业的命运常常维系在“掌门人”身上。

“你们还真说错了，我是由几百名股东选出来的，不是老董事长钦定

的。”

穆建霞与张洪瑞非亲非故，24年前进信誉楼，是从站柜台的普通售货员干起来的。

“信誉楼以后发展，不是靠‘个别能人’去做，而是一个优秀的团队去做。”张洪瑞、穆建霞两代“掌门人”考虑的是同一个问题：用独特的经营模式践行诚信，传承商业文明。

输出诚信模式扩张好人品牌

毕竟，在商言商。只有发展，才能实现信誉楼的抱负。

如今，信誉楼已稳扎稳打地开了12家自营店。遍及沧州、石家庄、衡水以及山东的莱芜、桓台、垦利等地。开一家，火一家，并且与当地的企业和谐共处，共同维护当地的商业生态平衡，带动同行发展，成为业内称奇的“信誉楼现象”。

每当信誉楼招工，许多家长就来给孩子报名；到信誉楼学做人、学做事，这就是一所好人学校。

对信誉楼来说，保持信誉才是一场永无止境的竞争。

曹德旺：无中生有有还无



□ 王 予

对于富豪与企业家的区别，曹德旺认为，“富豪是有钱就毫不保留地追寻享乐，生怕别人不知道他有钱。他要开最豪华也是运转成本最高的汽车，要吃最名贵也最徒有虚名的菜，要喝最顶级也最华而不实的洋酒，穿最叫得响又最无实用价值的名牌服装。总之，享受是富豪们生存的目的。企业家考虑的是如何把企业做大做强，让企业实现可持续发展，对个人生活享受看得很淡。”

曹德旺是一位佛教徒，他不止一次表示，“把财富用于最需要帮助的人是企业最好的选择。佛说，修行分六度——布施、持戒、忍辱、精进、禅定、般若，布施是第一位的，布施又分为一财布施、法布施和无畏布施三类，财布施又是最低的一层。我今天拥有的财富，不是因为我伟大，而在于我背后有无数普通人默默无闻的努力和贡献。我不认为赚钱就是最大的成就和乐趣，关键是我们向社会所做的贡献。人活一世，就是要给他人带来幸福。达则兼济天下，穷则独善其身。人要有良心，企业家要有人格。在家里，为人子要尽人子之责，为人夫必须尽人夫之责，为人父要尽人父之责，在社会上，要尽公民之责。”

说起自己的过去，曹德旺会哭。他自幼家贫，14岁辍学，放过牛，卖过烟丝，当过厨师，贩过水果，修过自行车，当过像乞丐一样被人看不起的业务员，在一些人的白眼下艰难谋生。经年累月一日两餐食不果腹。让曹德旺印象深刻的一次是，他搬了两捆稻草罩了个棚子，用包装纸写了个“高山修理所”的牌子，帮在工地上干活的人修板车。“我28天没刷牙没睡觉没洗澡没理发没吃饭，最后压根不像一个人，黑得像木炭一样。那段日子太苦了，妈妈每天叫醒我之前，都先坐在床头流泪。”但后来他却说，“我之所以能赢，要感谢我是从零开始的。”

《金刚经》中有这么一段：阿难随侍如来佛，在如来佛要圆寂时，阿难问如来佛，师傅死后，应以谁为师？如来佛答曰：要以戒律为师。人们都在费尽心机追求不平凡。殊不知，真正的不平凡不过是：醒觉自己的方位，做自个本分人，做好本分事。

徐小平：一个儒商的潇洒转身

□ 张 艳

徐小平出生于江苏泰兴，毕业于中央音乐学院，曾在北大任职，在海外多年，应俞敏洪邀请回国，成为新东方三驾马车之一，后来是真格基金创始人，一个天使投资人。

精彩人生从40岁开始

听徐小平回忆他的成长史，人们会发现，40岁以前的他，辗转国内外，人生一直没有让人觉得耀眼的亮点。他称自己的人生奋斗艰苦而漫长。“我22岁才上大学，32岁才出国，40岁才回国创业，50岁才算成功。”

徐小平小时候读过一些唐诗宋词，上中学的时候想做文学家，后来以李大钊为偶像，“脑子里一直有东西要实现，要实现某些梦想”。

1983年，学音乐研究音乐文化的徐小平从中央音乐学院毕业，“我知道我特别需要北京大学的文史哲这样的东西。当时毕业虽然有很多分配的机会，但我自己选择了去北大。”这个决定后来影响了徐小平整个人生，尽管当时还看不出来。

“1983年的夏天，我到了北大，跟



徐小平

王强、俞敏洪认识，成为了朋友，后来也成为了一辈子的好朋友。”

俞敏洪后来成为新东方的创始人，上述三人也被业界称为新东方的三驾马车。

不惑之年创业也不晚

1987年前后，徐小平离开北大，出国留学，直到1995年，俞敏洪去看他。

“1995年底，俞敏洪来温哥华看我。我当时失业在家，俞敏洪事业有成，”正是这一年徐小平迎来了人生

中的转折点，随后，他受俞敏洪的邀请回国，成为新东方创业元老之一，与俞敏洪等人共同推动新东方发展，直到2006年新东方登陆纽交所。

在这10年中，徐小平收获多多，这不仅指的是金钱上的财富，更主要的是经验。他现在布道时，经常这样说，关于创业很多人问我很多的问题，我个人认为创业有两个东西就够了，一个是idea，一个是team。我讲讲新东方的结构，这就是team的重要性。

在新东方一度是这样的结构，“老俞他是CEO管出国培训；我管学生的服务；如何申请奖学金、如何拿到签证；凡是跟英文有关、跟出国考试无关的都由王强负责。”

50岁转向天使投资

后来为何会从小东方向来转向天使投资呢？对此，徐小平解释，1995年，俞敏洪到温哥华看我时，我问俞敏洪：你都这么有钱了，还追求什么？老俞沉吟半天儿说：还缺少崇高感！

2006年新东方便上市了，我也像俞敏洪1995年那么有钱了。这时，我也开始感到极其缺乏崇高感。

进入天使投资领域，徐小平说是

被误导进来的。“那时候有学生来找我，说老师我当年是新东方的学生，我说很棒。他说，我现在留学回来了，我说那更棒。他说我现在想创业，我说祝贺，再见！他说：NO！我需要你给我投资。我说我不懂投资。他说徐老师必须给我投资，因为我当年给新东方付过学费。这样被他误导着过来了。”

在这五六年间，徐小平成为天使投资界最天使的投资者，投资了上百个项目，这其中自然有失败的项目。“失败其实也很痛苦的。我安慰自己唯一的办法就是亏了就亏了，至少创造了当年的GDP，至少为社会做了贡献。”

他调侃说，可以“以我老婆的脸色为标志，第一年是黑色，第二年是灰色，第三年是紫色，现在终于有了红色。”

徐小平能够在天使投资的路上走下来，并越做越开心，无疑与他的那些成功案例有关。“这期间我们投了小龙女（世纪佳缘创始人）。当年我投的五六十万美元的公司，两年后变成了2000万美元。我就意识到天使公司确实可以创造某种奇迹。所以就开始了我的投资历程。”