



西昌阳光车业董事长 雷平

SUNNY DREAMER 雷平 阳光追梦者

文/张君 摄影/1866个人电影 陈尚伟

初见时，朴素、内敛。少语，仿若一汪秋水波澜不惊；熟络后，真实、谦逊、睿智，犹如一缕阳光温暖和煦。这样的形容并不会显得太过浮夸，正如欧阳修所云：“君子之修身也，内正其心，外正其容。”

他叫雷平，一个恪守自律与诚信的企业家；一个识才更重才的造梦人；一个游弋于商海浮沉的修行者。他或许做不到商圣范蠡的“三致千金”，却也乐善好施，热衷慈善；也或许没有儒商端木子贡的“端木遗风”，却也以诚信立信，知人善用。

谈到西昌，这个位于四川西南部川滇结合处的重要城市。众人首先想到的应该是有“中国三大航天基地”之称的西昌卫星发射中心。可在西昌本地人口中却还有一个被众人所熟知的名字——西昌阳光车业，而他便是其创始人。

■军人与企业家

雷平当过军人。他说这段经历对他的一生非常重要。

有个现象，确实很奇特，当人们梳理世界企业管理上百年的历史时，惊奇地发现，对管理作出最大贡献的，并不是企业家、管理学者、商学院，而是军队。在美国，最大、最优秀的“商学院”，不是哈佛、不是斯坦福，而是西点军校……当我们翻开中国企业25年来的发展历史，改变了中国人生活、创造了我们这个繁荣时代的中国创业企业家中，许多人都出身于军人——联想的柳传志、海尔的张瑞敏、华为的任正非、万科的王石等等，可谓星光灿烂……

商业改变社会，而军队的管理思想和管理方法更是改变了商业思维。商场如战场，军人似乎是天生的商人。军队一直被认为是最具效率的组织，是众多企业梦寐以求达到的境界。而军人出身的企业家们则似乎有点得天独厚的味道，奉献精神、冒险精神、团队精神、探索精神、服从精神等都是军人所具备的特殊品质。毋庸置疑的是，企业管理与军队带兵，军人与企业管理者，有着千丝万缕的联系……

西昌，对于雷平来说有一份特殊的情感，这份情感从五十年代初父亲从成都调往西昌便已经开始，这并不仅仅因为雷平生于西昌、长于西昌。作为一个六十年代出生的人，雷平与西昌一起共同见证了改革开放前后的转变。这份转变一直深深影响着雷平，让他难以割舍。

1983年在父亲的要求下雷平选择了入伍，在部队的生活雷平过得充实。作为一个汽车修理兵，除了每天的操练外，他最大的兴趣和车呆在一起。这三年的潜移默化，使他慢慢地改变着，而这份改变影响着他的未来。

1987年退伍后的雷平本着对汽车的情感进入了物资贸易公司，主要从事车辆的调配工作，谁知这一呆就是七年时间。用雷平的话说就是当时的经济是物资调配经济，有事就做无事就休息，很多时候感觉无事可做，后来愈发觉得一辈子若这样过着实没什么意义。于是雷平辞去了工作，开始了自己的汽车销售创业之路。

创业之路，往往都走得很艰辛，但作为一名军人——他不允许自己轻言放弃。从最初的销售东风解放到北京202，到西昌第一家实现室内销售各型轿车，雷平在业界获得了一次又一次良好的口碑！

雷平说：“军队生活的磨砺对我日后的事业发展是有巨大价值的。”首先，部队培养了他坚毅顽强、一往无前的韧性。第二，军人的经历更强调的是职业化、是制度，他希望企业的任何一个人，包括他自己，不论在

不在，整个公司的运转都不受影响。

第三，组织纪律严明，也与军队、军人特备的素质相得益彰。第四，军人的实事求是作风，善总结分析成败，抓住时机一举拿下。第五，部队出身的人执行能力强，思想动员工作过硬，即是懂人性、善激励，这两个词放在企业中就被翻译成执行力和企业文化。

雷平现在追求的是按照现代企业制度来制订企业文化，他认为，现代企业应该是让人工作生活得更有趣味一些。

我们不妨归纳一下：企业领导人的坚强意志是企业得以生存的基础；懂人性、善激励是企业短期成功的保证；富于果敢和魄力的风险偏好是企业高速成长的关键；具有强烈的社会责任感是企业基业长青的前提。上面这几点里面至少有三点是军人的特质，所以我们也就不难理解军人出身的企业家能够在中国经济中获得成功因由了……

■商以诚信立信

“请问，您成功的源头在哪里？”面对记者的提问，他微笑着毫不犹豫地说了两个字——“诚信”！的确，部队灌输给他的“诚信”理念是他脱颖而出的“杀手锏”。

“我之所以能成功，其中最重要的一点就是讲信用，它让我一辈子受益。”——雷平的这句话背后有着这样一个故事：

那是雷平事业渐渐走上正轨的时候，在北京从事吉普车销售的张总经朋友的介绍得知当时的西昌吉普车比较畅销，于是张总便专程从北京来到西昌约见雷平。两人相聊甚欢，当张总问及雷平一个月能销售几辆时，雷平诚实地根据以往数据报了2辆的数字。张总直接通知北京准备了车辆，并以最快的速度发到了西昌。在了解到雷平当时并没有太多现金时，张总则说：“我知道你口碑很好，车卖了再给钱吧！”就在张总动身回北京的路上，雷平已经将车辆销售出去并将相应款项汇了过去，张总更是信服，双方达成了一个长久良好的合作。

小富凭智大富凭德。

自古就有：诚以为人，信以立业。应当说诚信对于个人品质、企业道德和社会品格都是一个普遍的要求。没有了诚信，一个人就失去了做人的内涵，一个企业就失去了发展的动力，一个社会就失去了稳定的秩序。诚信是一种具有普世价值理念，它根植于人们朴素的内心和灵魂，承载着人们的梦想，现在的合同精神、契约精神，本质上来说都是讲究诚信，上升到了制度层面的诚信文化。

雷平说，诚信是一个成功商人的基本守则，雷平本着对诚信的坚守，慢慢地壮大着自己的事业。他从不欠

经销商一分钱，这并不是因为他挣了多少钱，而是他那以诚信的信仰在时刻约束着自己。

雷平内外兼修，行事形成了“不轻易许诺，许诺就一定做到”的风格，扬名行业内外。

雷平经常在公司里面说：“说过的话甚至比合同还重要，做不到就不说，承诺人家就一定要算数。”雷平一诺千金。

雷平说，现在我对诚信的认识愈加深刻而真切了。诚实守信是企业尤其是我们品牌经营企业长久不衰和保持旺盛市场生命力的一大法宝。诚信是资本，是财富，也是竞争力。只有讲信用，企业才可能获得牢固的战略合作伙伴，才可能有品牌形象的树立，才可能获得持续发展。

立，才可能获得持续发展。

“坚韧至恒，诚信至远”，把信用建设体现在企业经营的每一个细节，通过不断培育诚信服务文化，推进信用建设，阳光车业树立了良好的社会信誉，有效促进了企业快速发展。

■领导者，识才立根

“一个好的企业首先是要赚钱，并且处理好员工与投资人的关系，让员工挣到钱了，投资人才能有钱赚，这样最终客户才能满意。”雷平是这样理解着作为一个领导者的责任。他认为调动员工积极性的关键，制定具体奖惩制度并且严谨落实，鼓励员工外出学习，让员工感觉

到有才可施，有志可为。

一提到人才，雷平便侃侃而谈：“公司内部员工经常会有一些激励性的竞赛与比拼，给我印象比较深的是两个女孩子，一个龚丽，一个张光兰，这个两女孩子为了争夺销售冠军，今天如果你卖一辆，那明天我一定要买一辆，到后面都达到了100多辆的销售，而现在他们都是公司的中流砥柱了。”

或许正是因为雷平的识才、惜才、重才，不仅为公司培养了一大批中层干部，也给集团公司培养了一些高层管理级的人才，甚至出现过三位4S店总经理。

人才在于发掘与培养，一块再好

平就像一个伯乐，他拥有的不只是发现才能的眼睛，还有双打磨才能的双手。

香港富商李嘉诚曾言：“你必须以诚待人，别人才会以诚相报。”雷平用自己的方式从坚守立本的成功到以诚信的辉煌，再到识才立根的睿智，一步一步的构建出了一个属于自己的王国。

然而雷平知道作为一个企业家、一个造梦人、一个修行者，他的路还很长。商海的浮沉对他来讲或许就是最好的行进之路。未来在他眼中是美好的，因为他一路走来所经历的已经是最大的回报。

“雷平，名如其人——辉煌中显平实。西装革履，整洁讲究；轮廓端正，身材刚健，这与他平时注重良好的生活习惯和健身锻炼分不开；话语不多，内敛且平和；生活追求淡泊，待人谦逊、真实而朴素；行事低调却果敢干练，行动力效率非常高……这就是记者采访中的雷平印象。”

DIALOGUES 雷平眼中的未来

——对话雷平——

※关于4S店

2009年雷平拿下了雪佛兰的西昌代理，意味着其事业又上了一个台阶，而2013年雪佛兰标准4S店的建立则意味着西昌汽车行业已经步入标准规范化。西昌现目前拥有常驻人口将近60万之多，高端车逐渐进入西昌人的日常生活。雷平认为2013年也是公司的一个大的转折点，其主要还是以4S店为基础，以其他产业为一个盈利链。加入4S店体系最大收益就是管理流程，它能够带动整个综合品牌的一个管理提升，让其标准、专业、规范。并不像以往我们想卖什么车就卖什么车，现在的心是客户需要什么，而我们要做的就是迎合消费者需求。或许在经济效益方面二级分销商会比4S店会好一些，因为投入与产出相对较低，而4S店因为单一品牌会有一定的局限性。但是雷平首先考虑的并不只是投入产出，他想尽其所能引入更多的汽车4S店，推荐更多、更好的汽车品牌给消费者，让西昌汽车消

※关于修理厂

费者有更大的选择范围，能真正理智消费、选择消费。在发展4S店同时重点抓品牌，除了实现多品牌集中销售，更是加大力度增加高端车型数量。公司积极筹建的几个汽车4S店、专营店、多功能展厅在不久的将来就将建成。

※关于二手车

2010年随着西昌的整车销售数量的大幅增长，西昌地区汽车保有量也突飞猛进。雷平敏锐地意识到汽车的售后服务将逐步取代传统的整车销售，成为新的利润增长点。在公司资金较为紧张的情况下，毅然多方筹集资金创建了自己的修理厂，完成了自己集整车销售、汽车美容、售后服务、保险代理、汽车按揭、二手车交易的公司产业链。2013年雷平将把二手车融入修理厂经营范围：给二手车做质保。让第二次销售的车辆也能享受两年质保，用新车的一个服务来完



善二手车，推进二手车交易，完善二手车交易环境，这样不仅能更好地让客户信任二手车，也能给修理厂带来更多的维修产值。公司目前正大力投资积极新建的修理厂，预计年内一个崭新的、高标准的汽车修理厂将在西昌建成，让西昌车友不再需要长途跋涉就可以享受到更好、更全面的售后服务。

※关于二手车

在西昌二手车来源有限，除了通过新车置换外，雷平还将采取国外二手车的一个模式——二手车按揭。让客户能享受到购买新车才能享受的模式：二手车维修、保养、按揭、保险。雷平考虑到西昌是以农业为主的城市，人均GDP不高，用一个超前的消费模式让客户能有更多的选择，这样就意味着给二手车提供了三包，保证了二手车的一个返厂维修率。2013年公司把二手车交易作为一项

重要工作来抓，积极拓展，力争取得实质性突破。

※关于慈善公益

作为一个极富爱心的人，雷平多年来一直热衷于慈善公益事业。不管是以前的同事还是现在的员工，无论谁遇到困难，他都会积极帮助。从号召员工为困难同事捐款，到组织公司员工参观汶川、映秀地震灾区，为灾区捐款……，多年来所做的慈善公益事例不胜枚举。2012年，公司的一位客户在川滇交界处出了车祸，车主变成了植物人，家庭因为昂贵的医疗费用陷入了困境。雷平知道这件事后亲自赶到昆明医院探望伤者，并为车辆车主捐款，解决了伤者急需的救治费用。随着公司的发展，雷平也计划准备在凉山州一些落后山区建立希望小学，帮助更多的失学儿童重返校园；还计划在西昌建一个较大规模的敬老院，让老人们老有所养、老有所依。