

# 不改军人本色 一展潮商风采

——访惠州市爱国拥军促进会创会会长、惠州市揭阳商会首届会长、惠州市路路通集团有限公司董事长黄贤明



## 人物简介：

黄贤明，全国爱国拥军模范，全国十大优秀复退军人，中华潮汕商会副会长，广东省道德模范提名奖，惠州市爱国拥军促进会创会会长，惠州市揭阳商会首届会长，惠州市路路通集团有限公司董事长。

## 程实

每次见到黄会长，他总是笑意盈盈，衣冠楚楚，谈笑风生间透露出他的豁达与热忱。风雨17载，黄贤明作为一名复转军人在惠州白手起家，创造了属于他的商业王国，他用艰苦奋斗的创业历程极好地诠释了揭阳商人勤劳、勇敢、务实的精神。在惠州这片开放共荣的热土上，奇迹就是靠一点点的不懈探索和努力耕耘变为现实的。

问：黄会长，您好，1997年您从部队退伍来到惠州，在这十几个年头里面，您把“路路通集团”发展成为一个商业王国，现在能否请您跟我们分享一下您的创业历程和背后故事？

黄贤明会长（以下简称黄会长）：1997年从部队退伍来到惠州以后，开始时，我在惠州市区麦地路开了一个路边洗车场，由于资金不足，我也没有请工人，脏活累活全由自己承担，那时候非常辛苦，每天工作常常超过十三四个小时。一年后，我根据自己对市场的观察，改做二手车信息中介。在以后的数年时间，我在一个夏热冬寒的破旧集装箱里工作生活，最终完成了我“资本”的原始积累。这种积累不仅仅是资金的积累，也包含了商业经验和宝贵的行业信用。2002年，我又投资创办国家控制性的特殊行业，惠州市第一家私人典当行——莱兴典当。

经过8年艰苦打拼，惠州市路路通集团有限公司终于成立，企业也从仅有的二手车信息中介，发展成为集典当、拍卖、担保、金融、不良资产处置、字画、玉器、明清家具、石化、酒店、物业管理、停车场、二手车交易、房地产开发等18个行业为一体，拥有大批专业人才，跻身惠州市最具竞争力50强的上榜企业。

问：当您在事业上取得成就之后，是什

么促使您后来发起成立揭阳商会呢？

黄会长：很多人会问我，为什么要成立揭阳商会，成立这个商会或者担任首届商会长有什么好处。其实商会不是“富人俱乐部”，商会其实就是在惠州工作、生活、创业的乡亲搭建一个平台，但商会又不仅仅是一个商务往来的平台，实际上成立商会是要大家凝聚起来，在抱团发展共谋美好前程的同时，能够为揭阳人民做点什么，为社会做点实事，为政府分忧。

作为商会的第一届会长，我所考虑的首先是商会为会员做一些力所能及的事情。其次是带领大家抱团发展，以商养会，把商会做起来的同时，让大家的事有进一步的发展。最后，就是带着大家一起为家乡做一点贡献，为在惠州的揭阳老乡做一点贡献，为连接惠州—揭阳的经济文化交流做一点贡献。就像我在商会成立之初向商会的成员承诺的，我和几位常务副会长，副会长有义务也有责任帮助大家。我们愿意力所能及地帮助有缘分的朋友，当然首先是揭阳的乡亲，但又不仅仅是乡亲，我们愿意在揭阳商会这个平台上结交更多的朋友，更多有缘分、志同道合的朋友，相互学习、共谋发展。

问：作为惠州揭阳商会的首任会长，您会如何发展揭阳商会，能否给我们描述一下揭阳商会的未来前景如何。

黄会长：揭阳商会刚刚成立，虽然基础很好，但是描述美好的前景还为时尚早，但是在我的内心深处，我对商会充满信心。为什么这么说？首先，揭商的成功是商会获得进取的前提。揭商是潮汕商人的一部分，他们被称之为“东方犹太人”，同徽商、晋商并成为中国三大商帮，自有他的道理。潮汕人勤劳、勇敢、务实的精神和改革开放的精神不谋而合。揭阳商人高度的社会责任感和与时俱进、开拓创新的作风又是社会进步发

展所必需的要素。在惠州这样一个开放竞争，和谐发展的环境中我尤其能看到商会同仁的这一点。

我的另一个信心来自于惠州市潮人会。揭阳是潮汕地区的一个部分，揭阳商会就像潮人会的孩子，我本人也是潮人会的常务副会长，惠州潮人会近年来取得的成绩和获得社会的普遍认可我们有目共睹。学习借鉴潮人会优秀办会经验，并获得潮人会老大哥的支持和帮助是我对揭阳商会充满信心力量所在。

此外，揭阳商会在凯宾斯基的办公场地配备完成，将为我们一展身手奠定坚实的基础。第一，要在短时间内检验我们的章程是否适应商会的发展，及时做出补充和调整，修改完善的章程将是我们行事的标准和原则；第二，要努力实现以商养会，通过商会的产业经营尽快启动自身的造血功能，并可以更多的帮助商会会员的发展；第三，饮水思源，我希望商会的发展能够带动地方和家乡的经济文化交流，为两地政府和企业搭建一个交流合作的平台，这种带动既包括募捐善款也包含投资开发的引导。我相信未来商会将具备这样的影响力和号召力。

我希望在我的首届任期内，我能带领揭阳商会从零开始，发展成为不弱于其他同行业商会的组织，这就算是我为在惠州的揭阳乡亲做的一点点事情了。

君子务本，本立而道生。作为一名获得过崇高荣誉和社会普遍嘉奖的成功企业家，黄贤明始终淡然处之，继续勤勤恳恳坚持着他认为对的事情。面对他所肩负的职责和使命，他的信心来源于他对人生价值观的准确把握。

问：据我所知，您不但担任揭阳商会的会长，同时也是广东省爱国拥军促进会副会长、惠州市爱国拥军促进会首届会长，在经营商

业王国的同时，为什么还要花费如此多的时间和精力去承担这些社会责任呢？

黄会长：人生在世，要学会做人、学会感恩，要忠诚。一个成功的商人，或者说一个商人的成功，首先他是一个优秀的人，一个优秀的人就应该有感恩之心。懂得回馈和感恩对于一个企业家的重要程度绝不亚于经营企业的技巧。你知道，我是从潮汕走出来的，后来是部队培养了我，部队的领导直到今天都十分关心我的成长。对于此中种种，我都记忆犹新。

我发起并成立了惠州市爱国拥军促进会，确实为其倾注了很多心血，目的方面是为了感谢部队对我多年的培养，另一方面也是感谢强大的中国人民解放军为我们经商、发展创造了和平的环境，给予我们安定祥和的美好生活。

成立揭阳商会从这个角度看意义也正是在于此，我们虽然在惠州经商，但始终是家乡的水土养育了我们，家乡人民培养了我们，对此我始终心怀感激。揭阳商会的很多成员因为和我有同样的想法，于是我们联系在一起互帮互助，亲如兄弟、共谋发展，这也是对家乡的一种回报。有共同语言，有缘分的我们先走一步，带领乡亲团结在一起，帮助有困难的乡亲。我们要抱团发展，这样商会才会有稳步发展的希望。

同时，我们都希望能够为家乡建设做一点贡献，这就需要有一个组织从中协调。于是揭阳商会应运而生。

问：您刚才谈到家乡建设，揭阳正处于建设“两港经济”的关键时期，您对家乡的建设有何宝贵意见？

黄会长：家乡这几年的发展也取得很多成就，步伐明显加快。我和很多乡亲都有一个共识，揭阳如今拥有许多难得的商机，等待有识之士去开拓，其实也不仅仅是揭阳老家，哪里有机会我们都可以抱团去发展。以往的经验告诉我们，一个地区的发展离不开企业家、企业家协会和商会的支持。如果企业家团体能够引导企业家，针对性地集约化发展，对于一个地区发展振兴有十分重要的意义。

如今，揭阳可以在政策环境、政务环境和社会环境方面进一步完善和实践政府职能转变，发挥工商联的桥梁纽带作用，扩大宣传推广，为企业的进入搭建好平台，我相信，揭阳的跨越式发展指日可待。

## 结语：

当人们试图考据他17年的从商经历，研究路路通集团成功的秘诀时，黄贤明更愿意提起他年轻时在揭阳的生活和艰苦的军旅生涯。在他看来，正是那段时光培养了他进退有节、从容不迫的个性，努力工作、奋发有为的品质以及强烈的社会责任感。

黄会长说，商业上的打拼成就了他的事业，对公益事业的付出成就了他的人生。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。”从揭阳商会创办的一刻起，他的身上又肩负了新的责任和使命。祝愿他在商业的道路上走得更远，带领揭阳商会开启新的征程。



农产品企业要从依靠政府转为依靠市场，市场才决定胜败。

## 福建农产品协会会长尤珩：跑政府不如找市场

■ 邹挺超

“企业的观念要从依靠政府转为依靠市场，许多农产品企业忙于跑政府，今后可能要转为找市场，市场才决定胜败。”在2013年12月13日举行的福建省农产品市场协会年会上，尤珩如是表达自己学习十八届三中全会的体会。作为福建省农产品市场协会会长，他说，2013年协会的各项工 作，正是围绕帮助会员企业“找市场”进行的。

## 走向京沪的福建农产品

“对于农产品企业而言，虽然每家企业面临问题各不相同，但据协会走访了解，最困难的就是销路问题。因此，2013年我们推动成立了两个市场。”尤珩表示，2013年协会相继推动成立了北京中国农产品精品中心及东南农特集团上海展销中心，为福建农产品提供展、销平台。

尤珩介绍，北京中国农产品精品中心是由协会副会长单位新美集团牵头组建，是一个大型专业名特优农产品展销平台，已于2013年5月20日开馆。目前，协会已与中心建立了合作，会员单位可以零门槛进入，福建农特产品可以借此进军北京市场。

而东南农特投资集团上海展销中心则位于上海华金农副产品交易市场内，福建农业企业均可零门槛进入，通过东南农特直营馆、加盟店、店中店、“上海农工商”的3500多家商超、福建将乐人开设的3000多家商超等多渠道进行展销。“福建的腐竹、白木耳、笋等农特产品在上海、江苏等地市场广阔，而这一专业市场为福建的这些产品抱团进入上海乃至长三角区域市场提供了一个渠道。”

尤珩表示，农业企业本身利润不高，但加工成本却不断提高，一般的农贸批发市场，对于有志于打造品牌的福建农产品企业而言缺少吸引力，而自建通路，成本又难以承受。“福建许多优秀的农特产品，要走向全国市场，但通路却没有打开。”正是基于这样的考量，近几年协会一直在寻求协助企业解决展销渠道问题的方法，2013年推动成立的两个展销平台，对于解决福建农产品市场推广问题，是一个重要起点。

## 为“找市场”提供支撑

在改善市场，推动福建农产品走向北京、上海的同时，协会还积极推广技术，探索解决农产品市场流通、加工生产中的冷链问题。

“2013年协会重点推广上海华晶农业生物科技有限公司的韩永苗教授发明的微冻技术，通过微冻技术来改善农产品流通难题。”尤珩表示，传统的冷藏保鲜技术并非真正意义上的“保鲜”，只能“保不坏”，虽然没有腐坏，但农产品的风味却会改变。这不仅影响着农产品的流通，更直接影响市场销售。而通过微冻处理，冷藏的农产品，细胞将保持活力，不仅能适应长途运输，更能解决传统农产品销售过于受季节性影响的问题。“目前协会已经做了大量实验，鸡、鸭、鱼、笋、荔枝、杨梅等蔬菜水果乃至铁观音茶等都可以保持新鲜品质。宁德一家公司的黄花鱼经过微冻处理，运往香港，销路很好。”

除了微冻技术，协会还协助福建北极熊公司推广碳氢制冷剂，以取代传统的氟利昂作为冷媒。“氟利昂破坏臭氧层，且耗电大，目前国家已经制定政策，推广碳氢制冷剂。对冷藏加工为主的农业企业而言，使用碳氢制冷剂更节约成本，更重要的是减少生产过程中对环境的污染。罗源许多工厂已经在推广，漳州南靖、福州闽侯等县也已经在实验。”

此外，协会还推动成立了东南农特文化传媒公司，并通过推荐优秀企业在农业部信息中心旗下的中国名特优农产品网展示等形式，为福建农产品品牌宣传服务。

# 周建国：正值温商回归创业机遇期

## 翁卿仑

1959年出生于温州市区的周建国现为中外合资温州康龙石油化工有限公司董事长、浙江省海外交流协会常务理事、温州市侨商会副会长、巴西侨立国际投资有限公司董事长。

1959年出生的周建国不到20岁就辞去了当时的“铁饭碗”工作出来创业，在温州，他从事过许多行业。1995年，他漂洋过海远赴南美洲的巴西开启人生事业新的一幕。2000年以后，他花了4年时间将巴西蜂胶成功引入中国。

如今，周建国为了响应温州政府回归的号召，已经把事业重心移回了温州。在家乡，他又探索走出了一条新的创业之路。

## 跨国生意 从小做起

年轻的时候，周建国是个喜欢冒险的人。17岁那一年，他进入温州肉联厂工作。不到20岁的他，有幸遇上改革开放，就毅然砸碎自己的“铁饭碗”，辞去了令人羡慕的国营厂工作，开始做生意。做过食品业、钢材业、金融业、典当行……到上世纪90年代初，周建国已经淘得了自己的第一桶金。那时，正流行出国。1995年，他走出了国门，到巴西。

周建国说，当年之所以选择巴西，主要考虑当时的巴西并不是很发达的国家，生意应该比较好做。因为早年创业积累下的财富，周

建国去往巴西的时候，并不像当时的许多温州人一样是“白天当老板晚上睡地板”的，他带去了两名翻译，甚至第二年就在巴西的海边买了房子安居。

带着温州的低压电器、义乌的小商品，以及中国产的MP3、MP4等电子产品，周建国在圣保罗的中小城，开始了自己的“跨国生意”。

有大单子的時候，有翻译在场。可是，在日常和客户打交道的时候，语言成了他在巴西最大的障碍。翻译不在的时候，他就用手机和巴西的客户交流。在他眼中，巴西人做生意都是很干脆的，一口价，这在大部分时候当然是好事，但是偶尔也会有阴差阳错的时候。比如有一次，因为忙乱，他把100元一件的商品不小心在手机上打成了10元，结果有个巴西客户真的给了他10元钱，拿走东西转身就走了。因为周建国不会葡萄牙语，也无法再跟对方解释什么，只好作罢了。

## 巴西蜂胶 中国研发

2001年，当周建国接触到了巴西蜂胶的时候，当年巴西蜂胶业还都控制在巴西的日本人 和犹太人手里。

在国际市场上，犹太人和日本人的精明，是明摆着的。巴西蜂胶因含有一种“阿特匹林C”的特殊成分，被世界蜂胶业追捧，行内素有“世界蜂胶看巴西”的说法。既然精明的日本人和犹太人都想垄断巴西蜂胶，可见这是一

桩好生意。周建国试着把少量蜂胶带回温州看看市场反应，结果反响很好。于是，他决定进军蜂胶业。

说干就干，回到巴西周建国就立马去了最著名的蜂胶产地米纳斯州。米纳斯湖泊纵横，且拥有众多原始森林，几乎没有工业污染。他选择的那家蜂场在山间蔓延了整整6公里，如此大型的蜂场把他看得目瞪口呆。他在这里第一次见识到了蜂胶的制作过程。最后，他和对方签了10年的使用期。

然而将巴西蜂胶引进中国并不是那么容易的事。2002年，周建国在深圳成立了深圳米纳斯生物科技有限公司，开始在国内自主研发蜂胶产品。他的研发团队整整花了4年时间，终于研发成功，四类蜂胶产品都得到了卫生部的许可证。他说，这4年，锻炼了他的耐心，也让自己得到了许多成长。

如今，周建国的蜂胶产品已经承包给北京一家公司全权销售，在中国国内有了稳定的市场。

## 回归温州 时机最好

“我个人认为，眼下的温州，是在外温商回归创业的机遇期。”当记者在周建国的温州公司里见到他时，他如是说。

2007年，周建国的投资公司进驻温州康龙石油化工有限公司，他也准备回归温州做石油生意。2010年，看到温州政府推出了一系



列对在外温州人的优惠政策，周建国正式把事业的重心移到了温州。他的石油化工公司主要生产高端润滑油，目前在温州和江苏南部都占据了稳定的市场。原来完全不懂石油工业的周建国，认为如今的成功其实和他的早年经历分不开。1989年，他在温州进军钢材业，直到1995年他去往巴西之前，他在这个行业里一直都做得相当稳定。如今，他的润滑油最大的客户正是苏南一家大型钢材厂。

眼下，周建国在龙湾区有固定的在建大面积厂房，他有个规划，厂房建设完成之后，将他的蜂胶基地总部迁到这里，同时也在这里设立石油化工行业的总部。到那时，温州将成为周建国所从事所有行业的总部基地。

当然，周建国也并没有放弃巴西的生意。巴西人一直很喜欢温州鞋和义乌的小商品。周建国在巴西的贸易进出口公司依然源源不断地将温州和义乌的产品销往巴西。

值得一提的是，周建国的儿子，同为巴西华侨的80后小伙子周凯，如今已经子承父业，接手管理了周建国在温州的石油化工公司。周建国说，他一直用传统的中国人思想来培养下一代，所以，孩子长大后都希望能在温州这片熟悉土地上创业。