

朱韶明:做中小企业“领头雁”

容月玲 徐钊

福建省中小企业商会会长、福建省登山协会创办人、福建省登山救援中心总指挥、福建光彩事业促进会常务理事、福州中小企业发展商会会长、福州市马尾区政协委员、福州市石鼓别苑商务服务有限公司董事长……朱韶明的名片上一长串的职务,可想而知他是个大忙人。

尽管工作繁多,但是他却对将工作与生活拿捏得恰到好处。“每个人要先爱自己,有了健康的身体,才有能力去爱家人,去做更多自己喜欢做的事情,才能谈得上为社会和人民群众做贡献。”他说。

心跳曾停9秒 悟出人生真谛

朱韶明出生于一个普通的工人农民家庭,父亲是位铁路电气离休干部,母亲是位地道的农民。受父亲人生启蒙教诲影响,朱韶明从少年起就立志求学成才,做一名讲求创业、正直、诚信、爱心、助人之人。

和许多同龄人一样,年少的朱韶明立志要靠自己的努力出人头地。“念书、下乡、上大学、工作,我比别人更勤奋,是以120%的努力拼搏了24年。”32岁那年,朱韶明当上了东百集团最年轻的副总裁。

由于工作的拼命,35岁那年,他的身体开始出现不适:晚上睡不好,工作乏力,整个人无精打采;跑步都曾休克过,心脏一度停止跳动9秒,幸好抢救及时才活过来。

突如其来的身体变化,让朱韶明一度痛苦消沉:“茫茫人生,苦累年华,我活着为了什么?”为了打开心灵困惑,他阅读了大量书籍,还拜访了中国社科院研究所著名人生感悟专家周国平,希望通过周老师的指点,为自己找到一条走向快乐的道路。

这次生病的经历,让朱韶明深深感到,每个人要先爱自己,有了健康的身体,才有能力去爱家人,去做更多自己喜欢做的事情。从此,他就不断探索健康之道。

他认为,要想获得健康的身体,首先要获得时间的自由,否则成天忙于奔命,即使一时获得财富,失去了健康的身体,如何实现人生价值?只有摆脱“铁饭碗”的束缚,才能践行创业梦想与价值,才能充分释放自我价值,实现财富与时间的完全自由,才能谈得上拥有健康,进而为社会与自我实现“双赢”。

2002年,35岁的朱韶明萌动已久的创业梦想开始成熟起来,他毅然放弃令人艳羡的、拥有优厚待遇的福州东百集团高管的美差,毅然辞职“下海”。

登山队15年救援498人

历经了“鬼门关”后,一个朋友建议朱韶明去爬爬山,或许有助于放松身心。抱着试试看的心情,他登上了鼓山,在山顶上,当清风扑面而来时,他突然觉得神清气爽,“运动后血液加快,山上空气清新,负氧离子高,整个人状态非常好!”那以后,朱韶明迷上登山,结识了很多登山爱好者。

从登山获得裨益的朱韶明,又有了新的想法:能不能让更多的人通过这种方式拥有健康和快乐呢?于是,福建省首家登山协会,在他的倡导下应运而生。他个人出资租办公室、聘工作人员、买车,举办各种登山活动,决心把推广全民登山活动当成自己的事业来做。



身为福建省中小企业商会会长,朱韶明的目标是:第一个五年规划发展1万家会员,打造全省服务最好的商会。

1999年,全国登山比赛在鼓山举行,吸引万人参与。为了办好这次大型活动,朱韶明东奔西跑,筹集到30多万的赞助款。后来全国20多个省市纷纷效仿。于是,每年的1月1日,成了登山健行日。

在推广登山活动中,朱韶明自己也收获了快乐。他自豪地说:“如今每周有几万人登鼓山,15年来我们组织并发动了500多万人登山,从亚健康变成了健康,这就等同于开了10家‘省级医院’。”

后来,朱韶明又出资成立省登山救援中心。15年来,救援队共救援36次,成功救出的人数达498人。四川雅安地震时,组织30名山地救援志愿者前往参与救援。“因为及时救援,许多人获得生命,我感到莫大的幸福。”朱韶明告诉记者,2013年11月,由国家体育总局举办的全国登山救援经验交流会,就在马尾魁

岐的登山基地举行。他,这位登山队的掌门人自然功不可没。

2002年至今11年里,他先后担任省登山协会会长、福州市第一家户外温泉黄楮林温泉公司总经理、福州西麻布日本料理公司董事长,省登山救援中心总指挥,福州石鼓口苑商务服务有限公司董事长,实现了人生价值质的飞跃。

五年会员将达1万家

为了发展登山救援公益事业,朱韶明总是义无反顾地将自己的钱财慷慨地捐出。无私奉献的背后,就必须考虑如何把自己的产业做大做强,才能让公益事业发扬光大,让更多的百姓获益。

本身就是中小企业家的朱韶明,在经营企业过程中同样遇到这样那样的困难。他深知中小企业发展艰辛,融资难,人员流失严重,很难享受到优惠政策,还面临着税务、工商等问题。

2012年10月底,在中央支持中小企业发展的大背景下,朱韶明与几个志同道合的企业家朋友,在原有福州市中小企业商会的基礎上,又在忙着筹划成立福州市中小企业发展商会。2013年1月18日,经过不到三个月的筹备,福州市中小企业发展商会正式成立了。

他的做事风格,为人豁达,慷慨大方,不为名利、乐施奉献等等优良品格得到大家的一致认可,于是,他被大家一致推选出任福建省中小企业商会会长。

从筹备到正式成立,仅仅两个多月时间,福州市中小企业发展商会就发展了300多个会员。

朱韶明说,中小企业普遍存在规模小、经营困难等问题,而商会就负责协商与各方面的关系,整合资源,为他们提供帮助。为了更好地服务中小企业,他还特邀中国式标准化专家和导师陈文辉担任福州市中小企业发展商会的名誉会长,福建省中小企业商会总架构师,他发展了一套中国式企业标准化模式,教企业怎么用人,遇到问题怎么解决,让企业家把爱心释放出来。

3月1日,商会组织34位副会长以上的企业家,到厦门参加为期7天的“中国式标准化社团领袖特训营”,活动受到了企业家们高度评价。

截至目前,商会已经发展会员600余家,“今年商会还将在福州五区八县成立分会,目标是发展10000家会员。我们将定期举办经贸活动、沙龙、组织商务考察,促进会员之间的交流与合作。”朱韶明说。

会长马年的五大愿景

谈到商会未来的愿景,朱韶明话匣立马被打开。

朱韶明畅想着2014年商会的未来,充满信心,他告诉记者,今年商会将推出五大热点项目:

打造海峡徒步旅游营地生态经济产业。就是坚持以人为本,亲近自然,立足福建,辐射全国连锁式一站式徒步健身服务的原则,贯彻合理化布局、网络化经营、品牌化发展、优质服务的设计构想,对徒步旅游营地进行统一规划设计,统一建设标准、服务标准、管理标准、收费标准、安保标准。每处营地租地不少于100亩,建设100幢

特色民宿,10座配套服务设施,一小时健康步道,一座小型农庄和29座客栈服务中心。

成立福建省中小企业服务中心。就是通过政府、企业、社会等多方共同努力,着力构建中小企业服务体系骨干架构和基础环境,包括政府部门和市场中介,为中小企业提供找得着、用得着、有保证的优质服务,激发中小企业创新创业活力,推动企业转型升级,解决市场推广、融资难等实际问题。

成立中国将军文化协会创作基地。就是在马国超等4位将军精神感召下,为将军文化艺术在福建发展发扬、光大、传播、创作,建立“中国将军文化艺术协会福建分会”及“中国将军文化艺术协会福建创作基地”,让更多的国人对这个特定的行业以及项目有更深入的认识和了解。该协会是目前唯一一家由共和国300名将军主办的协会,拥有权威的地位。

建成服务老年人的“幸福公社”,打造“福建养老示范基地”。朱韶明说,随着人口快速老龄化,我国未富先老,养老成为民生头等话题。商会积极把握政策风向,顺势而为,以专业的服务精神和高效的产业运作,积极发挥市场力量的作用,发力养老业,打造“福建养老示范基地”,探索和完善符合中国国情的养老业体系和标准,共铸中国梦。

成立大学生创业园和预就业基地。朱韶明分析说,据《2013年中国大学生就业报告》显示,全国至今累计有1300万的大学生需要就业,而许多企业却出现招不到人才的“人才荒”现象,这种严重的人才供需错位矛盾,说明当今高校教育培养的大学生人才满足不了企业现代发展需求的现象,已严重影响着社会的进步和企业特别是中小企业的快速发展。

为了实现企业、学校、学生、家庭和社会和谐有活力的多赢,福建省中小企业商会成立校企合作部,决定开展“千人百校”计划,即2020年前培养1000名企业家成为高校讲师和教授,与福建上百所高校合作,从职业院校中培养出3000名总经理人才的计划。

朱韶明告诉记者,在过去的半年内,省中小企业商会的许多企业与57所签约高校中不少的学校在“合作办学、合作育人、合作就业、合作发展”,推动高职院校在企业建立实训实习基地,工学结合、订单培养、招生招工一体化的人才培养模式,共同研发新课题等各方面都取得了卓有成效的发展;并培养了近70名企业家成为各大学的讲师和客座教授。

2014年,商会将进一步加强企业与高校之间的对接和合作,并拟深化校企合作新项目进一步对中小企业做出贡献;如拟“大学生创业园和预就业教育基地”,利用政策和项目优势,在校园中寻找合适的用地,打造“校中园,园中校”的商业生态模式

“好项目+好团队,我们要以外资眼光看项目,以内资手法做项目。”朱韶明说,“我们要做到专业专注,精中选精,优中选优。”

朱韶明最后向社会各界发出合作共赢的邀请,他说:“以上项目,欢迎本商会和其他兄弟商会的广大企业家们积极参与,献计献策,共谋发展。实现福建省中小企业商会树立‘大商会’的新观念,以更宽的视野,在更大的范围寻求资源的有效整合。相信有企业家们的全力支持,福建省中小企业的未来必定更加辉煌。”



昔日工地“打工仔” 今朝行业领军人

贺宝胜 郑江黎

曾经,他只是一名在工地上忙碌的打工仔;如今,他是云南省昆明江津商会常务副会长、瑞丽国江房地产开发有限公司董事长。离开家乡整整10年,他实现了从“打工仔”到企业家的华丽转身。他就是江津籍云南企业家江克仁。

10年的风雨坎坷,10年的异地打拼,江克仁以苦干、实干的创业精神,赢得了行业的尊重和赞誉。

少小离家 只为实现人生目标

16岁,对于现在的人来说,还只是一个初中刚毕业的娃娃。但16岁的江克仁却毅然背起行囊,踏上了漫漫打工路。

“我的老家在江津吴滩镇平安村。在当时,我们家的条件并不好,父母为了整个家庭起早贪黑,非常辛苦。”回忆起当年的情景,江克仁依然记忆犹新,“那时候,我想的最多的还是怎样改善家里的生活状况,怎样替家里人减轻负担。”

正是这样朴素的想法,江克仁成了一名打工仔。打工的日子是艰辛的,一无文凭,二无技术的他只能在工地上打零工,每天风里来雨里去,艰辛可想而知。几百块钱一个月的收入,虽说也能减轻一些家庭的负担,但江克仁并不满足。

“有一件事对我触动很大,也是改变我人生轨迹的转折点。”说到那次转折,江克仁语气显得特别坚定,“有一年去亲戚家做客,看到他们家变化很大,房屋的装修在当时来看,非常豪华。我当时受到了很大的触动,自己如果一辈子打工下去,怎么也不可能发展成那样。”

要创业!江克仁给自己定下了第一个人生目标。于是,他结束了自己的打工之路,开始了自己的创业梦想。

艰苦打拼 获取人生第一桶金

创业之路谈何容易,这背后的付出,也许只有江克仁自己才能体会。

“虽然创业很苦,但我有了自己的人生目标后,干劲就更足了。”江克仁说,为了创业之路,他开始学技术、学管理。“不学不行,就靠初中那点水平,根本适应不了现实的需要。”

经过两年的积累,江克仁通过自己的努力,尝试着接手一些小工程项目。

“我现在都还记得,当时接到的第一个工程造价只有几十万,带着大家干下来,总共才挣了两三万块钱。”江克仁说,这笔钱虽然不多,却让他看到了创业的希望。

随后,他不断在重庆的鱼洞、杨家坪接手了几个小项目,也渐渐形成了自己的创业团队,手上也慢慢地积累了不少资金。

离乡创业 精品投资赢得同行尊敬

小有成就的江克仁开始放眼更大的发展。

“2004年以前,我一直在重庆打拼。作为直辖市,重庆那些年的发展非常迅猛,基础设施建设也搞得热火朝天,确实给了我们这些从事工程建设的人带来不少机遇。”江克仁说。

但这样一块大蛋糕摆在那里,想吃的人可不是江克仁一个。本地的、外地的,大大小小的开发商都汇集到重庆,希望能从中分得一杯羹。

“蛋糕虽大,但竞争的人这么多,分到手上的也就没有多少了。”江克仁敏锐地洞察到,应该放弃这块众人眼馋的“大蛋糕”,另谋出路。

经过周密的了解考察,江克仁选择了云南。“相比较而言,云南这边的发展不及重庆快,特别是边陲地区,发展还相当滞后。”在江克仁看来,云南的“滞后”隐藏着巨大的商机和前景。

事实证明,他的选择是明智的。从2004年到云南至今,他靠着自己的奋斗,打下了一片天地。如今,他已是4家企业的负责人,还同时兼任2家商会的常务副会长。

记者了解到,现在,江克仁正在云南省陇川县投资打造德宏“景颇”国际人文度假小镇。这是一个集国际、民族、度假、娱乐、生态、健康、商贸、博览为核心主题的大型旅游开发项目,总规划面积达63万平方米。而这一项目的成功实施,也让他在当地获得了行业领军人的称号。

“虽然离开家乡已经10年了,但家乡的变化发展我都非常关注。不管自己的工作有多么忙,每年我都会抽时间回江津看看!”江克仁动情地说。

连城有个“绿化苗木大王”

——记福建省连城县总商会执委吴宪阳

黄水林 李绍炜 张金川

革命老区连城县宣和乡升星村,绵延数公里都是宪阳绿化苗种植有限公司的苗木基地,到处绿意盎然,香飘四溢。

“苗木是朝阳生态产业,我们已在跨越式发展中。”在连城被誉为绿化苗木大王、宪阳公司董事长吴宪阳介绍说,公司已在连城宣和、昌溪、朋口、罗坊、莲峰及武平十方等乡(镇)建立了苗木基地,总面积达2350亩,去年苗木销售总额600多万元,今年春季订单已突破400万元。

25载苗木情

上世纪80年代从龙岩农校农学专业毕业的吴宪阳,分配到水果之乡四堡乡担任果茶站负责人,90年代初,为了果农发展的需要,他和果农一起上山培育果树新品种,取得了不错的业绩。

2001年,随着果树苗木市场萎缩,情系苗木的吴宪阳敏锐地捕捉到绿化苗木产业将快速发展的市场前景,投入了3000元钱在自家的3分地里试种了1万株桂花苗。第二年春,由于多年育苗的技术积累,他的苗木长势好、价格低,深受农户欢迎,很快销售一空,纯利润达2万多元。

尝到甜头的吴宪阳马上又把赚到的所有钱投入到扩大规模、抚育大苗和增加品种上。经过几年滚动发展,种植面积扩大到30多亩,但也让他的资金压力不断增大。2005年



底,由于新苗木尚未上市,吴宪阳在想方法支付了10多万元村民田租、工钱等费用后,依然缺口资金8000多元,更没有钱拿回家过年,压力巨大的他在除夕夜一个人偷偷地跑到苗木基地痛哭。

2006年,当地乡政府和有关部门获知他的困难后,帮他向信用社贷款10万元,并主动为其土地流转等服务,使他终于摆脱了困境,走上发展的快车道。2011年,吴宪阳的苗木种植面积超过200亩,品种35个,资产达到1400多万元,并成功组建宪阳绿化苗种植有限公司。近年来,公司更是实现跨越式

发展,每年新增基地达500亩。

创新谋发展

“只有瞄准市场需求,大胆创新,才能在竞争中立于不败之地。”吴宪阳在总结自己的成功经验时如是说。

过去,桂花由于分枝早、树杆矮,基本属于庭院、公园树种,随着种植户的增多,这种矮杆树苗的市场需求接近饱和。

吴宪阳通过市场调研,了解到城市和道路绿化需要大量的树苗,但树苗树杆必须有一定的高度才能满足要求。他大胆设想,如果能在田里培育出高杆桂花绿化苗木,将大有可为。

于是,他利用学校所学到的知识,用桂花树开始进行试验,通过绑干伸直主干,并通过密植、定期修剪,终于培育出了树高达3米以上的高杆桂花树苗。试验成功后,他又将技术移植到红叶石楠、四季含笑等彩叶和香化灌木树种上,一举填补了常绿彩叶行道树的全国空缺。

致力护生态

吴宪阳始终把致力保护生态作为绿化苗木产业发展的一个重要目标。

“过去,景观造型用的红继木都需要从山里挖白继木树头作为古桩进行嫁接,容易造成水土流失,存活率也低。现在,我们通过改进种植技术,自己培育红继木树桩,就不需要从山里挖一棵树头了。”如今,他培育的这种

生态型红继木树桩就达2万多株。

为了减少培育“地被苗”的白色污染,今年,他又投入300多万元,搭建了50亩的钢构大棚,引入生态环保纸质营养杯生产线,用环保的纸杯替代过去用的塑料袋培育“地被苗”。既保护了生态,又节约了成本,并提高了苗木的成活率,实现了生态效益与经济效益的双赢。

抱团助民富

“宪阳苗木让我实现致富。”在基地管护苗木曹大明高兴地说,他以每亩300公斤稻谷的租金将家里的2亩土地流转给吴宪阳,夫妻俩一起到基地打工,年收入有6万多元。像曹大明一样,常年在宪阳苗木种植基地打工的农民有30多人,纷纷走上了致富路。

与此同时,为了让更多的苗木种植专业户共同富裕,2012年,吴宪阳又牵头成立了苗木种植专业合作社,吸引165户苗木种植户积极加入,形成了“公司+合作社+农户”的产业发展格局,免费为他们提供经营信息、技术服务等,还解决了种植户资金不足的问题,增强了他们市场风险的抵御能力。在他的带动下,目前,连城全县苗木种植大户近300户,面积超过4000亩,产值超过2亿元。

吴宪阳说,去年,连城县出台政策,拿出1000万元支持花卉苗木产业发展,这让他发展信心更足了,今年他打算再扩大种植面积1000亩,全力打造全省最大的苗木种植基地和绿色农业示范区。