

从陈美元身上,我们看到的是一种莆商的历史使命感和责任感,也是一种对“莆商精神”不停思索、独特诠释、灵魂追寻的商旅人生。他的成功源于他坚持不懈的努力和拼搏,成功后的他却始终把一分责任、一分担当扛在肩上。

陈美元:成功源于拼搏

■ 朱玲

那些比你走得远的人,并不一定比你聪慧,只是每天多走了一点。坚持,是最强大的力量。“当每天醒来的时候有两个选择:醒来,再睡,继续未完的美梦;醒来,站起,去实现自己的梦想。”

拥有深圳市莆田商会会长、中国木材协会副会长、中国红木协会副会长、香港港鹏集团股份有限公司董事长、深圳市阳光红木广场董事长等众多身份的莆田籍企业家陈美元便是属于后者。

用心做事 敢于坚持

出生于上世纪70年代的陈美元是福建省莆田市秀屿区忠门镇人。忠门是造就了全国木材传奇的地方。同为莆田忠门的陈美元,似乎从小就注定了与木材有着逃不掉的缘分。

1992年,在族人的帮助下,年仅22岁的陈美元从老家忠门来到沈阳,开始接触木材加工生意。既无经验又无资金的他在一无所有的情況下开始了他的创业历程。

陈美元深知要打拼出一番天地,必须依靠自己的努力。

那一年,沈阳的冬天大雪纷飞,异常寒冷,最冷可达零下数十度。年轻的陈美元焦急地等待着机会的到来。

好在这个机会并没有让陈美元等得太久。当时南方有个玻璃厂是专做玻璃出口生意的,与南方玻璃厂有业务往来的是沈阳几家国营木材加工厂。很多国营厂一到冬天工人们都不愿意接活,于是很多订单只能闲置,而需等到来年开春才能运作。而这现状给陈美元带来了一个重要信息与商机,他把它理解为这是给他们这些私营企业开了一扇特别的窗户。

陈美元把国营厂不愿意接的活都接了过来,对他和他的团队来说,有业务就意味着有生机,服务是他们的天职。那年春节,在他独特的个人魅力感召下,团队中没有一个人提出回家过年,他们齐心协力,加班加点,终于按时完成了所有的订单。他们奇迹般地完美交货,很快得到了当地建材局的肯定和赞许。在建材局领导看来,陈美元这位来自莆田倔强的年轻人不仅解决了他们的燃眉之急,而且他和他领导的这个团队虽然年轻却有着一股不认输的劲儿。将来必有一番作为。于是等到第二年,建材局又把很多搁置的业务交到陈美元手里,就这样,慢慢地,沈阳大大小小的木材生意都交到了他的手上,这业务一交就是二十年。

努力做事只会把事情做对,用心做事才能将事情做好。

苍天不负有心人。敢拼敢闯的陈美元凭借自己的勤奋、诚信、努力和用心,赚取到了人生



的第一桶金,为他今后更大的成功打下了坚实的基础。如今每年的冬天,陈美元都会想到沈阳的那场雪,当年刺骨的寒冷和一个接一个的困难没有打倒他,反而给了他无穷的力量。

陈美元也坚信:那些比你走得远的人,并不一定比你聪慧,只是每天多走了一点。坚持,是最强大的力量。

顺势而为 缔造木业传奇

开始尝到成功甜头的陈美元并不满足于小打小闹。把木材经营做出一个品牌,让它影响更多人的生活是他的下一个目标。

于是,1993年,只有23岁的陈美元,在沈阳创立了沈阳九州阳光木业有限公司。这家位于沈阳经济技术开发区的木业公司,是陈美元缔造的商业帝国的第一个根据地。

创业伊始,陈美元就有一个强烈的愿望:若干年后,把阳光木业做成全国的知名品牌,让所有使用阳光木业产品的人,都能享受阳光木业所带来的高品质生活;让所有的客户,都能以使用阳光木业产品为荣。

经过多年的发展后,陈美元真的如愿以偿了:如今阳光木业已形成集连锁经营、产品研发、技术培训、综合服务为一体的现代化企业经营模式。公司占地面积5万多平米,员工300余人。

“精制木业”是阳光企业的核心竞争力所在。阳光木业坚持“专业为木,专心制木”,致力于木艺创新,为客户创造艺术化的家居氛围。公司与鲁美设计院长期合作,不断研发新产品,保持核心产品的研发优势。同时引进国外先进的木工机械生产设备,除能生产制造优质的木门产品外,还能根据客户需求生产个性化定制产品,满足多层次的需求。

沈阳万豪酒店、丽都喜来登酒店、北京站、北京国花园别墅、北京纳帕溪谷会所、观湖国际、北京中裕世纪大酒店、北京威斯汀酒店、北京大兴区政协办公大楼、龙湖颐和园原墅区、财富公馆、景泰花园、天津瑞湾酒店等多家星

级酒店及部分国家重点工程项目,都采购使用了阳光木业的产品。

阳光木业与非洲、东南亚、北美、南美许多国家建立了长期而且良好的合作关系,分别在俄罗斯及中国上海设有木材进出口公司,在深圳设有木材批发部,并在北京设立了分公司——“北京九州阳光木业有限公司”和生产基地。

“精制制木”的阳光木业,先后获得“辽宁省家具协会十佳企业”、沈阳市名牌商标、“首批全国木门企业30强”、“木门行业消费者满意品牌”、“中国木门行业最具竞争力企业”、“中国木门行业最受经销商好评奖”等荣誉及奖项,赢得了业界的认可和尊重。

2006年,阳光木门率先通过中国绿色材料标志认证、中国木门CTC产品质量认证、ISO9001质量体系、ISO14001环境管理体系等系列认证。

作为中国木门专业委员会常务副会长单位,阳光木业还积极致力于行业的规范和发展事业,参与了《中国木门服务手册》、《木质门》标准的编制与修订工作,为木门行业的发展做出了巨大贡献。

志存高远的陈美元,决心将“阳光木业”打造成中国木质门行业领军旗手,发展成为中国木业的领袖品牌。

近几年,陈美元把阳光木业发展的版图扩张在了中国的南方。2012年,陈美元在深圳投资建设了深圳阳光(全球)红木广场,广场地处深圳观澜,广场规模巨大,面积达10万平方米,以红木原料交易为主,入驻来自全球的名贵红木原料供应商120余家,拥有最规范的园区、专业的团队和完善的设施,是深圳市政府定点“红木文化基地”,也是中国木材协会副会长单位、中国红木协会副会长单位,被授予为“中国红木交易中心”称号。

无中生有,莆商弄潮市场的独特“魔方”,正在演绎着不绝的传奇。缘木求“金”,一幅融合美丽气象和恢宏气势的长卷正在徐徐铺展。

陈美元用他的坚毅和勇敢,顺势而为,缔造了一个属于他的木业帝国传奇。

多元发展 致富不忘家乡

雄心壮志的陈美元从未把事业局限在木材领域,除了继续深耕红木业外,这两年他又把触角伸向了房地产开发,成立了闽澳房地产有限公司,进军商业地产界,在新领域迅速占有一席之地;2010年,陈美元又把目光投向了金融界,成立了深圳市银融投资有限公司,从事金融投资、股权投资基金、风险投资、投资信息咨询、企业投资策划、贸易融资、短期投资、项目融资等方面的业务,带领着他的事业向更多元化发展。

虽然事业发展大获成功,但在陈美元心中,却从没忘记过自己的家乡。如何通过自己的努力报效家乡是陈美元事业成功后想得最多的事情。在他看来,关注家乡发展,做家乡建设奉献力量是每一个莆籍企业家应尽的责任和使命。

陈美元是深圳莆商的后起之秀,虽然年轻,但事业蒸蒸日上,在年轻一代莆商中处于领军地位,因其在业界的良好声誉,而被推选为深圳市莆田商会创会会长。对于深圳莆田商会的工作上,陈美元表示:这是一个良好平台,把这股浓浓的乡情凝聚起来,不仅可以让会员之间共享优势、共谋发展,还可以加强两地政府之间的合作交流,而他将全心全意为在深圳经商创业的莆田籍企业会员服务,为他们在会员维权、融资以及招商投资等方面提供帮助和创造机会。作为会长,他还有一个强烈的愿望,那就是希望能够回乡投资,为海西建设添砖加瓦。

2014年1月8日,莆田市委书记梁建勇率队考察深圳并视察了深圳阳光(全球)红木广场。在随后召开的莆籍企业家座谈会上,陈美元作为莆商代表发言表示:“一个人不管他走多远,无论他在做什么,不管他多么富有,无论他是什么社会地位,他永远不会忘记自己的父母,不会忘记自己的故乡。作为莆籍企业家,具备对社会对家乡的一种荣誉感和责任感,先祖留给我们一千四百多年的辉煌历史和丰厚的文化精华,是世代代莆田人流传的品德和精神,是莆田人持家传世共同拥有的精神家园,更是莆田人传承历史、开创未来的精神支柱。正是莆田历史文化的熏陶才有我们今天莆田人独有的品德和精神,养育我们的家乡人民,我们应该更加努力回报家乡对我们的培养和传承,为家乡贡献自己的一份力。”

成功源于拼搏,致富不忘家乡。陈美元用自己的实际行动诠释着“穷达尽为身外事,升腾不忘故乡情”的精神,身体力行支持家乡的发展。

断为家乡建设寻找商机,同时,您自己也在回乡投资和支持家乡建设上创出了自己的特色。

肖家运:我始终认为,一个有道德、有品位、有良心的人,才能让自己的企业走得更远、更稳当。我成功了,是这个时代和体制的受益者。所谓“吃水不忘挖井人”,我也希望能和父老乡亲们一同来分享我的丰硕成果。

2007年,借着西部大开发的东风,我再次回到重庆,进军重庆地产、建筑、金融等领域,公司也逐步实现了多元化经营。2013年,公司回乡投资总额达到200亿元,在重庆地区上缴税金6600余万元。而上海市重庆商会的回乡总投资额也在所有驻外重庆商会中名列第一。我不仅是一个企业家,我更是重庆人的儿子,因此,回乡投资、支援家乡建设是我义不容辞的义务和责任。

记者:我们知道,您成功后,也一直坚持做社会公益事业,努力回报社会。

肖家运:是的,我眼中的企业家,不是看他拥有多少财富,而是为这个国家和社会创造了多少价值,我要对得起“企业家”的称号。为了回报家乡,我带头回家修路,并先后捐资25万元修建开县丰乐街道希望学校——乌杨树小学;投入100万元建成开县郭家镇团包村五保家园及合作医疗中心。并帮困扶贫,捐助了近200个重庆籍贫困病残失学儿童,能读书的资助到大学毕业,哪怕是硕士、博士,也不再读书的就资助到18岁工作为止。我还与15个贫困家庭结对,每两年我都会亲自去这十几个孩子家里家访,尽管每一次都需要攀走一段段山路,可是想到孩子们期待的眼神,我就义无反顾。

我想,对孩子们的关心不只是付出钱,更重要的是要付出一颗真心。有时间就尽量去看他们,和他们谈谈心,这也成为了我生活的快乐源泉。孩子们经常给我发短信,我都保存在手机里。如果短信里有错别字,我也会及时纠正。这些孩子让我特别心疼。他们渴望有人能拉他们一把。我的经历让我特别能体会这种心情,我也真心想帮他们。

曹德旺：闽商存先天不足 成功必须具备三德

■ 蒋丽敏 魏凯

年近古稀,曹德旺开始为他的玻璃帝国构筑更大的梦想,大力开发国际市场。“很多人都骂我是神经病。”前不久接受新华网采访时,这位“玻璃大王”说道,“我认为我的任务还没有完成,我必须去做,这是责任。”

一个企业家的责任

记者:有人阐释榕商精神时,称赞您像榕树一样韧在志存高远,拒绝平庸;并秉承了茉莉花乐善好施、甘于奉献的独特气韵。您认为年轻人如果想具备这些气质,应该从哪些方面着眼?

曹德旺:淡泊名利,学会换位思考。你把名和利看成粪土,自然而然就有这样的气质。你什么事情都斤斤计较,那么这些气质就会远离你。我们公司正在做一款产品,是夹层的玻璃。现在提倡节能,在玻璃上面要镀20多层膜,先把这些材料雾化,再喷上去,一层一层来。很奇怪的是,最贵的白银不能镀在表面,镀在表面就会反光,就会难看。要镀在里面,这样形成了产品以后,玻璃破了它还在,入肉入骨地深入在里面,带来了冬暖夏凉。真正获得名与利,不能去争,不能去抢,你就让它自然而然地成为你的膜。这种入肉入骨的东西,死了都还在。

记者:您这大半生以来最大的追求是什么?

曹德旺:我最大的追求,跟你们讲,不一定听得进去或者相信。我真正的追求就是国家的强大和人民的富足,我做的每一件事情都在考虑这件事情怎么实现。你说我快70岁突然宣布去组建福耀国际集团,开发国际市场,很多人骂我是神经病。难道我不知道企业的事业是风险事业,开发国际市场风险非常大,弄不好的话前功尽弃吗?我认为我的成功首先有国家的支持和帮助,有员工的共同努力。我认为福耀真正想要成功,立于不败之地的话,需要一个很强势的国际业务和它配合,相互支撑。因此我认为我的任务没有完成,必须去做这件事情,这就是责任。

“我从来没想过要赚多少钱”

记者:我很想了解,在公开场合,您一般会怎样介绍您的家乡福州?

曹德旺:一个多月前在一个签约仪式上,我这样介绍福耀玻璃和家乡福州。我说,我是来自中国的福耀,我是做汽车玻璃的,是全球汽车玻璃专业供应商之一。我那个企业是改革开放后由自己创办的,地点在我的家乡福州。福州处在东南沿海地带,与台湾毗邻,因其靠海的特殊地理位置,从古老时代开始福州人就沿海四处漂流、谋求发展,因此现在全球很多地方都有我们家乡人在创业。

记者:作为闽商领军人物,请您谈谈您对“榕商精神”有怎样的体会和感受?

曹德旺:闽商也好,榕商也好。我认为,闽商确实有坚韧不拔的创业精神,有吃苦耐劳、奋发图强的精神。由于我们存在很多先天不足,因此该承认我们闽商队伍在经济发展的文化策略上还有待进一步提高。传统文化告诉我们,要成功必须具备三德。

第一是阴德。指的是祖上积累的东西和自己苦修的东西,这一点我们很落后,(当年)穷山恶水一分田,从真正填饱肚子到现在不足三十年时间。过去都是做农业,现在我们所谓的经济都是以建筑业为主的,这个结构是非常不合理的,因为工业企业是要积累经验。成功需要努力的同时,还需要时间来沉淀它的文化。

第二是功德。功德指的是企业家自身的综合素质达到什么水平。我们自己没有做过工业,是种田的,不是自己勤恳苦修的话,这二三十年这也做那也做,哪怕你赚了些钱,离真正的成功还有一段距离。

第三是道德。一个没有道德的企业和商人肯定不会成功。我们很多闽商在这方面,还需继续努力。

记者:您刚才提到榕商还有一些是需要改进的。您认为,如果要把榕商这块牌子擦得更美更亮,榕商应该从哪些方面着眼?

曹德旺:首先要有一个正确的追求。不要单纯看钱,追求的是国家的强大、人民的富足。一切为这个而付出,而不是为自己腰包饱不饱。如果有正确的追求,端正的动机,你谈成功,距离成功会比较远。我从承包工厂到现在,我从来没想过要赚多少钱,跟钱是没有关系的,我认为钱是身外之物。有本事的人来管理财富,钱到你口袋里,这是社会的钱你帮它代管而已,你得到的唯一的权利是你可以随心所欲给谁,但是肯定不是给你自己。

小步快走 稳中求进 成就渝商新传奇

——访上海市重庆商会会长、申佳集团董事长肖家运

■ 王强 尹翠玲

凭借一颗赤子之心和一股踏实肯干的冲劲,经过20年的风雨砥砺,肖家运,这个朴实善良的重庆开县农村小伙,终于在黄浦江畔写下当代渝商的传奇诗篇。

迎着初夏的阳光,记者走进了肖家运会长位于浦东塘桥的办公室。没有高档的办公家具,没有华丽的装饰物,唯有那一排装满书籍的大书柜,彰显出肖家运的知识底蕴和沉稳大气。而这也正是他创新创业的成功所在。

创业:赢在拐点,爱拼才会赢

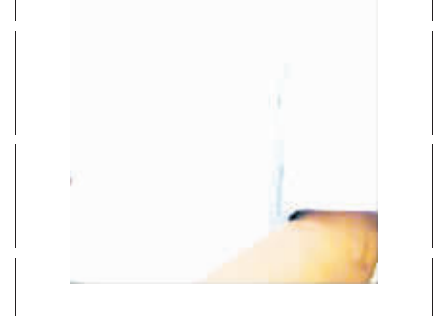
记者:如今,创业者很多,但是成功者却是寥寥。您是如何看待创业的?

肖家运:我出生于1971年,对于我们这一代企业家来说,90%以上的人都是白手起家的,每个人的背后也都有着一段发展血泪史。市场风险、竞争压力、社会环境等等,都给创业带来了不少困难。不过在我看来,这或许也是一个机遇,一次转折。在80年代末90年代初,越是苦累脏的行业越容易创业成功,而那些看似高大上的机会却反而因为已经存在壁垒而最终难以走下去。

记者:一路走来,您对自己的创业之旅又有着怎样的体会?

肖家运:1994年,24岁的我初到上海,做过很多基础性的工作,后成为开县驻上海办事处的工作人员。面对浦东开放开发所带来的创业机遇,我放弃了从此成为国家工作人员的机会,先从承包两家经营不善的国有拆迁公司起步,再成立自己的公司——上海申佳投资有限公司。经过这10多年的发展,公司发展成为集团型企业,逐步向资产管理、房地产开发、投资、工业与民用建筑施工、园林绿化、物业管理、酒店餐饮管理、工程装饰等领域纵深发展,走上了多元化经营的发展道路。

其实,创业之初,每个人的起点都一样,成功的关键则是对每一个转折点的把握。所谓决胜千里,当是赢在拐点之处。



肖家运让你有种如沐春风的感觉。诚如他所言,一个人的魅力和价值,不在于他手握多少财富,而是在于他的睿智、大气与谦和,在于他胸怀天下、敢于承担的领袖情怀。

商会:全心投入,促会员共赢

记者:作为上海市重庆商会的大家长,您如何把控商会的全局工作?

肖家运:我们重庆人豪爽大方、敢闯敢拼,不断地把巴渝文化东移上海,并将巴渝文化的传统精髓与上海的前卫思想整合并加以升华,总结出一套重庆人特有的上海风情。这些年来,我们商会始终保持着积极向上的态势,“小步快走”也算走出了一条极具特色的商会发展之路。特别是建立了商会的实体投资企业——渝商集团,在资金和智力两个层面对商会的中小企业进行扶持和帮助,也有力地提升了商会的凝聚力。

作为商会的掌舵人,我始终认为正确的政治方向是商会健康发展的基础和底线,为此,我时刻关注商会会员的思想动态,并密切观察会员企业的经营状况和动向,特别是对会员企业跨行业投资的项目进行了全面的风险把控。

记者:说到风险把控,您对企业进行二次创业或者是再投资又有着怎样的见解?

肖家运:创业成功之后的守业,或者说再投资其实更需要谨慎。我时常与商会会员和其他企业家讨论,也经常利用业余时间做宣讲。“条条大路通罗马”,企业成功的途径千千万万,但在二次发展的过程中,一定要注意跨行业发展带来的盲目投资,要防止由于过度扩张导致的资金链断裂。当然,更要引以为戒的则是企业家成功以后的心态变化和作风的转变。每当我们商会企业出问题了,我会主动约谈这些企业家,努力在企业产生问题的第一时间就发出警报,尽可能帮助会员企业把经营风险降到最低。

当前这个时代瞬息万变,我也希望企业家在企业发展的同时,也要努力提升个人的综合素养。深耕自己擅长的领域,切忌用几何数字来衡量企业的发展模式。把企业做稳、做强,尽可能延长企业的生命周期才是重中之重。

公益:饮水思源,爱心献社会

记者:20多年来,您奔波在沪渝两地,不