

兵商心经

成功老兵的真情吐露

CHENGCONGLAOBINGDEZHENQINGTULU

◎ 房秀文 / 主编

人民武警出版社

兵商似锦

——成功老兵的真情吐露

主编/房秀文

副主编/党中选 边文聪 林铎

人民武警出版社

图书在版编目(CIP)数据

兵商似锦:成功老兵的真情吐露/房秀文主编. —北京:
人民武警出版社,2008.10
ISBN 978-7-80176-310-5

I. 兵... II. 房... III. 报告文学—作品集—中国—当代 IV. I25
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 160748 号

书名:兵商似锦

作者:房秀文

责任编辑:刘立华

出版发行:人民武警出版社

社址:北京市西三环北路1号 (100089)

(发行部电话:010-68795350,68471803)

印刷:北京市业和印务有限公司

开本:787×1092 毫米 1/16

字数:165 千字

印张:17

印数:1—10000

版次:2008 年 11 月第 1 版

印次:2008 年 11 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-80176-310-5

定价:28.00 元

内容简介

退役官兵进入市场创业,是时代的要求,也是历史赋予我们的一项新的使命。面对变化莫测的市场海洋,军人是否还能像在战场上一样无往而不胜?军人要蜕化成为一个商人,都要面对哪些挑战?如何在金钱面前永远保持军人的革命本色?……

本书一共收录了十六个从部队走出来到市场中创业的成功案例,每个主人公都经历了在市场中浴火重生、完成自我跨越的砺炼之路;但每个人又都各自表现了一个鲜明的特点……哪怕一滴水,也能映照出整个太阳的光辉。正是这些点点滴滴的创业小故事,正是这些似乎并不惊天动地的小人物,创造出了市场上近三千万退役官兵搏击风雨的壮阔与美丽,创造出了令整个世界受到震撼的“兵商现象”,并且创造出了独一无二的中国现代“兵商文化”。

本书所有故事,均采取“其人其事,所思所悟”的模式,对每个人进行面对面采访,确保第一手材料的真实性和权威性。相信本书一定能够为即将退役的官兵,送去信念、力量和勇气,更送上一盏照亮前方道路的明灯,鼓励他们勇敢地追求,在新的战场上,铸就新的辉煌!

目 录

一

上篇:故事

敢问路在何方 (3)

下篇:访谈

追梦才能成真 (10)

二

上篇:故事

永不褪色的红 (17)

下篇:访谈

保持创造的天性 (25)

三

上篇:故事

吃得苦中苦,方为人上人 (33)

下篇:访谈

苦累笑谈中 (43)

四

上篇:故事

天赐财富 (51)

下篇:访谈

成功青睐痴迷者 (59)

五

上篇:故事

目 录



美丽中国 (69)

下篇:访谈

让市场扮靓人生 (79)

六

上篇:故事

商路漫漫 (85)

下篇:访谈

不断向“对手”亮剑 (95)

七

上篇:故事

金光闪闪的口碑 (101)

下篇:访谈

荣誉比金钱更贵重 (110)

八

上篇:故事

行动,是最好的回答 (119)

下篇:访谈

用自身优势开拓市场 (128)

九

上篇:故事

我是一个“零” (135)

下篇:访谈

空杯才能装新酒 (142)

十

上篇:故事

追赶太阳的人 (149)

下篇:访谈

铁肩担阳光	(158)
十一	
上篇:故事	
大地晨曦	(167)
下篇:访谈	
在没有路的地方领跑	(175)
十二	
上篇:故事	
金戈铁马入梦来	(183)
下篇:访谈	
敢打才能胜	(191)
十三	
上篇:故事	
海阔天空	(199)
下篇:访谈	
价值源于追求	(207)
十四	
上篇:故事	
蜗牛向前冲	(215)
下篇:访谈	
力量就在心中	(223)
十五	
上篇:故事	
沸腾的人生	(229)
下篇:访谈	
用文化铸造品牌	(236)

十六

上篇:故事

无限风光在高台 (243)

下篇:访谈

人才决定成败 (251)

目录



—

上篇：故事

上篇

故事

敢问路在何方

“敢问路在何方？路在脚下。”这句人人耳熟能详的歌词，出自电视连续剧《西游记》主题曲。它道出了一个深刻的哲理：成功的道路，就在每个人自己脚下。只有一步一个脚印，踏踏实实地去走，才能到达梦想的殿堂。除此而外，没有别的法门。

很多从部队里刚走出来的战友，都有着火一样的激情，同时在内心对创业充满了憧憬与幻想。因为在他们身前已经有那么多伟岸和令人羡慕的身影：有用几万元起家创业成功的亿万富翁，也有白手起家如今功成名就的企业名帅。在一个创造财富蔚然成风、神话绝技充斥电视荧屏和报纸网站的年代里，创业的冲动，如同潮水般汹涌澎湃，冲击着每一个不安现状的心灵。

市场，是成就梦想的地方，也是一个风险莫测的地方。可是很多人被市场所吸引，犹如被西方神话中的美女蛇所诱惑，而常常忘记了隐藏在里面的巨大风险。市场张开怀抱，成就梦想，也埋葬着梦想。

只有真正看清现实的人，才懂得从身边的小事情做起，从脚下的路开始一步步迈开脚步。因为他们懂得，再大的梦想，也是由无数件小事情组成；十万八千里的漫漫长路，必须从脚下走起。

——题记



嘉兴，一个风景如画的地方，一个在现代中国历史上，被视作“圣地”的地方。几十年前，正是在这微风徐吹、波光鳞鳞的南湖水面，一艘红色的画舫之上，诞生了中国共产党。伟大的中国共产党，以天下为己任，历经艰苦卓绝的斗争，实现了中华民族的伟大独立；如今，又以前无古人的宏伟抱负，率领全国各族人民，一起为实现伟大的民族振兴而奋斗。

嘉兴也是一个商业文化浓厚的地方。自古以来，这里就是中国的“鱼米之乡，丝绸之府”，是江南文化的发源地，亦是富商大贾聚集的地方。重商的传统使得这里的人们将经商作为创造财富，实现自己人生价值的一条非常好的途径。经商要吃苦，要天天计算利润，要为了哪怕一点蝇头小利，斤斤计较，四处奔波。可是经商也自有乐趣在其中，那种被社会接纳的成就感，那种证明自己不比别人差的自我实现感，会让你觉得即使付出再多也是值得的。

商的一个最大特点，是开放，是包容，是兼容并蓄。在商人的头脑里，没有“乡土”概念。没有什么你是本地人，我是外来人之说。没有主宾之分，有的只是利害之分别。商人以四海为家，“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利去”。逐利是人的天性。可是如果你只为个人创造财富，总会有生活安逸、动力消失的那一天；而如果你是为大多数人谋福利，你就会永远振奋，积极进取。

以上这一段对商的认识，不是泛泛而谈，而是有着实实在在的实践作为注脚。就在嘉兴这个地方，有一个叫做“益江龙”的企业——由三个退伍军人陈仁江、沈春龙、俞益三个人各取名字中一个字组成了公司名称。正是通过自己的实践，他们三人不仅仅自己本身成功地完成了从军人到商人的转变，也让他们对什么是商、什么是商道、什么是商魂，都有了一个比以前更加清晰的认识。

2007年8月5日，《浙江日报》在头版头条的位置上，刊发了长篇通讯《部队“大锅菜”，到哪都飘香》。该文一经发表，立即引起强烈反响，《人民日报》、新华社、中央电视台等10多家中央媒体也相继对陈仁江、沈春龙、俞益3位退伍军人的创业故事进行了刊播。



——陈仁江,46岁,曾经在北京军区当过兵,如今在嘉兴一家热电厂担任热工工程师;

——沈春龙,34岁,嘉兴女婿,在嘉兴、杭州当过12年兵;

——俞益,30岁,3人中唯一的本地人,曾在驻厦门陆军某部服役4年;

就是这么看起来年龄、籍贯、人生阅历各不相同的3个人,因为一个共同的“兵”字走到了一起。

在这之前,他们在离开部队后,尽管都怀揣一个共同的梦想:创业,可是经历的酸甜苦辣,却各有不同。

“老大哥”陈仁江,在部队的时候,就有专业特长,回到地方后,要谋一份过得去的体面工作,并不太难。他曾经做过一家公司的副总,年薪达到了令人羡慕的十多万元。但是他的内心却一直燃烧着一团火焰。出身广东的他,从小被浓郁的商业气息所熏陶。“宁做月挣500的老板,不做月薪2000的马仔”。可以说,渴望出人头地,做一个“老板”的梦想,一直在他的心里跳跃着。“我一生最大的理想,是在有生之年拥有一家自己创办的公司。”为了这个梦想的实现,他一直在暗暗准备着。

另外一个“老兵”沈春龙,也是个有想法的人。因为年龄相对来说,比较年轻,他的思想也就活跃一些。2005年退伍后,“想法特别多,雄心勃勃想创业,但是想不出什么好项目。”为了求取“真经”,这个部队里过硬的“司务长”,悄悄地隐瞒了自己的身份,承担起一个侦察兵的角色,来到了“五芳斋”偷师学艺。“五芳斋”在嘉兴当地,可算得上一个响当当的品牌,嘉兴粽子名扬中外,“五芳斋”的粽子更是熔铸传统文化于其中,为商界之翘楚。在这里,一个月只拿700元工资的他,很快被发现是一个“人才”,于是,3个月后升为主管,4个月后就担任店长。只不过,志在自己创业的沈春江,并没有在这里发展下去,而是选择了自己出来。他又开始辗转在几家公司“打工”,慢慢地磨去自己身上的棱角,苦修内功,静候时机。

接下来就要说到我们这个案例中,年龄最小,但却最有“故事”的人:俞益。他一样在部队成长起来,并且度过了自己的青春



岁月。所不同的,是他不管在入伍之前,还是在进入部队,以及离开部队,一直没有离开自己的本行:入伍前是烹饪学校的专业技师,入伍后在后勤部门服役,退伍之后,受到部队那种“争先进”“积极向上”的英雄主义教育,他总觉得自己该做点什么。起初,他退伍安置的接收单位,已经准备让他接退休站长的班了,可是,这个小伙子愣是放弃了唾手可得的,选择了自己创业。

创业之难,难于上青天。创业路上所面临的第一个问题,不是资金,不是本领,不是项目,而是父母亲和家人的不理解。好说歹说,也是为祖国尽过义务的,为什么不能安享一份工作,却选择自己去摸爬滚打?对此,俞益也没有办法做出更多的解释,只能希望假以时日,自己做出成绩来,父母亲能够理解。

接下来的问题,就是资金。创业需要资金,这一点谁都清楚。好在他对此早已经想得很清楚;梦想很大,可是路却要一步一步来走。千里之行,始于足下。为大于细,从最小的事情一点一滴做起,符合成功的规律,也符合自己的客观现实。他选择了自己最为熟悉的行业:服务业。所从事的也是自己最力所能及的:配送。一辆三轮车,加上他一个人,就是创业的全部资本。

那段日子里所吃的苦,真是难以形容。每天早晨,两三点钟时,别人都还在酣梦之中,俞益的身影,已经出现在农贸市场里面,和一大群当地的农民一样,从车上卸下一包包的蔬菜,精挑细选,过磅过秤。他的个子并不高,身体也不是很粗壮,可是那几十上百斤的袋子,一早晨就不知道搬多少个。汗水不知道几次湿透了衣衫,忙碌一番下来,真是累得骨头都要散了架。他的腰就是在那段日子里落下了毛病,现在还不时隐约作痛。可是再多的付出,为了梦想的实现也是值得的。没有人知道他心里藏着一个怎样远大的梦,他只是默默地去。做。

从菜市场出来,他还要马不停蹄地做更多的事情。有时候一天下来,累得话都不愿意多说一句。

因为做后勤出身,对餐饮行业的每个环节,他都比较熟悉。对于从买菜到进入厨房、端上饭桌,有一个明确的认识。他现在想的,是如何将这其中的每一个松散的步骤整合在一起,做成一个联



合体。要做,就必须对每一个环节亲身体验,弄清楚每一个细节上可能存在的问题。他要探索的,不是挣几个钱,养家糊口,而是要寻找一种模式。

从低起步,这个过程,差不多整整用了一年。他基本上有了积累,将自己的小饭馆变成了初步具有专业意味的“家乐家配菜经营部”,开始由单纯的经营转向以现代企业为目标的商业模式经营。

事实证明,仅仅在嘉兴当地,餐饮管理服务就有着很大的市场。根据俞益所做的粗略调查,嘉兴市五县(市)两区有超过2.5万家食堂,因为管理质量、成本等原因,有意把食堂承包出去的单位占70%以上。

尽管市场很大,可是俞益却因为自身的精力有限,而有心无力。资金的瓶颈也渐渐显露出来:父母亲为了支持他,差不多拿出了全部积蓄5万元;五六个员工全部上阵也忙不过来,刚结婚不到一年的妻子,还没有出月子就帮助他忙里忙外。事业发展遇到的困难反而更加激发了俞益不成功绝不罢休的信念。“没有失败,只有放弃!”他一次次给自己打气,鼓励自己要继续做下去。既然选择了市场,选择了创业,就一定要坚持走下去。只要能够挺过眼前这一关,一定能成功。

不停地做,永不放弃,永不言败。机遇之神就这么把埋头苦拼的俞益,带到了陈仁江和沈春龙面前。一次偶然的业务联系,将几个怀抱梦想、有着共同追求的人联系在了一起。听到俞益介绍餐饮管理服务的巨大市场前景,另外二人兴奋得按捺不住,立即提出加盟这个项目。

有了两位老大哥的参加,真是如虎添翼,三人很快筹划并且注册成立了“益江龙餐饮管理公司”,开始雄心勃勃谋一番大事业。

因为三个人都是退役军人,都在市场的大潮里经历了“喝水”的滋味,经历了离开部队初期的困惑与彷徨,进入市场的磨练和挑战,他们成立这个公司,除了实现自我价值,还肩负着另外一个特殊的使命——为身后的退役战友,打造一个能够提供施展机会的“大舞台”。为此,他们开章明义,将“坚定不移地接收退役军人”



写进了公司的基本章程,成为公司的“宪法”。

既然是“餐饮管理”公司,餐饮专业是三个人的老本行,没有任何问题。主要的还是“管理”,这也是市场最需要他们的地方。因为随着他们所在的地区,进行工业开发,涌现出大量企业。而对于百分之九十以上的企业,食堂都是个大问题。“可以说企业自营的食堂80%都办不好,办不好只能承包。而承包,因为没有专业公司,就只能承包给个体户或者老板的亲戚。承包给个体户,往往对卫生、食品安全不够重视,出现经济问题可能就跑掉了;承包给老板的亲戚,往往伙食不好,员工意见大。”

既然是为了解决专业问题,就必须引进专业管理。这一方面,三位退役军人顺理成章地引进了部队的军事化管理方式。说是军事化,毕竟企业不是军队,也不能完全军事化,只能算“准军事化”。不过,应该严格要求的地方,还是要一丝不苟的,形式上可以不拘泥于部队,军队管理的精髓,必须严格地贯彻到企业中去,容不得一点马虎。

这一明确的市场定位,果然收到了将两端串在一起的良好效果。一方面,为了保证肉食、蔬菜的新鲜程度,他们与塘汇街道的一家大型养猪场签订合同,专门为他们供应鲜肉,还与当地菜农签订供货合同。“菜农一般都是半夜12时左右去批发市场卖菜,很辛苦。我们则和他们签订合同,让他们每天早晨送菜到我们的配菜中心,检验后过一两个小时就可以发到客户处。这样方便了菜农,价格可以稍低,同时保证了蔬菜是最新鲜的。”

另一方面,他们也为企业解决了困难。在由他们提供配送服务的金石包装嘉兴有限公司,负责后勤工作的刘经理表示:“我们作为生产药品包装、食品包装的特种行业,对食堂的标准化要求很高,因此,从企业投产开始,就与‘益江龙’合作,我们也希望双方能够长期良好地合作下去。”

军事化管理,给不了解部队的人感觉,似乎总是那么机械的,冷冰冰的。实则不然。在“益江龙”,不管哪一个人,感受最多的还是团队意识。团队合作,在部队是可以互相遮风挡雨,甚至挡子弹的患难兄弟;到了企业,则是共挑风雨,同哭同乐的合作伙伴。



在这里,没有什么董事长、总经理,几位创业人也始终将自己当作普通一兵,和大家战斗在第一线。

也有的退役军人来到这里之后,最初的激情很快逝去,有人选择了留下,有人选择了离开。对于离开的战友,他们都是欢快地相送,鼓励他们自己创业。其中也真有这么几个人创业成功,和他们保持了很深的友谊。

创业成功了,并没有忘记自己的初衷。目前,据公司总经理俞益介绍,“益江龙”正在悄然进行自己的战略转型,立足餐饮,而又不局限于这个行业。他们要做的,还有更多,只要能够帮助退役战友,能够尽最大努力帮助他们实现自己人生价值,公司就可以去做更多事情。

打开“益江龙”公司企业网站,除了公司和业务介绍,其中“管理理念与方针”一栏中,有这么一段文字令所有当过兵的人倍感温暖:“公司是以吸收退伍军人为纽带,以部队作为公司后备人才库,紧紧围绕从终端生产到终端销售的供产销一体化服务的餐饮专业化管理公司。公司利用得天独厚的军队人才优势,实施半军事化管理,打造一流合作团队。”可以说,如今的三位退役军人,已经在市场的风浪里,彻底完成了从军人到商人的转变。可是,在他们身上,军人本色,军人情结,又始终从来没有丢弃过。脱下了军装,在理想的高地上,鲜艳而威风的军旗,却永远在那里迎风飘扬,指引着他们在市场——“没有硝烟的战场”上,再立新功,重铸辉煌!