

我的骆驼

足迹

与唐人神情结

陶一山著

我的「骆驼足迹」就是二十年艰辛创业把一个名不见经传的小厂发展成一个国家级农业产业化龙头企业的管理轨迹记录。骆驼「坚忍不拔、踏实前行」的秉性，化为了我们永远充满激情的精神力量。我的唐人神情结，就是一位商人的社会价值观。通过我们微薄的努力让农民养殖致富，让市民吃上安全放心肉品，让唐人美食走向世界。





我的骆驼 足迹

与唐人神情结

陶一山 著

我的「骆驼足迹」就是二十年艰辛创业把一个名不见经传的小厂发展成一个国家级农业产业化龙头企业的管理轨迹记录。骆驼「坚忍不拔、踏实前行」的秉性化为我们永远充满激情的精神力量。我的唐人神情结就是一位商人的社会价值观。通过我们微薄的努力，让农民养殖致富，让市民吃上安全放心肉品，让唐人美食走向世界。



图书在版编目(CIP)数据

我的骆驼足迹与唐人神情结 / 陶一山著 . —长沙 : 湖南

人民出版社, 2008. 10

ISBN 978 - 7 - 5438 - 5473 - 4

I. 我… II. 陶… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 168922 号

我的骆驼足迹与唐人神情结

作 者: 陶一山

出 版 人: 李建国

责 任 编 辑: 李 进

装 帧 设 计: 虢 剑 黄 敏

出 版、发 行: 湖南人民出版社

网 址: <http://www.hnppp.com>

地 址: 长沙市营盘东路 3 号

邮 编: 410005

经 销: 湖南省新华书店

印 刷: 湖南汇龙印务有限公司

印 次: 2008 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 787 × 1092 1 / 16

印 张: 23

插 页: 4

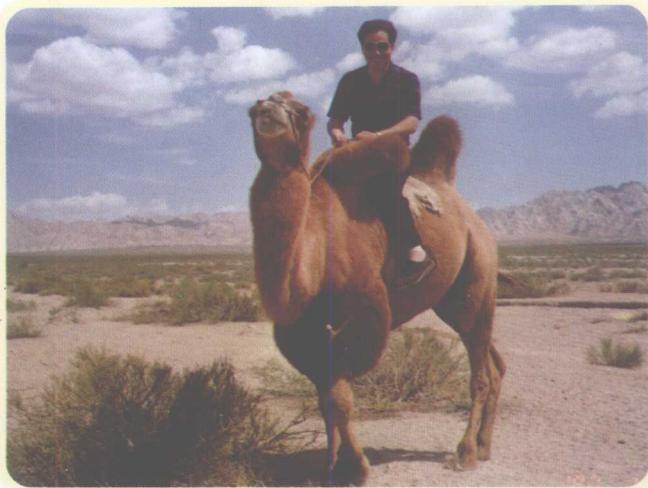
字 数: 344000

书 号: ISBN 978 - 7 - 5438 - 5473 - 4

定 价: 39.00 元

营销电话: 0731 - 2226732

(如发现印装质量问题请与承印厂调换)



◀ 骑着骆驼走天涯



▶ 二十年如一日，时刻不忘学习、写作，提升自己



◀ “唐人神”的书法情结



▲ 1987年，第一次出国到瑞士接受培训



▲ 在新加坡国立大学进修



► 参加韩国首尔大学研修



◀ 在日本早稻田大学研修学习



► 出席世界经济论坛，向世界500强企业学习



◀ 博士论文《我国生猪现货及期货市场研究》得到高度评价，并获得博士学位



▶ 向《第五项修炼》作者彼得·圣吉请教如何建立学习型组织



◀ 登上北大讲堂，向北大MBA学子演讲《企业文化建设》



► 在清华大学经济
管理学院为MBA
学子讲授《企业
战略管理》



◀ 在中国人民大学作
《农牧企业产业化
经营的机遇与风
险》专题报告



► 在世界500强企
业——日本索尼公
司考察访问



▲ 神圣使命，不辱重托——荣誉当选第十届全国人大代表



▲ 《顾客价值营销管理》荣获国家级企业管理创新成果一等奖



▶ 向中国工程院院士、
华中农业大学陈焕
春教授请教生猪育
种及猪场疾病防疫
方面的问题



◀ 作为中国代表团副
团长出席巴西国际
饲料大会，并代表
中国代表团演讲



▲ 在南非开普敦世界肉类大会上与世界肉类协会主席摩尔在一起讨论世界肉类发展方向



▲ 在第三届（2008）中国管理学年会上发表演讲：《商业因子、商业法则与商业模式》

序

解读唐人神

金秋时节，很高兴看到即将出版的一本新书《我的骆驼足迹与唐人神情结》，书名有新意。“骆驼”是个饲料品牌，“唐人神”是个肉品品牌。书的作者，恰恰是这两个行业知名品牌的打造者——陶一山先生。他带领企业20年来专注“致力农家富裕、打造绿色食品”，在创业发展的同时还坚持理论学习，先后完成了工商管理硕士和管理学博士的学业，还乐于为MBA学子传授创业的心得体会，这样既有益于MBA学子的成长，同时也是他本人把实践升华到理论的过程。因有这样的执著，我得以看到摆在案头的这本清样。仔细看过，有几点观感。

一是专注主业。唐人神集团能够20年时间围绕“一头猪”上做文章，由饲料起家，到“品种改良、安全饲料、健康养殖、肉品加工、品牌专卖”，形成了一条龙的产业链条，实实在在为农民致富做了许多事情，这是值得敬佩的。在《企业基业长青的战略思考》一文中讲到，他们也曾面临选择，但不盲目投资，始终立志主业，这恐怕是一个小饲料厂能够发展成农业产业化首批国家重点龙头企业，入列制造业500强、20年来没有出现过亏损的重要原因。反观有些企业，红火几下就消失了，往往是三心二意，不知道舍得与执著。

二是善于学习。创业型企业家往往难以安静，热衷忙碌于企业经营事务，而难于研修管理理论。而陶一山从一名学自动控制专业的工科生开始，从最基础的管理理论学起并指导实践，二十年来不断学习、实

践、再学习、再实践，求学实践不止。正是这样的学习务实精神，他才能够把自己实践经营的经验上升到理论的层面。他把企业服务营销逆向渠道运作的模式进行总结提炼，写成《顾客价值营销管理》的专业论文，并且获得了国家管理创新成果一等奖，这是难能可贵的。

三是品牌经营。他在创业之初就争创名牌立市场，赋予“骆驼”、“唐人神”两个主品牌深刻的文化内涵。一个农业企业的两个主业拳头产品都是驰名商标、中国名牌，这是企业能够长久于市场的源泉。

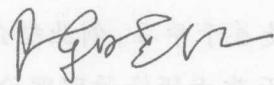
四是以人为本。他的格言是“以人为本、人本为善”。从六论企业人力资源开发的系列文章、《商业因子与商业模式》、《温州人的商业因子与犹太人的商业法则》等文章，使我们对人才选拔、培育、管理等方面能够获得系统的认识。

五是资本运作。他在起步资金比较紧张，但农业产业投入又需要很大的情况下，通过引进外资、合资、并购盘活资产、租赁办厂低成本扩张、引入战略投资增加股本、再筹备上市融资等一系列有步骤的资本经营运作，成功地解决了资金问题，并实现了每年平均增长3个亿的发展速度。

六是文化创新。企业的竞争是人才的竞争，是文化的竞争。可喜的是，他们对核心价值观的提炼、在企业精神的创新发展等文化建设方面坚持不懈，积淀和提升了自己独到的企业文化系统，成为全体员工的精神支柱和竞争法宝。

文章大多用平实的语言说出了“从理论到实践，再从实践到理论”的治企真言，这对于有志创业的人及MBA学子，有兴趣于企业和研究的朋友来说，是很值得一读的。

是为序。



2008年金秋于岳麓山

自序

在我迈入而立之年时，我就想过，人的一生有三种选择，一是做学者，二是做官，三是做商人。一次偶然的机会听一位高人说，中国目前不缺学者，不缺做官人，最稀缺的是大商人。我决定做一个商人。但在从商的生活中，能不能在创造物质财富的同时，创造一些精神财富，同时尽一些社会责任？于是从创业那天起，我就开始把自己创业的经验和体会以及一些管理心得都用文字记录下来，包含对“战略、人才、企业文化、管理、营销”等方面一点一滴的真实感悟。我的“骆驼足迹”其实是我20年艰辛创业把一个名不见经传的小厂发展成一个国家级农业产业化龙头企业的管理轨迹记录，骆驼“坚忍不拔、一步一个脚印踏实前行”的天赋秉性，化为了我们永远充满激情的精神力量。

我的唐人神情结，其实就是一位商人的社会价值观。我虽生在城市，但对农民兄弟有着不解之缘，怎样通过我们微薄的努力让农民走上养殖致富之路，怎样让城里人吃上安全放心的肉品，怎样让唐人美食走向世界，这便是我的唐人神情结。正是这种情结，使我20年在“致力农家富裕，打造绿色食品”的产业道路上，坚定不移。多少商业机会的诱惑，多少企业家多元发展的冲动，都被这种情结牢牢的拴住。20年如一日，专注农牧加工业，精耕细作，乐此不疲。

在20年创业的风雨中，企业能得以生存并发展壮大，倾注了我自己全部的心血、汗水和智慧，凝结了真心支持、关爱帮助我成长的各级领导与社会各界人士的深情厚爱，得益于和我一起创业的伙伴共同努力，得益于香港大生行等股东的信任与支持，得益于忠厚、朴实的农民兄弟顾客与和蔼可亲的市民顾客对“骆驼”和“唐人神”的厚爱，

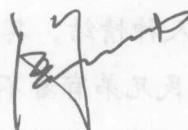
是他们开辟了“骆驼”行进的道路，是他们成就了“唐人神”，无限的感恩与无言的感激常常交织在一起，激励我跋涉前行，永不言败。同时，在我20年的艰辛创业风雨中，还要特别感谢我的父母和妻子，是他们对我常年奔波在外、变化无常的商人生活的理解、支持与适应，是他们无私的奉献，成就了我事业的进步。

我也要特别感谢中南大学商学院院长，我国知名的中青年管理学专家陈晓红教授百忙之中为本书作序，并感谢她在我攻读博士期间对我的悉心指导与培养，使我能够把我的管理经验上升到一定的理论高度并结集出版与大家一起分享。

在本书编集出版过程中，还要感谢办公室小皮和同事们在文章、照片收集整理等方面做的大量工作。

做商人难，做学者难，做一个有文化的商人更难。

我立志做一个有文化、有社会责任感的商人！



2008年金秋于集团创业20周年之际

目录

文化篇

- 唐人神文化的起源与发展 /003
- 唐人神人的品德修炼 /007
- 全面提升企业的文化竞争力 /016
- 企业精神——亮出你自己 /020
- 顾客至上 团队精神 勤学实干 /026
- 厚德博学 行胜于言 /030
- 事有信心心常乐 人无自我天地宽 /033
- 唐人神企业文化理念系统 /035
- 坦诚守信 /046

战略篇

- 企业永恒发展的动力保障 /051
- 商海横流更显英雄本色 /054
- 群狼捕食，适者生存 /057
- 企业基业长青的战略思考 /059
- 低成本还是差异化 /067
- 商业在，压力在，成功在 /070
- 随手可摘的果子已被摘走 /075