

EXAMPLE

榜样中国

· VI

——一部值得尊重的企业家奋斗史

中国文化信息协会 编



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

榜样中国 . VI , 一部值得尊重的企业家奋斗史 / 中国
文化信息协会编 . -- 北京 : 中国商务出版社 , 2018.2
ISBN 978-7-5103-2299-0

I . ①榜… II . ①中… III . ①企业家—生平事迹—中
国—现代 IV . ① K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 027882 号

榜样中国 VI , 一部值得尊重的企业家奋斗史

BANGYANG ZHONGGUO VI , YIBU ZHIDE ZUNZHONG DE QIYEJIA FENDOSHU

中国文化信息协会 编

出 版 : 中国商务出版社
地 址 : 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号 邮编 : 100710
责任部门 : 职业教育事业部 (010-64218072 295402859@qq.com)
责任编辑 : 周青

总 发 行 : 中国商务出版社发行部 (010-64208388 64515150)
网 址 : <http://www.cctpress.com>
邮 箱 : cctp@cctpress.com

排 版 : 皓月
印 刷 : 北京虎彩文化传播有限公司
开 本 : 710毫米 × 1000毫米 1/16
印 张 : 10 字 数 : 220 千字
版 次 : 2018 年 8 月第 1 版 印 次 : 2018 年 8 月第 1 次印刷
书 号 : ISBN 978-7-5103-2299-0
定 价 : 45.00 元

凡所购本版图书有印装质量问题, 请与本社总编室联系。(电话 : 010-64212247)

 版权所有 盗版必究 (盗版侵权举报可发邮件到本社邮箱 : cctp@cctpress.com)



目录 CONTENTS

- ▶▶ 001 退伍军人的自主创业梦
——访优秀退伍军人、秦皇岛曙东商贸有限公司创始人吴朝刚
-

- ▶▶ 006 让 " 主题地产 " 闪耀人性光辉
——访泽远中国控股集团董事长蔡康
-

- ▶▶ 014 诚信成就吉佳 奋斗照亮人生
——访重庆市吉佳技能科技有限公司执行董事范福海
-

- ▶▶ 019 饮水思源 致富不忘家乡人
——访贵阳花溪栗黔竹鼠养殖场创办人付学品
-

- ▶▶ 023 " 澳洲坚果 " 成就精采人生
——访广东骏旭投资有限公司创始人、总经理陈江明
-

➤ 029 充满创意的商业之旅

——访内蒙古自治区乌兰浩特市兴安盟众鼎农牧业生态旅游
综合开发有限公司董事长刘蒙

➤ 034 发展生态农业 崇尚实干精神

——访四川省豪峰科技发展有限公司总经理陶鹏

➤ 039 信念铸就辉煌 创新昭示未来

——访景德镇有道陶瓷有限公司总经理黄华平

➤ 043 英姿飒爽本军人 清洁行业领风骚

——访西贝隆科技发展(北京)有限公司董事长兼总经理贾跃成

➤ 048 "一带一路"之下的创新领袖

——访青岛恋宠网络科技有限公司董事长匡永仕

➤ 053 仁心仁术 “鹊神”确神

——访河北鹊神商贸有限公司董事长李秋生

➤ 057 徜徉木业世界 传承工匠精神

——访安徽富煌木业有限公司执行董事长兼总经理李世国

▶▶ 062 沂蒙山区的 " 新农人 "

——访山东世外桃源农业发展有限公司董事长刘元强

▶▶ 068 军歌唱响新征程

——访竹根山泉水研发人、笙露天然山泉水有限公司董事长刘忠德

▶▶ 073 卢方民的奇幻漂流

——访山东快快送信息科技有限公司董事长、生鲜电商快快送网
创始人卢方民

▶▶ 078 " 专注 " 的力量照亮梦想

——访北京康权华泰制冷设备有限公司董事长卢祖权

▶▶ 083 勤劳荫庇一方 质量成就口碑

——访河北省蔚县景蔚五谷香米业有限公司创始人乔景斌

▶▶ 087 一位下岗女工的创业历程

——访辽宁抚顺腾飞环宇装饰公司经理佟丽萍

▶▶ 091 军旅走出的 " 科学家 "

——访雷迅太阳能科技有限公司董事长王国强

▶▶ 096 逐梦商海志不移 不忘感恩赤子心

——访福州市山东商会会长、福州温泉戴斯酒店有限公司董事长王洪

▶▶ 101 蹚出来的致富路

——访广东省英德市菜篮子农业开发有限公司总经理王基兵

▶▶ 105 老兵不老,玩转神药显 " 风流 "

——访湖南承康生态农业科技有限公司总经理王亚军

▶▶ 111 果蔬合作社的赤子心

——访学成果蔬合作社创始人韦学成

▶▶ 115 " 恐怖 " 的幸福者

——访藤县金鸡镇杰源合作社(广西)社长魏森礼

▶▶ 120 让世界因为我们更洁净

——访北京奥华美洁投资发展有限公司董事长张立

▶▶ 127 退伍军人再圆创业梦

——访江西省宜春市奉新县沛军苗木场董事长张沛军

▶▶ 131 科技时代,创新并重

——访绍兴原色数码科技有限公司总经理张为海

▶▶ 137 兔 + 熊 = 崭新的未来

——访深圳市睿德健康管理有限公司创始人郑文斌

▶▶ 142 构建循环养殖新体系 铸就绿色生活新模式

——访贵州省遵义市道真自治县利达循环生态良种肉牛养殖
有限公司总经理周孝军

▶▶ 147 在理想路上 获累累硕果

——访钦州首信农业科技开发有限公司董事长周志华

退伍军人的自主创业梦

——访优秀退伍军人、秦皇岛曙东商贸有限公司

创始人吴朝刚

在中国这片拥有五千年灿烂文明的土地上,有这样一批人,他们无论是在战火纷飞的年代还是在和平笼罩的岁月里,始终用铮铮铁骨书写着人生不变的信仰,他们是祖国最可爱的人——军人。说起“军人”它不仅仅是一个神圣的名字,更是中华民族勤劳勇敢、吃苦耐劳、乐于奉献、聪明机智、不怕困难等美好品德的代名词。

如果说在战火纷飞的峥嵘岁月里奋勇杀敌、固守城池是军人价值的最好体现,那么在和平年代里奉献社会、造福人民则是军人生活最真实的写照。

穿上军装,他们将祖国的嘱托、人民的安危牢记在心;脱下军装,他们依然凭借“敢为人先”的精神从事不同行业的工作,在祖国的建设事业中起着举足轻重的作用。

吴朝刚,即是众多退伍军人中的一员。他走出一条属于自己的创业路,在看似平凡的就业之路上书写出自主创业的传奇故事。

难忘的军旅生涯与就业抉择

正如一首歌唱的那样:“年少轻狂的我们怀揣理想,一心只想飞向远方……”20世纪90年代,中国处于飞速发展的新时期。1998年12月吴朝刚和许

多有志青年一样，怀揣着报效国家的青春梦想毅然加入“蓝色”方阵，成为一名光荣的中国人民解放军海军战士。

入伍后，吴朝刚认真学习，努力提高自己的军人素养。除一些日常训练之外，他还学习了烹饪技术，曾拿到烹饪二级证书，之后他从事后勤管理工作。无论在哪个岗位上他都是爱一行、钻一行、精一行。他很快成长为单位的标兵，并多次获得优秀士兵、通报嘉奖等荣誉。十多年的军旅生涯改变了曾经那个桀骜不驯的自己，造就了一名优秀的解放军战士。入伍 16 年来，吴朝刚树立起“忠诚于党、热爱人民、报效祖国、献身使命、崇尚荣誉”的当代军人核心价值观，更培养了自己专注严谨的态度，为以后的自主创业之路打下了坚实的基础。

铁打的营盘流水的兵。2014 年 11 月，吴朝刚服役期满，即将告别生活和工作了 16 年的军营。“黄色的树林里分出两条路，可惜我不能同时去涉足。”而立之年的吴朝刚此刻面临着艰难的选择：是选择回家去创业当老板还是选择转业安置到单位拿固定工资，他纠结了很长时间。这时民政局也传来通知，他被安置到市城管局。不少部队的老战友好心劝导他：“你现在年龄也不小了，跟年轻人比不了，还是选择政府指令性的安置吧，拿点固定工资稳当些！”

面对专业安置和自主创业，吴朝刚却有着自己的想法，现在就业压力越来越大，形势越来越严峻，与其选择政府安置倒不如选择自主创业，这样既可以为自己寻找出路又能减轻政府安置的压力。“也许多少年后在某个地方我将轻声叹息回顾往事：一片树林里分出两条路——而我选择了人迹更少的一条，从此决定了我一生的道路。”吴朝刚从不后悔已做出的决定，哪怕是失败了。

要想取得成功，丰富的人生经历积累和判断力的积累是必不可少的。当时对社会大环境有独到见解的吴朝刚远赴北京学习新思想、新知识。2015 年 7 月，通过参加市民政局组织的创业培训班和退役士兵专场招聘会，他了解到国家正在大力倡导“大众创业，万众创新”和互联网发展战略。经过多方考察，吴朝刚初步确定了自己的创业目标。他果断向市民政局递交了自谋职业的申请，并

表示已经确定了创业目标,希望能够早点拿到退役士兵自谋职业证书和一次性经济补助金,以便办理创业的各种手续。

运营的模式创新与原则坚守

创业之初,他以一颗商业头脑采用“众筹”的模式,邀请各行业 50 多名志同道合的创业者加入,其中有卖化妆品的、有开饭店的,这其中一小部分是他的朋友。很快吴朝刚便筹集到 1000 万元创业启动资金,这使他的创业蓝图由理想变为了现实。

为了让超市赶在元旦、春节的销售旺季开业,他再一次体现出军人雷厉风行的优良作风,提出了“大干一百天,必保元旦开业”的目标。50 多位股东的 1000 万元创业启动资金,经过 99 天的准备后造就了一个新兴企业。2017 年 1 月 7 日,一个占地面积 7400m²、涵盖数万种商品的大型超市——曙东购物广场(麦点商城河北省旗舰店)诞生在秦皇岛市的繁华路段。

在互联网+的企业发展思潮引领下,吴朝刚与互联网营销的巨头麦点商城合作,打造麦点商城河北省旗舰店,产品销售渠道采用传统方式与互联网相结合的方式在线上线下同时进行。只要消费者合理消费就正常赠送积分。他把“礼貌待客,顾客至上,诚信为本”和让消费者“乘兴而来,满意而去”作为经营理念,同时在公司内部采用分权管理,在听取他人的意见后从中择优而行。

经商必不可少的是要有一颗商业头脑,然而拥有一颗商业头脑的基础就是坚守内心的原则。采访中吴朝刚反复说,“经商没有捷径可走,必须一步一个脚印。”或许是十多年的军旅生涯锻炼了他的处事风格和态度,商业浪潮中的吴朝刚凭借踏实肯干的精神和不懈的坚持与坚守换来了事业的成功和卓越,也换来了秦皇岛曙东商贸有限公司的做大做强。

吴朝刚认为,经商最重要的就是“诚信”二字。在行业竞争越来越激烈,尤其

是电商发展如火如荼的今天,诚信的待客之道显得更为重要。因此与同行相比,秦皇岛曙东商贸有限公司产品的核心竞争力即是实惠价低。一方面面对不同的消费人群曙东商贸公司的会员量大、积分通用,另一方面吴朝刚在经营中采取“价格自动跟进”的原则,即同行公司降价自家公司也会降价,目的是惠及当地老百姓。因此吴朝刚创办的秦皇岛曙东商贸有限公司在业界赢得了良好的口碑。

创业面临最多的问题当然是资金。吴朝刚说,“创业并非是轻而易举、一蹴而就的事情。在创业的过程中无论遇到什么样的问题,他会寻求朋友和战友的帮助,但他从来都不会躲,从来都不会逃避,他内心始终铭记着作为一名军人的操守。”

正是因为吴朝刚坚守的这些经商原则,才使得 120 多位员工们以踏实肯干的工作态度为这个刚刚成立的公司努力付出。对很多公司来说,招人、用人、留人是非常难的一件事,尤其是在留人方面,在人才的培养与管理方面,吴朝刚用朴实的话语说道,“我从不认为自己是多大的老板,更不会对任何一个人产生高低不同的看法,经营过程中我也有很多不懂的地方,依然在学习。”

永远的军人情结与赤子之心

在创业的道路上,让吴朝刚矢志不渝勇往直前的是他有一颗赤诚的感恩之心。他说,“自己陪伴家人的时间很少,或许是心里怀着对家人的愧疚吧,只要自己一有放弃的念头就会想到家人,觉得应该给家人一个交代。”同样面对 50 多位不同行业的股东,他现在最大的愿望就是把公司经营好,给这些股东一个交代。

在部队的 16 年里,他和战友建立起来的兄弟情是最难忘的。在最困难的时候,昔日的战友会无私地接济他,所有的帮助他都会化作一颗赤诚的感恩之心。因此尽管脱下军装但他不忘回馈军营,他感恩部队对自己的培养。他在自己创业的同时还大量吸纳退伍军人、军人家属。在目前现有的 70 多名员工中,退伍

军人 8 人、军属 6 人，实实在在地为他们解决了就业问题。在此基础上超市还安置了 3 名下岗工人就业，这 3 类人员比同岗位的其他人员工资上浮 5%。吴朝刚不仅实现了自己的创业梦，更缓解了社会就业压力。

吴朝刚说，“今后我会一如既往地奉献社会，让退伍不退色的优良传统更好地服务社会，用自己的创业经验带动更多的退役士兵自主创业……就像歌里唱的那样——我们穿上军装那一刻，有了同一种肤色……”

人们常说创业是一门艺术。在短短的几个月时间里吴朝刚凭着对市场发展潮流和趋势的洞察力，让曙东商贸有限公司屹立在秦皇岛的繁华路段，创造了退伍军人自主创业的传奇故事，为退役士兵做出了榜样。所谓创业就是最好的就业，这句话在吴朝刚身上得到了完美的体现。

在现代社会就业难的大潮流之下，吴朝刚以自己作比：“对军人而言要有所为有所不为。我今后无论走什么样的道路都不会忘了自己是穿过军装的人，不管是从事哪一行都会以热诚认真的态度去对待。”吴朝刚的亲身经历给当代有志青年提供了良好的典范，在择业和创业的路上，一定要时刻坚守自己内心的原则，在当今时代高速发展之下回报社会、造福人民，从而实现个人价值。

(张 颖)

让“主题地产”闪耀人性光辉

——访泽远中国控股集团董事长蔡康

泽远中国控股集团是中国首个以“推动房地产升级，打造城市名片”为使命，并亲历实践的企业。泽远中国致力于“推动中国新型城镇化升级”为企业使命，打造主题性房地产业新模式。目前已在国内 100 多个主要城市拓展业务，成为中国最权威的主题地产的发起者和领导者。

一个成功的企业背后一定有一位优秀的企业家；企业的成长史，也正是企业家的奋斗史；企业的文化基因也必然刻印着企业家精神的烙印。泽远中国的掌门人蔡康让我们看到了大器睿智、逆流而上的企业家精神。让我们走近他，来领略这位优秀企业家的风采。

学生时代 结缘“地产”

1982 年出生的蔡康还处在年轻人的阶段。也许是经历了十几年的艰苦创业历程，他显示出比同龄人更多的成熟与稳健。他给笔者的印象是，年轻帅气，焕发光芒，充满自信，充满激情。一双明亮的眼睛里，幽暗深邃的明眸散发出一种与生俱来的坚毅，和他一接触，就感觉到他身上有一种企业家的气场。访谈是从他的学生时代开始。

当笔者问他是怎么结缘地产的，他回想了一下，若有所思地说：“也许是骨子里有徽商的基因，对商机特别敏感。还是上大学的时候，我就发现，学区房是

一个可以利用的商业机会。每当考研时,有很多学生从不同的地方过来,复习功课,还有不少家庭经济条件不错的学生,不愿意住学校的集体宿舍,于是就在外边租房居住。那时候互联网还不发达,人们的广告意识也不强,尤其是学校周边教授、老师家有空房也不好意思直接向学生出租。我就四处打听,哪个老师有空房愿意出租,哪个学生想找房子居住。我把教授、老师的空置房子先租过来,再整理分割出床位,租给考研的、想有个安静环境的学生。这个生意一度做得还不错,解决了自己的学费和生活费,当时很有成就感。但是,那时我不懂得什么叫企业管理,就是拉一帮同学或朋友来帮忙干点活,给点费用,也谈不上什么规范,更多靠的是情感维系。有的学生帮助干活,在这儿住就不收房租了。但是,慢慢地就不行了,比如报酬给多给少,房租低了高了,有的不注意用电安全,引起火灾隐患。由于没有专业分工,水电坏了修理也不及时。这样,就有人投诉了,也有人要求退房。经过几次波折,把我折腾得不轻。这时我就痛定思痛,感到不能这么搞,搞企业,首先要懂得企业管理,管理不规范,早晚要出事。但是,那时我还是个学生,不可能经历过系统的管理学习和在实际工作中的长期历练,所以,这一段时间我一直处于迷茫状态,是跌跌撞撞向前走。严格地说,这不叫什么地产,只能算是房屋中介,但也算是和地产沾点边吧。虽说是受到过挫折,但有一点,就是创业的激情始终没有熄灭。我是个做事执着的人,我一直在思考,要到企业去,看看人家是怎么搞管理的,把企业做那么大那么强。毕业后,我就做了职业经理人,到了北京的一家房地产企业做销售。后来到了国企,开始了接触商业地产的招商和运营,有了几年的经验和经验,我就再升级一步,到了咨询企业,这是一家外企,到了真正专业操作房地产的公司,可以说经历了私企、国企和外企,都是在房地产领域历练。后来觉得差不多了,学到了房地产企业的运营和管理方法,最重要的是找到了觉得自己可以干的事情。后来就和几个伙伴成立了自己的公司,叫恒城泽远北京投资管理有限公司,这就是泽远中国的前身,我记得那是在 2009 年。后来合伙人之间出现了分歧,在理念上、管理上想的不

同,最后导致不欢而散。”

这时笔者问道,这段经历对他以后的道路有什么影响?他说:“这段经历有经验也有教训,对我的后期影响很大。我觉得搞企业必须团队作战,现在讲究合伙人机制,但是当时合伙人的选择、合伙人的机制都不成熟,后来那家公司吊销了,我就独立出来,扛着这面大旗一直走到现在。我现在有了经验积累,融入了更好的合伙人,建立了好的合作机制,才得以顺利走下去。回想起来,学生时期没有资金,没有技术,也不知道财务上的计划和把控,既尝过甜头,也遇过挫折,到后来合伙人的分离,才知道找到真正志同道合的人一起做事情是不容易的。”

当笔者问道,遭受到挫折后是怎么坚持下来时,他说:“我感到我最宝贵的财富是一直保持着对市场的洞悉,对事业的坚持和执着的心态。人一生必须做有意义的事情,做自己感兴趣的事,而且研究出自己可以立足的模式和突破口,为此而去战斗,就一定能成功。这也是我总结的一个小经验。”

执着、坚韧、不放弃,我想这是所有优秀企业家的一个共同特质吧。

创业艰难 饱经历练

当笔者问蔡康创业时遇到的困难时,这个刚强的汉子脸上显露出复杂的表情,他说了这样一句话,“那叫扒一层皮。”看得出,这一句话,饱含了他内心多少酸甜苦辣和不堪回首。有这样一句名言,“没有人能随随便便成功。”从蔡康身上可以感受到,不要说随随便便,受罪少了都不能成功。

也许是经受的磨难太多,回忆起来太痛苦,他不愿意谈太多的具体事,只是笑了笑说,那都是过去的事了,他只提到,那时他才 20 多岁,每天只睡三五个小时,时刻保持兴奋状态,人兴奋的时候才会有灵感和智慧。的确,发财的机会有时就在眼前,但普通人看不到,而有心就能看到,这就是商业灵感,不能不说敏锐度是一种天赋,而创业者的敏锐度都该是极强的。他提到,正因为那时时刻保

持紧张,每天都要吃三种药,第一个是解酒药,因为要应酬;第二个是安眠药,因为每天晚上睡不着;第三个他自己都忘了,因为痛苦的不想回忆了。

改革开放的30年,中国人还走在脱贫路上,创业很多是生存型而非规划型的;创业之后又有太多的市场机会和太多的非商业泥潭,创业家要同时驾驭市场不确定性与政策环境不确定性,创业史往往是艰难的奋斗史。

当笔者问道,是什么力量支撑着他走过来时,他说:“作为一个创业者,十几年来走过了一个个的风风雨雨,对我来说,房地产是我所喜欢的领域,也是较擅长的领域,但是创业比我想象的还要困难得多。”他又说:“创业初期,没有资金,没有经验,没有业务人脉,面临着业务开拓受阻,房租增长、员工工资发不出来等重重困难,巨大压力让我感觉到了孤独和惶恐。然后我就告诉自己‘阳光总在风雨后’。于是,我还是会像偏执狂一样去开拓市场,和客户一个一个谈,一个一个去拜访,最终我以真诚、执着和专业性打动了客户。在发展房地产业务的同时,我认识到了服务、品牌的重要性。”

泽远中国这些年来一直稳步前行,得益于领航人蔡康的高瞻远瞩,他的战略眼光来自于他一直保持着学习的习惯,学习国家的方针政策,学习最新科技动态,学习管理知识,参与各种交流和论坛,开阔眼界,灵动思维。他说:“做事业一定要永葆学习的心,探索的心理。做生意真的不是那么简单,为什么你会比别人赚更多的钱,因为你比别人更努力,同时你比别人更幸运。我们自己也要求建立‘防火墙’,有人要合作,你要问问对方,他们有什么?你要反问他们除了钱,还能带来什么东西。”

有专家研究表明,创业者是稀缺物种,不是每个人都适合创业。有些人干哪一行都会成功,因为他具备创业者的潜质,具有创业者的气质;有些人创业失败一次,就再也不敢做了。据说创业的成功率仅为1‰,千个企业创业,最后仅有一个能杀出来,所以笔者认为,能够把企业做大做强的人都是最优秀的。

风雨过后 彩虹初现

“我们是一个满怀梦想的企业，正是梦想让一群平凡的人成就了这样不平凡的事业。”因为梦想，蔡康总是不断挑战自我，不断实现自我突破。在泽远中国刚刚成立之初，蔡康提出要做中国首个最权威的主题地产的发起者和领导者！这些年来，他们在这条路上奔跑着，精彩着，创造了一个又一个奇迹。如今，泽远中国已在北京、上海、天津、深圳、沈阳、武汉、南京、西安、长沙、太原、贵阳、南宁、济南、郑州、石家庄、呼和浩特、哈尔滨、乌兰浩特、阿尔山、洛阳、安庆、阜阳等全国主要城市开展主题地产全程代理业务的拓展及操盘，业务涵盖主题地产全程代理、工商铺经纪、资产管理、房地产运营、规划设计、融资等一站式产品系列，成为中国最权威的主题地产的发起者和领导者。公司荣获 2015 第三届“中国”国际地产华表奖。

作为公司董事长的蔡康在业内有重大影响力，他被国家发改委聘为国家发改委总部经济课题专家委员、中国商业资本联盟主席，国家的一些政策制定他都请他参与意见。他公正无私、有胆有识、拼搏不辍，具备了一种出众的领导力。领导力的实质是智慧力，他常不按常理出牌，常在别人熟视无睹中发现商机，因而常出奇制胜，被业内被尊称为“鬼才”。

他是使濒死商业地产起死回生的大师，盘活了众多的“死楼”“鬼楼”，使社会资源得已重新利用，造福于民，使很多人重新上岗就业，他为社会做出了突出贡献。这几年各地看到商业地产的巨大利润，纷纷从住宅地产转向开发商业地产，殊不知商业地产也有巨大的风险，一些位置偏僻、人流不大的地方，商业地产往往租不出去，更卖不出去。蔡康的“主题地产”使其文化附体，把这些楼盘打造成当地的地标建筑、“城市名片”而焕发生机。他在这方面的著述和心得颇丰，诸如《主题地产开发与运营智慧》《“空城疗法”智慧》《“城市名片”智慧》《“鬼城治愈”智慧》《地产众筹智慧》《产业跨界整合智慧》《儿童业态——商业地产助