

T R A I L O F B U S I N E S S S T A R T - U P S

创业 足迹

TRAIL
OF BUSINESS
START-UPS

成功者的艰辛历程



中国青年企业家协会秘书处 / 编

创业是人生 永恒的主旋律

因为总有下一个目标没有实现，所以我不敢谈“成功”。路是脚踏出来的，历史是人写出来的。人的每一步行动都在书写自己的历史。既然是做正确的事就一定要努力地去，决心决定成功！



中国青年出版社

创业—足迹

创业者的成长历程

中国青年出版社出版

创业是人生
永恒的旅程

中国青年出版社

创业 足迹

TRAIL
OF BUSINESS
START-UPS

 中国青年企业家协会秘书处 / 编



中国青年出版社

(京)新登字 083 号

图书在版编目(CIP)数据

创业足迹/中国青年企业家协会秘书处编. —北京:中国青年出版社,2007
ISBN 978-7-5006-7335-4

I. 创... II. 中... III. 企业家—生平事迹—中国 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 016538 号

*

中国青年出版社出版 发行

社址:北京东四 12 条 21 号 邮政编码:100708

网址:www.cyp.com.cn

编辑部电话:(010) 84014085

营销中心电话:(010) 84027892 (010) 64010813

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

*

700×1000 1/16 23 印张 1 插页 250 千字

2006 年 12 月北京第 1 版 2006 年 12 月河北第 1 次印刷

定价:30.00 元

本图书如有印装质量问题,请凭购书发票与质检部联系调换

联系电话:(010)84047104

《创业足迹》编委会名单

编委会主任

王 晓

编委会副主任

徐绍川 张良驯 张 劲

执行主编

王大军

编 委

李 东 苑海珍 颜 滨 邸 元 邱小乙

序

共青团中央书记处第一书记 周 强

二十多年来，我国改革开放和现代化建设取得了举世瞩目的伟大成就。伴随这一波澜壮阔的伟大进程，一批又一批青年顺势而动，与时俱进，以敢为天下先的胆识和气魄，勇敢地迈出了创业的步伐。他们在社会主义市场经济的大潮中经风雨、见世面、长才干，成长为一代充满理想、富有朝气、勇于开拓的优秀青年企业家。这些青年企业家奋战在经济建设的第一线，白手起家，艰苦创业，用拼搏和智慧开创出事业的新天地，用成就和奉献铸就了当代青年创业的楷模！当代青年企业家是社会财富的创造者，是文明风尚的弘扬者，在实现“十一五”规划和全面建设小康社会的伟大征程中具有特殊的地位和作用！

创业是美好的，但创业之路并不平坦。青年拥有很多创业的梦想，这些梦想令人憧憬，然而艰辛和坎坷却是抵达梦想彼岸的必经之途。在将目光聚焦在青年企业家今日成功的时候，我们更应看到他们在追求理想的征途上留下的那一串串不平凡的创业足迹。本书收集了50位青年企业家的创业故事，描写了他们起伏跌宕、感人至深的创业历程。他们有的原是一贫如洗的打工仔，背负着家庭的责任，承受着繁重的劳动，他们的青春记录里找不到轻松和享受却写满了磨难和艰辛，但正是生活的磨砺赋予了他们改变命运智慧和勇气；他们

有的原是初出茅庐的大学生，有着和所有学子一样的激情和梦想，却不愿空守着理想无所作为，从校园一步迈入商海，把知识报国的远大志向付诸火热的创业实践；他们有的原是工作优秀的机关干部，拥有稳定的工作和收入，由于感受着经济发展的大潮而萌生了创业发展的强烈愿望，尽管承受着家人和社会的不解，毅然选择了拼搏的人生……市场经济波谲云诡，走上创业之路的他们体会过拥有第一桶金的喜悦，也遭遇过市场风云变幻的打击，在走向成功的道路上洒下了无数汗水，经历了无数挫折，却矢志开拓、永不言败。他们的创业精神令人感动，他们的创业历程令人钦佩！

创业是时代主旋律，是广大青年企业家实现自身价值、报效祖国人民的根本途径。这50位青年企业家是千百万创业青年的优秀代表，他们用实际行动展示了当代青年企业家奋发向上、学习成才、报效祖国的精神风貌，是激励当代青年创业的榜样！希望广大青年学习他们敢为人先、百折不挠的创业精神，学习他们抢抓机遇、善谋发展的创业能力，学习他们永不满足、永不懈怠的创业品格，艰苦奋斗，矢志创业，开拓进取，在火热的创业实践中磨练意志、增长才干、成长发展。各级共青团组织和各地青年企业家协会要帮助广大青年坚定创业理想，不畏创业艰辛，常怀进取之心，常葆创业之志。要优化创业环境，选树青年创业典型，争取社会各方面的关心支持，努力形成全社会共同关心、帮助青年创业的良好氛围。要提供创业支持，广泛开展创业实践活动，引导青年到更多的地方寻找商机、谋求发展，努力为青年创业牵线搭桥、提供服务。

时势造英雄！全面建设小康社会、构建社会主义和谐社会的宏伟目标为当代青年开辟了广阔的创业空间。相信广大青年一定会珍惜这美好的青春年华，珍惜这创业的黄金时期，与时俱进，学习创新，发奋图强，积极奉献，用青春的智慧和力量谱写出无愧于时代的崭新篇章！

2006年7月

目 录

CONTENTS

1. 顶天须立地 望远必登高 / 潘 刚 ...1
2. 迈向更高的山峰 / 南存辉 ...10
3. 朝天扬帆竞风流 / 严 琦 ...17
4. 千里之行 始于足下 / 朱张金 ...23
5. 我一直在“爬烟囱” / 周桐宇 ...30
6. 新儒商季缙绮 / 季缙绮 ...39
7. 在 LongRun 的过程中追求不断超越的人生 / 焦家良...48
8. 敢为人先 再创明天 / 张志铭 ...54
9. 创业是人生永恒的主旋律 / 王伟斌 ...61
10. 敢立潮头 勇于创新 / 潘国立 ...68
11. 一个打工创业青年的故事 / 汪宏坤 ...76
12. 创业隆基 奉献社会 / 李瑞斌 ...83
13. 用爱心锻铸无悔人生 / 陈立影 ...87
14. 不谈成功, 我只是挖回了第一桶金 / 张建功 ...94
15. “二八投资”和“一九分红”定律 / 王中旺 ...102



目 录

16. 无限风光在险峰 / 王贵林	... 107
17. 十年磨一剑 / 朱柳军	... 118
18. 让“资源”提供健康之源 / 刘钧贻	... 124
19. 市场为我的青春打分 / 苗笑阳	... 129
20. 以人品制造精品 / 阮小明	135
21. 五百强的梦想 / 阮积祥	... 145
22. 其实, 命运就在我们手中 / 高德康	... 151
23. 力创世纪伟业 争做青年楷模 / 张贤存	... 158
24. 心 语 / 王建华	... 165
25. 莫向光阴惰寸功 / 王绪江	... 174
26. 事业没有回头路 / 王大安	... 181
27. 奋斗改变命运 梦想始于脚下 / 王振滔	... 188
28. 耕耘品牌的“农夫” / 林 东	... 194
29. 从校园里走出创业第一步 / 李文东	... 199
30. 必胜的信念 拼搏的精神 诚信的品质 / 赵长升	... 207
31. 转变观念谋创业 带动群众共致富 / 侯彦卫	... 213
32. 创业唯坚 发展唯先 / 杨建新	... 219
33. 小包子也能做成大品牌 / 张安新	... 224

CONTENTS

34. 用“砂”铸造人生 / 秦升益	... 231
35. 守其道，持之以恒地冶炼 / 邝 冶	... 238
36. 享受创业每一刻 珍惜人生每一步 / 孙 震	... 245
37. “华旗”，承载报效祖国的炽热情怀 / 冯 军	... 251
38. 我的创业生涯 / 陈 斌	... 259
39. 业未竟 路正长 / 林谋悦	... 266
40. 踏平坎坷成大道 / 昂朝荣	... 274
41. 生逢其时 时不我待 / 姚小东	... 284
42. “边”缘 / 崔 韬	... 290
43. 抓住机遇 勇于创业 乐于奉献 / 虞国荣	... 298
44. 天光：阳光普照利万物，养育万物不争名 / 杨大让	... 307
45. 长白山酿民族魂 / 张传海	... 315
46. 有艰辛才有“甜蜜” / 陈 钧	... 324
47. 成功=自我+坚持 / 叶定坎	... 329
48. 缘结林业不服输 / 张孟清	... 335
49. 小饰品创大世界 / 曾 勇	... 342
50. 回报养育着我的人民 / 谢子龙	... 350



个人简介：

潘刚，男，1970年7月出生，内蒙古锡盟人，中共党员，大学学历，中欧国际工商管理学院EMBA毕业，伊利集团董事长兼总裁、党委书记，兼任第九届中国青年企业家协会副会长、中国乳制品工业协会副理事长等社会职务，曾获2005 CCTV中国经济年度人物、首届中国青年企业家管理创新金奖、中国青年五四奖章等荣誉称号。



公司简介：

内蒙古伊利实业集团股份有限公司是全国乳品行业龙头企业之一，集团下设液态奶、冷饮、奶粉、酸奶和原奶五大事业部，所属企业八十多个，生产雪糕、冰淇淋、奶粉、奶茶粉、无菌奶、酸奶、奶酪等1000多个品种的产品，2005年度，实现主营业务收入121.75亿元，同比增长39.38%；是北京2008年奥运会唯一一家乳制品赞助商。

顶天须立地 望远必登高



1992年我大学毕业，而这一年正是中国经济结构由计划经济向市场经济转轨的重要开端年，也是解放思想、锐意进取时代的开始。怀着对未来的美好憧憬，我进入伊利工作，不久后走上了管理岗位。弹指一挥间，已经十多年过去，我亲身经历了伊利创业、发展、壮大的历史，也亲身经历了中国乳业快速成长、成熟的历史。在亲历伊利成长的同时，我也不断成熟，伊利承载了我的事业和梦想。

我最愿意和大家分享的感受就是：做人也好，做企业也好，目标一定要长远，根基一定要坚固。想要顶天，就必须稳而又稳、深而又深地立地；想要望远，就一定要站得高之又高。

| 品质立足，诚信为本 |

1992年7月，我成为一个“伊利人”。1993年7月，我开始担任当时的冷冻食品公司质检部部长，后来任生产部长。1996年11月，我带领几个骨干人员，创建了伊利集团矿泉饮料有限责任公司，出任董事长兼总经理。在负责冷饮产品检验和生产，以及全面负责公司矿泉水和后来负责液态奶业

务的工作中，经过摸索、借鉴和实践，建立起了自己的质量管理体系，并将全面质量管理的思想融入其中，将质量控制意识贯彻产销全流程，在各个环节上消除质量隐患，真正做到了不合格原料不投产，不合格半成品不转序，不合格产品不出厂。在实践中，我初步形成了自己的质量观——“追求质量零缺陷”，而这种质量观也成为了我一直坚持的一种追求，贯穿于我整个事业的追求中。

目前在伊利集团，已经在全体员工心中确立了“产品在我心中，质量在我手中”的质量意识，推行质量一票否决制，同时在质量管理体系建设上伊利始终都充当着行业排头兵的角色。在全行业第一家引进了全球顶级管理标准ISO9001、ISO14001、HACCP、GMP等质量管理和保障体系，全面实行标准化管理，用国际先进的生产、检验设备，一流的检验系统，建立起了全面质量管理网络，保证了产品品质。经过长时间的验证，伊利得到了亿万消费者的信赖和拥护，成为国人心中的第一食品品牌。

诚信，正是我们伊利人做人的根本，伊利集团生存发展的基石。

| 主攻液态奶，开创中国液态奶时代 |

1999年，集团公司成立了组织体系调整小组，我任小组组长，牵头对公司的运行模式、管理方法和组织体系进行了重新设计、调整和规划。经过充分的调研、分析，研究国际、国内各成功企业的运行机制、管理模式，最终决定公司立足乳业，对核心产品运营采取事业部制，成立了冷饮、奶粉、液态奶、原奶四大事业部，我出任了伊利集团液态奶事业部总经理、党总支书记。

当时的国内乳品行业正处于起步阶段，尤其是液态奶市场潜力巨大。当时集团的主要业务还是冷饮，液态奶的规模还很小。2000年我们开始完善液态奶事业部的组织结构，加大新产品研发和市场开发力度，强化液态奶业务的拓展。通过不懈的努力，我们成功了！1999年产量不到3万吨，销售收入



不到1亿元，2000年液态奶事业部产量就突破10万吨，销售收入突破了5亿元。当这个数据出来的时候，大家都不敢相信是真的，不停地向财务部门确认，我也有这种感受，但这确实是真的！2001年，我们预定的销售收入目标是10亿元，在制定这个目标时，大家还是接受不了，认为完不成，但最终我们经过共同努力完成了12亿元。

在连续取得高速增长的同时，我强迫自己坐下来，进行了冷静的思考。从当时的情况看，市场潜力是无法估量的，那么怎么样保持这种持续的增长，在未来的液态奶行业中始终处于领先的优势？怎样构建一个能够支持这样快速增长的平台？我与企业管理专家、经济界知名学者、专业高级咨询人员进行了深入的沟通和交流，同时详细地了解国际和国内一些知名的成功企业的管理模式，经过突破与创新，逐步建立起了以营业所为中心、经销商为主体的分销体系，以目标管理为核心的人力资源体系，以奶源地为基础的生产基地规划体系，以国际先进的质量管理体系为平台的质量保障体系；在品牌建设上由“草原牌”成功向“天然牧场”和“心灵沟通”过渡，不断丰富和延伸品牌内涵，创建优秀的民族乳业品牌；加大产品研发力度，丰富产品线，满足人们不同的消费需求；与此同时通过建立健全各项规章制度，逐步建立起了高效、团结、具有强大执行力的管理团队和员工队伍。正是这样一个基础扎实的支撑平台，保证了液态奶业务的高速发展，2002年到2004年，液态奶事业部的销售收入分别为24亿元、40亿元和58亿元，每年为集团贡献65%以上的主营业务收入，从而保证了集团公司的高速、稳定、持续发展。

由于伊利液态奶业务的巨大突破，引发了全行业的跟进，带动了中国乳品行业的繁荣、发展与成熟，使乳品行业成为了人们心中的“朝阳产业”，目前中国液态奶产销量占到了行业总量的50%以上。同时也促进了人们的饮奶习惯、健康理念与健康生活方式，以及对健康的认识向更高层次的转变。

回首并不久远的过去，我觉得有一些东西是值得我们持久保留并继续发

扬的。一是渴望，对成功的渴望，对目标的渴望，对荣誉的渴望，是支持我们快步前进的动力；二是信心，对自己有信心，对团队有信心，对我们所渴望的有信心，有了信心，就能爆发出强大的战斗力和凝聚力，能够战胜一切困难，达到新的顶峰；三是激情，激情是决定一个人、一个团队士气的主要因素，而高涨的士气是战胜困难和对手的强大武器，只有你的团队时刻充满激情，你才能更有机会取得最大的胜利。

| 化解危机，继续前进 |

2002年8月，我被集团董事会聘任为公司总裁，负责公司核心产品的管理和运营工作。当时中国乳业正处于上升状态，各方面的因素和条件都为我们快速的发展提供了良好的机会，但由于权限所致，又不能获得更大的投入支持，我只能在当时的基础上，通过提升管理水平和实现资源共享，来保证公司继续保持较高的发展速度。经过一年多的努力，通过对各项业务流程细致的梳理，明确了决策权限，提高了工作效率；通过在品牌建设、技术创新与改造、大宗原辅材料供应、销售资源各个方面的整合，实现了资源的最大共享。

2004年伊利和我个人，都经历了前所未有的困难、考验和挑战。公司接连发生“独董风波”与“高管事件”，2004年12月，前任董事长等五名公司高层管理人员因涉嫌犯罪被依法立案审查，震惊全国，引发了各利益相关方的不安和恐慌，公司处于生死存亡的关键时刻。在这种情况下，我没有选择余地，也不想选择，因为伊利是我事业的全部，我不希望也不能看着她倒下去。我决定采取因势利导、公开、透明的危机公关策略，通过召开新闻发布会、媒体沟通会、投资者沟通会等形式让大家理解此事件对公司的发展没有影响，要求相关工作人员积极与经销商、供应商、奶农进行沟通，稳定股东、



政府、金融机构等各利益相关方的情绪，增强大家对伊利的信心；通过召开集团公司、事业部、党员干部等各个层面的各种会议，稳定员工的情绪，保证公司的各项工作正常开展；同时派出相关人员，分别赴呼包地区和呼包以外的地区，传达市委、市政府和集团的工作精神。

那段时间，每天连续工作，反复与人沟通，我已经忘记了疲倦，是我对伊利深厚的感情支撑着我，我最希望的是第二天太阳出来的时候，一切都已经过去。经过不懈的努力，企业的内外部环境得到了改善，伊利集团也得到了社会各界的理解、支持和信任，最终整个危机事件得到了妥善处理，公司又走上了正常运行轨道。

2005年初，我们成功地将“高管事件”所带来的压力转化成了奋发的动力，公司在第一季度开展了“首季开门红”活动，从生产、营销、供应、服务、企业管理等各个方面做了周密细致的工作计划，具体内容落实到各单位各部门；为鼓舞员工的工作热情，在集团公司一季度工作方案的指导下，各单位组织开展了形式多样、丰富多彩的劳动竞赛活动；集团公司强化了合理化建议工作，仅第一季度就收到员工提出的合理化建议1178条；在全集团范围内开展评选“2004年星级员工”活动，共评选出星级员工130名，并进行了隆重表彰。通过这些活动，我们把员工的思想和精力统一到生产经营的主战场上来，到一季度末集团公司实现主营业务收入23.55亿元，实现利润总额1.16亿元，创净利润7641万元，各项经济指标均创历史最好水平，我们用优异的业绩向关注伊利的社会各界交出了一份满意的答卷！

丨 新的起点，新的责任 丨

在2005年6月20日召开的伊利集团2004年度股东大会上，我以全票当选为伊利集团第五届董事会董事，并于当天被董事会选举为公司董事长，兼

任总裁。这是对我工作和能力的肯定，也使我感到了巨大的压力和责任，带领公司转危为安需要智慧和勇气，而带动全公司以创业精神不断奋进，则是更加艰难的使命。

十几年来，伊利集团始终走在中国乳品企业发展的前端，在很大程度上对中国乳品企业的发展起着示范性的作用，如我们创立的“公司+农户”和“现代化牧场园区”的奶牛饲养体系，对核心产品采取的事业部制，都对其他乳品企业的创新发展提供了参考依据；伊利集团在自身发展壮大的同时，也对各地区的经济发展起到了带动作用，为中国新时期的农业产业化结构调整和西部大开发开拓了一条行之有效的发展之路；同时，在树立民族乳业品牌、税收、就业等各个方面为国家和社会做出了巨大的贡献。随着行业的成熟、竞争的升级、规模的增长，特别是行业集中度越来越高，产品利润空间越来越小。在这样的环境下，怎么保持这种发展态势？怎么坚持乳品行业中的民族品牌？怎么为创造人类的健康生活做出更大的贡献？我们最终一定会参与国际竞争，而伊利集团在管理、营销和服务上，都在不同程度上落后于全球一流公司，那么我们拿什么同国际巨头们竞争？

经过对上述问题的深入分析和研究，我在2005年第二季度，提出了在公司实施“精确管理”。

所谓“精确管理”，不仅是一种管理思想，又是一种操作形式，它关注的主题是顾客需求、量化管理、业务流程和整体合作，是在对顾客需求准确定位的前提下，对目前各项业务绩效进行评估，找出差距和不足，对业务流程、工作方法进行改革或创新，通过大范围的合作最终获得整体业务能力和工作绩效的改善。

在这种经营思想中，首先强调的是顾客需求。顾客应该是“广义的顾客”，包括产品的经销商、最终的消费者、工作成果的接收者、公司内部同事等等。其次关注的是量化管理，强调的是数据的使用。工作过程中积累了大量的数据，但如何找出我们真正需要的数据，怎样使用这些数据使收益最

