

“商丘工学院杯”天南地北新商人大型采访活动(33)



王黎明： 立德行商 共赢创富

王黎明经商与做人一样，讲诚信，谈共赢。他不但在商业上获得了成功，在人际交往中也赢得了很多真心朋友。

从2004年创业至今，8年里，王黎明困苦彷徨过，失意无奈过，但在关键时候，他总能靠自己的智慧和朋友的帮助走出困境、走向成功。8年里，王黎明交往了成千上万名客户，有的是商业对手，但王黎明从没与人种下仇怨，有的，都是友谊。

“商人立商德，商德赢商机。”这是在采访结束之后，北京商丘商会副会长王黎明在本报题词本上写下的话，这也是他的经商之道。他说，作为一名商丘商人，在经商中要立德，立诚信之德，共赢之德，良好的商德最终会赢来持久的商机。

1 军营磨炼，北京建业

10多年的军营生活，磨炼了他百折不挠、遇事沉稳、迎难而上的性格，也给王黎明积累了很多人脉。王黎明说：“别人的孩子，养得再好还是别人的，给别人养孩子永远不如养自己的。”

王黎明1964年10月出生于夏邑县杨集镇。初中毕业后参了军，在军营里一直生活到1998年。10多年的军营生活，磨炼了他百折不挠、遇事沉稳、迎难而上的性格，也给王黎明积累了很多人脉。在他经商后，遍布各地的战友，给了他很大的帮助。

到地方后，王黎明在北京一家生产方便面、果茶等食品、饮品的企业工作。前两年，日子很平淡，王黎明像大多数上班族一样上班与下班。2000年，王黎明投身到一家国际毛皮制品公司做业务主管。当时，王黎明的主要工作是那家国际毛皮制品公司开拓国内市场，在国内一些大城市，如上海、青岛、南京、武汉等地招商。

2002年，因工作业绩突出，王黎明被任命为北京区

域分公司的总经理，年薪也涨到了15万元。

工作两年就做到了国际大公司的分公司总经理，这证明了王黎明出色的开拓市场能力和驾驭商品经营的天赋。

随着北京“中国国际皮革、裘皮及制品博览会”的召开和皮革制品在国内的宣传，中国的裘皮制品市场慢慢地发展起来。

2004年，在国际大公司做得风生水起的王黎明，看准了中国正在兴起的皮革市场，决定不再为别人打工，自己做老板。王黎明说：“别人的孩子，养得再好还是别人的，给别人养孩子永远不如养自己的。”

王黎明辞职，开始了艰辛的创业之路。

2 艰难困苦，玉汝于成

没钱，借高利贷，抵押房产；在四川、河南的两个皮革制造基地，遇到政策、资金等各方面的问题，他跑去求人，一个一个地解决棘手问题。去年8月，北京商丘商会成立，王黎明以出色的经营业绩及良好的口碑，当选北京商丘商会副会长。

2004年，王黎明注册了自己的公司——北京化达天利商贸有限公司，注册品牌是丹博瑞克。当时，王黎明仅有10万元家当，全投了进去。他的一个合伙人也投入了10万元。

创业的起步阶段充满了艰辛。

一个新品牌，让人接受总需要一个过程。王黎明的裘皮制品品牌，在国内并不被人接受。在北京、青岛等地的大商场里，想把产品摆上货架，要费很大的周折。即使进了商场，国际大品牌的货拿10万元入场费，王黎明需要拿50万元。服务员的工资，也要比其他品牌的多开很多。因为国际大品牌的货好销，服务员拿的提成多；新牌子销量小，服务员提成少，不给开高底薪，人家不干。

因为对未来看不到希望，王黎明的合伙人在一年后离开了。王黎明的经商思路与他的为人一样，讲诚信，讲合作，讲情义。在生意场，在没挣到钱“分家”时，总会产生不快。但王黎明与他的合伙人分开时，双方言明利害，王黎明拿出15万元给他的合伙人，两人分开后仍然是生活中的朋友。

后来，王黎明改变营销手段，采用“大哥哥带小弟弟”的方式，在经营国际大品牌裘皮制品的同时，顺带着向人推销他的新品牌。在这个过程中，王黎明高薪聘请优秀技术工人，改进自己品牌的制作工艺，让品牌质量与国际大品牌的质量逐渐接近，直到最后没有什么差别。质量相近后，因为价格便宜，王黎明的皮制品品牌才开始被国内消费者接受。

2004年、2005年、2006年，是王黎明最困苦的3年。现在想起来，王黎明“都不知道是怎么过来的”。没钱，借

高利贷，抵押房产；在四川、河南的两个皮革制造基地，遇到政策、资金等各方面的问题，他跑去求人，一个一个地解决棘手问题。王黎明感慨地说：“我的很多战友，在我最困难的时候，给了我很大的帮助。关键时刻，战友真拉你！”

尽管国内的市场开始兴起，但裘皮制品的市场主要还在国外。想取得较大的发展，必须打开国际市场。这时候，又是王黎明在军营中的一位老首长帮助了他。通过老首长的朋友介绍，他的产品得以在欧美摆上了商场的柜台。靠质量和相对较低的价格，王黎明的裘皮制品在国外也慢慢地被人接受。

销售不是永远的。王黎明清楚地认识这一点，在产品销售起来后，他没有被胜利冲昏头脑，而是更加严格地要求质量。同时，王黎明高薪聘请了一批具有国际化眼光的设计师，不断改进皮革产品的图案和美感，以使自己的品牌能永远站在同类产品的前列。

2008年以来，王黎明的公司步入了健康、快速发展的轨道。现在，王黎明的公司已经拥有车里皮制品、床上用品、家具皮制品、皮鞋及商场皮制品装饰等5大系列300多个品种。记者询问他公司的年利润时，王黎明谦虚地说：“每年的利润都有‘大几百万’吧。”

尽管利润很丰厚，但王黎明从不在公司里“抽血”，而是将利润再次投入到公司的运营中去。这样滚动发展，使公司得以更快壮大。

2010年8月，北京商丘商会成立，王黎明以出色的经营业绩及在老乡中良好的口碑，当选北京商丘商会副会长。

3 热爱家乡，立德做事

在生活中，王黎明特别注重维护家乡的形象，维护河南人、商丘人的声誉。

王黎明对自己要求非常严格，从不因金钱或其他的利益做损人利己的事情。他交往了十几年的朋友李清林给他总结了他为人做事的“一、二、三、四”。

有“一个信条”，即做事先做人。

有“两个爱心”，即“爱家乡、爱员工”。

讲“三项原则”：诚信，影响诚信的事情无论能带来多大的好处，绝对不做。双赢，不做损人利己的事情，可以做损己利人的事情，做事要双赢。一视同仁，对待任何人都能一视同仁，从没有出现过“用人朝前，用不到人朝后”的事。

生活中做到“四个提醒”：提醒自己常学习。多读书，多看报，多倾听别人的意见。提醒自己做事先考虑做人。李清林举了一个例子，王黎明曾经在做一些事前与他的朋友在一起商量，他首先考虑的是“这是不是人做的事情”。话虽难听，但就是这个理。提醒自己节俭。王黎明以前一直开一辆破旧的二手面包车，为的就是平时能开，经商时能拉货。现在买了一辆小商务车，也考虑着能应急拉货。他经常提醒自己创业不易，要节俭生活。但他对家乡人很豪爽，对朋友热情义气。提醒自己做事不忘交朋友。事情做成与否，都会把对方当成朋友，最后交成朋友。这才使现在的王黎明，朋友遍天下。

在王黎明的这些特点中，“热爱家乡”是最鲜明的。有这样一个故事，特别能说明王黎明对家乡形象的爱护。

那是在一个高朋满座的五星级酒店的豪华宴席上。宴席召集人刚喝过两杯酒，就说河南人怎么不行。王黎明郑重地对他说：“我是河南商丘人，你没有亲眼看到，不要诋毁一个区域的人的形象。”那位老兄喝了几杯酒，再次说起一些网络上对河南人含有侮辱性语言的故事。王黎明再次郑重地告诉对方：“我是河南商丘人！”那老兄又喝了几个酒杯，不知何故，又提起了一个侮辱河南人的顺口溜。

事不过三。这一次，王黎明直接把桌子掀了起来，然后拂袖而去。那次宴会，李清林也参加了，他说，他与王黎明交往十几年，一直以为王黎明温厚、文雅，从没见他发过那么大的火。

王黎明说，他听不得别人诋毁他热爱的家乡。那一次，他确实是忍无可忍。

在生活中，王黎明特别注重维护家乡的形象，维护河南人、商丘人的声誉。

活动冠名：商丘工学院 通信支持：商丘移动公司

商丘工学院 新商人的摇篮

商丘工学院是教育部批准的全国普通本科高等院校

□文/图 晚报特派记者 蒋友胜 翟华伟