

周志民:弄潮商海谱华章

□晚报记者 马治卫 文/图



周志民,1975年9月出生于商水,经济师。漯河市政协委员,漯河市源汇区人大代表,河南省豫东商会副会长,河南省青联委员,曾荣获周口市新长征突击手称号。

河有道,山有脉,路条条,人芸芸,志向不同,各有所取。从商水农村走出来的周志民,放弃“铁饭碗”,选择了经

商。虽然白手起家,但周志民目前已成为“康复医药”、“周记餐饮”、“金港担保”3家公司的董事长。

► 放弃“铁饭碗” 试水商海

白皙、清秀的周志民,言谈举止间,颇有儒家风范,给人的第一印象是儒雅、谦虚。难怪见过他的大都这样评价他:“文雅而不文弱,低调而不低沉,健谈却不浮夸,神采飞扬中透着坚定与执著。”

其实,外表平和的周志民,内心却信念坚定,能拼会赢。放弃“铁饭碗”下海经商就是他性格的一个印证。1975出生于商水县姚集乡周庄村的周志民,1995年从漯河艺术学院毕业后被顺利分配到漯河市工商局,这对农村孩子来说,可谓是实现了“鲤鱼跳龙门”的梦想。但当同学为周志民有了“铁饭碗”表示祝贺时,周志民却做出了一个出人意料的决定:放弃“铁饭碗”,下海经

商。做啥生意呢?嗅觉灵敏的周志民了解到,药品采购价和市场零售价之间存在着相当大的差距。经过一番市场考察,一个关于医药零售的规划开始在他脑海里慢慢浮现。然而,规划好做,本钱从哪里来?周志民想到了贷款。

说干就干!于是,周志民通过同学找到了漯河一家银行的负责人,提出了想贷款的想法。虽然银行起初没有拒绝,可后来周志民好话说尽,腿都要跑断了,可贷款最终还是没有办成。生性不服输的周志民想尽了办法,通过向亲戚朋友借钱,投入自己全部身家在漯河开了一家药店。带着对美好未来的憧憬,周志民开始试水商海。

► 帮助别人 成就自己

助人者自助,自助者天助。下海后的周志民经商之初就笃定一种信念:只要自己尽力去帮助别人,用感恩的心去对人,不猜忌,不怨天忧人,用一颗平常心面对一切,在经营事业的同时,建立起感恩的链条。

时值今日,秦皇岛的药商张佑提起周志民对自己的知遇之恩,仍是感激连连。2002年,年轻气盛的张佑刚做生意时,就看好了周志民所代理的一种药品,因为这种药品不但市场前景好,而且销售利润可观。于是,张佑倾其所有,拿出十六七万元一次性购买了20件货。然而,市场变幻莫测。张佑本想着可以赚个盆满钵满,结果推销了3个月,只卖出去两件货。而按照当时张佑与周志民签订的协议,买走的货是不允许退的。为此,张佑陷入进退两难的境地。

正当张佑无计可施时,周志民来电询问药品销售情况,听完张佑的诉说后,周志民当即表示,可以全款退货。当

时张佑激动地说:“能退我一半货款就感谢天谢地了。”可周志民坚持如数退回了张佑的全部货款。“要不是在关键时期拉了我一把,我可能就没有翻身的机会了。”如今,已经事业有成的张佑,不但和周志民成了生意伙伴,还和周志民成了忘年交。

“我在关键时帮合作伙伴一把,其实也是在帮助自己。这样我们不但在生意上实现了双赢,而且建立了生意之外的友谊。”谈起自己帮助张佑的初衷时,周志民坦言帮助别人,其实也是成就了自己。

诸如此类例子,不胜枚举。在安阳经商的郭志勇生产电动车,产品销售前景很好,可扩大再生产时遇到了困难,周志民闻讯鼎力相助,如今两个人不但在生意上实现了双赢,还建立了深厚的友谊。“经商与做人一样,要让别人与你交往时感觉放心、安心、舒心。”周志民称,商道即人道。

► “三轮驱动” 商海纵横

周志民本着“以人为本”的理念,坚持在帮助别人中成就自己,使自己的药品销售事业得到了很好的发展。2004年,周志民成立了“康复医药”,经过滚动式发展,如今他已拥有30余家连锁药店。

在实现资金积累后,周志民于2006年开始涉足餐饮业。目前,他所经营的“周记餐饮”已发展为集餐饮开发、培训、策划为一体的综合服务企业,加盟店发展到300多家。然而,事业有成的周志民并不满足于眼前的成功,他在与朋友的一次次接触中,寻求做生意的灵感。他时刻留意着一切有关生意的创意。周志民坦言,生意上的创意往往来得快去得也快,但只要你和朋友维系良好的关

系,放开自己,接受可能的偶遇,在任何场合遇到的人,都可能为你的事业带来意想不到的帮助。

2009年,周志民到驻马店会客,一个朋友说目前中小企业融资困难重重,主要是缺乏担保平台。说者无意,听者有心。周志民果断决定,成立集投资担保、融资担保、合同履约担保、投资咨询服务为一体的“金港担保”。

如今,坐上“康复医药”、“周记餐饮”、“金港担保”3家公司董事长宝座的周志民,“三轮驱动”,商海纵横,在实现自身价值的同时,还为很多学生、下岗职工找到了就业的机会,更为当地税收带来不小的贡献,实现了社会效益与经济效益的双丰收。

► 鞭策自己 以身作则

回看周志民创业及弄潮商海的历程,他先后涉及多个行业,从最初经营药店,到后来涉足餐饮业,之后又进军投资担保业,每一步跨越,无不体现了周志民敏锐的商业触觉以及过人的勇气和魄力。

谈起创业体会,周志民谦虚地说:“我选择做生意之时,其实并不太懂生意经,我只是本着自己是众民之一,就干一点既为人民也为‘己民’的事。我想着民以食为天,就想着干餐饮;我想着人人想健康,就想着干医药;我想着许多生意人发展需要资金,就想干担保。正是这些朴素的念头,

促使事业有了发展,也交了很多知心朋友。”

世间自有公道,付出就有回报。多年来,周志民的努力获得了社会各界充分的肯定和赞许,各种荣誉接踵而来。周志民说:“我把这些职务视作担子、鞭子,愿受鞭策,勇于担当,把压力变动力,严以律己、宽以待人,不惧一人累,愿得众人喜。”

谈及企业发展愿景,周志民坦言,他的公司会充分利用国家提供的政策环境,适时成立村镇银行、小额贷款公司,成长起来后拿出更多的钱做慈善。

► 把孝道植入企业文化

走进周志民的公司,浓郁的文化气息扑面而来:图书、字、画与花草相映成趣,而最具特色的要数公司的孝道文化。“孝道:结草衔环,饮水思源;天道:天道酬勤,志当高远;师道:博观而约取,厚积而薄发……”这些在公司里随处可见的标语时刻激励员工要以孝为先。

“文化是一个企业发展的灵魂。”周志民说,与其他公司相比,他更注重孝道建设。周志民介绍,他们公司有专人负责每月按时给所有员工的父母汇孝心款,员工出100元、公司补贴100元,公司为此每月都要多支出好几万元,许多兄弟单位对他的做法感到不理解,但周志民认为,是因为这些员工的父

母为公司培养了好职员,这个投资值得。

在周志民的公司,每次放假前,公司都会为员工布置一道特殊的“作业”:回家帮父母做事。假期结束后,公司还会专门召开会议,让大家说说都为父母做了啥。“有的说给父母洗了脚,有的讲用2000元给父母每人买了套衣服、有的讲替母亲刷了次锅……”在一次次孝道教育中,公司形成了浓厚的孝文化。

周志民说,他的公司设置的奖项也都与孝敬父母息息相关,优秀员工要么陪父母在五星级酒店吃大餐,要么陪父母去旅游。“凡是孝敬父母的,工作业绩没有差的。”周志民总结规律时感慨,目前,孝道文化已化作一种能量,为公司发展提供了不竭的动力。

► 致富思源 热心公益

致富思源,热心公益,是周志民的又一个特点。漯河教师陈栋,永远不会忘记周志民的帮助。一直酷爱音乐的陈栋,有个最大的愿望:办场个人演唱会。56岁的他,眼看要退休了,由于缺少资金,愿望迟迟不能实现。一个偶然的机会,周志民听说了此事,便以个人的名义为陈栋捐助了两万元钱,并号召朋友给陈栋提供各方面的帮助。“要是没有周志民的帮助,我的愿望也许一辈子都难以实现。”音乐会结束时,陈栋喜极而泣。

2007年,在一次同学聚会中,周志民听说郑州一农民工子弟学校的许多孩子在冬天还穿着薄衣服,生活很困难。从那年起,周志民每学期都为该校学生提供5000元的资助。

孔子云:智者不惑,仁者不忧,勇者不惧,不惑不忧不惧可谓是时下周志民的状态。我们已经见证了他太多的商道奇迹,相信周志民能继续致富思源,热心公益,谱写与时俱进的华章!