



出彩周口人

王西志:志在商海 情系八方

□晚报记者 张洪涛 文/图

第八十四期

1 用爱心回报家乡

进入9月后,天气渐凉,郑州街头的行道树也随着秋风任意摆动。9月11日,王西志的办公室内,却是另一番景象。见到记者到来,王西志的热情招待让人感觉暖丝丝的,一时间忘记了窗外的秋风。

从一名烈士遗孤,到商界名流;从为谋求生存,投身商海,到创业有成,扶危济困,这位从太康一个小村庄走出的“出彩周口人”,用诚信在广阔的商业海洋中,闯出了自己的一片天地。

如今,由王西志一手打造的郑州八方实业有限公司(以下简称八方公司),用诚信服务赢得了国际知名企业美国杜邦公司的青睐,成为其设在中原地区(河南、山西、安徽、江苏四省)的汽车漆经销商。此外,王西志和他的公司还把业务扩展到了汽车零件喷涂等多个领域,取得了良好社会效益和经济效益。

“我是一名烈士遗孤,是家乡政府把我养育成人的。现在,我事业有成,时刻记得家乡人对我的帮助……”王西志介绍,他事业有成后,不断为家乡修路,救济家乡贫困学生,他每年资助的贫困大学生不少于10名,标准为每人每年5000元。

这些年,王西志不光自己为家乡捐款修路,还尽可能地发动其他力量回报桑梓、造福社会。王西志的母校是太康县五里口乡付集小学,他经常召集一些事业有成的校友为母校捐款。2013年,时任河南省豫东商会执行会长兼秘书长的王西志,带头为太康县的贫困高中生捐款50万元,见此情景,商会其他会员纷纷响应,几天内,就募集善款473万元。

这些只是王西志为家乡所做的众多善事中的一小部分,他时刻不忘提醒自己用实际行动回报家乡。

2 生活的苦难让他更加坚强

太康县有关部门每个月给他4元抚恤金。生活上的苦难没有摧毁王西志的意志。为改变生活状况,倔强的王西志更加努力学习,学校也把他当成重点对象培养。初中毕业时,王西志原本可以直接被保送到高中学习,不用再参加升学考试,但骨子里有一种不服输精神的他,硬是放弃了保送名额,参加了升学考试。结果,王西志以优异的成绩考上了高中。

高中毕业后,王西志回到生他养他的付集村,在村小学当了一名教师。几年后,王西志被调到太康县供销社工作。在太康县供销社,他站过柜台,当过业务科长。上世纪90年代,随着社会主义市场经济的深入发展,越来越多的人选择“下海”经商。已在供销系统工作近20年的王西志逐渐明白,供销社这个特定历史时期的产物,必然要受到市场经济的影响。是继续留在供销社工作,还是和其他人一样“下海”,当时已40多岁的王西志不得不做出选择。

3 投身商海自主创业

经过一番思想斗争之后,王西志选择了“下海”。他准备到辽宁丹东做木材生意。虽然选准了目标,但真要行动起来,王西志犹豫了,他认识到计划经济的业务科长就是市场经济的小学生,猛一下进入市场经济的领域,

着实让他不知所措,他感觉自己什么都不懂,一切都得从头学起。在辽宁丹东做生意的两年时间里,王西志把向亲戚朋友借来的钱赔了个底朝天。

面对困境,王西志没有退缩,理智告诉他,既然选择了“下海”,就得坚持下去,只有坚持才能看到希望,但不能蛮干。

从辽宁丹东回到家乡太康后,王西志没有闲着,他找来几个事业有成的朋友,向他们“取经”,同时分析自己失败的原因。当时,一位朋友对王西志说:“中国改革开放喊了很多年,可是外国人还是很了解中国,他们希望和中国人接触、做生意……”这位朋友建议王西志和外国人合作做生意。

何容易,理智再次告诉我,不能急于求成。”王西志介绍,当时,河南市场已有多家汽车漆经销商。为应对竞争,他在进行市场调查的基础上,总结出竞争对手的弱势,并制订得当措施,最终,以合理周到的服务赢得了客户的赞誉。半年之内,杜邦漆在河南市场的占有率达到70%~80%。

虽然王西志看到了“彩虹”,但他丝毫不敢懈怠。经过几年的努力,王西志的生意越做越大,不但在河南站稳了脚跟,而且拿到了山西、安徽、江苏3省杜邦漆的经销权,成为美国杜邦公司在中国最大的经销商。

4 赢得外商信任

1994年,王西志在郑州创建八方公司,成为美国杜邦公司在河南的汽车漆经销商。“要在河南区域推销杜邦漆谈

到公司发展的危险性。后来,出现的越区串货等问题,让八方公司陷入非常危险的局面。竞争对手从外地拿到杜邦漆低价在河南市场销售,由于价差的原因,八方公司的产品很难推销出去,完全陷入被动局面。

面对这样的状况,王西志并没有抱怨,反而认识到要正确引导企业健康发展,不学习是不行的。他开始去听经济专家讲课,学习先进的管理理念。此外,他另辟蹊径,与我省一家大型企业合作,向他们供应杜邦漆,一举扭转了被动局面。

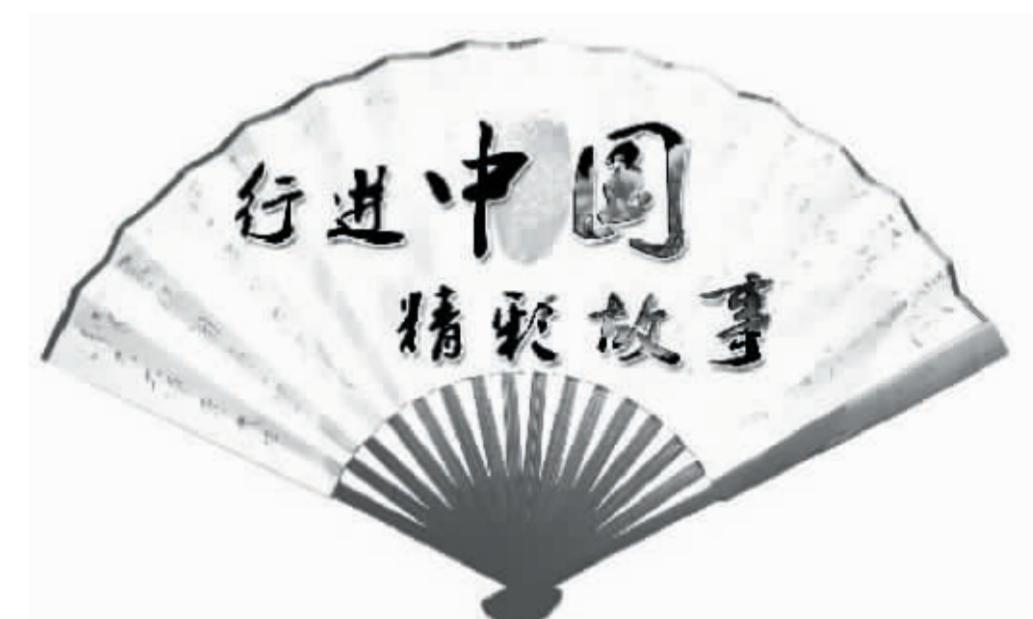
在发展业务的同时,王西志联合美国杜邦公司成立漆工技术培训中心,建立漆工培训学校,免费为客户培训技术力量。

经过在风浪中的多次搏击,王西志打了个漂亮的翻身仗,他的八方公司开始扬帆启航,驶向胜利的彼岸。

5 商海中迎风斩浪

任何事情的发展都不是一帆风顺的,就在王西志的生意做得顺风顺水时,发展中的一些问题逐渐暴露了出来。

“一个产品的市场占有率超过25%时就会走向反面……”王西志介绍,当时,他对这一经济规律认识不足,一直认为市场占有率越高越好,杜邦漆在河南市场的占有率达到70%时,他还沒有认识



王西志在查阅市场信息



王西志

6 情系八方

如今,王西志的八方公司总资产已达3.2亿元,并先后获得“纳税先进单位”、“信用金信奖”、“中国优秀企业”等多项荣誉称号。

“人生的价值,不在于拥有多少财富,而在于为社会贡献了什么。”这句话很好地诠释了王西志对财富的理解。多年来,作为一名革命烈士遗孤,他不忘继承父亲的革命遗志,把为社会作贡献当成终生的责任;作为一名周口人,他始终铭记家乡的养育之恩,多次为家乡捐资助学,尽自己所能为家乡作贡献。