



风云传奇：十大风云甬商风采录(二)

最佳用户满意奖——阮银福

责任造就用户满意



公司：余姚市备得福菜业有限公司
职务：总经理
公司总部所在地：余姚
出生年月：1968年5月
星座：金牛座
籍贯：宁波
人生格言：坚定信心做实业，勇担责任促发展

的公司，但阮银福和他的团队在不停地改革创新。

榨菜经过加工之后只是千家万户餐桌上的一道配菜。阮银福，一个平凡的46岁农民企业家，憨厚、朴实。谁能想到，当平凡的榨菜遇到同样平凡的阮银福，两者之间撞出了火花。

余姚市备得福菜业有限公司创立于1992年，对于企业的名字，阮银福的理解是“准备得到幸福”。而今，这个“准备”成了“已经”，但对于这一切，阮银福并没有满足。

阮银福常挂在嘴边的一句话是：“我是一个农民的儿子。”这句话谁都会说，但并不是谁都能做得好，阮银福就是这少数做得好的人中的一个。

阮银福创业以来，坚持做自己的榨菜，在房地产最兴旺的几年里，也有人劝过他“下海”，但都被阮银福拒绝。“很累，有时候只能睡两三个小时，但看到手底下的员工们这么兢兢业业，心里就踏实了。”阮银福感慨，和员工一起做实业，一步一步看似缓慢，没有一步登天的快感但是踏实，有这一点就足够了。

食品安全关系着千万户家庭的健康，对于一个企业，尤其是食品企业来说，最重要的是责任两个字。“2014十大风云甬商”的最佳用户满意奖得主阮银福，经营着一家做酱腌菜食品的企业——余姚市备得福菜业有限公司。备得福是一个传统行业

受宏观经济影响，竞争格局不断发生变化。“面对新形势、新问题，我们不能退缩，要主动去适应环境。”阮银福说。

2013年，阮银福升级了厂里的机器设备，降低生产成本，提高生产效率，改进生产工艺，提升产品档次，提高产品附加值。随后，企业内部也进行了大规模的竞聘上岗，以制度规范人、责任到岗、责任到人。“打造好企业的管理团队，才能确保产品的质量，企业才能迈向现代化管理的规范之路。”阮银福说。

阮银福一直强调他是一个农民，在政府以及其他农民的支持下才有了今天。他立志将余姚的榨菜产业做强做大，把小榨菜做成大市场，在发展的同时更好地服务于农村、农民，不愧于心。

获奖感言

企业想要成功，首先要明确目标，创业需要激情拼搏，同时要有风险意识，能够正确认识自己，确定适合自己的项目，发挥自己最大的优势，就算是一个小小的榨菜也能做成一个大大的市场。

记者 朱麟华

最佳转型升级奖——罗立国

“积于硅步，凌于高峰”



公司：浙江合盛硅业有限公司
职务：董事长
公司总部所在地：嘉兴
出生年月：1956年3月
星座：白羊座
籍贯：宁波

是做草帽手工艺起家的，之后转投到了房地产，在一个适当的时机抽身而出，最终致力于现在的行业。”

每一次转型都是罗立国在复杂的环境下，准确地把握时机做出正确的判断和决策，身边的人对于罗立国的评价是“善于挖掘商机。”

在全国尚无完善统一标准的背景下，罗立国多次上书有关部门，要求制订相关标准，该建议得到了的大力支持。罗立国参与《工业硅单位产品能源消耗限额》的制定工作，倡导发展绿色经济，提高自主创新能力，着力提升产品和技术结构，以达到节能减排的目的。

草帽、房地产、硅材料循环产业园，三者之间似乎毫无联系。然而，这看似毫无联系的三者却被一个人同时做到了极致，此人便是“2014十大风云甬商”最佳转型升级奖得主罗立国。跨度如此之大，罗立国却淡淡地说：“我觉得不管你选择做什么，选对时机很重要，不管在做什么之前你都要看准时机，分析环境和政策，找准机会，该进则进，该退则退。”

说起自己的创业经历，罗立国只是寥寥数语：“我

是做草帽手工艺起家的，之后转投到了房地产，在一个适当的时机抽身而出，最终致力于现在的行业。”

罗立国还积极推动《工业硅》及《工业硅化学分析方法》的相关标准制定，根据现有工业硅生产发展的特点和越来越广泛的用途制定更加适宜的工业硅国家标准，以缩小国际间的技术以及贸易壁垒，指导企业开拓产品、规范市场，促进工业硅生产企业健康发展，促进工业硅产业的调整和升级。

作为硅基新材料领域的国内龙头之一，罗立国控股企业还作为标准第二起草单位参与起草《有机硅单体单位产品能源消耗限额》标准，积极推动有机硅行业

的转型升级。

2014年是罗立国带领合盛硅业这个硅基新材料领域的后起之秀，秉承着“积于硅步，凌于高峰”的企业精神，专注硅基新材料领域，以提高创新能力，集成全球资源，满足客户需求，引领合盛集团进一步发展、壮大、飞跃的关键一年。

2014年上半年，罗立国麾下企业资产总额达到53亿元，销售毛利率约25%。目前，巴西、东南亚、印度及中欧新兴经济体对有机硅产品的需求快速增长，但因为技术原因目前这些地区依然没有有机硅单体生产厂家。对此，罗立国希望抓住机遇，积极开拓，建立稳定的客户群，销售各种有机硅产品，并进一步利用成本与技术优势，大力开辟欧美日等成熟市场，参与全球竞争。

获奖感言

有机硅产品的应用领域越来越广泛，而且它环保、无污染，这个产业将来会有一个很好的发展前景，是一个新兴产业。无论是以前的草帽还是现在的做硅，不管你要选择做什么，选择对的时机很重要。在确定做之前，要看准时机，要有长远的目光，分析大的环境和政策，找准时机该进则进，该退则退。

记者 朱麟华

最佳自主创新奖——丰华

诚实做人，踏实做事



公司：浙江大丰实业股份有限公司
职务：董事长
出生年月：1971年2月
星座：双鱼座
籍贯：宁波
人生格言：坚定信心做实业，勇担责任促发展

大丰的基业始于丰国勋老先生。2005年，现任掌门人丰华接棒公司。丰华接手大丰后，在传承父辈精神的基础上将新一代人的经营理念灌注其中，根据企业实际情况制定了“巩固发展现有产业，整合内外资源，致力走向整体集成供应商”的发展战略。他创建了浙江大丰建筑装饰工程有限公司，依托在建筑声学装饰方面的技术优势，积极拓展声学装饰和公共建筑装饰产业，丰华带领大丰装饰公司先后承接了全国28个省、市的1000多个室内、外装饰、声学装饰工程，出色完成了全国各地大量的电台、电视台、影剧院、多功能厅、会堂、体育场馆、演艺厅等声学要求较严格的装饰工程，公司的经营产值每年以两位数字递增。

2014年，大丰在丰华的带领下继续领跑国内外舞台机械行业，收获了多个丰硕果实。去年年初，大丰就荣获了“文化三馆”项目签订投资意向书。经过半年多努力，工程建设工作顺利推进，并与漯河市西城区管委会签订正式的投资建设协议书。

去年4月，经过一道道符合国际、国家标准的严格考核，大丰通过了由中环联

合（北京）认证中心进行的“十环认证”现场评审。据悉，这是中国最高级别的环保认证，也是我国唯一由政府授权颁布的最高权威环保产品标志。

凭着过人的商业眼光，近年来，大丰在发展文体设施的同时，积极开拓新领域，成立了轨道交通产业总公司，研制生产车辆内装、座椅等产品，并与机电工程专业配套。去年10月，大丰夺得广州地铁7号线内装及客室桌椅项目，该项目先期订单金额达1000万元。此外，正在建设中的宁波轨道交通2号线，其车辆整体内装工程也由大丰承接，公司已于去年11月底完成全部内装产品的生产制造。

获奖感言

大丰现在做的有三个产业，分别是文化产业、体育产业和轨道交通产业。这三个产业各有不同内涵，文化产业带给人快乐，体育产业的内涵是健康，轨道交通产业的内涵为快捷。我希望我们大丰成为快乐、健康、快捷生活的倡导者。接下来我们要做的事，是把大丰继续做强、做大、做美，一直成为受行业学习、受社会敬仰、让员工自豪的企业。

记者 余婧婧

最佳逆势突破奖——钱旭峰

做精品，就是要做好产品



公司：奥克斯家电集团
职务：总裁
出生年月：1974年3月
星座：双鱼座
籍贯：宁波
人生格言：诚信，是我的一张名片。

问题，更重要的是建立一种吸引人才的机制。“人才是制胜点。”钱旭峰说。

于是，钱旭峰不拘一格吸引、使用人才，从格力电器吸引了200多人来到奥克斯，“员工进入企业工作，看重的是除了是否能得到合理的薪酬和福利待遇外，还有在企业中是否得到应有的尊重，是否有归属感，以及是否得到学习、提升的机会，能不能被重用。”钱旭峰说，“我的奥克斯，我的家”是企业文化的核心，只要把企业看成是与员工的共同财富，才能营造一个如家庭般和谐的环境，员工的工作激情也才能充分被激发。

人才到位后，钱旭峰深知，技术创新没有什么捷径可走，靠的是多年的积累和花大气力研究，引进、消化、吸收，反复实验，不断探索。奥克斯去年投入了约8.5亿元改进设备，光是实验室就投入了5000万元。

通过引入人才，改进生产设备，一直为消费者所诟病的奥克斯空调的两大硬伤，噪音与制热目前已经改进了业内领先。

钱旭峰说，“面对激烈

的市场竞争环境，奥克斯现在要加快速度‘以时间换空间’，尽快从转型的弯道进入持续发力的直道，从而在互联网时代快速扩张。”

“要做就要做精品，而做精品，就是要做好产品。”在钱旭峰看来，做精品的最终目的就是希望给消费者带去高品质、高性价比的产品。

在钱旭峰的带领下，去年奥克斯的自由系列形成了“精品空调”阵营，获得“中国营销创新大奖TOP10”，“中国南北极指定专用空调”等荣誉，内销在前7个月就完成了全年的目标任务，全年销售增长34%。

获奖感言

现在不分传统企业和互联网企业，应该是相互融合贯通的，不管是传统企业还是互联网企业，最终都会回到一个原点，那就是产品本身。企业竞争靠的是产品制胜，技术领先，以及服务制胜，尤其要用互联网思维去创新。奥克斯在这方面做得比较超前，去年已与互联网企业奇虎360联手，展开跨界合作。希望奥克斯能做出更多的精品，让老百姓喜欢。

记者 王婧