

3

始终坚守诚实守信

16岁便开始创业经商的忻元甫有说不完的“生意经”，而其中最受用的还是诚实守信。“诚信是宁波帮多少年来铸起的‘金字招牌’，我从中获益，也始终坚守。”忻元甫说。

创业初期，面对资金周转难题，忻元甫不惜将结婚戒指、项链变卖，按时给工人发工资。他告诉记者：“无论企业是不是要倒闭关门，我从来没有欠别人一分钱，货款从来只有提早准备。”这样的老板，得到了工人们的高度信任和支持。“其实做一个公仔，需要八九个认证。例如，跟迪士尼合作，迪士尼公司要出认证，美国也有专门的反恐认证等等，这一路监督着我们从生产到装货柜到出口整个流程……永正，靠全体员工齐心协力做好每个环节，保证没有问题！”

在他的原则里，“要么不做，要做就做最好的”。

他给记者讲了一个故事：有一年，永正公司承接了一笔来自日本的订单——共14款总量超过800万只的迷你轿车。企业为此开了20多套模具。然而，检测之后，忻元甫发现，其中有三套模具与车身有微小的误差。面对上百万元成本的增加，他都想都没想，就作出了推倒重来的决定。他十分严肃地说：“虽然不影响外观质量，但我知道，跟日本人打交道，只有让他们无可挑剔，才能赢得他们的尊重。”

又有一次，要出口一批货到美国，因为工人不小心把手指刮伤了，把一点血渍染在了纸箱上，客户验货后提出退回整个货柜的要求，忻元甫二话没说就照客户的意思办了。这一次，又是上百万元的损失。

“谁又说得准，失去，有时候反而是另一种得到呢？”他说。因为有诚信这块“金字招牌”，很多客商和永正的合作就是二三十年。“像迪士尼、麦当劳、BURGER-KING（全美第二大的餐饮连锁店），还有日本的TOMY、BANDAN玩具公司，都是我们长期合作的客户，我也曾在玩具行业中创下了‘公仔’生产数量和品种名列世界前茅的记录。”说这话时，一向谦逊的忻元甫，脸上洋溢着奋斗者的自豪和成功者的喜悦。

4

在玩具行业有话语权

时代在发展，人工成本逐渐上涨，迫使劳动密集型企业升级转型。然而永正玩具却选择了升级而不转型。

忻元甫说：“企业在起步的时候，确实常常满足于动辄百万、千万的大单，然而这样的产品，加工费很低，利润很薄，很容易受制于人。我们发现，做批量不多但附加值高的玩具，反而能够达到更好的效益。比如，日本的动漫玩具，这些玩具成人也买，并且是当艺术品来收藏和欣赏的，有些玩具一批甚至只生产几千个，也因为数量有限、工艺精美，还有可能升值，我做艺术品一样生产加工，精品质量，加工费自然就高。这，就是永正公司‘升级而不转型’的奥秘。”

做OEM能做到品牌商主动要求在产品印上“永正”的名字，这样的企业，无疑是让人肃然起敬的。记者了解到，“永正”生产的玩具质量，很大程度体现在油漆上。为了保证油漆的质量，永正专门在韶关投资建了一个油漆厂，专供自己的企业使用，虽然油漆厂很长时间内在亏损。但忻元甫认为，值！“企业是以赢利、生存和发展为目的，但必须要认清短期利益和长期利益的区别，所以我下了死规定，从原料采购到车间制作、产品出口都要层层把关，这是经营层面的考虑，更是企业的责任和道德所在。”他说，“日本客商主动要求在产品上打上‘永正加工制造’的字样，是因为永正代表着一种品质。”

市场的诱惑何止一二，可忻元甫笃信，他一辈子只想深耕玩具业了。他说：“我喜欢玩具这一行，做不了其它的。”单纯、质朴的言辞表达的是最深刻的心境。他给工人改善工作、生活环境，涨工资，但企业的利润依然不会降，因为他对客户直言，永正的利润要保证，才跟他们做生意，否则，就不做。创立永正30多年来，忻元甫显然已在玩具行业，有了自己的话语权。

5

造福桑梓回报社会

作为一名企业家，忻元甫又是至情至性的。

很早的时候，当内地的劳动力红利优势渐退之时，日本的客商曾劝忻元甫将厂迁至越南。毕竟，中国出口到日本需要5%的关税，而越南出口到日本则免税。可他却从未动心。“我已在内地稳扎稳打多年，这里有我的心血和‘亲人’，我没理由舍弃，况且，通过改良供需、提高生产效率，我照样可以控制成本，保持最高的性价比。我来自草根，自认为并不是一个生意人，家人、朋友、员工才是我真正的财富，我时常想，如果当年留在香港，不可能会有现在的成就……”一席话道出了他骨子里知足、感恩的真性情。

事实上，尽管自幼背井离乡，但乡情在忻元甫的心中早已种下了根。

上世纪90年代，在企业尚处发展阶段、资金并不充裕的情况下，忻元甫得知家乡云龙镇想办一家合资玩具厂，他便拿出50万美元给予支持，想方设法让家乡人民脱贫致富。后来，他又无偿提供设备及100万元免息贷款支持家乡兴办童车厂，并出资170万元支持家乡建设加油站，而加油站收入也都用于家乡公益事业。20多年来，忻元甫每年都参与各种慈善公益活动，反馈社会，帮助有需要的人。这些年，他在家乡修路筑桥、养护山林、建造自来水工程、捐建学校和老人活动中心等，捐款累计超过2000万元。

他告诉记者：“对于在香港起家的宁波商人来说，回归国内投资对我来说是最好的选择。所谓‘饮水思源’，回家乡宁波投资，一方面更容易与当地政府沟通；另一方面，让我找到强烈的归属感。这种感觉，让我充满信心。更何况，家乡的发展我时刻都在关注，宁波特有的港口优势、开放的心态和良好的投资环境，即便是一个普通投资者，都是极具吸引力的。”

在忻元甫看来，老一辈宁波帮代代传承下来的低调、勤俭的品德和造福桑梓、回报社会的责任给了他动力，而宁波帮乡里乡亲、同声同气的亲切和互相信任的情感给了他方向。

唯有匠心，不负光阴。

多年的坚守，在时间的长河里可能只是一段岁月，但对于忻元甫来说更是一种信念。正是这种心之所向的执着精神，蕴涵着强大的驱动力，成为他战胜困难的利器，事业有成的法宝。