

创业一辈子能做好一件事情就够了 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A__E4_B8_80_c123_281126.htm

傅光明简介：出生年月：1954年10月 学历：初中 经历：1972~1983入伍当兵1983年进入养鸡业，创办全省第一家私企圣农实业至今爱好、事业：养鸡公司资产：7.3亿元现任职务：福建圣农集团有限公司董事长，经济师21年前，他从湖南里县人手中，买下了600粒种蛋，让他深感意外的是，最终，只有一只小公鸡破壳而出。21年后，每天从他手中宰杀的鸡就有12万只。从养鸡到宰鸡，他实现了人生创业的又一次跨越。他是福建第一家私营企业掌门人、素有“江南鸡王”之称的傅光明。创业之路人家争当公务员他却第一个下海“下海”前，傅光明在光泽县人武部任职，傅光明认为，自己性格太直率，不适合当官，下海说不定还能折腾出点东西来。1983年初，傅光明决定干个体户，但想法很多，却没有一个定下来。但后来报纸的一条小消息，却造就了今日的傅光明。他说，当时看到报道说，美国在50多天内用1.5公斤饲料就可以养出500克重的肉鸡。当时认为，饲料很便宜，而鸡肉又很贵，不愁没市场，很能赚钱，于是从养肉鸡，到杀鸡，再到熟食行业，就这样做起来了。初涉商海600粒种蛋只孵出1只公鸡 1983年除夕的那天，他带了些差旅费分别前往湖南、上海、广东等地。在湖南里县，傅光明从当地人手中购买了600粒种鸡蛋，这是他人生第一次涉足养鸡业，但这一买，就埋下了苦果。“由于种蛋放置时间过长，600粒鸡蛋仅孵出一只小鸡，最后鸡长大了才发现，还是只公鸡，连蛋都下不了”，傅光明称，当时刚下海没有

经验，就被湖南里县人扇了一巴掌。那只鸡，被傅光明称为“里县鸡”，这使得傅光明“鸡生蛋、蛋变鸡”的生财之道遭受挫折。傅光明没有放弃，这年4月，他又乘火车一路跑到上海，购买了一种叫“红波罗”的种鸡蛋，共600粒。这次他吸取了教训，先购买了一些孵鸡养鸡的书籍，边学边干，终于有300只小鸡脱壳而出。这成了其最原始的积累。惊人一举成立全省首家私营企业 1983年，在傅光明申请注册私营企业时，当地无人敢给他注册，原因很简单，没有先例。实际上，当时已有不少人投资搞私营企业，但为了避嫌和掩人耳目，基本上采取挂靠国有或集体企业的形式，在光泽，甚至有人办的企业比傅光明的要大得多，但谁都不敢承认自己是私营企业主。而傅光明却认为，明明白白干企业，为什么不敢承认自己是私营企业主？申办营业执照的时候，他向光泽县工商局申报注册资金150万元。当时县工商局头一回办理这么多注册资金的执照，声称办不了，推到南平地区工商局，而后再推到福建省工商局。可没多长时间，省工商局把营业执照办下来了，经办人员告诉他：这是批准办理的第一个私营企业营业执照，傅光明定睛一看：可不，营业执照上的顺序编号为第1号。圣农鸡飞进肯德基 1992年，他来到了欧洲，在丹麦，他惊喜地发现了梦寐以求的“好东西”，并用从银行贷款来的钱，购买了一条冻肉加工生产线。这一条生产线，成为了当时同行业中引进的最先进的一条生产线。正是这条生产线，吸引了世界餐饮巨头肯德基的目光。肯德基在福州东街口开第一家分店时，原计划前往江西考察肉鸡供应基地，听说圣农生产线的事情后，半道转向光泽。在对圣农进行一系列的技术标准检测后，与其“联姻”，签下了长达10年

的合作协议。如今，肯德基南方市场卖的鸡块中，每4块就有一块是圣农的。今年下半年，圣农已从肯德基的区域性供应商，上升至全国性供应商。禽流感时反而扩大规模 傅光明的举动频频叫人吃惊。今年初，禽流感横扫东南亚及我国大江南北，养鸡企业谈“禽”色变，傅光明却走“险棋”，逆势扩大60%的生产规模。深谙行业走势的傅光明说，外人白捏了一把汗，而自己的企业抓住机会，又上一个台阶。傅光明说，鸡这种家禽，它身体里的病有五百多种，每种病都可以置它于死地，一场禽流感，同时也让一些投资养鸡业的人士望而却步。而建立国际化标准及卫生规范的圣农，不惧这些。

“我敢预言，五年之内没有人敢投资大型养鸡场，五年对我来说是非常舒服的，没有人跟我竞争，但五年之后我吃不准了，养鸡不是高尖端科技，竞争是很容易的”，傅光明有些焦虑，“我过了舒服的五年之后该咋办？我现在必须考虑好”。挫折7个官司全上门追讨千万借款 曾经，因为官司的困扰，让这位响彻中国的“江南鸡王”，陷入四面楚歌的境地。1992年，傅光明进口设备时从某部门借款35万美元，双方约定8年还款，但4年后，该部门换了负责人，突然要求还款，这一招让傅光明有些措手不及，引起其他借款单位的连锁反应。“一共7个官司，还款总金额1100多万元”，傅光明称，由于其他几家借款给他的单位，怕傅光明破产，也纷纷起诉要求提前还款，法院也判决要限期还款。“当年每月拿出100万元来还款，那几乎是当时一个月的全部利润，花了足足1年时间才全部还清”。三件套 坐奔驰宝马奥迪去养鸡 在光泽，这是一个十分特殊的家庭，在当地，你找不到第二家。男主人坐奔驰520，女主人坐奥迪A6，女儿坐宝马3系。除

了车外，在他的公司里，还建有一座标准的三星级酒店，这个酒店，是光泽县最好的招待场所。在光泽，傅光明带着记者坐起了他的奔驰520，国际名牌车行驶在环绕群山的山间小道，感觉别有韵味。而在路边的山头上，一个个国际标准的鸡舍，就坐落其中，这是傅光明的鸡业王国，附近20多个山头全是他的天下，这里有60个养鸡场，每年将有3000万只鸡被孵化，养大，宰杀，供应全世界。现在，傅光明和他的女儿、爱人，就是坐着3件套奔驰、宝马、奥迪去鸡场养鸡。傅芬芳是傅光明的大女儿，从农大本科毕业后，就被父亲叫到企业来学习，傅芬芳学的是经济管理专业，目前是圣农的副董事长，拥有15%的股份。傅光明称，对于圣农今后的接班人，要随其女儿意愿，如果不愿意也不勉强。而在傅光明的新办公楼，一300平方米连办公、卧室、餐厅在内的吃住办公一体的套间，就是专为傅光明安排的。公司员工陈强称，傅董事长平生的爱好、事业都只有一件事情：养鸡。而这套房间，就是其最常思考的一个地方。加入WTO三年“当世界仅剩一头鸡，那就是我养的”“三年前，我就好像是与国内运动员竞技，三年后，我被融入世界舞台，如同参加奥运会一样。”傅光明如此评价加入世贸三年给其带来的影响。3年时间，傅光明投入3亿元搞大鸡业，成为全国饲养肉鸡行业设备最先进的企业，也达到了国际最先进水平，每年宰杀的肉鸡也翻了3倍，从1000万只上升到3000万只。“以前只是养鸡，现在鸡的每一部分都是赚钱的工具”，傅光明的循环经济渐入佳境，所有废物都得到利用，包括鸡内脏、鸡粪，甚至鸡毛，经过提炼，仅这些废料一年就能带来数千万元的产值。加入世贸3年，傅光明的足迹频频出现在国外，尤

其是美国等发达国家，而其一次在美国的8天考察，他却走访了10多家企业，让随行的人叫苦不堪。他的梦想只是用一生的时间做好一件事，做好一个企业。“我去过20多个国家，可从来都不是旅游”，但却让傅光明能在一个全球的视野里，思量企业的发展。“当世界只剩下最后一头鸡时，我希望，那就是我养的”，傅光明正在进一步谋划他的鸡业，而他的偶像，就是美国鸡王泰森公司，一年宰杀22亿只肉鸡的鸡业大亨，尽管现在傅光明一年只能宰杀3000万只肉鸡，在国内，目前也只能排个第四。创业心得 一辈子只做一件事 没炒过股票，没做过资本运营，没做过贸易，傅光明说他的每一分钱，都是靠卖鸡赚来的。“我没有那么多经验，我只是坚持不懈地做一件事。”光明坦言，“人的一辈子精力有限，能做好一件事就很不错了，我这辈子不会改行，我就养鸡。”从做人到做企业，傅光明坚持的是自己的一套简单哲学。做人，他有三个原则：不违反国家的法律法规；不违反中国的道德；给别人多一点，向别人索取得少一点。他把这三点作为对女儿和对企业员工的唯一要求。他让招来的大学生先杀半年鸡，他要给这些刚毕业的学生一个从最底层了解企业的机会。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com