

30周年庆 30周年庆 30周年庆 30周年庆 30周年庆

编者按：最近，中国国家画报——《人民画报》出了庆祝宁波如意股份有限公司成立三十周年的《如意特刊》，董事长储吉旺的诗刊登在封2，文章《三十而“励”》作为卷首语，并刊发了该画报特约记者对董事长储吉旺和总经理储江的专访及许多图片。本报予以转载（诗见第1版，限于篇幅，许多图片只得割爱），以飨读者。



新年伊始，我们来到我国东海之滨的绿色小城——宁海。初来乍到，感受颇深。这里背山面海，不仅有着深厚的文化底蕴和迷人的山海风光，而且到处洋溢着现代化建设的新气象。深入改革开放犹如东海的浪涛，在这块沃土上不断地开花结果。在这美好的印象里，我们走访了宁波如意股份有限公司董事长储吉旺。

人民画报：董事长，来宁海之前，听说您是一位硬汉，性情刚毅从不服输，而且背后有许多传奇故事。能否介绍一下您的身世？

储吉旺：说起话长。我出生在宁海一个叫西林的小农村，父母以农耕为生。虽然家境不富裕，父母还是希望我有文化，让我上学读书。那时读书成了穷人的专利，我喜爱历史、文学。高学毕业之后，我成了一名光荣的人民解放军战士，在部队锻炼了6年。退伍之后，曾先后做过党支部书记、汽车站站站长和广告推销员，也蹲过“牛棚”。在这期间忍受着委屈、不尽心和不甘心的煎熬。由于从小在海边长大，养成了自己大海般的性格，我毅然辞去了一切公职，下海经商了。1985年，创建了宁波如意股份有限公司。

人民画报：“如意”听起来有点佛缘，是否出于心想事成、事事如意的缘由而将企业命名为“如意”？企业生产的产品为什么叫“西林”牌？能否介绍您创办公司的初衷和现在公司的规模？

储吉旺：是的，我们家三代崇尚佛教。“如意”是佛教的本意，内涵深远。不过，我还面对现实，“如意”的核心就是让我的职工快乐满意，让他们享受自立、平等、尊严。至于产品命名“西林”，那是为了纪念我的家乡，当时由于造了水库，整个村被淹没了。办公公司的初衷就是想证明一下我的人生价值。中国这么大的地方，还没有我的落脚之地？事实证明：天时、地利、人和



储吉旺随宁波市代表团访问新西兰奥克兰市



2013年9月26日，储吉旺在2013欧亚经济论坛上

报国为民 我的梦

宁波如意股份有限公司董事长储吉旺专访

特约记者 李春生

是成功的关键。目前，公司占地近12万平方米，现有员工1000余人。30年来，公司和“西林”牌产品获得了许多荣誉，“西林”牌系列产品销往156个国家与地区。

人民画报：在产品如林的平台上，您是怎样潜心追逐孵化出“叉车”、“电动车”等物流运输设备？而且一举成为全国乃至世界拳头产品？在技术层面和类似产品有什么不同？

储吉旺：选择是关键，确实物流运输设备在全国乃至世界种类繁多。作为一个企业，产品创新就是企业发展的支柱。不仅产品齐全，而且还要性能优良，外型美观，在同等的国际物流运输设备中物美价廉。“西林”牌系列产品，主要在科学技术层面上有所突破，比如，操作简便灵活，性能优越耐用等。

人民画报：据我们所知，今年中国仅叉车市场的规模就可能突破10万台大关，“如意”在物流搬运设备的市场上也有绝对优势，目前在国际上占有重要份额，您本人是怎样看待这一占有率？

储吉旺：一个企业不能只注重一个产品的市场占有率，其实市场占有率不是最主要的，“如意”就是一个很典型的例子，欧盟对手动液压搬运车反倾销时，对“如意”的打击是很大的，“如意”一下子就滞销了很多手动液压车，幸好我们还有其他产品支撑。一家公司的兴衰在于新产品的创新、技术力量、人才储备库等等，所以不能把市场占有率看成是唯一。

人民画报：作为亚洲最大的手动液压搬运车制造商，您如何面对这一市场？如何面对挑战？

储吉旺：在国内我们做手动液压搬运车比较早，1986年开始做，那时人们大多是使用劳动力，产品面世后，去推销时，人们还不知道怎么使用。现在的市场发展太快了，我们现在在国内的主要市场是东、南、北比较发达，还有中、西部，以后发展起来，需求量会越来越大。由以前的低质量、低价格的市场，到现在的高质量、高价格的高端市场，人们的认知度和品牌意识的追求也在提升。同样，叉车、电动车在中国市场也在日益发展，我们认为高峰期已经到来，市场逐步趋于饱和状态，对于投资者要慎重，不能单一搞物流运输设备，应该多样化。

人民画报：在搬运车出口领域，“如意”公司经受了哪些考验？有何新的打算？

储吉旺：我们已有上百项产品专利，尽管欧盟对手动液压搬运车进行反倾销，客户承担将近79%的税率，而“如意”的价格比国内的同行要贵15%，但客户还是认可我们产品的。当时别人都以为“如意”形势不容乐观，事实证明，“如意”当年的销售额反而提高了3%，目前整个销售额提高了35%。这源于我们有一个固定的客户群，有部分客户跟我们有将近20年时间的合作。另一方面，主要开发了电动物流运输设备新产品，替代了手动类物流运输设备。这也是欧盟对手动液压车反倾销时，我们没被打倒，反而使销售额上升的原因。我们用行动证明了一切，就像拍打皮球，越打它，弹得越高。机遇和挑战并存，首先要挑战自我，做好自己。2015年是新契机，我们继续坚持“管理创新、产品创新、质量创新、设备创新、销售创新”，这五大科学创新是如意公司发展的动力之源。



2015年1月24日，储吉旺在第六届中国企业家智库峰会上



2012年2月，中华慈善总会会长范宝俊会见储吉旺

人民画报：如意公司1985年成立，是国家高新技术企业，全国模范职工小家、全国“重合同守信用”AAA企业、中华慈善奖、浙江省创建劳动关系和谐先进企业、浙江省模范职工之家、浙江省诚信守法先进企业、浙江省文明单位、浙江省绿色企业、省级企业技术中心、宁波市科技创新团队、宁波市安全生产先进集体等。可以说成功的诀窍吗？

储吉旺：这是一种荣誉，外表很漂亮、华丽，但不能把它看成是一种炫耀。这是一种动力；今天更努力，明天会更好。事业的成功，其实，没有什么“诀窍”，要说“诀窍”，那就是求实。一个企业的兴衰和广大员工密不可分。“如意”一直以来让全体员工参与企业的规划建设，与员工同舟共济，员工积极建言献策，争做企业的创新排头兵。

人民画报：您曾受全国政协邀请，在第二届中国大学生公益论坛上作了有关慈善事业的演讲，并赢得了一片掌声。您是怎样看待慈善事业的？

储吉旺：慈善事业是一种快乐事业。这么多年，我一直在坚持，如果我们一点微薄的钱帮助别人治病、就医以及解决家庭的一时困难，给受捐助者带来生活上的快乐，也给社会带来和谐的快乐，这对于我来说也是一种收获的快乐；至今“如意”向宁海县、宁波市慈善总会、红十字会、残疾人联合会、教育基金会、学校、医院等单位、社会及个人累计捐助已超1亿元。某国外人士曾说过：“在物流行业，你的捐赠数目最大。”慈善不是哪一个人的事，而是全社会都应该关注的大事，如今的富人多了，如果帮助穷人的富人多了，穷人就会少一些，社会矛盾就会少一些，社会和谐就会多一些。我常常在想，一个企业家的荣耀和成功，离不开社会这个大环境，要懂得报国为民。

储吉旺：慈善事业是一种快乐事业。这么多年，我一直在坚持，如果我们一点微薄的钱帮助别人治病、就医以及解决家庭的一时困难，给受捐助者带来生活上的快乐，也给社会带来和谐的快乐，这对于我来说也是一种收获的快乐；至今“如意”向宁海县、宁波市慈善总会、红十字会、残疾人联合会、教育基金会、学校、医院等单位、社会及个人累计捐助已超1亿元。某国外人士曾说过：“在物流行业，你的捐赠数目最大。”慈善不是哪一个人的事，而是全社会都应该关注的大事，如今的富人多了，如果帮助穷人的富人多了，穷人就会少一些，社会矛盾就会少一些，社会和谐就会多一些。我常常在想，一个企业家的荣耀和成功，离不开社会这个大环境，要懂得报国为民。

人民画报：2007年1月16日在宁海开机的长篇电视剧《战友》，根据现实题材以您为原型而拍摄，点赞了中国军人出身的企业家，讴歌了军人企业家的本质与美德。您是如何看待军人企业家的？您在日常工作中，会以军事化的模式管理企业吗？

储吉旺：可以这么说，所有军人企业家都有共同点：团结、认真、严肃、活泼。我认为对待工作要严肃，下班后要活泼，经过了一天的紧张工作，下班后应该得到一个缓解。我们有工会组织，时常会组织一些文体活动，一年中大概有3至4次的大型文艺晚会。让大家放松心情，敞开心怀。



公司员工参加宁海县五一劳动节活动



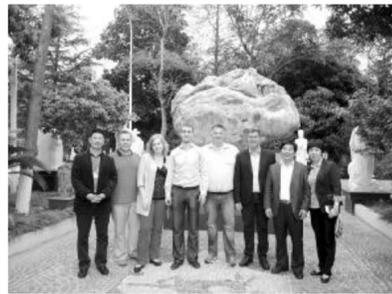
在进出口二部，每天都是轻松愉悦的氛围



储吉旺自幼酷爱诗词书画，多年的笔耕不辍形成了自己独特的风格。图为储吉旺正在为宾客题写“吉祥、如意”



2014年10月，储吉旺参加宁海中学“西林文学”资金捐赠仪式，如意公司向栲石文社再捐200万



储吉旺家人与瑞士、乌克兰客户



现在突击队共有54名成员

追梦人

宁波如意股份有限公司总经理储江专访

特约记者 李春生

“时间总是不够用”，这是总经理储江与我见面的第一句话。是的，时间对追梦人来说也是宝贵的，也是奢望的，唯有追逐。

储江中等身材，白暂的脸庞上架着一副无框眼镜，看上去很是斯文。他思维缜密，谈吐有序，令人佩服。

话题还是老套，由小到大，事业的发展是怎样追逐梦想。储江微笑着，接着打开话匣子。

“其实，我是一名非常普通的孩子，没有特别之处。从小家庭不很富裕，过着老百姓的平常日子。步入求学之路，受父亲的影响较大，目睹父亲为了生活到处奔波。父亲当过党支部书记，做过教师，当过汽车站站站长，也做过推销员，最难忘的是父亲还蹲过‘牛棚’。我在理解与不解之中经受着生活的历练。

要说梦想，人人都会有，只不过是大小、高与低的差异。在我上小学的时候就想拥有一辆飞鸽牌自行车，也算那时的一种时髦。上中学的时候，想着有一部随身听，不仅学英语，而且还能收听时兴歌曲，不爽歪歪才叫怪呢。上大学的时候，远离父母总想得到一部好点的手机，起码能够不时地问候一下父母或者向父母报一个平安。

这就是时代的梦想，看上去和事业无关，但的确是心中的向往。”

生活的贫困，孕育了储江坚韧的性格，学习成了他的唯一。

储江是一个乖巧的孩子，在家里父母对他严格中有一种放心，在学校老师对他有一种呵护与关心。几年之后，他以优异的成绩考取了杭州商学院，攻读外贸经济专业。

说来也巧，他的所学，得到了社会的检验，知识营造了他事业上的成功。

大凡下海者，总会遇到波折与风浪，呛几口水也在所难免。不过，命运在天，成事在人。储江就是这样一路走来。

储江大学毕业，应聘于浙江省一家外贸公司，成为一名业务员，他想在这里站脚脚跟，闯荡一番。他说此举有两个目的，首先，将学到的知识在社会中考证；其次，触摸一下外贸经济的行情格局。

刚开始工作的储江就像蹒跚学步的孩子，走路不稳，自然也找不到重心，像一只被困在笼中的狮子，有力使不出来。

为了寻找客源，储江伏案书写了200多份信函，但都石沉大海，杳无音信。不甘心这样的结果，他又写了200多份，反馈回来的只有伊明的五六个客户。就这么一点收获，却让储江看到了前面的曙光。经过不懈努力，他得到众多客户的信任，业务量大幅提升，第二年就创造了产品出口额100万美元的好成绩。

经过几年的历练，他的管理和外贸业务水平逐渐显现出来，得到公司与同仁的赞赏。

2012年，储江进入宁波如意股份有限公司，成为副董事长兼总经理。坚实的学业基础和先进的经营理念，使储江如

鱼得水，尽显管理企业的智慧。在他带领下，“如意”的外贸业绩逐年攀升。

公司生产的“西林”牌手动液压搬运车、叉车、电动车、堆高车、拉紧器等产品远销150多个国家与地区，取得了众多荣誉，并成为宁海县首家获得国家“出口免检”认证的企业。

企业的成功，肯定有精准的布道和“诀窍”，记者探究如意公司的秘密。

储江听后，笑着说：“这个问题不止您一个人提起，其实企业界没有什么秘密和‘诀窍’，只有先进的经营理念，那就是无止境创新。举个例子，卖榔头。榔头很简单，只是一个锤头加上一根木柄。就算如此简单的结构依旧可以改造创新。我可以在锤头和木柄上做文章，是否将锤头做得更美观、更耐用？是否把木柄换成塑料的，使其更轻便？我还可以把握柄涂上各种颜色，把手握的地方凹进去。总之，在节约成本的同时，要符合人体工程学，符合社会的需求。

我们始终认为，不仅仅是新产品的推出才叫创新，对旧设备、旧产品、旧型号的改良、升级和完善也是企业技术创新的一个重要组成部分，甚至意义更远大。

市场就像一个多元的蛋糕，要想在同一市场抢占一定份额，就必须推陈出新，坚持‘人无我有，人有我精’，关注市场的信息反馈，及时调整产品的结构，让产品吸引客户的眼球。只有蛋糕消化了，才有资金做进一步的创新，从而形成良性循环，这才是企业发展的正道。”

看得出，总经理的位置责任重大。谈及此事，储江很有感慨：“位置谁都可以坐，既然坐在这里，责任与担当也就不找自来。每一个责任人和员工都要做好自己的事情，企业才会有发展的动力。”

如意公司在30年的风雨历程中，见证了同时期民营企业的兴旺和衰落，而衰落的背后，无疑是责任与担当、产品与诚信的滑坡。

“要将‘西林’这个品牌做大做强，首先要热爱这个行业，其次要有责任感。对企业来说，要履行对社会的责任、对员工的责任；对员工来说，要履行对家庭的责任、对企业的责任。”

作为浙江省的绿色和龙头企业，在过去的几年里，“如意”在环保事业中投入达到了近2000万元。除此，“如意”还坚持对员工负责，员工来企业工作，一方面是为了生活，另一方面是为了实现自己的价值，活得体面有尊严。“如意”既要保证员工的付出与回报成正比，还要调动员工的积极性，为企业尽职尽责，爱岗敬业，为产品的革新建言献策。”

2015年，是如意公司创建30周年，展望未来，储江信心满怀：“企业的发展过程中必定存在风险和危机，永远不会风平浪静，但我们不会因此而退缩，敢于博弈才会赢，赢得市场。拼搏永远是如意人的精神。”

（原载2015年3月《人民画报·如意特刊》）



储吉旺一家



工人在运送配件



技术部内，是清一色的男子队伍



2013年度先进员工颁奖典礼



金工车间



员工在艺术节表演舞蹈