

“狮城青年说”第二期

策划：张徽贞 李 颖 曹 杰 撰文：张智超 摄影：殷 实
视频：谷俊玮 陈一鸣 沧青工作室

“民企二代”精彩接棒

主持人说 传递的是财富 传承的是精神

讲述精彩故事，分享新锐观点。

12月14日上午，第二期“狮城青年说”准时开讲。本期活动以“‘民企二代’精彩接棒”为主题，来自沧州师范学院、沧州医学高等专科学校、华图教育沧州分校的20余名师生，现场聆听了演讲。

改革开放40多年来，民营企业从无到有、从小到大，为中国经济发展作出了巨大贡献。有数据显示，当下，民营经济对国家财政收入的贡献占比超50%；GDP和固定资产投资、对外直接投资占比均超60%；企业技术创新和新产品占比超70%；城镇就

业占比超80%；对新增就业的占比贡献超90%。

近年来，越来越多的民营企业面临“掌门人”更替的局面。“民企一代”逐渐老去，“民企二代”如何接棒？这决定着一家企业的未来，也影响着地方经济的发展。

12月3日，共青团沧州市委组织的沧州市青年创新创业“青承计划”正式启动，并召开青年企业家协会骨干成员座谈会。本次“狮城青年说”邀请的渤海紫信集团总经理冯春江、沧州威势机械设备有限公司总经理石延福，就来自沧州市青年企业家协会。他们作为沧州的“民企二代”，不但已经接过了接力棒，走

上企业管理岗位，还有了自己的创新与突破。

通过两位演讲人的故事，我们看到了“民企二代”如何从幕后走到台前，以及他们所遇到的难题和付出的努力。更重要的是，透过他们的讲述，我们发现——民企传承，并非只有接过父辈创办的企业这一条路，“民企二代”可以根据自己的兴趣和能力做出不同的选择。

家族事业的迭代，不仅是财富的传递，更是企业家精神的传承、良好家风的传承。不管时代如何发展，父辈们身上艰苦创业的精神不会落伍，“民企二代”身上的创新与突破也尤为可贵。



新闻主角说

传承父辈的创业精神

石延福 31岁 沧州威势机械设备有限公司总经理



我家三代经商，爷爷在上世纪80年代就是村里的万元户，父亲在1998年承包了村集体工厂，先后成立了青县纺织配件有限公司和青县福润达毛纱有限公司。

2013年，我大学毕业，和父亲一起打理公司，这些年，我们在经营理念上有过不谋而合，也产生过冲突。回看来路，在接棒的过程中，我收获更多的，是父辈的创业精神。

理念不同，我和父亲吵起来

我最先去的是家里的羊毛衫生产公司。这家公司在2009年就建起了电脑横机车间，用电脑横机代替人力。到2013年，已拥有100台电脑横机。

进入公司后，我发现，由于人员素质参差不齐，设备机能并没有完全发挥出来。

我用了一个多月时间，跟管理人员和设备厂家沟通，制定规章制度、组织员工学习技能。

整改历时一个多月，电脑横机车间的生产效率明显改善，损耗也有所降低。我觉得自己做出了成绩，就想将整改范围扩大至整个公司。做方案、写计划，和车间负责人沟通、开会……但一段时间后，发现很多人并不认同我的做法，他们大多是有着十几年工作经验的公司元老、行业老手，而我才干了不到2个月。

我找到父亲，却不想，他听完以后直接泼了我一盆冷水。

我不理解，他明知道方案可以提高效率、减少损耗，为什么不听？父亲却说，方案过于理想化，没有考虑到管理层和工人的感受。

为此，我们俩吵了起来。这是我第一次因为工作跟父亲吵架。我当时特别委屈，但是现在想想，是自己考虑不周。

在失败中收获

后来，我到了业务部门。这是一个特别锻炼人的岗位，能接触到形形色色的客户，同时也负责一部

分公关工作。

公司出货前，都要经过客户方质检员检验才行。为此，每次质检员来验货我都陪着。因为我知道，只有多跟他们去看去学，才能了解客户的真实想法，生产出客户更需要的产品。慢慢地，我和其中两个质检员成了朋友，每次都盼着他们来验货。因为只要他俩来，我就能学到更多东西。到后来，他们还为我推荐客户，帮了我不少忙。

2015年，我决定去实现自己的创业梦想，就像当年的爷爷、父亲一样。于是，我向父亲借了50万元，成立了一家科技公司，专门做智能快递柜。

创业并非一时兴起。

很早以前，我就有了做智能快递柜的想法。那时还没有快递驿站，很多物业、超市不愿意代收，怕丢了说不清。我上网查资料，只发现国外有一家公司生产类似产品，而国内市场尚属空白。

我很快就组建了研发团队，只用了3个月，就做出了第一代样机，并参加了北京大学组织的智能产品展会。

然而，就在第二代样机开发出来的同时，越来越多的人将目光投向了这片市场，到2015年底，全国差不多有100多家公司做智能快递柜，一些资本雄厚的公司，甚至已经开始在全国布点。我们想得早、做得早，但无奈实力有限，发展过慢，最后不得不解散团队，卖掉了方案。

这次失败让我成熟了很多，懂得了创业艰辛，明白了父辈的不易。

找准自己的方向

创业失败后，我回到自家企业，独立经营年产值1000万元的青县纺织配件有限公司。接手后，我做的第一件事就是整合企业，注册沧州威势机械设备有限公司，合并原有的纺织配件公司，并大力发展机械制造业。

2017年，扩大生产范围，生产榨油机及附属机械；同时拓展销售模式，在网上销售、推广；着手升级生产设备，转变发展方向；2019年，开始承接中石油、中石化等企业的化工项目配套加工业务、吊车配件加工业务……到今年12月，公司年产值达到2500万元。

民企传承，并非只有接班父辈创办的企业这一条路，“民企二代”可以根据自己的兴趣和能力做出不同的选择。重要的是，一定要找到自己的方向，完全沿着父辈的路走也许永远不会超越，只有明确了目标才能找到自己的方向，才能由“富二代”变成“创二代”。



扫描二维码
点击屏幕下端“青年说”
观看现场视频



沧州日报、共青团沧州市委联合主办



@石延福——

观众：如何看待困难与失败对青年人成长的帮助？

石延福：这些年我遇到不少困难，也吃了不少败仗，回头再看，正是这些困难塑造了今天的我。年轻人不要害怕困难，要学会在失败中成长，而不是一味抱怨、逃避。困难是一辈子的财富，是能让人成长的力量。

观众：作为“民企二代”，如何看待接棒？

石延福：我对接棒有两种理解，一种是物质接棒，比如接过父辈创立的公司、积攒下来的财富；还有一种是精神接棒，比如创业精神。其实，每个年轻人都会面临接棒，也许是房产，也许是善良、节俭的家风。无论作为“民企二代”，还是一个普普通通的青年，我都更看重后者，因为精神财富才是取之不尽用之不竭的宝藏。

你问我说

@冯春江——

观众：进入企业后，你很快就将视角转向了改革，为什么？

冯春江：改革是与时俱进的必然要求，对企业和个人而言都是如此。时代在进步，而一家企业、一个人，要想不被淘汰、成为佼佼者，就得懂得逆水行舟不进则退的道理，改革过程会伴随阵痛，但这是成长的必经之路。

观众：年轻人初入社会，难免被认为能力不够、不被认可，对此，你有没有好的建议？

冯春江：当面对陌生领域或是不被认可时，不能自暴自弃，要坚定信念，对自己充满信心。年轻人就像一张白纸，这是短处也是优势，因为这意味着我们还有很大进步空间。年轻人要善于发现自己的不足，也要发挥自己的优势，踏实做事、虚心求教。

三次抉择 成就现在的我

冯春江 31岁 渤海紫信集团总经理

人生中会遇到各种挑战、失败、困惑，当站在十字路口时，我们要学会果断地做出选择，继续前行。而我之所以能成就现在的自己，正是得益于人生中的3次抉择。

出国求学

2007年，叛逆期的我，个性张扬，学习成绩一塌糊涂。很多人对我失望，而我却不以为然，依旧向往着所谓的自由、独立。母亲问我是否愿意出国留学，我满口答应，终于能逃离家庭的束缚了！

就这样，我一个人扛着两大箱行李，去了澳大利亚，踏上了异国求学之路。

第一次坐飞机、第一次离开父母……这些第一次让我兴奋不已，对接下来的独立生活充满了无限遐想。可现实并不像想象的那样美丽。

那时，母亲还没创业，父母都是工薪阶层，高昂的出国费用给家里带来不小负担。

感受到父母肩上的压力，我在出国的第二个月，开始勤工俭学。除了学习、休息，其余时间我就打工挣钱。最多时，我同时打5份工，卖咖啡、送报纸、刷盘子、做保洁、当酒店前台。后来，即便家庭条件因母亲创业有所改观，我仍每天起早贪黑重复着这些工作。这个时候，挣钱已经不是最重要的了，我看重的是能得到锻炼。

2011年，我完成了学业。那一刻，我意识到，自己再也不是当初那个冲动、叛逆的毛头小伙，国外的独立生活让我成熟、稳重起来，变得会思考、懂感恩、能辨是非，让我懂得如何应对挫折和难题，拥有了敢于直面并战胜它们的勇气。

回国发展

毕业后，我面临两个选择：一是继续留在国外，二是回国发展。

一开始我非常纠结。因为5年里，我已熟悉了那里的环境，也有了自己的人脉。

但我还是选择了回国，因为我的母亲。

那一年，母亲的公司正着手建设渤海紫信大厦，建筑总面积4.6万平方米。为此，母亲承受着巨大压力。而我，是家里的独生子，我必须帮母亲分担压力。

回国后，我被任命为紫信房地产开发有限公司总经理，从留学生变成企业管理者，全程参与大厦建设。

在国外，我学的是酒店管理专业，对施工、建筑、设计一窍不通。为了补齐短板，我从基层做起，把工地当学校，把工人当老师。每天和工人们吃住在一起，大小例会无一缺席。但还是有很多人对我不可，说“富二代”“做样子”“坚持不了几天”……这样的话我每天都能听到，我没有逃避，而是把它变成助推剂，更加严格要求自己。

一次，由于停电，当晚就要清除完毕的建筑垃圾，只能靠人力一车车往外推。当时工人都已经下班，只剩下我和公司的一些管理人员。开始，大家谁也不愿干，我戴上安全帽和手套，自己运起了垃圾。一车、两车、



三车……加入的人越来越多，5个人、10个人、20个人……在大家共同努力下，我们用6个小时运了500多车垃圾，将工地清理干净。

从那天起，耳边的杂音没有了，工地上的甲方、乙方、监理公司都团结了起来。紫信大厦建成了，荣获河北省节能建筑奖、河北省优质工程、河北省安济杯奖。我意识到，一个人的行动，能影响到身边很多人，甚至整个团队。

历练成长

大厦竣工后，我相继成立了物业公司、家政公司、职业培训学校和餐饮公司。伴随着公司规模不断扩大，新的问题来了——员工的流失，运营成本的增加。其中，家政公司的问题最为突出。过去，大家对家政公司的印象就是中介，服务人员流动性大、入门门槛低、没有统一的服务标准。

我决定改革。首先就是让家政服务人员变成企业固定员工。起初，公司内部的意见很大，因为这会产生大量成本。但我坚信，服务行业必须以服务为本。

我们百里挑一，从100个家政服务人员中挑选一个人，进行培训，把这位员工打造成企业的标杆。

回过头看，当时工作开展得非常艰难，很多服务人员不愿被一家公司所束缚。但事实证明，我们的坚持是正确的。随着标杆员工的客户满意度大幅提升，更多的服务人员主动加入进来。就这样，我们用一个个标杆带出了更多想成为标杆的人。

“民企二代”如何接棒？接棒不是全盘接收，更不是全盘否定。“民企一代”有经验、有阅历，对“民企二代”有知识、有干劲，我们既要看到自己的不足，也要发挥自己的优势。我很感谢父母，他们给我留下了丰富的精神财富，塑造了我强大的内心，让我不畏险阻与挑战，勇往直前。

未来的10年、20年，我的企业会怎么样？我会变成什么样的人？我不知道。但我有信心，能让自己变得更好。因为上一代的拼搏精神、创业精神、不畏困难的精神，会一直陪伴着我，去成长、去历练。这才是真正值得我们继承的财富。