

员、开发产品、去国外参展、做认证……一整套下来，投入巨大，前期亏损自然难免，经过一段时间，积累了信誉和客户后，出口之路才一帆风顺起来。

实验室和研发中心都是在与老外的合作中逐步完善起来的，如今 60 多人的研发设计团队已达到国际先进水平。公牛还从外企学到了现代企业管理制度。一是组织架构体系，公牛集团现有 4 个公司，6 个中心，包括研发中心、运营中心、财务中心、人力资源中心、采购中心和品牌中心，从劳动用工到反恐安全、从生产到环境都一一正规化。二是质量管理体系。2003 年，公牛从国外买入最先进的实验设备，斥资 1000 万元建成国际最具权威性的安全实验与鉴定机构——美国 UL 国际专业组织认证的高标准实验室，可以做防雷测试、升温测试等等。这在国内同行中都是绝无仅有的。从方案设计到售后服务，公牛集团拥有 190 人的品质管理团队，经过超百道的严苛检测程序。

阮立平用“先天不足”来形容自己的企业——带着家庭作坊的基因，如今公牛用制度来保障整个公司的日常运行，使得企业的家族色彩弱化了很多。阮立平是个率性的人，讨厌一本正经的领导作风，不摆架子，但同时他也是整个企业的灵魂和权威，受到员工的尊敬和喜爱。“管理没有最好，只有最合适”，或许，他已经摸索出一套最合适公牛的管理方式，规范但不僵化，推动着公牛快速成长。

2008-2012 年，公牛品牌在整个行业的市场占有率翻了近 2 倍，由 7% 升至 26%，全年收入以平均 59.11% 的增长率递增。

专注让梦想更接近

从身无分文，为着第一笔投资奔走的有为青年，到销售额 20 亿的集团总裁，性格执著的阮立平在插座行业坚持了 18 年。

6

问“中国梦”



1

还记得自己 20 岁上下、青春年少时的个人梦想吗？后来实现了吗？当初的梦想和现阶段的梦想有何不同？

答：当工程师。梦想当然实现了，我后来是高级工程师。当年的梦想其实是我后来的梦想打下了很好的基础。一个是技术方面，一个是职业素养方面。

2

您的梦想有没有被人嘲笑，或是遭遇过重大的打击？

3

答：没有。也有可能是我没有听见吧。（笑）

有人说现代社会对“成功”的定义就是“合法赚到很多钱”。当梦想和发财成为近义词，您怎么看？

4

答：赚钱不能等同于梦想，还是有差异的。但是当钱赚到一定程度，他一定不会再以赚钱为目的了。这时候或许会更注重过程。

5

身处浮躁的时代，在您看来“专注力”的价值体现在哪里？

答：它的价值体现在某些领域里你可以比别人做得更好。

6

专注精神对您实现自己的梦想有过怎样的帮助？

答：肯定有帮助。我确实挺专注的，其他事情常常记不住，但有关插座的事情我都记得特别清楚。

请用几个词汇来描述您所理解的“中国梦”。

答：大家都生活得好一点，共同富裕。

专业专注，是公牛的企业文化——专注于自己最擅长的行业领域、最有竞争力的营销模式、最具核心能力的价值链，从而形成自己的核心竞争优势。其实，也不是没有走过弯路。曾经有一段时间，公牛进军节能灯市场，最初的一闪念只是五金店卖插座同时也卖节能灯嘛，渠道很匹配，没想到真的做起来，却亏了不少。“这其实是决策失误，节能灯行业水太深，产品合格的话利润空间很小”，对于坚持高质量的公牛来说非常困难，很可能面临长期亏损，阮立平悬崖勒马，及时收手。“做不成行业的领先者，还不如不做。”现在想起来，他还觉得庆幸，后来 LED 灯逐渐取代节能灯使得行业转移，如果坚持下去估计血本无归。

18 年做一个行业，阮立平有自己的想法，“民营公司基础比较差，在发展过程中，一直是短缺经济，不断投入再生产，没有富裕过。所以你只能做好一件事，没有资

金和精力去关心其他行业了。机会和诱惑也有，比如慈溪是家电制造基地，经常有人让我们做这做那。但是我觉得我们的力量只够做好一件事，实际上从结果来看，我们的选择是对的，我们只做一件事，在这件事上肯定比做两件事的要强。”他说自己原先没有梦想过做行业老大，但是如今公牛已毫无疑问成为了行业的领导者，并参与制定、起草插座行业新国标文件。

乔布斯说：“活着就是为了改变世界！”阮立平说自己或许没有这样的豪情壮志，但他总想着做一些与众不同的事，他希望至少能改变行业，不断创新。

当然，真正的技术创新，很难。建立中国自己的民族品牌，“我们还是小学生”，阮立平说，在国际成熟品牌的竞争下，现在国内自主品牌越来越难，他呼吁国家必须用政策保护民族产业。这是民营企业家的个人梦想，也是我们国家富强、民族复兴的中国梦。■