

天下  
安徽人

档案

宣家鑫

安徽肥东人,现任上海中天拍卖有限公司董事长兼总经理,著名鉴定家、书画家、收藏家和企业家。曾获加拿大国际书画大赛最高奖“枫叶奖”。

**创业感言:**任何一件事的成功或失败,都肯定有他的道理,所谓的运气等等客观因素都不是理由。即便有运气的因素,一个善于借势的高手,也会拥有借到“运气”的手段。

档案

吴献忠

安徽滁州人,上海自动化仪表股份有限公司总经理,现任世界杰出华商协会副会长,2006年、2007年、2008年连续三年荣获“卓越新徽商”、“年度徽商风云人物”、“杰出新徽商”等荣誉称号。

**创业感言:**比竞争对手更得人心。

# 宣家鑫: 让“儒”“商”更和谐

他的艺术造诣和他的典当事业,他的一言九鼎和他的爽朗洒脱,很难想象,传统中对立的“儒”和“商”在他身上显得那样自然与和谐。所谓“字如其人”,可以从书法中体会书家对时代的感应,可以看出书家体悟社会人生的状态。而宣家鑫,温文尔雅中的从容不迫就是他一生的书法追求。 实习生 黄军志 记者 莫文华 祝亮

## 诚信之于典当尤为重要

“诚信是企业的生命,也是企业经营的灵魂。”在宣家鑫看来,诚信,一定要自始至终、毫无保留地贯彻到企业的经营过程中。

典当是一个比较特殊的领域,而作为业内专家,宣家鑫对诚信也有着深刻的理解:“尤其对典当行业而言,‘诚信’更是树立行业形象的首要原则。作为典当行,面对行业间日趋激烈的竞争,以及业内实力及技术水平差距普遍较小的现实。想要树立企业形象,扩大业务市场,提升自身竞争力,‘诚信’就显得至关重要。”

## 以书法为知交的艺术家

几十年的书法底蕴,丰富的鉴定经验。宣家鑫有着成功企业家的身份,同时又是著名的书法家和鉴定家。对于这些名和利,他却并不在意。

“平时最大的爱好还是书法和艺术收藏品收藏,每当自己出了一幅好的作品或者淘到一件喜欢的珍藏,那种成就感,是一种极大满足。”说到这里,宣家鑫脸上露出了陶醉的笑容。

有很多企业家都说自己每天忙得连吃饭都顾不上了,而既是企业家又是艺术家的宣家鑫总能做到每天都至少抽出一、两个小时进行书法练习。更难能可

贵的是,他的艺术造诣和家鑫典当的生意居然齐头并进,都取得了令人惊奇的业绩。

## 以收藏为快乐的收藏家

提及平时的收藏,宣家鑫总是像孩子般的活跃,“我相信自己的眼光,有很多真迹都是当时力排众议买回来的,都是不可多得的珍品。”

在一次拍卖预展,全场有四五百件艺术品,但其中绝大部分都被认为是“赝品”。宣家鑫在浏览时瞥见了一幅落款为“文嘉”的作品,凭借独到的眼光和丰富的经验,他立刻看出了这幅字画清晰、装裱完好的作品绝对不是赝品,而是不折不扣的文嘉真迹!

第二天的拍卖会上,这幅以100元起拍的作品最终以46万元的高价被宣家鑫收入囊中。半年后举行的另一场拍卖会上,这幅《松溪祝寿图》受到来自多方买家的追捧,并最终最终以220万元的高价成交,足足翻了4倍。

关于宣家鑫慧眼识珠、淘得精品的故事数不胜数,华新罗的《花鸟》、谢稚柳的《青绿山水》等等著名的实例,都显示出了宣家鑫深厚的字画鉴定功力。而这鉴定上的功夫,也为他的典当行取得了事业上的先机。

## 点评 上海画院副院长韩天衡

从书法家、鉴赏家转身为商人,宣家鑫是无心为之而成功的。然而,当他正投身于商界之后,却总不视赢利为第一目的,而是要以商养文,改变文化人酸腐的形象,消除当代“孔乙己”,促书法文化事业更加兴旺发达。

# 吴献忠: 要比对手更得人心

对于一直敢想敢拼的他来说,公务员的“平淡”生活不能够抚平他那颗跃动的“创业心”。在上海发展十余年,他从一名基层的业务人员做到了公司的经理,再到创建自己的事业,他书写着新时代徽商的传奇。他就是中国自动化仪表领域领军企业的带头人——吴献忠。 胡龙生 记者 莫文华 祝亮

## “我有一个梦想”

“我有一个梦想,我要到长江尽头的上海滩建功立业。”当然这在滁州是实现不了的,公务员安逸的生活终究不能满足他上海滩头建功立业的梦想。1988年,吴献忠辞去了公职“下海”了。进入了上海自动化仪表股份有限公司。

万事开头难,但是只有从基层开始,才能成为多面手。初到上海,吴献忠从一名基层的业务员做起,凭着坦诚、苦干实干,以及敏锐的市场开拓能力、创新意识、炽热的敬业精神以及超常的人格魅力,很快从一名销售员成长为销售主管,又从销售主管升到销售经理、总经理。

完成事业上的多级跳,他只用了不到十年的时间,1997年,吴献忠担任上海自动化仪表股份有限公司总经理。

据了解,目前,全国70%以上的超临界及超超临界发电机组的项目都被上自仪争取到了,并与国内绝大多数发电厂建立了合作关系。

## 与国际巨头“共享”蛋糕

在事业上吴献忠是个有“野心”的人,如今,上自仪已是国内自动仪表业内的领跑者。为了打开海外市场,他事必躬亲,经常出国考察、调研,亲自比较国内外的技术标准以及施工标准的异

同。功夫不负有心人,很快,上自仪就成功打入了中东、非洲市场。

现在在印度、巴西、伊朗、阿富汗等国的大型能源、化工企业都有了上自仪的身影,作为中国拥有自主知识产权的自动化仪表品牌,在国际自动化仪表巨头面前,吴献忠从未露出过惧色,上自仪一直在海外与国际自动化仪表巨头们不相上下。如今,国外市场占其销售额的30%。

## “比竞争对手更得人心”

急客户之所急、想客户之所想,尽最大努力满足客户要求,提供最优质的服务。2009年,一位华润南京热电厂的客户,需要购买原装进口的逻辑开关。由于时间紧,生产周期长,美国公司又报出天价,吴献忠动用了自己多年积累下来的资源,最终从其他渠道调配到这种开关,保证了华润南京热电厂的正常施工。

“做每一个客户,我们用心地从客户角度考虑问题,为客户提供最好的服务。”吴献忠认为,只有比竞争对手更得人心,才能更好的吸引顾客。

机会和成功总是偏爱执着的人,凭着优良的品质和良好的服务,2010年上海世博会上也有了上自仪的身影。世博园中国馆的电力控制系统以及院内地铁线路的信号设备都是由上自仪提供的。

## 点评 中华全国工商联科技装备业商会副秘书长刘永昌

以诚待人,以信接物,以义为利。是徽商在商业行为中的特征。吴献忠在继承和弘扬徽商优良传统,发扬徽商精神的同时,与历史徽商走了一条相反的路,历史徽商先商后儒,而他先儒后商,但最终又归于一点,他成为徽商的代表人物之一。

