

丁晓平：

# 从给人打工到打造徽商集团



本报记者 高倩倩 赵清华

## 从打工青年到创业家

雾霾频频光顾的秋冬季节，能碰到阳光，便是一件奢侈的事儿。初见丁晓平，正是在一个阳光明媚的冬日。个子不高、语速稍快，还有一口带着皖味儿的普通话，记者眼前的丁晓平看上去朴实而又干练。生于1971年的他说，自己只是个年纪稍长的“老大哥”。“我很笨，什么都不会讲，只知道干。”他用幽默的开场白打开了话匣子。

1996年，研读工民建专业的丁晓平大学毕业后，顺利找到一份安稳的工作。虽然工资收入可观，却没拴住丁晓平那颗不安的心。眼看着身边同学好友陆续下海创业，并且都做得很好，熬了四年，他还是决定辞职加入创业大军。

回想辞职初期的日子，丁晓平直言“太难了”。辞职后，丁晓平找了一份“工地管理”的工作，相当于现在的项目经理。“建筑工人分钢筋工、木工、瓦工、电工等，我的工作就是根据工程进度给他们分工。”丁晓平说，虽然当时已经结婚生子，但由于工作繁忙，那时的自己吃住都是在工地上，和工人们打成一片。“这样的生活持续了三年，也是这三年锻炼了自己，真正学会了‘低调’。”丁晓平说。

2003年，丁晓平着手成立了自己的劳务公司，这也是徽商在济南注册成立的第一个品牌公司。“当时我最大的财富就是老家的人脉资源，成立劳务公司后，到处联系活儿，再托老家的人招工人来干活，这样就盘活了工地、工人等资源。”丁晓平说，当时在济南市场揽活儿的安徽人有很多，但因没有公司没有品牌，很难取得对方信任，这也是自己要做徽商品牌的重要原因。

“那时没有工资这一说，就是揽来活儿，大家一起干，挣到钱一起分，凭力气干活，也挣不了多少钱。”随后的几年，丁晓平陆续考取了项目经理证、二级建筑师证等，劳务生意也做得风生水起，发展到最好的时候，一年能揽3000多万元的活儿，“已经很不错了。”

## 创业路上打造徽商品牌

2006年，小有积蓄的丁晓平开始酝酿事业发展的新高度。山东尧顺投资有限公司便是他着手成立的第二家公司，投资一千万元，这也意味着他的创业之路向更广阔的商业领域延伸。

正是这家公司成立之后，丁晓平涉足的行业也越来越多，建筑、地产、投资、能源、商贸、装饰……平均以一年成立一家新公司的速度发展，丁晓平的创业之路越走



从打工者到创业家，从开办一家公司到涉足多个行业，在别人的眼中，这样的步子迈得有点大，可他却踏踏实实走好每一步；很少参加应酬，不喜于酒桌上谈工作，在别人看来，这样的性格“太倔强”，可他却以心交友，宾朋无数；他一心打造“徽商”品牌，努力在山东为安徽老乡营造家的氛围；他重视年轻团队，为他们铺垫好创业之路。

如今，事业越做越大，他不忘回报家乡、帮扶贫弱，他觉得那是扛在自己肩头的一分责任。他是共青团安徽省委驻山东工作委员会书记、齐鲁徽商集团董事长——丁晓平。



丁晓平生活照

越宽。“也有朋友好心劝诫，说摊子铺得太大，步子迈得太快，但从我个人来讲，并不是。因为我每一步的发展心里都有底。”丁晓平说。

2010年，丁晓平被推选为山东省安徽商会副会长，2011年被共青团安徽省委任命为驻山东工作委员会书记，“这两个身份让我知道自己不单单是为自己做事，更要为在山东打拼的安徽老乡服务。”丁晓平说，2012年，他组织了68场活动，慰问皖籍农民工、帮农民工买返乡火车票等，“就是想尽自己的全力为老乡们做点事儿。”

在山东创业的皖籍年轻人遇到事儿也总喜欢和这位“老大哥”聊聊事儿，闲聊生活趣事，探讨发展方向，“很多老乡劝我说，不要管了，可不管就过不去自己心里这道坎儿。”丁晓平说，每年投在共青团安徽省委驻山东工作委员会的资金和精力都不少，“不能光想着自己的事业发展，还要想着尽力为社会、为他人做点事儿。”

2011年6月，丁晓平注册成立了齐鲁徽商置业有限公司，“因为‘齐鲁’商标是国字头，注册难度很大，大家都不看好，但我一定要坚持做下去。”丁晓平说，事实也证明，自己的坚持是有回报的。在一次进京办手续的途中，车子行至北京鸟巢附近，“浙商大厦”四个醒目的大字在丁晓平的心中起了波澜，“浙商可以做得这么大，我们徽商却没打响自己的品牌。”丁晓平暗下决心，一定要为打造徽商品牌奉献出自己的绵薄之力。

## 建徽商集团 实现抱团发展

从2012年底，丁晓平便开始着手筹备齐鲁徽商集团。为此，丁晓平不仅说服6家安徽老乡同意把自己的公司加入齐鲁徽商集团，而且还要筹集亿元注册资金。经过不懈努力，2013年8月，“齐鲁徽商集团”在北京注册成立。齐鲁徽商集团成为安徽人在山东成立的第一个集团公司，它是以驻鲁安徽企业家为主题的国字级集团，旗下含有17个子公司，涉及建筑、房产、传媒、能源、商贸、装饰、医院等领

域。这样一个带有“齐鲁”和“徽商”的名字被丁晓平成功注册为自己的集团，让很多人惊讶，至于其中的繁琐程序，他只是说：“太困难了，但还是坚持下来了。”

去年，为适应经济发展大趋势，丁晓平成立了广告传媒公司。目前，该广告传媒公司运营新华社山东分社新华大屏、济南高新技术开发区新华影廊和公交候车亭灯箱、济青高速京台高速山东段服务区六面翻新新华影廊等广告项目，前景非常可观。丁晓平说，集团旗下的11家子公司中，广告传媒公司将成为近期发展的主力军。

丁晓平集团公司的员工里，多数都是二三十岁的年轻人。“年轻人更简单，和年轻人讲好利益分配，然后细心培养之后，他们会把激情和活力投入到工作中去。”在下一步的工作规划中，丁晓平计划创办青年创业园，为来自安徽的青年们提供更多支持。

丁晓平还向记者透露，他已将集团旗下的商贸公司、传媒公司等70%的股份送给手下的年轻人。“光靠给老板打工，那点工资是难以养家的，咱也做过打工仔都知道。现在把股份给大家，大伙儿一起抱团做事，靠感情做事更有干劲。”

“单枪匹马闯天下的时代已经过去，抱团发展才是今后的发展方向，这也是他建立多家公司的原因。”丁晓平非常朴实地举个例子说：“为什么古人一家都生那么多孩子啊？依我看来，就是增加了成活和成才的几率，这个不成才那个成才啊。集团公司除了自己的主业外，还要盯准社会和科技的发展，试探搞一点超越自己行业，超越自己科技水平的东西，这样才能跟上社会发展，不至于自己的集团渐渐被淘汰。别人都问我为什么涉足那么多行业，为什么老在试探改变企业的工艺和产品。一句话，害怕落后。”

“其实，我们安徽人在外地做生意很不容易，好在山东这个地方包容性很强，踏踏实实地做生意就会受到山东父老的认可。”一边感叹着创业不易，一边一步一个脚印踏实前行，巩固并发展齐鲁徽商集团成为丁晓平创业路上又一个奋斗目标。

## 对话

### 徽商创业之路

记者：从一个外地打工者到齐鲁徽商集团董事长，自我评价一下，你是个什么的创业者？

丁晓平：我是一个嘴很笨，不会说话只会干活的人。当然，自我感觉还是个蛮低调的创业者。现在公司做大了，新开好多公司，老朋友们都不知道，经常会说我怎么不商量就干起来了。

记者：回顾自己这条创业路，你认为对于创业者来说，创业最重要的是什么？

丁晓平：坚持。每个公司成立之初都会非常困难，但创业者必须挺住。无论好坏，只要坚持下去，就能看到一片天。

记者：作为一名徽商，你认为如何做才能将企业做得更好？

丁晓平：我认为整合资源抱团发展是当今企业发展的最好出路。单打独斗是不行的，毕竟一个人精力有限。跟志同道合的人聚在一起，财务透明、统一管理，大家伙一块儿干，才是企业快速发展的最佳出路。

记者：企业做大之后，难免会有很多应酬，你是怎么看待这些的？

丁晓平：我不喜欢参加应酬，遇到的应酬我一般都会推掉。但我认为不去不代表没感情。谈心、谈工作并非只有在酒桌上才可以做到。

## 公益

### “钱永远赚不完，服务大家就知足”

早在2001年，丁晓平还是个打工青年时，他已经为家乡“村村通”公路修建捐款20万元。这一次捐款，也开启了他的公益生涯。

“个人富裕了，要不忘回报社会，更不能忘记我的家乡。”这些年来，丁晓平不仅为家乡修路捐款，还为其村支部建设办公场所，修葺祖祠等活动提供大笔资金。当然，他还对学生也进行爱心帮扶，在安徽、山东两省他共资助了几十名困难学生，“其实，资助这些孩子花不了多少钱。像资助一个小学生一年500元左右，资助一个大学生的话一年3000元左右。而且，这些钱花在孩子身上是最有价值的，比吃吃喝喝好多了。”

虽然，目前国内医疗水平和医疗保障都比过去提高很多，但看病难问题仍然存在。为此，建一所公益性质的山东心血管病医院纳入丁晓平的工作计划。该医院项目已正式落户鲁能领秀城并进入筹建阶段，“为更需要帮扶的人群减轻病痛，医治身心创伤。”

谈到丁晓平这十几年的公益之路。丁晓平说：“我感觉人活一辈子，不能只做自己的事情。在有一定积蓄之后，帮助有困难的人也是应该的。”在他看来钱永远是赚不完的，能拿出更大的精力和物质去服务大家，他就很知足。