

# 产自达州本土的建材家居“领头人”

## ——访达州福森置业有限公司法人代表、总经理吴昌确

□文/李睿 图/杜晓辉



吴昌确

小寒后,达州的空气中更多了一些刺骨的寒气,就连上午10点钟的太阳也不能让人感到暖和。

可是,总有人不怕冷。就算在凛冽的严冬,他的作息时间也和夏天一样:早上6点钟起床,7点钟准时到工地巡视两个小时,9点钟到办公室。

一件普通黑色西服样式的棉服,一双有点发旧的黑皮鞋,金丝边眼镜,这位业界大名鼎鼎的企业家衣着朴素,仿佛你我身边随处可见的普通人。他,就是福森置业有限公司法人代表、总经理——吴昌确。虽年近七旬,吴昌确依然腰背挺拔、步履稳健、声音清亮,眉目之间自然流露出一股从容和自信。

### 从“铁饭碗”到“弄潮儿” 栉风沐雨 披荆斩棘

在中国建筑材料流通协会第五届理事会第五次会议暨多业态融合发展大会上,达州福森置业有限公司法人代表、总经理吴昌确荣获了“中国建材家居流通行业终身成就奖”。

不爱参加活动,不爱讲话。所以,在很多人眼中,吴昌确非常低调。然而,这样一位独特的,看起来很难接近的成功企业家,却又是那个极具性情的人。达城的坊间传言,他对朋友掏心掏肺,珍视员工如兄弟。

谈起自己数十年的创业人生,吴昌确回味着,其中有艰辛,有幸运,有困惑,更有幸福。“一直以来,我就是一名辛勤耕耘的农人,我坚信,只有挥洒了更多的汗水,才能有收获丰收的喜悦。”他平静的话语下蕴含着丰富的人生智慧。

“晴天一身汗,雨天一身泥”是吴昌确初入工作岗位的真实写照。上世纪90年代初,吴昌确任职国企达州陶瓷厂办公室主任兼管销售,担负着十几人的工资及养老保险等各种福利,而且大部分人年龄较大,没有专业技能,得靠他“养着”。据同事回忆称,那时的吴昌确总是不怕脏,不怕苦,凡是必身先士卒。默默奉献、辛勤耕耘在市场一线的他,也为开拓新市场打下了坚实的基础。

这个期间,中国历史迎来了改革开放的浪潮。此时的吴昌确也同样面临着人生的一次重要抉择。“是在单位继续朝九晚五度过平凡的一生?还是转战商海中奋斗实现自己的人生价值?”吴昌确陷入了深深的思考。

“要有壮士断腕的决心、背水一战的气概,才能冲破思想观念的束缚。正是凭借着内心深处这份勇敢和不服,给同事们以不畏困难、不惧风雨的信心和信念,我带着伙伴们踏上了自主创业之路。”吴昌确的一字一句如同锣鼓,狠狠地敲在了笔者的心头,目光中闪烁着一种坚韧和坚定。

于是,他建言,将企业彻底改制才是唯一出路。然而,各种怀疑、焦虑和不屑的议论随之而来。“我的人生中第一次感觉到那种泰山压顶般的令人窒息紧张氛围。”吴昌确回忆说。后来,企业改制后他直接担任了“巴蜀陶瓷销售中心”的法人,成了远近闻名的“第一个吃螃蟹的人”。

天道酬勤。吴昌确凭借在市场摸爬滚打多年的本领,工厂生产的彩釉砖源源不断分销到陕西的安康、汉中,四川的南充、自贡、广安、巴中,重庆的开县等地,终于扭亏为盈,实现了华丽转身。

很快,这位市场奇才敏锐地意识到,粗放型的发展模式未来恐难以为继,必须早做结构调整,才能深耕达州陶瓷市场,把企业做大做强。

2002年,吴昌确逐步引进了广东和四川夹江的优质陶瓷品牌。一经实施,效果十分明显。此后几年,他的公司一年一个变化,一步一个台阶,走上了发展的快车道。

### 从五七师部到复兴 凤凰涅槃 浴火重生

随着城市的快速扩容和飞速发展,大观园五七师部地段的缺点开始显现:道路狭窄,货车进出常堵车,城区货车限行……等等,吴昌确意识到他所在的五七师部陶瓷销售中心已不能满足新型物流的要求,经过深思熟虑,他决定要“变”!

恰在此时,政府提出了“退城进郊”的优惠政策

### 结语

吴昌确说,人生就是一场旅行,他在自己的这场旅行中,始终是一个有点勇气的人,敢于放弃,敢于改变,敢于挑战不可预知的未来。他时常勉励自己,自古以来功名成就的人,都离不开一个“勤”字。人的一生在于勤,勤能补拙,不勤则饥,不勤则愚;勤劳一日,可得一夜之安眠,勤劳一生,可得幸福之长久。

尽管在很多人眼里,吴昌确已经把企业做到了相当高度,但在在他看来,这仅仅是个开始,路远且长,他不敢有懈怠,当更加努力奋斗!

策。2010年,吴昌确开始践行他的“找个位置,建一个仓储市场”的想法。结合城市的远景规划,他开始寻找合适的位置,最终选择了通川区复兴这个地方。但他的许多朋友却反对他的这一想法:大型建材家居流通企业不选在人口密集的市中心,却要在人烟稀少、车船不通的郊区开疆拓土,这不符合“人气就是商气”的市场规律。

可吴昌确不这么认为,在他反复地论证、推敲之后,得出了这样一个结论:达州城市发展日新月异,城市纵深发展十分迅猛,就目前看来是不毛之地的这个位置,三、五年后,必将形成半小时车程到达主城区任何一个角落的经济圈。

2011年,市场破土动工,吴昌确再度创业拉开大幕。

最初,吴昌确只考虑解决仓储的问题即可,没想其他,政府也只同意给50亩土地用来建设仓储物流配送。

在建设,中,吴昌确忍不住多想了想,专业建材市场有什么需求,市场建成后该是什么样? 筑巢引凤,只有栽好梧桐树,才能引得凤凰来!

“对,应该建商场!”吴昌确又一次用他的智慧发掘到了商机。

随后,便建成了欧式风格,豪华大气的精品建材馆。招商工作尚未开始,前来咨询洽谈的商家已络绎不绝。

### 从十几人到数百人 慧眼识才 戮力同心

随着中国经济进入新常态,行业发展日益艰难,企业生存日渐窘迫、供需矛盾日益突出。2015年初,与全国形式一样,达州建材家居市场整体表现疲软,用冷清萧条形容亦不为过。市场何时开业? 如何经营管理? 在行业“兵荒马乱”之际,着实让吴昌确犯了难。

企业发展如逆水行舟,不进则退,胆大心细方能驶得万年船。这一次,所有人的目光又聚焦在了吴昌确的身上。

在熟识他的朋友眼里,你会发现吴昌确绝对算一个相当执著且极具人格魅力的人。经深思熟虑后,他决心立刻两件扭转乾坤的大事。

“第一,招贤纳士,引入职业经理人进行经营和管理;第二,必须开业,不能拖,不能等。”吴昌确斩钉截铁。

经过几番周折,“代洪渝”这员“大将”终被挖到了自己企业旗下。

同行们都称,吴昌确明于识才,善于用才。识才、用才,构成了他的“谋才之道”。这话不无道理。

聊起此事,吴昌确的脸上不免露出些许得意的神情。

在很多川商中,吴昌确算是一位比较潇洒的老板了。这样的底气还来自于他有别于他人的企业管理理念,他的心得是:“民营企业做到一定规模,一定要引入现代企业管理模式。”

“代总的加盟为我们企业出力不少,自古有‘文臣提笔安天下,武将上马定乾坤’之说,显然,代总是一员难得的大将。”吴昌确侃侃而谈,“我俩的搭档与合作算得上是珠联璧合、相得益彰,可以说是彼此成就了对方。”

### 从50亩到300亩 霸气亮剑 砥砺前行

经过精心筹备,2015年10月18日,福森建材家居批发市场一期正式开业。

在冷清的市场环境中,福森建材家居市场逆势开业,不仅人气爆棚,而且宾客云集,大获成功。

机会总是会眷顾有准备的人,还真正了这句话。探索吴昌确成功背后的奥秘,是他善于运用智慧的大脑、敏锐的眼光去耐心、全面地了解问题,而后当机立断,绝不错过机会。

一期取得成功后,成为全市2015年唯一开业的规模型市场。这一举动,引起了政府的高度重视。一位领导曾评价说:“市场环境冷清,多少企业踌躇不前,但是,福森建材家居批发市场敢于顶住压力,敢于开业,这个企业有闯劲、有干劲、有方法,值得重视、值得学习、值得推广!”

同时,市场被评定为达州市重点项目,土地用量增为了150亩,市场又有了更大的发展空间。

在吴昌确看来,做企业要与时俱进,随机应变,化窘境为神奇;解决问题的关键是要素、环节的创新,洞察先机者胜。

好事远不止如此。在通川区“双核双带六区发展战略实施”的新规划中,福森市场被评定为“重大建设项目”,市场土地用量再次上升到300亩。

面对扑面而来的幸福,吴昌确没有懈怠和自满,而是整天和代洪渝一起谋划企业未来。2017年,为了谋求更大的发展,“福森建材家居批发市场”升级更名为“福森国际商贸中心”。

二期建设,他们果断引入“华美立家”,由达州福森置业有限公司与北京华美立家商业管理有限公司共同投资兴建的“福森·华美立家建材家居广场”,建筑面积11.5万平方米,利用华美立家全国连锁先进的经营管理模式,建材家居产品经销商全球招商,提升了福森国际商贸中心的含金量,预计2018年底正式投入运营。

### 从仓储到城市综合体 智慧谋定 精彩未来

不一样的时日,同样的精彩。2016年10月22日,对吴昌确与代洪渝而言注定具有非凡的意义。

这一日,福森建材家居批发市场迎来广东家居馆的火爆开业,同期,还举办了市场周年大庆。

吴昌确介绍说,“我们的家居馆皆为广东的品质家具,而且是达州唯一的、存储的广东品牌家具中心,必将成为达州家具的一个窗口型商场。”

笔者观察到,家具馆开业后,随即引来了众多消费者的青睐和抢购。

2018年1月14日,达州福森置业有限公司将与专业市场运营连锁集团北京华美立家签署合作协议,共谋发展大业。这又将是一个大手笔!

吴昌确说:“一个市场能给我个人带来财富,这是微不足道的,我想看到的是能带动多少人走向富裕之路。”

有商户坦诚地告诉笔者,“跟着吴总一路走到现在,购买了小轿车,大房子的商户屡见不鲜,还有在市场内从事运输、营销、安保的人在内,也因此而富裕起来了。”

也许,这就是最好的例证。

欲穷千里目,更上一层楼。福森国际商贸中心的二期建设正在如火如荼地进行,同时,与达州环城路的链接即将打通。

吴昌确说,三期综合服务配套设施目前正进行项目设计中,已进入施工筹备阶段。待建成后,将成为达州市一站式购齐的大型现代建(饰)材家居最佳商贸平台,川东北地区最大的综合性建(饰)材家居总部旗舰店展示体验基地。

我们相信,福森国际商贸中心在吴昌确的带领下,前行之路必将越走越宽!



相关阅读

## 达州福森国际商贸中心简介

达州福森国际商贸中心系原西蜀陶瓷装饰城升级而成,是市区政府的重点招商引资项目,是市区政府规划,重点培育和发展的集建(饰)材家居零售、批发、仓储、物流配送、电子商务、城市综合体、高档国际社区于一体的站式购齐的综合性商贸中心,是中国建筑材料流通协会第五届理事会常务理事单位、中国建材家具行业金牌卖场、中国建材家居示范市场、全国重点培育市场、达州市建筑装饰装修行业协会副会长单位。项目地处川、渝、鄂、陕省结合部,辐射范围广。商贸中心位于达州市马踏湖新区、商贸物流园,紧邻凤凰大道西沿线,区位优势明显,交通便利,19路公交车直达市场。

项目于2012年开工建设,总投资约12.6亿元,占地面积300余亩,建筑面积40余万平方米,分四期开发建设。项目二期计划2018年建成投入运营,一、二期正式运营

后,预计容纳商户1000余户,年销售营业额达20亿元以上,解决就业1万余人(包括间接就业),实现利税上亿元。

一期精品建(饰)材馆A、B、C栋及配套建设已竣工,广东世纪皇城家具整体入驻,现已进入正常营业状态;二期与华美立家商业管理有限公司共同打造11.5万平米“福森·华美立家建材家居广场”项目;三期建设城市综合体(包括商业广场、大型超市、特色餐饮、国际影院、星级酒店、休闲健身、儿童游乐场等),已进入项目规划设计阶段。四期建设高档国际社区精品住宅。项目汇集各类建材家居产品上万品类,中、高档建(饰)材家居产品全覆盖,规划科学、布局合理、设施完善、管理先进、理念创新、服务上乘,引领建(饰)材家居消费新潮流,创设展示与贸易、批发与零售、电子商务与线下实体店有机结合于一体的展销新模式,休闲、购物、游乐设施齐备的综合体。

## 华美立家商业管理有限公司简介

华美立家商业管理有限公司(简称华美立家)由中国家居建材流通领域的领军人物贾锋发起,联合多家产业资本共同合作组建而成。以建立家居建材产业平台为己任,致力成为中国家居建材商贸中心领域的专业开发运营商,及家居建材行业渠道变革的领航者。

顺应时代发展变革,引领家居建材潮流,华美立家以“家居产业基金”为契机,携手“家居建材产业资本”,凭借独特的市场眼光和敏锐的商业嗅觉,全力开拓家居建材商贸中心打造低成本高品质的优质商业平台。目前,已投入运营和在建项目21个,分布在河北、黑龙江、江西、四川、广西、湖南、辽宁在内的7个省20个城市,总建筑面积逾480万平方米。

完整的家居建材产业链,新颖的商业模式、成熟的商业平台、巨大的商业潜力,使华美立家脱颖而出。集深厚的行业背景、雄厚的产业资本、丰富的商户资源于一体,华美立家与各级政府、家居建材行业上下游企业通力合作,不断扩大家居建材行业的社会影响力。

华美立家专注家居建材行业运营管理20余载,具有丰富的商业资源和强大的运营管理能力。秉持诚信、和谐、共赢、分享的经营理念,为商户打造优质稳定的商业平台,降低运营成本,为消费者提供舒适舒心的购物环境,减低消费成本,不断提升客户满意度和行业诚信度,谋求社会对家居建材行业的广泛认可和尊重,实现成就美好家居生活的企业使命。

