

金鑫集团刚走过了她的二十岁生日。从呱呱坠地,到风华正茂,金鑫集团在创始人年永安的带领下,将企业命运与经济发展融为一体,和着时代的节拍,在创业的道路上——一路艰辛一路歌

# 走过二十年,年永安和他的金鑫集团

在古都洛阳,提起金鑫集团,无人不知。金鑫集团创始人年永安,用二十余年的商海经历证明,在市场经济大潮中,穷小子也可以独立潮头。年永安带领着他的金鑫集团,用对创新的坚守,创造了洛阳民企的辉煌;对商业的理解,诠释着他对人生的感悟;对时代脉搏的把握,诠释着金鑫集团对中国经济稳定发展的笃定和期盼。



金鑫集团、鑫融集团董事长年永安



“思想的力量”金鑫集团20周年庆典晚会

## 洛阳走出的民营企业常青树

### 1 勇者金鑫

根据美国《财富》杂志统计,美国企业存活到50年的只有2%,大量中小企业平均寿命不到7年,一般的跨国公司平均寿命为10-12年。另据统计,中国私营企业的平均寿命只有2.9年。生长于洛阳,兴盛于洛阳的金鑫集团,是什么支撑着她,顺利走过二十年?对于不少读者来说,这是一个既有含金量又十分值得研究的课题。金鑫集团的创业史,要从上世纪80年代末至90年代初的市场经济改革初期讲起。从农村走出来的年永安,当年还是一个不折不扣的穷小子,回忆起当年的创业经历,年永安将之总结为“穷则思变”。“我碰上了好的时代,想做事的人机会很多”。

想做事的人,遇见了机会很多的时代,成功

## 在中国经济舞台上跳一曲惊鸿

### 1 “弄家儿”年永安

从政者的目标是成为政治家,经商者的目标是成为企业家,而在身边人看来,年永安除了是一个很成功的企业家外,还是一个实实在在的“弄家儿”。“弄家儿”是洛阳方言,意思大抵是有能力、敢干事的人。一个“弄家儿”未必能成为一个成功的企业家,除非他有着坚强的毅力,敏锐的商业直觉以及长袖善舞的平衡能力。近日,笔者走访了不少年永安的同乡和发小,在他们眼中,年永安是一个敢做敢当、有情有义的男子。现在的年轻人大多将“坐着火车去拉萨”作为人生目标,年永安第一次坐上火车却是要到广州批发打火机。做过小生意,承包

的概率比以往任何时候都高了许多。年永安回忆说:“90年代初,我才20多岁,靠着做小生意逐渐积累起了一些本钱,可是,我骨子里是个闲不住要做事的人,当时珠宝首饰多有国有企业经营,由于国有企业经营理念不够灵活,消费者有很多需求得不到满足,抓住这个机会,我决定进入黄金珠宝销售行业。”“当时国有商场的柜台上通常都挂着标牌,上面写着‘贵重物品请仔细挑选,一经售出概不退换’,针对这一霸王条款,我们就推出‘不满意可免费退换’的服务,很快,顾客对金鑫的品牌建立起了好感度和信任。”年永安说,金鑫珠宝创立初期恰逢国有企业改制,抓住这一历史机遇金鑫与洛阳亚细亚商场合作,拿到了黄金经营许可证,经过两年的发展创立了上百金鑫珠宝城等,金鑫珠宝的品牌内涵已演化为商品品牌(金鑫珠宝)和服务品牌(金鑫珠宝城)两大支方向,两大子

品牌齐头并进,共同拓展珠宝市场。金鑫的黄金珠宝产业,从1997年洛阳亚细亚商场的金鑫珠宝专柜设立,到拿下我市多个商场的黄金珠宝专柜,从宣称要把金鑫珠宝干成中国珠宝行业的“沃尔玛”,到大举进军商城郑州,伴随着金鑫珠宝成长的前十年,几乎每年都有着一段十分辉煌的商战史。

### 2 匠者金鑫

穷则独善其身,达则兼济天下。2006年,年永安迎来了迄今为止他事业上最重要的一个机遇——筹备成立洛阳首家政府出资引导、市场化运作的担保公司。为了解决中小企业融资难、担保难、融资贵的问题,为了不辜负政府的托重和期望,年永安积极响应洛阳市政府号召,由洛阳市政府拿出1000万元引导资金,与金鑫集团以及多家民营企业共同成立了鑫融基金担保,成为洛阳担保行业的先行者。

### 2 “擅舞者”年永安

年永安常说自己身上有一股“二劲”,媒体评价他,曾用过“二而敢当”一词。“二”是指天不怕地不怕的冲劲,敢当是指敢于承担、可以承担的能力和魄力。其实,这也是身边人评价年永安是个“弄家儿”的原因。“总结我这二十年走过的路,我用五个词来形容:个人奋斗、高人指点、贵人相助、小人捣乱、运气不错,金鑫之所以有今天,是因为我和我的团队始终要求自己成为“五有两坚”之人,即有情怀,有梦想,有激情,有品德,有才能,懂得坚持和坚守。”从穷小子年永安,到成功企业家年永安,脚踏实地地走过了他生命中迄今为止最重要的二十年。“我们生活在最好的时代,每一个看似和我们不相关的改革,都蕴含着商机。”年永安回忆

### 3 强者金鑫

钢铁是怎样炼成的?答案一定是千锤百炼。鑫融基金成立以来已经历了两次世界性的经济危机和深度的行业危机,自2010年以后,洛阳担保业又经历一次历时多年的行业洗牌,鑫融基金和其他几家政策性担保公司,经过了行业大风大浪冲刷,最终成为留下来的“真金”。审视洛阳乃至全省同类企业,鑫融基金却成为首批登陆“新三板”的企业。2015年5月12日,河南鑫融基金控股股份有限公司正式挂牌全国中小企业股份转让系统(即“新三板”),也成为“新三板”首家金融控股型公司。企业注册资本16.39亿元,成为新三板金融概念第一股和首家多牌照金融服务机构。旗下拥有17家子公司。年永安说,金鑫集团一路走来,凭的是“六

有人说,在中国,不懂政治的企业家,绝不是一个合格的企业家。年永安凭借自己对于商业、对于政治的理解,在当时商业不发达、观念不超前、信息不畅通的环境中,坚定不移地执行着政府的决策部署,想尽办法满足消费者的需求,不遗余力为员工、股东和社会创造着价值,最终实现了企业的价值和梦想。在年永安名片的背面写着这样一句话:“愿结交天下朋友,共尝人间苦乐。”不得不说,年永安确实是一个长袖善舞的优秀“舞者”,他带领着他的企业和员工,在近二十年的中国经济舞台上,跳出了一曲令举座震惊的惊鸿舞。

### 3 博爱者年永安

“老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼”。在商业领域将“换位思考”运用到极致的年永安,同样将这种思维运用到了他为人处世

的每一个方面上。创业初期的年永安对乡邻的关怀是其立足的根本。“如果没有年总,我妻子、女儿的病就耽搁了,去年年总回来看望我们乡邻时知道我半身不遂,随后每月汇给我5000元生活费。”在南阳与年永安一起开矿的姬海潮,谈起年永安时,心中充满了感激!“年总在我们这里创业时,对乡邻都比较照顾,有忙必帮,拿我们的父母当自己的父母。”年永安初创业时在其家寄宿过的冯久长深情地说。年永安怀着对乡邻的爱开始了自己的事业,这是他能任在南阳金矿赚钱的原因。创立金鑫珠宝后,年永安对客户“换位思考”式的关爱体现于每一次服务中。金鑫珠宝店老员工杨艳利说:“十几年前,一对夫妇拿着价值1.8万元的逾期商品要求退货,年总了解到这对夫妇是因为家里突发意外,急需用钱才来退货,不顾我们营业员维护公司利益的意见,要求我们给他们办理退货,并嘱咐我们‘宁失万两金,不负顾

客心,对客户要有爱心”。

到金鑫买过珠宝的市民都知道,工作人员会让客户登记出生日期,金鑫组织专人专车给过生日的客户送生日惊喜。金融板块遇到中小企业代偿,年永安要求在起诉前一定要考察企业,好的企业遇到困难我们一定要帮。年永安和金鑫集团对客户的爱是体贴的,是无微不至的。

年永安对员工家人般的关心是有目共睹的。“2002年,年总亲自开车带我们第一批外派的员工去郑州金博大,没过多久,家里传来了爱人受重伤的消息,当时处于一年外派期的我不到两个月就被年总调回洛阳照顾重伤的爱人,并派人来医院慰问了我们。我深受感动,这也是我一直在金鑫工作的动力,从来也没有想过放弃,除非哪天干不动了,因为年总和公司把我们员工当家人看待。”满眼泪的工作近20年员工张海侠说。

20年始终如一至今仍是金鑫保安的郑旭东饱含深情说:“我用我的青春与金鑫共成长,我们的关系早已血液于水,我可以用生命去保护金鑫以回报公司对我们的关怀。”

金鑫对员工的信任、包容和疑人不用、用人不疑的用人之道对企业员工来说是最大的关爱,对合作伙伴,年永安一直秉承着“不能让对方吃亏”的原则去做事,合作伙伴对年永安的评价永远是重中之重。

年永安说:“企业家最大的社会责任还是把企业做好,企业做好了,这才是对社会最好的回报,这才是最大的公益。”年永安一直坚持和信奉“良好的经济效益必将建立在坚实的社会效益基础之上”,也一直在探索创建由社会效益产生经济效益,经济效益回报于社会,社会效益再产生经济效益的良性循环的经济运行模式。

社会效益和公益不仅是资助大学生、建希望小学、捐款一亿元,作为一家企业,为老百姓提供物美价廉的产品和优质的服务,也会带来良好的社会效益,并能够实现企业的经济效益,强大自己。只有自己的企业强大了,帮扶中小企业的梦想才得以实现,才能创造更多的就业和税收,才能更好地实现社会效益,才有足够的力量去做公益。

年永安把企业的爱心升华到企业的自强和博爱,这种大公益精神贯穿于每一位金鑫人做人做事的行为中,正是这种博爱,成就了金鑫集团20年的不断发展。(李云天 李宝玉/文 世峰/图)



### 展望:心怀梦想 走向远方

金鑫集团在二十年间不断壮大自己,实现了一个又一个梦想。行在路上,金鑫集团不忘初心,始终以帮助中小企业发展为己任。金鑫集团在其创始人年永安的带领下,诠释着洛阳民营企业蓬勃发展的倔强品格,描绘着一幅波澜壮阔的奋发图强画卷,更演绎着一个中小企业强则中国强的民族复兴之梦。我们有理由相信,在下一个二十年,他们必将用自己的不懈努力和雄厚力量,继续创造属于金鑫集团、属于洛阳的荣耀与辉煌。