



广州市东泰化工有限公司总经理卢斌：

接班要在困难中积累经验

A 交班，自然而然

卢斌喜欢阅读古典名著。他喜欢《三国演义》中的曹操：“史上第一枭雄，不是帝王的绝对帝王，视奋斗为己任，视失败为成功，视成功为新起点，永不趴下！”像斗士一样活着。卢斌希望将书中的知识运用到现实生活中，无论是古典名著中的处世之道，还是在加拿大学习的工商管理专业知识。留学时，卢斌就一直思考以后发展的方向。他感觉到，国内的机会和平台更多，机遇比较成熟，比较适合自己。“想回来做点事情”成为他回国的动力。

2010年，卢斌回国，正式加入父亲卢国言的东泰化工有限公司。回国后的发展并不轻松。当时26岁的卢斌，从总经理助理做起，每天都投入工作中，基本没有其他的娱乐。有时晚上工作应酬到两三点，第二天仍是七点多上班，中午也不休息。

卢斌用“高筑墙，广积粮”来形容自己的工作节奏。进入公司第十个年头，他深知做好业务的重要性，实力决定一切。卢国言看到儿子的成长与成熟，交班，一切都自然而然。

B 斩露头角初尝创业喜悦

当初选择回国发展，卢斌清楚要立足市场不败之地，必须有对市场发展的前瞻性的眼光及思维。为了开拓视野，他参加了中山大学MBA进修，将所学到的知识转化为真实的商业智慧。

2013年，卢斌进军商务物业行业，成立了“广州市东都物业管理有限公司”，发展新的业务，并组建了自己的物业管理团队；2014年，全新设立了一

个部门——业务三部，并将东都物业的管理手段复制到此，将公司的主打产品硫酸、盐酸进行集中化、制度化、规范化管理。

2015年，重组物流运输业务，成立东都车队；同年开设东都便利店；2016年在香港成立了东都实业有限公司开展海外业务；2018年年底，在东莞成立了东莞市东都生物科技有限公司，发展线上线下化的化工业务，以进一步拓展珠三角市场。



卢斌和父亲卢国言 羊城晚报记者 严艺文 摄

C 要建上下游生态圈

每次上擂台之前，拳手卢斌都要分析对手的特点，结合自身条件制定攻防战术。总经理卢斌也在拳击中学到格斗智慧“知己知彼，百战不殆”。仔细分析了公司目前的发展状况，打通、发展上下游产业链，成为他未来的目标。近几年，卢斌一直致力于建立车队，发展物流，连接下游工厂，形成上下游生态圈。

“没有物流就像人没有腿一样。”卢斌看得很清楚，父亲当年做物流出身，因为辛苦又危险，后来放弃了。然而没有自己的物流队伍，就必须外请物流公司，东泰化工需要承受叫价等条件，比较被动。被动局面必须打破，就像拳击时必须及时调整战术一样，卢斌决定作出改变。他带领公司成员一起投资车队，一辆新车投资大约八十万元至一百万元。卢国言以前不认同且放弃了旧业务，卢斌大胆迈出了结

果很不错，车队两年左右回本，每年收益超过15%。卢斌还让车队成为大家的共有资产，这样既能够管理好车队，又有个人收益。

卢斌敏感地察觉到，能源化工产业处于行业整合期，这两年经营环境和发展不断变化，有些下游企业限产、关闭，生产、销售不合规的企业会被市场淘汰。目前，公司的贸易一部分从韩国进口，但卢斌心中有更大的发展规划，将国内硫酸整合出口，积极拓展进出口业务、打开国际市场是他探索的方向。

现在，卢斌的总经理生活仍然忙碌。上午一般在公司处理业务，下午出门拜访客户。“我喜欢与各个层面不同的人接触、聊天，能够开阔自己的思路。”卢斌坦言，并不一定谈成什么生意，而是需要思想的碰撞。“如果沟通能发现一个亮点，我就觉得赚了”。

GDHPlaza 粤海广场

融聚未来 匠筑城市样本

百变LOFT空间

甲级写字楼

万博CBD·双地铁·天河城

020 22911898

全城热销

天河城
GHD
TOWER

粤海广场大厦
甲级写字楼

斯睿

LOFT空间

销售中心 番禺大道北22号（万博中心对面）
开发商 广州市万亚投资管理有限公司

免责声明：本宣传资料仅为营销推广，所有图片、文字及数据仅供参考，最终以政府部门批文及双方签订的买卖合同为准。开发单位保留最终解释权。楼盘名称：粤海广场。

预售证号：穗预许(网)字第20170721号。备注：文中所描述的各项设施为广利·华悦1期及18号楼。(在第三)



对话
羊城晚报记者 严艺文 孙晶
兴趣和努力同样重要

一是看业绩，二是看声誉，三是大家是否可以合作。以人为本，“人财物管理”，人是第一位。事在人为。从古至今，每个朝代的发展或国与国之间的角力，都是人才之间的竞争。

羊城晚报：你是怎么组建自己团队的？

卢斌：从公司提拔和招聘，必须是唯才是举。用心工作，业务能力强，这些都是人才，都应该加入团队。做完广西那个业务，那一批人就是我最初的业务三部的团队，所以也要感谢那时的艰难。

找到兴趣点才能掌握核心

羊城晚报：对于下一代接班和旧部的冲突，您怎么考虑？

卢国言：遇到这样的情况，我觉得不要用过激的方式解决，要有个过程，才不会发生太激烈的矛盾。

羊城晚报：卢斌从2010年进公司到现在，特别是最近这两年，要交很多任务给他，您觉得他表现如何？

卢国言：他还是挺努力的。他的思想意识和社会思潮还是齐头并进的，但是和我们的传统方法还是有点不同。最开始我还有点反感，毕竟我们的方式不一样。有时候他和我说，“是这样的，年轻人的想法和考虑与你们这一代是不一样的”，后来我想了一下，也是。

羊城晚报：您给他打多少分？

卢国言：我现在还没有考虑过给他打多少分。他一直很努力，也积累了实力。但是，现今市场变化很快，不只需要努力，更需要敏锐的眼光，发现和把握机遇。我希望他在掌握业务核心的同时，能够找到乐趣，坚持不懈。

业务是选人标准

羊城晚报：在公司管理时，你和父亲曾有比较激烈的矛盾，父亲一度拍桌子，一般都是因为什么？

卢斌：以前市场比较好，只要肯奋斗，很快能把钱赚回来。现在不一样了，大环境变化，机会也没那么多，一定要看准了才投。

很多分歧都是人的问题，有时候父亲说这个人可以，但我觉得不行。我判断一个人的原则：

广告

MODEL

COMMUNITY

OF

GREATER

BAY

AREA



粤海地产