

供应商跑路危机中淬炼企业内核

大学毕业后，经过一段时间的职场历练，毛振忠创业的念头愈发强烈。契机源于他对会展行业普遍痛点的发现和“为什么不做一个更好的？”的朴素愿望。2000年年初，他凭借一腔热血，与朋友共同创办了龙都展览(上海)有限公司。

创业之路布满荆棘。一次重大危机几乎将初创公司击垮：他们轻信了一位合作多年的供应商，在客户款项已付、设计方案已完成的关键时刻，该供应商竟携款潜逃，留下一个亟待收拾的烂摊子，团队士气低落到了极点。

面对绝境，毛振忠没有选择逃避，而是强迫自己冷静下来，迅速做出应对：立即召集团队分析现状；回归初心，带领成员深耕客户；全力解决现金流问题。最终，他们依靠更极致的客户体验渡过了难关，反而赢得了更深的信任。

这次经历让他深刻领悟到：“直面危机、凝聚团队、回归用户价值，才是穿越风暴的唯一航标。”这次淬炼，也奠定了公司“客户导向的创新文化”基石。

做“方向上的船长，行动上的教练”

历经风雨，龙都展览(上海)有限公司逐渐步入正轨。毛振忠的管理理念也日益清晰。他追求“方向上的船长，行动上的教练”的角色，这意味着在战略大方向上，他必须保持清晰和坚定；但在具体执行上，则充分授权，助力团队成长。

在组建核心团队时，他最为看重两个品质：一是“皮实”，即心理承受能力强，能抗事，经得起摔打；二是“靠谱”，即责任心强，凡事有交代，件件有着落，事事有回音。“能力和经验可以提升，但这两种品质是基石。”这种对团队品格的重视，与淮中教育强调的“做人”一脉相承。

对于企业成就，他有着超越常规商业指标的理解。他更看重的是能否真正解决客户痛点，以及是否打造了一个能让人才施展才华、获得成长的平台。“看到客户发自内心的认可，看到团队成员在公司里成家立业、独当一面，这种成就感远超过财务报表上的数字。”

企业的社会责任，在毛振忠看来首先是本分经营，进而要秉持“利他”之心回馈社会，包括长期关注并助力青年学子的成长。

服务国家战略，开拓东南亚市场

随着龙都展览(上海)有限公司的不断发展和国家“一带一路”倡议的深入推进，毛振忠将目光投向了更广阔的国际市场。公司积极拓展海外业务，首选东南亚市场，重点运营中越经贸合作交流。

自2023年起，在中国商务部和越南工贸部的指导与支持下，公司成功组织了“越南国际电梯展览会”及系列对接会。2025年的展会规格更高，影响更大。目前，公司正计划在越南开拓建筑机械、建材五金、电线电缆等更多行业的展览和会议活动，并积极寻求与胡志明中国商会等机构的合作，以期更好地服务于中越经贸往来。

回望来路，在越南打拼的他母校的学子寄语道：“珍惜在淮中的每一天，那种追求卓越的习惯和坚韧的品格将受益终身。”他鼓励年轻人不要畏惧迷茫，要多尝试，找到热爱并创造价值的事，做到极致。

从淮阳走到上海，再从上海走向“一带一路”沿线的东南亚市场，毛振忠的步履踏实而坚定，他的足迹在延伸。“做任何事情，都不要想着走捷径，慢慢来，用时间磨出来的技能，将是你的核心竞争力。”

“始于一份不甘平庸的初心，成于一路脚踏实地的坚持，归于一份成就他人的喜悦。”毛振忠用这句话总结了他的创业人生。他的故事，是淮中学子奋斗精神的生动写照，也展现了中国民营企业家的韧性、智慧与担当。

毛振忠：在『一带一路』广阔天地延伸足迹

□记者杜欣通讯员李涛文图

工作中的毛振忠。

从淮阳中学煤渣跑道上的晨跑少年，到黄浦江畔引领参展企业扬帆出海的创业者。毛振忠的身上，烙印着淮阳人特有的坚韧、求真与胸怀。

淮中岁月赋予他品格的底色。在上海求学期间，他萌发了商业灵感，创业风雨锤炼出企业的内核。如今，他带领龙都展览(上海)有限公司立足上海，服务中越经贸合作，将发展的足迹延伸到“一带一路”的广阔天地。

品格锤炼于煤渣跑道与求真学风

记忆的闸门打开，在淮阳中学求学的岁月是毛振忠人生重要的奠基期。

高三班主任郭辉老师的一句话让他铭记至今：“比成绩更重要的，是你们成为一个勇于拼搏、勇往直前、有梦想的人。”这句在“分数至上”的年代显得尤为珍贵的话语，如同一粒种子，在他心中生根发芽。“当我后来在创业中面临挫折或压力时，这句话总在提醒我，事业的基石是做人。”

除了精神指引，还有对身体的磨砺。那400米煤渣跑道上的晨跑，风雨无阻。“它教会我的不只是跑步，而是‘坚持’二字。”这种日复一日的坚持，化为他日后应对挑战的韧性。同时，淮中严谨的学风培养了他“求真”的习惯，即凡事追问本质，不轻信盲从。这使他在商海搏击时，能穿透泡沫，看清行业本质与用户真实需求，规避陷阱。

他认为，高中历史课和政治课所训练的宏观、辩证思维，如同为他提供了一副“望远镜”和“多棱镜”，让他在分析市场、制定战略时，能够洞察周期、权衡利弊，做出更具前瞻性的决策。

家教中介里体验“创造价值”的快乐

1999年，毛振忠考入华东师范大学，从河南淮阳来到国际化大都市上海。新环境带来了视野的冲击，也带来了生活的现实挑战——有限的生活费让他和许多同学一样，开始寻找兼职机会。做家教成为他最初的选择。

毛振忠并没有停留在简单的兼职层面。在做家教的过程中，他敏锐地捕捉到了一个商机：校园里蕴藏着大量优质的家教资源，而市场上又有迫切的需求，中间缺乏有效的连接平台。

很快，想法转化为行动。他组织几位同学分工协作：统计各科辅导需求、手工刻印小广告、联系家长和学生、匹配双方需求……虽然这套流程现在看来颇为原始，但在当时，这已是一次完整的商业实践。

“虽然没赚到什么钱。”毛振忠后来回忆道，“但那个从发现需求、组织资源到完成服务的过程，让我第一次体验到了‘创造价值’的快乐。”这次实践让他初次领略了商业的基本逻辑：发现市场机会、整合资源、创造价值。更重要的是在他心中种下了创业的种子，为日后创建龙都展览(上海)有限公司埋下了重要伏笔。



毛振忠在展会现场。