

靠勤奋走出来的企业家

——访四川川野食品有限公司董事长陈文

■吴太尚

[上接A1版]

一连连说：“如果第二天发走我的货都会坏的，请您帮帮看看还有没有车”。但是对方不予理会，陈文除了苦苦哀求再无他法。也许是看到他孤单又无助，言辞之间又十分诚恳和迫切，半个小时之后，对方终于告知他凌晨一点钟还有一趟特快火车，由广州到北京，途经武汉，可以上那趟车走。然后让陈文把货物搬到了一个指定位置。陈文喜出望外，忙不迭的将货物搬了过去，时间已很深夜，疲惫不堪的陈文在站台上打起了盹，因为担心再次错过火车，每一列火车经过时，陈文都会跑过去查看，一天二去身心更为疲惫。十月末的岳阳，气温微凉有些低，忙完之后的陈文穿着被汗水浸透的衣服在风中直打哆嗦，忐忑不安的等待中，晚上11点火车准时到达，终于陈文带着他的货一起前往了武汉。

经过一夜的奔波，陈文终于在凌晨五点钟到达了武汉。以为松了一口气的陈文，在武汉遇到了新的难题。7点半顺利取到货的陈文，填好发往南京的发货单，准备去办票和过磅时，遭到了工作人员的拒绝。咨询了好长时间，才知道武昌站规定火车发往包快站，每箱只能运40公斤。陈文的鱼有450公斤重，加上冰共计有650公斤，打成了10个包裹，每个包裹65公斤(当时贩鱼的老板都希望每箱打包裹一些，以减少运费，节约成本)。要想发货，需要改包裹，但是现在一方面也没有打包用的包装和冰，另一方面重新改包时间已经来不及，于是工作人员轻描淡写的让陈文第二天再发。听到此话的陈文一下子懵了，历经艰辛赶到武汉，因为这件事发不了货，这件事换谁都会惊慌失措，何况是19岁的陈文。

心急如焚的陈文求了很久时间，但是工作人员一直都不为所动，不给陈文办发货手续。当时无助的情况下，他看到一个管事的模样工作人员，直接跑了过去，一把抱住他请求帮忙说明了情况。询问原委之后，对方将陈文带到了办公室，看到陈文满是汗水污垢的脸和急切的眼神，不像骗人，于是让职员办理了手续让陈文去发货。

等办好手续之后，已经上午8点40了，而装货的火车上午9点16分到达。由于办手续时间过长，错过了提前一小时装车的规定，工作人员不给陈文。眼看上午装车的车还有三四十分钟就要到达，而陈文的货还在1公里之外的仓库，他再次感受到了深深的绝望，黔驴技穷之际，他完全忘记从楼下有黄金之说，嚎啕大哭的躲了下来，也许是他从未见到一个男孩子这种窘迫，仓库里的另外一个工作人员心生怜悯，让陈文自己人把货搬到对面。来不及多想，陈文用尽全力拉着平板车上的十箱货在站台一步步艰难的往前移动……

好不容易到了第一站台和第二站台的便道，正好有一列火车从远处开了过来，工作人员连忙红旗示意陈文通过。但是陈文当时看到到站的火车已经停在了第二站台，有很多人继续往上货。陈文就想以最快速度冲过去，由于力气不够，货没有拉上去，卡在便道上。站台工人见状都惊呆了，火车马上就要开过来，都愣了，但陈文还是硬着头皮拉货，丝毫没去管脚下货物自己晃动的动作。眼看就要发生火车事故，千钧一发之际，几个穿着搬运工服装的人跑了上来，帮陈文把货推了上去，还未转身，火车就呼啸而过。看到这个少年如此刚毅，许多人都围了上来。但是陈文完全没有考虑刚刚与死神擦肩而过的危险，反而一件一件继续把货搬到车上，因为此时他的脑中只有一个念头，那就是一定要把这十箱货发到南京。看完陈文这个样子，上面几个发鱼的人也帮忙，装完货待陈文准备下车之时，才意识到火车已经开走了，陈文已经来不及，没有办法陈文只好随着火车来到了汉口站。

等到下午从汉口站再转车坐到达宜昌站时，已经是下午四点多。出站时还发生了一个小插曲，车站巡警走到满头大汗、衣衫不整的陈文时，以为他是扒火车的小偷，盘问了好久，直到陈文拿出了被汗水打湿的身份证和车票的托运单又解释了半天，他才放行了。此时，陈文才发现自己脏兮兮的脏衣服脏衣服已经脏兮兮，冰融化后的污渍和一旁的汗臭味鱼腥味混合在一起，浸透了全身。陈文还不知道什么拉了一个口子，裤子越穿越潮湿，此刻的自己十分狼狈，完全没有一个生意人的样子，也很难别入人产生怀疑。

回到了住处已是晚六点多，经历了36个小时没吃没喝没睡的陈文体力透支来不及告知同事这一路的曲折经历，只回了一句“货已经发了”便倒在了床上昏然大睡过去，一直睡到第二天中午12点才醒过来，整整18个小时，睡醒之后，陈文才终于觉得自己活了过来。此时从南京传来好消息，陈文发回的鱼，没有坏，一到南京店铺便全部卖了出去，共卖了11000多元，这便得到荆州恢复精神的陈文倍受鼓舞，也更加坚定了陈文做生意的决心。

在宜昌店面做工的岁月里陈文有意识的摸索出了进货渠道、买卖环节和经营之道，仅仅三四个小时时间，他就熟悉了这门生意的根根底底，于是同年12月，回到南京的陈文向老板说明想要自己出去创业，并提出了辞呈。

观水有道、必循其规 创业初成

于是陈文急忙赶到父亲处哀求借得四千元，开始了自己艰苦的创业之旅。陈文利用上班时积累的经验，采购了一批海鲜赶到南充，开始了倒卖海鲜的生意。那一个月他倒卖了四次，便让手上的四千元翻了几倍，清点完账目之后，陈文手上共计14000多元，除开本金，还赚了10000多元。到了人生的第一桶金，对于这个刚刚二十岁的青年，无疑是最大的肯定，同时也正式激起了陈文的创业热情。初次尝到甜头的陈文，在想这样天天在火车上倒卖海鲜也不是长久之计，他更希望像之前的亲戚那样有一个固定点做生意。辗转回中，巴中、广安等地后，1995年陈文来到了西昌，并在西昌开设了海鲜专卖店。

在西昌经营海鲜的时候陈文对待朋友十分大方，通融，为人豪爽、乐于助人，讲究信誉，从不短斤少两，也不以次充好和弄虚作假，服务也态度特别好，可免费送货上门，这让他结识了一帮生意场上的



●全国政协常委、国家农业农村部副部长杜泽林视察川野



●国家发改委领导一行视察川野



●人力资源和社会保障部副部长张义珍视察川野



●商务部市场体系建设司副司长郑书伟视察川野

的朋友和修身养性的学友。也因此，海鲜生意越做越红火，一分红火，西昌做海鲜生意有七八家，陈文的海鲜生意一枝独秀，市场份额高达70%之多，批发业务遍布凉山州十八个县。

一如陈文“成也萧何败也萧何”的感叹，西昌之于陈文也可谓“成也萧何，败也萧何”。在他生意红火之际，因为信任朋友被赚了整整20万现金。

陈文除了爱好做生意外，也是一个极富生活情趣的人。生意不忙的时候，冬日他会约三五好友到郊外品茶，旅游踏青，夏日就会带着他们横渡嘉陵江，划船，在游玩中，陈文结识了一帮志同道合的人。一谈就是几个小时，陈文给朋友介绍认识了一个给日本人代理收账单业务的男人，十分投机，聊了一路。听到陈文在西昌经营海鲜生意，便跟陈文介绍西昌海鲜资源丰富，自己也经常前往西昌，于是陈文在西昌帮忙代理收账单业务。陈文也急需想要了解海鲜的生意，仅仅一个月就为朋友垫资二十多万元。谁知那人的承诺并没有兑现，总是支支吾吾，后来干脆不接电话，再后来就人间蒸发。陈文忙与么舅到成都四处寻找，好几天过去了还是没有音信，这使得陈文十分沮丧，神智恍惚，心绪外烦的么舅不愿意看到陈文一蹶不振，便带他前往青城山游玩，让他散散心。正是在这次游玩时，陈文有幸结识了青城山上清观道观道长平道长的爱徒正法道长。周道长知道陈文的经历之后，不停鼓励他，并告诉他，应该从黑里跳出来从那里爬起。道家的思想及饮食文化深深的吸引了这位长期在外奔波的年轻人，道家所言“福兮祸之所倚，祸兮福之所伏”，陈文觉得说的就是自己。后在与道长每日论道、修身养性之时悟出了森林的野生菌，遗世独立，绝于天然，与道法自然的养生饮食思想不谋而合，从而更加坚定了陈文要做野生菌的决心。

御水有方、必遵其道 梦想实现

当时西昌野生菌主要以出口为主，国内市场一片空白，经过一番深思熟虑后，陈文定下先做国内再做国外的战略思想。1999年底陈文便在成都府青路新开了第一家野生菌专卖店。在成都站稳脚跟后，陈文毅然关掉了西昌的海鲜店，一门心思经营起了野生菌生意。随着野生菌生意经营的深入，陈文发现野生菌罐头在成都市场销路特别好，便萌生了投资加工野生菌罐头的想法。2000年3月，陈文找朋友以合伙的形式，注册成立了“四川川野食品有限公

司”，他担任法人并出任公司总经理。陈文继续租厂房，买设备，开始了以野生菌罐头的加工业务。原以为一炮打响，市场走红，收获信心，结果却是出乎意料，由于经验不足，找到的第一批加工原料是陈货，产品投放市场后反应平平，根本就没什么销路。还亏掉20多万，也亏走了陈文的合伙人，只留下陈文一个人苦苦独撑。陈文想不能就这么失败了，而是快速总结失败的原因。他更明白，天下任何事都不是一蹴而就而一哄而起的，何况要干一番事业。陈文决定退而求其次，将目光投向“陈文”可深深体会到了后原这句话的深刻含义，在他走上做生意的道路初期，就练得坚韧不拔，永不言弃的品质。人生之路还长，自己还年轻，要探索的东西可多着呢，但摆在眼前的任务就是自己如何从失败中站起来，向成功出发，这才是问题的关键。

2000年七、八、九三个月，正是野生菌大量上市的季节，长期的经营经历练就了陈文快速反应、雷厉风行、脚踏实地、精益求精的工作作风，他紧紧抓住这个机会，首先亲赴凉山州和云南等地，收购了100余吨新鲜野生菌，然后请来行业专家，赶制了一批野生菌罐头，重新推向市场，得到客户好评。仅仅是2000年冬天和2001年的春季，几个月时间，“川野”系列产品为公司创造利润近300万元，一举走向成功。也是从这个时候开始，陈文在贫困山区，开始了1对1帮扶工作，每月为十几家贫困户的孩子提供500元的生活费供他们上学读书。

可是在这大好形势的背后，“川野”却出现了致命的短板，粗制的工作不能再满足公司的需要了，仓储生产完全跟不上。陈文毫不犹豫的投资500万元，在成都高新区兴城大道，买了近20亩地新建属于他事业道路上的第一个工厂；同时以成都为中心，在北京、上海、广州、乌鲁木齐等城市，以“川野”公司控股的方式，成立贸易有限公司，全权代理“川野”公司野生菌系列产品，还拉上以前经营海鲜的合作伙伴，分别在武汉、长春、太原、石家庄、哈尔滨、西安等20多个城市，建立了“川野”食品的经销网络。他的战略思维是，做好“川野”品牌，立足成都，面向全国，展望未来。公司一天天的壮大，陈文发现自己的管理能力已经跟不上公司发展步伐，于是他利用工作之余进入四川大学进修MBA学位，开启充电学习之旅。至此，川野食品有限公司正式走上快速发展的道路。

星空不向赶路者，岁月不负有心人。2005年，陈文因公司发展方向调整，收购了公司野生菌贸易业

务，把原来全国贸易公司的股份，转让给川野公司的大股东销售人员，此举带富了一大批川野人；同时委托担任川野天宜食品有限公司，停止俄罗斯出口业务；投资300万的研发费用用于开发野生菌深加工调味品，启动做野生菌的深加工业务；2006年，投资1000万余元，创办了全国最大的川野山珍酒楼。瘦身后的川野食品，在野生菌的深加工业务和美食餐饮业务迎来了发展黄金时期。此时的陈文对野生菌美食和野生菌调味品有了更深入的认识和体会，对企业经营也更成熟。

2012年，为了公司发展需要，陈文将原新厂改为营销中心，以凉山州川野商业有限公司为综合性野生菌加工中心，同时计划建设以云南为主的美食牛肝菌基地，以凉山州为主的黑松露基地，以甘孜州为主的松茸基地。战略方向一旦制定，雷厉风行的陈文说干就干，于2014年，在甘孜州投资1.5亿（一期）打造中国最大松茸产业园区，以实施松茸产业的深度开发为前提，规划了一厂（食用菌菌种厂）、一信（松茸博物馆）、一点（松茸主题酒店）、一场（松茸文化广场）、二园（食用菌综合加工园、食用菌观光园）、四中心（食用菌培训中心、食用菌科研中心、食用菌交易中心、游客服务中心），立志将其打造成318第一旅游驿站，以“雅江松茸”为名片的一二三产松茸全产业链园区及世界的松茸基地。目前一期工程已经完成，雅江松茸迎来了产业经营时代。

2019年，在陈文的带领下，川野迎来了第四次战略规划，业务调整为三大板块：以做强野生菌精深加工业务；做精松茸、美味牛肝菌、黑松露一二三产综合产业基地；做大川野山珍美食健康养生美食连锁店。力争在2025年之前，让川野成为中国原生态食品上市企业。

陈文个人的辛勤付出也获得了社会各界的广泛认可，除了在中国食用菌协会、四川省食用菌协会担任副会长和成都食品商会常务理事长等社会职务之外，还被授予食品行业年度“十大风云人物”、“优秀企业家”等称号，同时多次受到国家级省级领导接见和表扬。特别是2019年10月获得由“四川省脱贫攻坚先进个人”荣誉称号，对他本人更是一种鼓舞和鞭策。未来，陈文将继续带领川野人脚踏实地走好每一步，秉承“挖掘山区资源，造福人类健康”的企业宗旨，不断加大山区菌类资源的开发利用，给消费者带来更多更好的健康产品。



●四川省委书记彭清华视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野



●四川省副省长王树培视察川野