

陈丹一从服务员到女企业家

约见陈丹一，不仅因为她所管理的锦上酒楼已成为成都餐饮业的巨擘，更因为她从服务员到女企业家的传奇经历。是什么成就了今天的辉煌?这个问题一直缠绕于心，直到有机会与陈总面对面，一切释然。

就在锦上酒楼浆洗街店。黑色的外墙，凸现“锦上”二字，没有过多的花枝招展。身入其间，依旧主打黑色，配合水晶的灯饰，轻轻诉说着低调的奢侈。她穿着黑色的裙装，短发。尽管凌晨3点刚从三亚飞回成都，被阳光晒伤的皮肤清晰可辨。“但我一穿上工作装，精神就来了。”陈丹一如是说。或许，在她眼里，那套黑色制服是神圣的，包含着她对工作的信仰，发自肺腑。

领 200 多元工资的服务员

时光荏苒，回首自己初入社会的光景，陈丹一感慨万千。“1996年，我高中毕业，就到银杏酒楼当起了小小的服务员。”据她回忆，当时的工资只有200、300元。经过一步步的学习和锻炼，她被提升为领班，最后做到了“银杏”的主管，月入2000余元。空闲时，陈丹一也会和她同事们想想未来的发展之路。“我们在前台做服务，是吃青春饭的。当时，很多姐妹们计划依然留在‘银杏’，做幕后的工作。”毕竟，“银杏”是成都餐饮业中第一家合资企业，代表着当时餐饮的最高水准。“我年轻时并没有非常远大的理想，只想自己老了后做一个钟点工，可以相对自由安排自己的时间。”自由，是陈丹一内心的渴望。选择工作性质的不同，决定了她们以后不同的发展之路。

2002年初，她辞职了。在“银杏”的5年，她学会了前台服务的基本流程和管理，积累了一定的人脉资源。谈及此，陈丹一十分感谢“银杏”对她的培养，让她从一开始的一无所知到对成都餐饮业有了初步的了解。

一个月的保险推销员生涯

辞职后的陈丹一想换一种新的工作环境，在朋友的推荐下，她干起了保险推销。“挨家挨户登门拜访，有时候跑狗出来，‘汪汪’乱叫，吓得我都不知道说什么了。”她坦言。离开餐饮业的日子，发现自己骨子里对美食、对餐饮管理、对餐饮文化有多么的依赖和热爱。有时候，距离产生美。蓦然回首，那人正在灯火阑珊处。从此，她坚定了自己做餐饮的决心。

十年积累成就创业梦想

重新踏入餐饮的轨道，陈丹一格格外珍惜，因为她更加懂得“敬业”和“热爱”所赋予的内涵。在芙蓉锦江酒楼和海港城酒楼工作，比在“银杏”要求更多。从前期的筹备工作、员工培训到步入正轨后的日常管理，陈丹一都需一一操心。“包间内摆放多大的桌椅”、“装修风格怎样”，以前工作中并未涉及，现在开始耐心学习、请教、亲自上阵。“每一个包间的大小，我都亲自量了好几遍。”她对记者讲道。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。经过近十年的默默耕耘、深耕细作，陈丹一终于实现了自己的创业梦想。

2005年10月倚身于府南河畔安顺桥头的锦上酒楼盛情开业。2008年，筹备近一年的锦上酒楼浆洗街店闪亮登陆蓉城。2010年，第三家锦上分店即将在南延线抢滩。伴随事业规模的不断扩大，陈丹一又开始做减法。“要懂得放权，信任员工可以把事情做好。体现团队的合作精神和凝聚力。在经过自身的亲力亲为后，她开始尝试抽身但不脱离的运营管理模式。坚持、执着，成就了今天的这番事业。

(宋艳 刘琳 郭莹)

陈升明：从推销员到 13 亿笔业老大

黝黑的皮肤、休闲的装扮，剃一板刷头，晨光集团董事长陈升明看起来颇为精神。如今大到专卖店，小到街坊里的杂货铺，随处可见的晨光文具，让他底气十足：“同行都说即便是把LOGO去掉，也能认出这是晨光的文具。”

跟文具打了20年的交道，贸易、实业、渠道，陈升明从一名普通推销员成长为中国文具行业的老大哥。目前，晨光已在全国布局35万家终端销售网点，并走出国门，远销东南亚、欧洲、日本、美洲、中东等全球市场。

2010年1月30日，美国探索频道(Discovery Channel)的摄制组正式入驻晨光集团的上海工业园区，对晨光文具的研发、生产等过程进行了为期两天的专题拍摄。

此次拍摄是为了制作美国探索频道(Discovery Channel)的“工厂制造”节目。该节目是美国探索频道精心策划的栏目，通过拍摄每个行业的精英代表，让全球观众了解这些产品是如何生产制造出来的，展现每种产品背后的智慧、科技、管理以及无数专业人员的付出。

为了让全球观众有更直观的认识，美国探索频道特别选择了晨光中性笔GP-1111进行跟踪拍摄，通过展示GP-1111的设计、开模、生产、包装、检验等整个生产流程，向观众们展示出产品背后不为人知的很多细节。整个流程充分体现了晨光文具先进的设备、创新的思维、高效的管理、严格的检测以及精湛的专业技艺。

百姓创业家 能人创企业 干部创事业

湖南衡阳市涌动全民创业潮

□ 本报记者 李凤发
通讯员 成新平 刘源西

眼下，尽管气温接近零度，但仍挡不住湖南衡阳人的创业热潮：在该市三叶中小企业创业基地，刚刚封顶的1000平方米不锈钢制作厂房内，数十名工人正在紧张地搬运、调试机器；34家中小企业机声隆隆，厂边干道上车来车往、热闹非凡……据了解，该基地去年共完成产值1.5亿元，安置职工1500多人，“孵化”企业5家，新增中小企业12家。这是衡阳市推动全民创业带来的可喜变化，“百姓创业家、能人创企业、干部创事业”的热潮正在衡阳城乡涌动。

衡阳是一座老工业城市，上世纪

美国探索频道(Discovery Channel)之所以选择拍摄晨光文具，是有感于晨光文具在中国以及全球文具市场的影响力。作为全球最知名的科学纪实频道，此次与晨光的合作，也从一个侧面折射出，晨光作为世界级综合文具供应商和品牌服务商的国际影响力，这是对于晨光坚持的“世界级品质”的高度认可与肯定。

主力价格在15元~3元的书写产品，让晨光在坐拥年13亿元的销量。业内人士表示，晨光每年的增长率从不低于35%。

陈升明说，如果创业有秘诀的话，那唯一的秘诀就是积累。

“晨光系”的诞生

17岁那年，陈升明找到了一份工作，当起了文具用品的推销员，一年到头没几天休息。

“我跑业务的时候，曾经在从石家庄到成都的火车上站了三天三夜，车上不仅人多拥挤，且设施很差，一路上的遭遇简直可以用惨不忍睹来形容。”陈升明说。

10年的贸易经历让他对整个行业的运作规律了如指掌，且掌握了一定的销售资源。但1999年的金融危机却让其所在的公司面临倒闭，摆在他面前的只有两条路：要么往产业上游走去开工厂，要么去下游开零售店。

“当时考虑到如果要做终端开零售店，必须依靠品牌来支撑，不然肯

定做不起来。”而要在短时间内建立自己的品牌，那几乎是不可能的事。权衡再三，陈升明决定在上海组建制笔工厂，从上海、英雄、永生等老牌笔的发祥地起步。

1999年，陈升明在奉贤买下了6亩地造厂房，开始打造晨光笔业。由于自己对制笔完全一窍不通，陈升明聘请了当时上海笔厂的几位专家任厂长，自己则在旁边学边干。通过两年的试水，工厂只能勉强维持。陈升明觉得这样下去不行，于是果断地调整策略，一方面调整领导班子，由他亲自上阵，另一方面扩张用地，用规模化生产来提升产量。

“那段时间我24小时住在工厂，车间也是昼夜不停地开工。一支笔的生产要经过40道程序的操作，只要有一个环节出错，那就是废品。到后来无论是在哪个环节，我只要把产品拿在手上看一下，就知道是否是合格的。”陈升明说。

目前，晨光产品的售价是日本同行的1/3，毛利率大约在15%-20%左右，而每提升5个百分点，就会有1亿元的收入递增。

伙伴金字塔式的销售模式

文具看似不起眼，但在众多的中国制笔企业中脱颖而出并不容易。据统计，国内制笔企业由1978年不足200家，发展到2007年3000多家。产值方面，2007年达到1988亿元，比1978年增长32倍以上，年产值超过1000万元的企业占行业总企业数

高校毕业生自主创业，一种创业的“蜂群效应”在蒸湘大地上显现。衡阳市税务局原机关干部钟训勇，是全市全民创业大潮中涌现出来的“第一批吃螃蟹者”，两年前提他“下海”创办了一家文化传媒公司，在当地极具影响力，如今已涉足酒店餐饮、移动电子商务等多个领域，生意兴隆。衡山县江东乡石溪村返乡农民工吴志鹤，则利用在外打工与广东客商广泛打交道的优势，引进外资在家乡联合创办了“卓盈服装有限公司”，年产值上亿元，并吸纳家乡1500名剩余劳动力实现就业。

“你下海，我护航；你触礁，我帮忙。”衡阳市还针对一些市民“无处创业”、“不会创业”、“无资

方支敏：从剃头匠到“农庄主”

从上海返回白水洋老家，他找到了新的创业热土——千百回梦中相见的安基山。

他是一个具有传奇色彩的人物：贫困的童年和自身的残疾，让他饱尝了世人的嘲笑和白眼；为了心爱的女人，他在小山沟里一呆就是6年；他白手起家，从一天赚几毛钱的剃头匠，奋斗到了身家几百万元的成功人士；他致富思源，在不惑之年回老家，包荒山、开山路……

贫困和嘲笑没有让他屈服

方支敏，1965年出生在临海市白水洋镇下利村，父母是种田养猪的农民。当同龄的孩子都能清楚地叫着“爸爸、妈妈”时，他却只能嘟囔着发出一些大家都听不懂的“咿咿呀呀”的音符。每当这时，父母总怜悯地看着他，“孩子长大了准是个大舌头，媳妇也不好找啊。”从方支敏知道自己不能和正常人一样说话时，就已经失去了他的名字，身边的人都喊他“大舌头敏”。

贫困和嘲笑并没有让方支敏屈服。他常常告诫自己：“比身体上残缺更可怕的是没有志向。”上山割草砍柴，下地种田插秧，他用一些重活、累活来锻炼自己的韧劲和毅力。凡是认准要做的事情，他总要一干到底。

一次，方支敏跟父亲到10多里远的山上去砍柴，山陡路窄，在下山的路上他摔倒了，尖硬的岩石刺穿了鞋底，鲜血染红了袜子，他疼得站不起来。父亲要背他回家，可他怎么说也不肯，气得父亲骂他是“偏驴”。“砍柴就要把柴砍回家，怎能空着柴杠、柴绳回去呢。”说完他咬咬牙，硬是一瘸一瘸地挑着两捆柴下山。那时，方支敏才13岁。

“残疾的身体，却磨炼了我坚强的斗志。”方支敏说，他的童年生活是孤独的，因为残疾，他记不起遭受了多少次别人的白眼。提起以往的经历，方支敏情不自禁地点上一根烟，用力地吸了几口，努力让自己平静。

“我相信上天对每个人都是公平的，在给你关上一扇门时，必然会为你再打开一扇窗。”方支敏告诉记者，就是身上的缺陷让他下定决心，闯出一条成才之路。

他决定要像模像样地活着

抱着“生活中我能行”的念头，方支敏第一次告别了一贫如洗的父母，他决定要像模像样地活着。

对创业者来说，“第一桶金”就犹如初恋，不管事隔多年，总能让人清晰地记得每一个细节。“以前，村里人把理发叫做‘剃头’。那年月，乡下没

有理发店，会理发的人也少，村子里男女老少的‘顶上风景’全靠剃头匠手艺。”方支敏告诉记者，他选择了这个职业，是因为当时做这行人少，好讨生活。他还记得那时候剃头匠出门时身上总要背一只小木箱，木箱的背带是用钉子把农用喷雾器的帆布背带钉上去的。木箱里一把推子、一把剪刀、一把剃刀、一大一小两把梳子、一把篦子，还有毛刷、耳耙等物，一应俱全。

“剃一个头，就一毛、两毛钱。”方支敏说，那时候挣钱是一分一角积攒着，挨村挨户的剃头让他淘到了人生的“第一桶金”。20岁那年，他只身来到黄坦山区的一个小山村里，开了一家理发店，在穷山沟里，一呆就是6年。也就在这里，他遇到了自己深爱的妻子。

1992年，不甘心小打小闹的方支敏来到大上海。“刚来上海的时候身无分文，没有一个朋友，除了胸中一股创业激情，感觉自己比地铁口那些要饭的富不了多少。”方支敏自嘲着说。没有文化，没有资金，他和妻子只能靠摆地摊度日，做一些日用小百货的零售生意。

经过一段时间的练摊生涯，方支敏已经小有积蓄。“吃的苦实在说不清了，好在生意越做越大。”经过一段时间的考察，方支敏找到了新的商

的15%以上。

过去的三年，世界500强、文具大鳄欧迪抢滩北京，并购控股中国最大的文具分销商亚商；另一500强史泰博抢滩上海，并购中国第二大的文具分销商OA365。原本的笔业出口老大“贝发”近年来大力转向内销，借奥运大打营销战。

目前对晨光而言，最值得庆幸的是他已经率先在全国建立起来一个蛛网般的本土网络，一时之间，他人很难超越他的渠道优势。

过去10多年销售员的工作经验告诉陈升明，在渠道建设方面，如果还是沿袭以前聘用大量的销售员去全国跑业务的话，不但人员的开支成本高，且布点不一定能做到百分百覆盖。

如何在较短的时间内用最少的人力来达成最佳的渠道铺设效果，陈升明想到了快速消费品惯用的渠道分销模式，即从一级代理开始向下发展二、三级代理，同时结合保险行业的专销模式，陈升明独创了伙伴金字塔式销售模式。

由于渠道终端的多为文具市场的批发人员，他们的文化层次普遍较低，如果强行地对其进行服务意识的灌输非常困难。为此，前期晨光以省级为单位培育一级市场的经销商，通过学习、培训、指导、辅助等方式将一级市场的经销商逐渐培育成单一品牌的专销商。在站稳一级市场之后，由一级市场去自行开拓以县级为单位的二级市场，即由一级市场的经销商培育有其下线的二级经

创业”等问题，通过典型示范、办创业基地、免费培训、低息贷款等形式予以扶持。去年，他们先后为12万名农民工免费提供技能培训，发布创业项目1000多个，促进11000余名返乡农民工实现就业或自主创业。同时，全市建立青年就业见习基地22个，为425家企业提供担保资金30亿元，为个体创业者提供小额贷款1370万元，贴息103万元，减免各类税费8600多万元……目前，全市有像“三叶”这种创业基地23家，聚集全市近600家中小企业，去年共实现销售收入11.6亿元，利税1.08亿元。

优惠的政策和宽松的环境吸引不少在外发展的衡阳籍人士回家乡

销商。

陈升明花了将近6年的时间，目前已拥有4000人的专销商队伍，一、二、三级经销商对晨光的认可度已分别达到100%、70%、50%。

另外，晨光会定期对各下属渠道进行考核，如未达到标准，仍会被取消代理资格。

“我们现在只有不到50个销售人员，他们不需要经常去各个区域出差，推广市场，却能做到13亿元的销售量，因为一、二、三级经销商会自行做好渠道拓展的相关工作。”陈升明自豪地表示，“这是晨光独创的，也是零售行业的一次创新。”

但是，近年来，中国传统制造业普遍面临各类成本要素提升的威胁，越来越多的竞争者加入，令这个本就高度竞争的市场更加白热化。

陈升明也坦言，在产品开发、品质监控和成本控制方面，晨光较日本成熟的三菱、斑马等老牌文具制造商，尚存在一定的差距。陈升明举例说，单从制笔环节而言，就需要有成熟的工业配套，譬如笔头涉及钢材、铜材的冶炼精度，墨水则牵涉到精细化工行业，而这一部分的工艺目前国内完全要依赖国外进口。

陈升明时刻都感受到了危机，并开始提前为企业2-3年后的发展作准备。他说：“下一步，我们要在营销和研发产品方面下苦功，并计划在7年的时间内再开3万家晨光文具加盟连锁店，达到100亿元的年销量。”

(叶文)

投资创业。仅去年衡阳市在外人士回乡投资建厂就达1000多人。衡阳三鑫机械有限公司是一家专门为大型机械制造商生产配套零件的企业，老总黄蔚东前些年一直在广东深圳发展，去年初，当他得知衡阳有众多的创业基地、租金优惠，还提供手续代办服务时，特意从深圳赶来，投资200多万在“三叶”创业基地办起了企业。

全民创业热潮的涌动为衡阳经济插上了腾飞翅膀。去年全市实现地区生产总值1168亿元，同比增长14.7%，居全省前列。目前，该市个体工商户和私营企业数分别达到7.06万户和1.01万户，分别比上年增长12.3%和11.8%。

机，他把眼光瞄上浴室这个行业：上海这地方房子小，人又多，开浴室准行！也就是这个行业让方支敏完成了资金上的原始积累。

做大事不做“大款”

拥有了比较充足的资金后，方支敏已经满足于“泡在浴室”里打拼了，他要办一件更大的事业。

一个偶然的机会，他结识了一位苏州朋友，叫周涛。周涛在千岛湖承包了200多亩茶山，发展有机茶，茶叶十分畅销。方支敏想想心动了，他多次跑到朋友的茶山去考察，闻着满山清香，方支敏决定要包山种茶。

种茶，需要山。他想到了老家那连绵起伏的大山，那里才是他寻梦的地方。从上海返回白水洋老家，他找到了新的创业热土——千百回梦中相见的安基山。

安基山位于临海西部山区，东与天台相连，西与仙居接壤，海拔880米，站在顶峰俯瞰远眺，仙居、天台、临海的风光尽收眼底。

万事开头难。从山下清水坑到安基山有12.5公里山路，为了制订好安基山发展规划，他走山路攀悬崖，肚子饿了啃点饼干，口渴了喝点矿泉水，困了就在石屋里睡觉。多少次，山上下来，妻子看着满是泥巴的他，心

疼得直掉眼泪。“我们不愁吃不愁穿，这样的苦差别干了。”每当妻子这样劝他时，他总是笑呵呵地说：“这点苦算什么！在山上，脚下云雾缭绕，人就像天上的神仙一样，一点都不苦。”

去年冬天以来，他投资100多万元，首先修通了丁公园村至安基山长达5000米、宽6.5米的盘山公路，山上的天湖、游泳池、瀑布、网球场、度假区、办公区、大型停车场的框架已具雏形。方支敏说，安基山是上天赋予这里山民的一个聚宝盆，现在最困扰他的是山上没电，很多工程还必须用人力来完成，进程要缓慢很多。

“这两年准备计划年投资1000万元，建成安基云雾山庄，把安基山茶场建成全国生态示范园区，中国乌岩春有机茶开发中心。”方支敏告诉记者，白水洋安基茶场的乌岩春茶叶，经中国农业科学院茶叶研究所有机茶研究与发展中心认证委员会审定，已经获得了有机茶园转换证书。

“以乌岩春茶梅合作社为龙头，带动安基山区、丁公园、后辽、曹山、界岭、安头等村建成万亩优质茶园基地、5000亩高山杨梅基地，让山民走上‘在山靠山’种茶种杨梅的致富路并不遥远。”谈到今后的设想，方支敏信心满怀。

(朱敏)