

余炳涛 当“招商局长”的 台州商人

□ 陈国炎 徐晔

在成都台州商会 20 多位副会长里，余炳涛是一位身份特殊的人物。他不仅是地道的商人，也是名副其实的招商局长。在递给记者的名片上，余炳涛是“成都市新津县招商服务局副局长、新津县安西家具产业园主任以及浙江台州新津中小企业发展园主任”。

这些头衔印证着余炳涛作为商人所拥有的能量，如今他的手头掌管着总投资 5 亿元、占地 1000 亩的家具产业园，10 多家企业经他的手顺利进入园区，在新津县许多政府官员的眼里，“红顶商人”余炳涛成了他们以商招商的一种成功骄傲。

更多熟悉余炳涛的人知道他是 个踏踏实实的生意人。从 10 多年前卖油漆起家到如今成为工业地产的业内好手，余炳涛走过了一段不平凡的创业经历，他的身上，折射出在外台州商人的执着与创新。

1967 年出生的余炳涛是仙居横溪人，高中毕业后学过木雕，后来做起了卖油漆的生意。但生意不景气。1994 年初的一天，有位在四川销售油漆的河南朋友跟他聊天时偶然说起四川乐山有许多人油漆生意做不好撤了。余炳涛立马意识到这里可能有商机，于是决定进川摸底。

几天走街串巷后，余炳涛发现成都市场蕴藏很大的潜力。于是，回家后毅然盘掉了原来的门面，借了钱再次来到成都。

1994 年 8 月初，余炳涛先用两万元钱向江苏一家油漆公司订购了一批聚氨酯漆，再用余下的钱在成都火车站附近的九里堤装饰市场租了一个门面。

余炳涛清楚地记得在成都做成第一笔生意的情形。那天，他们推着车来到离成都几十里外的一个郊县，当地一家家具厂老板对他们的货比较感兴趣，就这样买下他们一车的油漆。那一天，余炳涛体会到了成功的幸福。

之后半个月，余炳涛进来的第一批货全部销售完。余炳涛拿着赚来的几万元钱，又回到老家向亲戚借了 3 万元订购了第二批货。他的油漆生意越来越红火。

因为销售油漆的原因，余炳涛渐渐发现成都的家具产业很有前景，于是决定办家具厂。1998 年，余炳涛投资 5 万元办起了一家小型家具厂，专门生产儿童家具。由于生产的家具使用自己的油漆，余炳涛拥有了比别人低的成本，那年下来，他赚了 20 万元。

另一件事同样能够印证余炳涛在把握商机、创新发展方面的独特能力。1999 年，余炳涛有家生产家具的客户，因经营不善，工厂破产倒闭，欠下了余炳涛 5 万元债务，厂方将工厂租赁权用于抵债。余炳涛接手后，将临街的仓库割成一个个门面，再转租给别人，结果一年下来，不仅收回了欠款，当年还净赚 10 多万元。

这件事让余炳涛第一次尝到了做工业地产的甜头。2003 年，余炳涛在成都武侯区租了 30 亩土地建起了厂房，随后把厂房又出租给企业。2004 年，他又在成都双流白家镇租了两块地，共 10 亩土地，同样用于出租厂房。如今，余炳涛已在成都武侯、青羊、双流、蒲江、新津等地拥有 7 处厂房，每年仅租金就可以收 100 多万元。

2006 年，余炳涛结束了销售油漆、做家具等杂业，开始主攻工业地产。当年 10 月，余炳涛在成都新津县以跟政府签署投资协议的方式征地 1000 亩，用于发展家具产业园，该园区总投资 5 亿元。去年 5 月，新津县向社会公开招聘 14 名副局长，余炳涛凭借自身实力和在台州商会的社会关系，被录用为新津县招商服务局副局长，成了新津以商招商的代表人物，几个月来，已经有 10 多家企业入园，消化土地近 300 亩。

2005 年 6 月，余炳涛与别人合股 300 万元成立成都市嘉力欣科技发展有限公司，在成都蒲江西来寺古镇建立了特色农业多元化生产基地，集观光、旅游、休闲、餐饮为一体。

钢贸行业，被人誉之为“男人的世界”，钢与铁，每一次碰撞，都是铿锵的电光石火，而一个叫陈平的女性，却能使百炼钢化作绕指柔。

北京奥运鸟巢，杭州湾大桥，杨浦大桥、南浦大桥、东方明珠、金茂大厦、浦东国际机场、上海市中环线高架桥、磁悬浮轨道交通……谁能够想象，一个看似秀美儒雅的平和女子，在这些“最高、最大、最长”的世界级宏伟工程领域中，率领着她的团队，一次次高奏凯歌，从而引得了社会的肯定和人们的尊重。她，就是鹿骋金属材料有限公司的创始人、董事长陈平。

靠实干、理性和智慧，陈平在企业发展的路上创造了诸多“第一”；她使“鹿骋”成长为集钢铁加工、贸易、科技文化为一体的综合性、国际性的集团公司，成为全国钢材营销前 100 强、板材营销前 20 强，在全国工商联民营企业规模排序中营业收入总额列第 548 位，企业被中信银行评为诚信企业，钢市 AAA 诚信企业。

陈平本人，不仅是上海钢贸商会唯一的女性副会长，还先后荣获了“2003、2004、2005、2006 年度中国经济女性突出成就人物”，“2006 年百名杰出女性企业家”，“中国百佳魅力女性”、“中国公益大使”等荣誉称号。作为一位社会知名人士，她把企业的社会责任感和企业家的胸襟抱负完美地结合在一起。

多年来，伴随着“鹿骋”的成长，奉献社会已成为企业的信念：四川汶川大地震，“鹿骋”不声不响地分批捐赠了 40 多万元。2008 年初雪灾，“鹿骋”默默地捐赠了 38 万元。非典期间，“鹿骋”捐赠了近百万元。而尤让“鹿骋”员工、朋友和客户感动的是，陈平拿出了外公的祖传中医药方，同时购买了美国新生命牌维生素等等连同中药一起发放。她还自行熬制了

陈平：百炼钢化作绕指柔

一部分的中药汤，连同自印的宣传资料，一一分发给所有她认识的人。

善者无敌

可以说，每个成功的企业家，都有自己的“独门绝活”。但每当人们问起陈平的“发家史”时，她总是说，她是一不小心跌入这个行业的，并靠着运气，一步一步走到今天。

上个世纪 90 年代中期，从中学语文老师转行成为到普法干部的陈平，受邀担任了温州华昌集团老总的助手。干得顺风顺水的她，为了照顾在华师大附小读书的儿子，来到上海当起了“陪读”家长，好在华昌的老总对陈平既尊重又信任，便让陈平在上海相帮做些采购钢材的工作。就这样，一个甘愿为了孩子放弃职业的女子“一不小心跌进了这个行业”，成了不折不扣的事业女性。

许多好强的女人为了事业放弃了个人的家庭生活，陈平的“家庭至上”却在不经意间造就了她如日中天的事业。

陈平的“运气”说，是实情也是自谦。在钢贸这个竞争剧烈的行业里，计划经济时代的价格“双轨制”，让不少人挖到了人生第一桶金；在市场经济的大潮中，也让这些人杀铏而归。陈平的“鹿骋”能够异军突起，自有她成功的道理。

可以这么说，陈平的成功，很大程度上在于她信奉的“善者无敌”理念。

在钢贸行业，她创造了诸多“第一”，至今让人回味无穷。1997 年，“鹿骋”创立。当时，“鹿骋”也像行业内的其他公司一样，把自己的信息资源传单在市场里散发，不同的是，“鹿骋”的信息表背面，添加了一些小幽默、美食、文化和实用信息等花絮文章，让客户拿到这样的资料不忍心随手丢弃，久而久之，“鹿骋”从不为人知，



鹿骋金属材料有限公司的创始人、董事长陈平

到变得知名度大增，最终获得了市场的普遍认同。

公司创立初期，与马钢签订了 3000 吨的第一笔销售合同。合同刚签下，上海公司就来电话告诉她，上海每吨跌了 10 元。当时销售科长就对陈平说：要不我去找领导说说退掉合同算了。陈平考虑了一会，慢悠悠地告诉科长：“不用，按原计划操作”。让科长“大跌眼镜”之余，不由得赞赏陈平“一诺千金”的诚信品格和不怕吃亏的气度。

在钢贸行业，陈平的公司首家开发了电子商务销售系统，可以把客户的 5 年资料通过软件显示出来，从而增强了企业与客户对话的话语权，并通过这种善意的“维权”行为，为“鹿骋”赢得了尊重。她的公司首家在电子商务系统中公开自己的库存，让行业成本和销售价格高度透明。开始 20 天，有人恶意“吸货”，她沉着应对，而客户们通过互联网了解了实情，纷纷认为，鹿骋真诚可信，还是直接到“鹿骋”进货吧。通过现代信息手段，她成功地吸引了客户“不请自来”。

陈平深感一些小企业创业不易，一些销售人员不懂实务，她以公司的名义，邀请了一批业界仁人志士，以 19 万元的代价，编写了 70 万余字的

《钢材营销实务》，从市场营销理念与钢材经营策略，到钢及钢产品分类与主要钢材品种生产概况，国内相关行业发展趋势和对钢材的需求，一直阐述到市场营销与定价策略，连如何防范合同欺诈陷阱和风险防范亦一一例举。由于编排新颖，内容翔实生动，极具实用性，此书首版 5000 册一销而空。许多了解内情的人都说，陈平看似弱质女流，但在她温文尔雅的外表下，却有侠肝义肠之仁。

随着信息化的普及，仅仅依靠信息不对称挣钱的时代很快就会过去。陈平首先提出了“懒汉哲学”并付之于行动。她建造了钢铁加工中心，引进了世界一流的德国西门子机械电器，对客户所需的钢板产品进行“粗加工”，以此来提高产品的附加值。这一商业行为，犹如客户需要的是制造凳子的木材，供应商却提供了已经加工成形的面板、凳脚，甚至榫头，久而久之，客户就产生了依赖性，把供应商纳入到战略合作伙伴中。这就是陈平经营理念中的“懒汉哲学”——为客户提供最精良最周到的服务，从而使客户离不开你。

人格无疆

虽然陈平一再说，她不会算账，她不会斤斤计较……

有一度，她甚至觉得企业对于她来说，也是可有可无的。

陈平身上有一种根植于书香门弟的传统和固执，这种渊源与商界的寸土必争步步为营似乎有一点冲突。

然而，恰恰是这种历史的误会，造就了商场上一朵盛开的奇葩。

初入商海，陈平是用“读书人的理想在书斋里造梦”。尽管公司当时的规模很小，但她却参照台湾统一集团与上海冰箱厂结合的模式，严格制订了公司的规章制度，并且在公司规模扩大过程中不断完善和改进各项

管理制度。因此，“鹿骋”的岗位说明书能够在 2002 年中国企业管理创新评审中获“中国企业管理创新”奖。

“书斋里造梦”渐渐地体现出一

种独特的企业文化和人格魅力。在“鹿骋”，哪怕是个毫不起眼的小职员，陈平都会要求他自我规划，生愿景，并督促他的自我实现。因此，“鹿骋”有“小老板孵化器”之称。从“鹿骋”启航，走上社会的小老板大有人在。一位来自山区的小姑娘首次应聘“鹿骋”，就说，我要像陈董事长那样，自己做老板。这种不知天高地厚的话，碰到强势型老板，准保走人。但陈平却把她留了下来，并对她说，你要做老板也行，但必须脚踏实地地向前。这位小姑娘从仓库回单核票工做起，如今已是业务骨干。陈平依然没忘记她的“老板梦”，时常督促着她，希望她有一天能够圆梦。

在“鹿骋”，每个员工的家庭情况，都为联合做调研的专家分析汇总后，制作成册，由陈平亲自掌管。通过档案管理，陈平可以了解员工真实的家境，真实的想法，从而可以与员工更好地沟通，给员工更好的提升机会，对他们的家庭生活做更好的安排。

在“鹿骋”，岗位竞争靠的是公平公正。每年，部门经理的提名，由员工自行决定。

把“鹿骋”做成百年企业。一个长远而宏大的目标在生性恬淡的陈平心中升起。基于企业家对员工的责任和回报，“鹿骋”所做的一切，追求的，都是企业与员工的共赢，“鹿骋”追求的是让每一个员工施展其才华，实现人生价值；“鹿骋”追求的是通过自觉的标准化、规范化管理，把“鹿骋”做成百年企业。

“书斋中造梦”，坦露的是一个现代女性企业家的人性魅力，造就的将是一个百年的企业。

(金鹿)

“皮蛋大王”华兆根：企业发展非一蹴而就

自 1991 年创办以来，金华市华峰食品厂经过磨砺和创新，从年产值不到 300 万的经营状况，发展到年销售产品达 2700 吨、年产值 1500 余万元的规模，一跃成为婺城区的龙头企业。它的崛起，代表着一个产业的蓬勃发展，也蕴含了一位农民企业家的创业血汗。

现年 60 岁的华兆根原是琅琊食品厂的厂长，体制改革后，创办了现今的华峰食品厂，主要生产松花蛋、咸蛋。创业之初，由于产品投资小、产量少，加上知名度不高，企业效益并不好。为此，华兆根前往东北和西北地区做了一次市场调查。他发现，自

己的产品在外地的市场很大，只要保证质量，销路没有问题。

为此，华兆根严格把关产品制作的流程。我们很难想象，平日餐桌上的家常菜皮蛋，其制作工艺十分讲究：对采购的鸭蛋进行筛选，健康产出后的鲜蛋要经过专业清洗、消毒、干燥、涂膜、包装等工艺处理；加工松花蛋时，要将纯碱、石灰、盐等按一定比例混合，再加上泥和糠裹在鸭蛋外面，两个星期后，美味可口的松花蛋才算制作完成。同时，他还向浙江省农科院的教授请教如何提高松花蛋产品质量。通过采用无铅松花蛋的制作方法，他的产品因口感好受到了消

费者的好评，产品供不应求。

说起鸭蛋的来源，上世纪 90 年代，本地没有养鸭场，鸭蛋多是从宁波、宁海等地收购回来。为了节省成本，华兆根尝试在本地自办基地饲养鸭子，并获得了较好的收益。一些农户见此，纷纷兴办小型养鸭场。目前，华兆根的华峰食品厂所需的鸭蛋主要来自婺城区、金东区和兰溪市的养鸭合作社，这带动周边 520 多户农户发展养殖业，他本人也荣获了“省百佳农产品经纪人”和“市农产品十佳经纪人”的称号。

2006 年禽流感爆发期间，金华鸡鸭养殖业陷入瘫痪期，每日新产的

鸭蛋大批量积压，到了 7 月的高温天气，鸭蛋难以保存。养殖户心急如焚，纷纷上门向华兆根寻求帮助。为此，华兆根做了一个大胆的决定，大批量地收购养殖户手中的存蛋，并组织员工加班加点，日夜赶工，生产了大量的松花蛋和咸蛋。华兆根的及时“出手”成功化解了养殖户们的危机，他也受到了养鸭户的信赖与尊重。之后，几位养殖户提议成立了“金华市华鑫禽蛋专业合作社”，华兆根被推选为合作社理事长。合作社的成立，解决了社员的鸭蛋销售难题，也为华峰食品厂统一收购新鲜鸭蛋提供便利。为了提高鸭蛋的质量，华兆根向

外地聘请专业老师为社员开展养鸭培训。同时，组织社员精心挑选饲料，前往上海统一收购，杜绝了添加化学药剂的现象。同年，该厂的设备通过了 QS 认证符合国家标准，确保为消费者提供放心蛋产品。

在经营企业过程中，华兆根认为，企业的发展不是一蹴而就的，讲信用是最好的营销策略，因此，如期完成每张订单、确保产品优质定量，是他的工作信条。如今，他的产品远销到兰州、西宁、拉萨、乌鲁木齐、石河子、东北三省等地。今年，他有意扩大规模，扩建的厂房已在建造中。

(慧聪)

王青来：从地摊商贩到千万富翁

18 年前，一个年轻人背着简单的行囊，闯入了一个陌生的城市；面对莫测的未来，一无所有的他胼手胝足，砥砺前行。

18 年后，他资产上千万，拥有一家自己的公司，完成了一个小摊贩到企业家的过渡。他，就是义乌台州商会常务副会长王青来。

穷人的孩子早当家

今年 47 岁的他，给记者的第一印象是热情真诚，话虽不多，却不乏精明。笨拙的握笔姿势，端正有力地

在记者的笔记本上写下了他的名字。才读了两年小学的王青来，10 多年来，用他的勤奋“调度”着精明，生意越做越大。

王青来是椒江洪家人，8 岁的时候，父亲离开了人世，是母亲一手将他拉扯大的，因家境贫寒只读了不到两年小学的他便被迫辍学。回忆起小时候的生活，王青来很是感慨：“每天都在为生存挣扎着，吃了早饭，往往中饭还不知道有没有着落。”王青来告诉记者，10 岁的时候，他就能上山砍柴、下河摸鱼了，他知道母亲一个人撑起这个家并不容易。

“都说穷人的孩子早当家。”王青来说，10 多岁的时候，他已经在外面试打零工补贴家用。虽小学没有毕业，但他这人还是挺聪明的。坏了的收音机、坏了的电视机在他手里很快分解后，被重新拼凑回去，又“复活”了。在他 23 岁的时候，村里把唯一一辆拖拉机交给了他管理。“当过厂长，办过家庭作坊，努力尝试着使自己能赚到更多的钱。”王青来告诉记者，自从结婚后欠下了 6000 元的外债，光每年的“三分利息”就够他一年的收入，他开始不安分起来。“树挪死，人挪活，不能再这样生活下去了，一定要闯出去。”王青来下定了决心。

淘到人生的第一桶金

卷着铺盖，扛着一大袋自家加工的纽扣，1989 年，王青来到了义乌开始他的“闯市场”生涯。“以前只是把加工好的纽扣卖到义乌来，现在我



已在义乌卖。”王青来告诉记者，白天他摆地摊卖纽扣，晚上就和老婆挤

在又阴又潮的出租房里。那时候，起五更、爬半夜，不知什么是苦、什么是累，心中只有一个念头“赚钱”。

人辛苦，钱赚到了，一趟下来竟有四五百元的利润。那时候，正赶上义乌市场升级，作为一个外地商贩，当地政府还是挺照顾他们的，花了很少的本钱，在义乌的篁园市场，王青来拥有了一个属于自己的摊位。

生意火了，口袋也鼓起来了，在义乌的两年，他淘到了人生的第一桶

金，第一个 5 万元。“夜里攥着 5 万元的存折，我翻来覆去一晚上没有睡着，这 5 万元，我要把它变成 50 万、500 万……”

涉足文化产业，做事先做人

王青来挣到钱了，他说自己永远感谢那位给他带来财富的台湾商人。“滴水之恩，当以涌泉相报。”他笑称自己的记忆力出奇得好，尤其是那些曾经帮助过他的人和事情，都深深地印在他的脑海里。

10 多年前，他站了 32 个小时的火车到广州去见台湾客商，他甚至能记起，见台湾客商时住的那家宾馆的名字和那路边的公交车牌。

在见到台湾客商后，他第一次接触到了堆积如山的作业本、钢笔、文具盒，想想自己要做这些文化用品的销售代理时，王青来心里直发怵。那么多年他总觉得自己好像少了点什么，生意场上一次次刻骨铭心的经历让他恐惧。小学也没读过几年的他终于找到了答案，正是缺少了文化。由于文化水平较低，表达能力不够，在

金、第一个 5 万元。“夜里攥着 5 万元的存折，我翻来覆去一晚上没有睡着，这 5 万元，我要把它变成 50 万、500 万……”

涉足文化产业，做事先做人王青来挣到钱了，他说自己永远感谢那位给他带来财富的台湾商人。“滴水之恩，当以涌泉相报。”他笑称自己的记忆力出奇得好，尤其是那些曾经帮助过他的人和事情，都深深地印在他的脑海里。

10 多年前，他站了 32 个小时的火车到广州去见台湾客商，他甚至能记起，见台湾客商时住的那家宾馆的名字和那路边的公交车牌。

(朱敏)