



【记者手记】

人们说，姓名只是一个符号。在没有见到唐果之前，总觉得他的这个富有情趣名字，与一个旗下拥有 7 家企业的投资控股公司的掌门人和四川省重庆商会常务副会长的身份有些“不搭调”。

“我曾经是他的员工呢。”听说要去采访唐果，记者的一位朋友在电话那头立刻显出几分激动，“唐总这个人哪，值得你去采写、去报道。他重感情、重管理、重人才，是一个让人觉得总长不大的快乐小伙子。在他的带领下，公司一直发展得很好。要不是因为要带小孩子，我也不想离开他的公司。”

一次无意的通话，让记者有了意外的收获，在梳理采访要点时多了几分感性，似乎也让我与唐果的第一次见面有了“话引子”。

近日的一个下午，记者如约走进了位于成都青羊工业总部基地的四川荣乐投资(控股)有限公司独栋式办公大楼，在工作人员的引领下到了董事长办公室，门开着，顺着工作人员“请进”的手势，记者径直走了进去。

老板桌后的座椅空着，他正靠桌沿站着，呈思考之状。平头，平底休闲鞋，中等个头，瘦削精干，40 岁的唐果，看起来显得更为年轻。

见有人进来，唐果忙指着沙发笑着说：“请坐，请坐。”等秘书上了茶，他也端着一杯水笑眯眯地走过来，临近地坐下：“前天才接到商会的电话，也没有什么准备，随便‘摆摆’（即聊天——记者注），行不？”看着眼前这张有些孩子气的笑脸，记者心里直呼“真是人如其名”，他总是那样亲和恬淡地笑着，笑容从内心荡漾而出，即刻让人觉得轻松而自在。

“好的，就随便‘摆摆’。”记者放下采访本，采访提纲之类的东西此刻显得多余，更无需什么“话引子”。这次对蜀地渝商代表人物的专访，就这样以“摆龙门阵”（即闲聊——记者注）的方式开始了，散聊笑侃间，趣味十足。

唐果曾将他的财智人生分为了“昨天、今天和明天”三个时段，总结得颇为独到。跟着他一起来阅读这些人生时段时，我们不妨也“孩子气”一回，跳过“昨天”，从“今天”开始翻页吧。



唐果 激扬财智“三步曲”

□本报记者 伏芝勇

企业刚落户成都时，唐果说，他“抱”来的是一块“地基”，而怎样做大做强，才是他归乡的“大梦”。如今，11 年过去了，他当上了“村长”，村庄的名字就叫“荣乐村”。

今天我在盖楼 产业大厦拔地而起

11 年前，唐果的成都荣乐化妆品有限公司在蓉城挂牌。这个公司实际上是他在广东的企业的“整体搬迁”。当时，他的企业在广东已经“长大成人”。基于对不断变化的市场、资源等多种因素的权衡、考量，他决定将公司内迁，落户蜀地。这次迁移，涵盖了技术、资源和人才。

“回到家乡，心里格外踏实。”记者眼前的唐果，似乎还在回味着 11 年前的快乐。但让记者奇怪的是，公司内迁时重庆已直辖两年，这个地道的重庆人对成都却仍然有如此自然、亲切的家乡归属感。

“哪要那样分呢？巴蜀自古一家，乡情乡音不可分割，在哪都是各人（自己——记者注）的家乡嘛。”记者的大惊小怪，“憋”出唐果一句本色十足的乡音。

天府之国亦果真以其温情醇厚的母爱，为一个智者铺设了宽阔的创富大道，不断成就着他的财智梦想。

脚踏传统产业 起步多元化经营

刚落户成都时，唐果说，他“抱”来的是一块“地基”，也就是他的荣乐化妆品这份基业：虽然当时年产值还不足 1 亿，但无论是他本人管理智能的成长，还是企业的文化建设和资源整合、技术聚合、人才聚集等方面，都有了足够的底气，而怎样做大做强，才是他归乡的“大梦”。

11 年对于一个追梦人来说，也就弹指一挥间。但人们看到的是荣乐不断拔地而起的产业大厦，并构成了一个令人惊叹的“荣乐村”——四川荣乐投资(控股)有限公司。这是荣乐内迁后迈出的又一步，也就是唐果的“今天”。

在“荣乐村”里，“一砖一瓦”盖起的两栋“主楼”：成都荣乐化妆品有限公司和成都荣乐激光技术开发有限公司格外耀眼炫目。这也是唐果脚踏传统产业、起步多元化经营的一次成功跨越，是他财智人生值得称道的一个大手笔。

唐果介绍说，化妆品这样的传统产业很稳健，要坚守，但它难以实现跨越式发展，所以必须建立和发展新兴产业。但新兴产业的建立是要担风险的，弄不好老本都会赔光，有很多商界高手都在这个坎上栽了跟斗，有的甚至被“打回了原形”。

而在这个跨越的节点上，唐果对市场的洞悉能力和产业布局的胆识得以充分展现。

2005 年，在成都落地开花的荣乐化妆品的年产值已突破 1 亿大关，并且与法国、美国、德国、日本等世界级著名科研机构 and 资深科学家长期合作的机制建设已经全面成熟和完善，创立新兴产业的时机已经成熟。唐果开始向先进的激光刻录技术领域进军，构建崭新的产业大厦。这一年，唐果也走进了 MBA 研究生课堂，为自己“充电”。

打夯时，领夯人作为领军人物居中，手扶夯头，引吭领唱，众人随其行和其歌，不断将脚下疏松的泥土夯实。做企业时，如能领悟到“领夯人”的成功要素，就一定能成为一个优秀的领头人。

昨天我在打夯 荣乐基础很牢实

“你见过咱们巴山农民修屋筑坝时打夯吗？我创业的起步阶段，也就是所说的‘昨天’，就一直在打夯。当公司逐步做大，再回头去看时，感觉一路的辛劳都没有白费，荣乐的基础很牢实。”

作为川北人，记者当然很熟悉农民打夯。那随着夯歌起落的打夯歌，一人领唱数人和，让这费时费力的劳作也显得很美、很快乐——突然间发现唐果的这个比喻很恰当，让人能一下子感受到他创业初期的力道与坚韧，还有他骨子里的那份洒脱。

不造飞机造“红妆”

唐果的打拼始于上世纪 90 年代中期的广东中山，做的是化妆品生产。毕业于北京航空航天大学，本该去做侍弄飞机飞船的他，却选择了搏击商海自主创业，选定的项目又与所学的专业南辕北辙，可他无所畏惧，说干就干，活脱脱一个“初生牛犊”。

但时至今日，他的选择被证明显然是成功的。

唐果的企业在完成艰辛的起步后，发展稳健，成长迅速。不到 3 年时间，产品品质得以确立，产生“马太效应”，逐步有了影响力和美誉度，市场份额不断增加；技术和人才方面也产生了“磁石效应”，包括国外的先进技术和优秀人才也开始向其聚集。探究其中奥妙，唐果说：“得益于所学专业，受益于市场环境”。

唐果所学的专业和所开创的事业，看似风马牛不相及，细想下来，也有着内在的关联，他同样做到了学有所用，那就是风险意识的确立和运用。“飞船的每一次离地升空和每一个商业项目的启动，风险系数其实是一样的。”唐果说。记者在他乐呵呵的神情中，看到的是领悟后的精明和睿智。

当然，这绝对不是一直在“打夯”的唐果“昨天”的全部，更值得欣赏的是他做企业的“夯土模式”——

“千里之堤，始于抔土。一抔土、一担土、



一层土，铺过，夯过，再铺，再夯……无论是成路，成坝，还是起楼，都能风雨如磐。”这是唐果做企业和布局产业始终持守的理念。

会“领夯”就会领航

“名牌大学科班生，20 来岁就踏入竞争激烈的沿海地区，创办与所学知识毫不沾边的生产型企业，当时你如何给自己定位？又有没有行之有效的管理模式？”

“我就是——一个领夯人。”唐果调侃式的回答，却依然十分精到。他说，打夯时，领夯人作为领军人物居中，手扶夯头，引吭领唱，众人随其行和其歌，协调自然地一次次将夯墩高高地抬起又重重地抛落，就这样不断将脚下疏松的泥土夯实。“做企业时，如能领悟到‘领夯人’的成功要素，就一定能成为一个优秀的领航人。”

说到管理模式，唐果侃得同样轻松：“作为老板，无法事事亲力亲为，能识人用人就行了。当然，有三个基本功课一定要做到：一是要让每个员工清楚老板做企业的理念是什么。二是企业的哪些信息应该传达给员工。三是员工应该遵守什么样的规矩。”

调侃之中有深意，轻松之间有分量。唐果的财智人生和创富历程，似乎就一直以这样一种轻松的方式演绎着：从无到有，从小到大，从单一产业到多元化经营。

放眼世界 新兴产业大厦傲立

不少外地人认为川渝人保守狭隘，唐果刚好是一个鲜明的反证。从 20 出头跑到珠江边创业开始，他就能放眼世界，努力学习国外先进的企业管理方式，广泛寻求与西方科研机构 and 权威人士的合作，广泛吸纳优秀人才，使自己的产品能“优生优育”，使自己的产业升如朝阳。

激光标刻从起步到产品投放市场的创立过程，更是如此。他的合作对象是英国的奇卡诺国际工业发展有限公司。并且利用了剑桥大学机电研究中心最新研发的全自动控制系系统，将其应用于激光飞行标刻喷码设备中。“奇卡诺”激光喷码设备的关键部件均来自国内外的行业实力公司，经过自己的研发团队的优化组合，达到最优配置，使得荣乐的产品在质量、性能、高速型、字体美观度、兼容性、扩展性、使用习惯、简易维护等方面均不落后于任何国外同类激光喷码机。

唐果不愧是“盖楼高手”。荣乐激光喷码机 2007 年开始进入市场试销，即受到青睐，2009 年成都荣乐激光技术开发有限公司正式成立，荣乐激光横空出世，新兴产业大厦傲然屹立。

目前，荣乐激光喷码机的客户已遍及全国各大区域，成为中国西部最大全国排名进入前三的激光喷码标



刻设备供应商，仅在制药行业的客户就超过 200 家，包括云南白药、深圳立健、上药集团、天津红日、吉林敖东、武汉健民等国内重大制药企业。更为重要的是，激光喷码属环保低碳新兴产业，荣乐激光当前途无量。

说到这里，唐果给记者报出了公司的一些指标性数据。目前，化妆品年营销额 2 个亿，增长率为 30%，销售业务已遍及全国 300 多个城市，并在上海、广州、重庆、贵阳、长沙、西安、广西等地设有分公司；激光喷码年营销额 8000 万左右，增长率为 100%，2012 年年营销额可达两个亿，两大产业会出现双峰并峙之状。

唐果信心十足地说，激光喷码稍后就会超过化妆品，成为荣乐的龙头产业。

别样“荣乐村”“村长”不亦乐乎

在记者与唐果笑侃的过程中，办公室的大门始终敞开着，不时有员工进来向他汇报一些工作上紧要的事情。员工们都立在沙发旁边，他就转

经济全球化的今天，民营企业在具备相当规模和实力后，应当放眼全球，勇走跨国发展之路，这已成为荣乐的愿景和努力方向。

明天是在十年后 公司开在地球村

唐果的“荣乐村”已形成了产业多元的“楼群”。

目前，四川荣乐投资(控股)有限公司除了成都荣乐化妆品有限公司、成都荣乐激光技术开发有限公司两大支柱性产业公司和 2004 年成立的成都荣乐科技开发有限公司外，还先后创建有四川荣乐工程项目管理咨询有限公司、北京音悦荣乐文化创意演出公司、法国富肯集团(香港)有限公司、澳大利亚同方矿业有限公司。其中，法国富肯集团(香港)有限公司是与法国富肯护肤研究中心合作，在荣乐天然化妆品产业现有的基础上，坚守初创以来一直奉行的“将美的文化、美的艺术、美的科学奉献给人类”的企业理想，在生物技术领域的进一步延伸和扩展。

这是唐果从 2008 年，也就是荣乐激光技术开发“初见成效”的时候，开始着力布出的一个产业发展新格局。这是一个大局，把他惯有的前瞻意识表现得淋漓尽致。

他说：“企业家没有前瞻意识，企业的死亡只是迟早的事。”

触角广泛 开山铺路

如果再仔细观摩这个产业发展大格局，荣乐的触角已伸向十分广泛的产业领域。在国内，已涉足演艺、广告、媒体、工程监理、工程造价咨询、建设工程项目管理等，在国外，已在矿业投资、开采、销售及咨询服务领域投石问路。唐果阐释说，经济全球化的今天，民营企业在具备相当规模和实力后，应当放眼全球，勇走跨国发展之路，这已成为荣乐的愿景和努力方向。

“这就是你说的‘明天’吧？”记者问。“是的。但是，这一步我们还没有迈出去。今天的脚踩不到明天的土地上。”

唐果解释说，近几年来，荣乐在生物技术、矿业投资、建筑工程以及文化演艺等扩展性产业领域虽然有了一些成功的案例，有的方面甚至卓有成效，但主要还是在作风险勘探，在测试自身的能力，在抢占战略的高地，是在为 10 年后的发展开山铺路。

过头——商量和交代，有时旁边同时站立着两三个员工，交代工作就变得像聊天似的。他的随意，员工的轻松，让记者品出了荣乐别样的滋味。

“荣乐真是一个快乐的‘村庄’！”记者感叹道。

唐果说：“我很乐意你把我们公司叫着‘荣乐村’，我就是那个‘村长’吧。”他接着说，目前，荣乐大大小小的公司已有 7 个，有的是与境外企业或机构合作的，荣乐是一个大平台，每个分公司又是一个小平台。平台不论大小，都是聚人脉聚合资源搭建起来的，包括创业之初一路携手并肩走来的伙伴和亲友，包括为荣乐贡献心血的企业骨干、优秀人才，包括荣乐的每一个努力工作的员工。所以，荣乐的平台，也是一个共享的平台。他们的工作是辛勤的，也应当是快乐的。

说到这里，记者在他亲和快乐的微笑里，感觉到了这个“别样”企业家“别样”的深刻，同时也让记者想起了荣乐在建设企业文化的过程中所确立的企业精神：同荣同乐。

10 年磨剑 灿然亮剑

话题聊到这里，记者的目光落到了办公室右侧屋角处一个 1 米余高硕大的木质地球仪上。记者相信，唐果的目光一定无数次地注视过它，甚至抚摩过它。

记者问，十年磨一剑，荣乐又将怎样做到 10 年后“宝剑锋自磨砺出”呢？

唐果说：“当然是 10 年勤进，10 年奋斗，10 年充分准备。”他详细地介绍道，首先是要实施更为强劲的品牌战略，打造出荣乐更为响亮的品牌。现在，化妆品的“梵洁诗”是四川省著名商标、“荣乐”是成都市著名商标，这还远远不够，一定要拿出国内外都叫得响的品牌来，同时，荣乐的企业品牌也要达到响当当的程度才行。

二是技术和人才的充分准备。近几年来，荣乐每年都要招收一批应届大学毕业生，每年支出的培训费高达四五十万元，研究生以上学历的人员逐年增加，激光技术有限公司本科学历以上员工已占到企业员工总数的七成。荣乐要在这样的作为下向更高的人才储备目标努力，要具有一批世界级的技术、管理、研究人才。

三是投资实力的聚增。到那时，投资方面该出时能出手，实实在在“不差钱”。这时，唐果的秘书第 4 次进门提醒他该出发奔赴另一行程了，这位谦和的企业家才站起身来：“就恁个啥？”

这是重庆话“就是这个样子了”的意思。但记者握别唐果时总觉得意犹未尽。

