



“当时台湾很多地方已经开始经营旅游休闲观光农场,而且做得都非常成功,我就想按照这个模式到大陆来发展。”

台商十年 坚守路

□李凌

10年前,台商詹天敏来到粤北偏远小镇黄礪,意欲引进宝岛经验打造一个集种植生姜、食品加工、休闲旅游为一体的农庄,但由于种种原因未果,只得改种樱花;10年后,詹天敏总投资近千万元人民币的樱花峪已远近闻名,成为中国大陆樱花树品种最齐、数量最多的基地。

“当时台湾很多地方已经开始经营旅游休闲观光农场,而且做得都非常成功,我就想按照这个模式到大陆来发展。”9月17日上午,詹天敏在他的樱花基地向记者介绍他当初来粤北的初衷。

年近六旬的詹天敏给人的第一印象实在不像是一名商人,头发花白的他穿着随便,鞋上、裤子上满是泥,十足一个刚从田地里归来的农民。

1999年,原本在台湾种植生姜的詹天敏来到粤北山区考察,最终选择了适合种植生姜的黄礪镇并承包了800多亩山地,投资几百万元成立了以两个儿子名字命名的杰荣农业发展有限公司。

然而,由于当时大陆生产加工的食品并不能销往台湾等原因,詹天敏以生姜为主打产品的休闲农庄并没有办起来,只得改种樱花。虽说早在几年前当地政府就已经将樱花峪列为旅游景点,并帮着宣传,但由于这里太偏远,游人并不多,每年的门票收入还不到4万元。

“特别是刚开始那几年,樱花峪就像个无底洞,不停投资,但基本没有收益。每年回台湾都要找儿子拿个50多万来填进去。”詹天敏的两儿一女在台湾主要从事生姜种植,收益都很可观,对父亲常年坚持在大山沟里投资却收益渺茫很是不解,常常劝说父亲回台湾。

可是,不继续下去,不但几年辛苦白费了,而且之前的投资也付之东流。于是,倔强的詹天敏继续坚持着:“老鼠掉到纸箱里,爬不出来但也不能等死。要想活下去就得冷静,坚持咬住一个地方不放直到咬出出路。”

或许就是这种精神的支撑,詹天敏10年的坚守终于有了回报。“从今年开始,我不再需要从台湾拿钱了,今年仅靠卖樱花树苗就卖了差不多40万元,虽然不多,但也够我这里一年的开销了。”詹天敏告诉记者,儿女们知道他终于有了收益都很替他开心。

经过10年的坚守,詹天敏的樱花峪已远近闻名,现在不管是上海、四川、福建的要买樱花,都会到他的樱花峪来订购。“现在想要购买樱花树苗,只要在互联网上搜索樱花峪,就会找到我。”詹天敏有些自豪地说。



在他看来,不管老庄孔孟,还是西方学者的自组织理论,核心理念都一样,就是世界很复杂,未来难预见,受天感应,天人合一。所以,他说:“天下之理是为大同。”

“香港地产教父”施永青

□名牌

40年前的盛夏,他从香港跑到内地,手握一本“红宝书”,立在天安门城楼前,热血张扬。

8年后,年近30的他,和朋友各自拿出5000块,在香港合伙创业。30年过去,他执掌内地最大的地产经纪公司。40年后,他捐出自己手持价值45亿港元的所有公司股份,全力资助中国农村建设。

他就是有“香港地产教父”之称的施永青。

如今的施永青是香港最知名的地产经纪公司老板。他每天早上9时许会准点更新博客,应邀出席多种公众场合,他说过的很多话,被加以“香港地产教父”的前缀,四处转载。

真是穷

上世纪60年代,内地“文革”的热潮波及香港,影响了一批香港青年,施永青便是其中一位。即将中学毕业的他,跟随香港左派青年们,唱着《社会主义好》、《大海航行靠舵手》,安坐不住,跑去了内地。那个时候,施永青觉得自己投身到了解放全人类的革命洪流中,坚信无产阶级只有在解放全人类后才能解放自己。

没考上大学是意料中事。施永青进入一家航空学校学习无线电和机械,后来又又被朋友介绍到有左派背景的夜校教书。这是1968年。8年后,他的月工资是350块,只有当时香港普通公司文员的1/3。施永青难以养活自己,吃住在家,做了8年“啃老族”。

让他决定改变的是这样一件事:去见一位经理同学,由于衣着寒酸,被前台小姐拦下,不予放行,也不让打电话。赶巧他同学经过,才把他带了进去,却听到了这样的埋怨:“你这样的穿着实在失礼于人。”

上世纪70年代,在香港经济的腾飞中,施永青的革命信念也开始

称他为投机者并不为过,这个20年前以倒卖羊羔赚取差价发家的企业家拥有天然的商业嗅觉——在山西,没有什么比“黑经济”转型“绿经济”更能迎合时代和政治了。

□施健子

在半个月前,美国某媒体评出的世界九大污染最严重地区中,乡宁县所属的山西省临汾市位列第一。

煤老板张文泉在自己位于县城的会所里等我们,他刚从父亲的葬礼中分出身来。会所的入口藏在一家农村信用社的招牌后面,很不显眼,进出电梯需要刷卡,行至8楼才豁然开朗,有专人服务的餐厅、健身房和会议室,这是张文泉招待朋友和客户的场地。

他客气地递上名片,上面的头衔是“戎子酒庄董事长”。在2008年他开始搞葡萄酒之后,这张名片使用的几率更大一些。

煤老板的升级

乡宁县的格局很简单,只有一条东西走向的主干道,以红绿灯为切割点,一半是新城,一半是老城,老城的结构样貌和10年前没有太大区别。另一头的新城几乎都是电梯入户的高层建筑,据说,它们都是当地煤焦企业永昌源集团的物业,而永昌源的老板就是张文泉。

工作人员指着一座山坡上的别



动摇。加之自己生活的难以继,这位昔日的“革命青年领袖”在双重刺激之下,做起了地产公司的“练习生”。从1978年开始,后面的故事不难想像:一位年近而立的贫困青年,白手起家,打拼天下。成功是必然的,这是他成为我们讲述主角的首要条件。不过,没有改变的是他青葱岁月的狂热情怀。只是狂热的对象从“革命”转移至农村。

“真是穷!”如今回想起60年代去过的湖南乡下,施永青仍然止不住感叹。然而,就是这一次,中国农村便让他放在心上,从此割舍不下。1994年,初在内地拓业不久的施永青成立了“施永青慈善基金会”,开始不断出资“苗圃行动”和各种有关农村的慈善项目。他起初的设想是等自己离世后,将公司股份全部捐出,把基金会做大。然而,年过60,施永青急了,“何不趁我活着就做”。

让他们去创造更多的财富

2008年,施永青将自己所拥有的中中原地产旗下的全部股份捐给“施永青慈善基金”。按照当时的市价,这些占有中原45%的股份价值45亿港元。施太太无所准备,一时接受不了,但最后还是与施永青一起签署了捐助文件。

“施永青慈善基金”现在全力资助中国农村的发展。从甘肃、青海,再到云南,一路遍布它的工作人员和分支机构。他们不与上层政府打交道,而是下到乡镇,深入农家,了解最底层的情况。医疗环境破落,捐补器械;饮水环境恶劣,掘地盖井;教育水平落后,培训师资……“这一切事务,不是在一个模框内就能完成,要因人因事量体裁衣。”

比如,在云南,旅游是增收的好产业,施永青便帮当地村民开客栈,建厕所,甚至连卧铺上的床单都会替他们换好,“不然,卫生太差,哪里会有客人住。”如此事无巨细,因为他亲身睡过农家不辨黑白的被褥,上过爬虫蠕动的茅坑。



墅群告诉我们,这是永昌源给中层以上管理人员建的住宅小区。在很多当地人眼中,张文泉行事作风非常低调,在过去的十几年间,投资的地点和行业都稳定在乡宁的煤炭产业,这么大费周章搞一个酒庄真“不

像他会干的事儿”。

但张文泉绝对不是第一个吃螃蟹的人。在山西太谷县,12年前煤老板陈进强就投资了一个名为怡园的葡萄酒庄,现在生意由女儿陈芳打理,在此之前,陈芳在高盛集团工

讲述这些的时候,施永青是淡静的,如同絮念自家儿女的成长,带着一种不离不弃的耐心和开怀。今年4月,他带着太太一起去了甘肃山区,被村民包围,修路、放贷,这家牛那家羊的做经济帮扶。有的富裕村民会冒充五保户,也不是不生气,只是在施永青看来,没有理由能让他放下这些心头大事。

他曾经这样写道:“我有一个愿望,就是在退休后可以当一段时间农民。”施永青对农村的爱,除了年青时的印记,还因为那里简静,“自然天成,道尽了人世真谛。”“我前半生所赚已经够家人此生用度,不想留给子女。”所以,他把自己赚积的财富交给农民,让他们去创造更多的财富。

天下之理是为大同

施永青的商人身份很容易让人忘记。因为不论言谈何物,他都会用一套哲学理论,严丝合缝一一细述。

华丽转身 煤老板开酒庄

作。在她的经营下,怡园酒庄的酒卖到了香港半岛酒店,这个以挑剔著称的酒店的接纳意味着行业认可,2008年,哈佛商学院甚至将怡园的发展案例收入了自己的MBA教材中。这也成为山西众多葡萄酒庄园建立的源动力。

值得欣慰的是,在制酒工艺上,戎子还算真诚,没有采用赢利最快的进口原浆灌装的生产方式。种植3年的葡萄一直在调试酿造方式,现在的成酒口感略带新酒的冲劲,态度认真的中方酿酒师也还不太满意。

葡萄酒利益罗生门

“我有资金。我们酒庄上游还有一个能源企业作为后盾。”张文泉信心满满,即使是在“民营企业从事葡萄酒生产并不乏失败案例,全国成功的寥寥几家,你们凭什么脱颖而出”的质疑声中,雄厚的资本依然给了他足够的安全感。

“有钱”也是西北农林科技大学葡萄酒学院常务副院长沈忠勋对张文泉的第一印象。三年前的一天,张文泉来到西北农林科技大学的办公室,沈忠勋接待了这位不速之客,在后者的描述中,张文泉一开口就说要搞葡萄酒,“我说你一个煤老板知道什么叫葡萄酒吗?他说不知道。”沈忠勋又连着提了两个问题,葡萄酒前期投入是烧钱的事,你有资金基础吗?这是一项长期工程,你耐得住寂寞吗?

这次会面在采访中被多次提及,也成为他俩不打不相识友谊的一个例证。沈忠勋现在几乎一两个

提“钱”,他会用恩格斯的思想来阐释,工薪收投,恰到好处。

也许正是这般学识,他同时做着许多公司之外的事务。他在香港三大电台做主持,会主持《开心日报》这样的娱悦节目;他是多份报纸的专栏作者,写时事评论,也教人如何教育子女。这些事做着做着,便按捺不住。2005年,他和朋友一起在香港创办了免费报纸《am730》。至今5年,除去周末,施永青每天6点半起床,坚持专栏写作,从未间断。《am730》创办14个月后开始盈利,现在每日发行36万份。这在香港不是个小数量。

施永青评价自己年轻时危机感很重,至今亦是。而最让他感到放心的却是“中原”的前程去路,最津津乐道的是他给“中原”制定的分配制度。说到这个,施永青一直前倾的身体往椅背靠去,一度伸展,两声微笑,才让人端见“大亨”的风范。施永青说:“现代公司管理有两个问题:分配不公平和工作同质化。在我的公司,所有员工都可以分享盈利。中原的利润1/3归员工,1/3归股东,余下的1/3用来投资再发展。在这样的环境中,员工有本能的需求,会自寻发展。大家问我‘中原’为什么成功,这就是原因所在。”说到这里,施永青指向桌头的两部电话:“你看,我们聊了这么久,没有一个电话。”

用30年时间,施永青把“中原”从香港的一片铺面做成了内地最大的房地产经纪公司,如他上面所述,自己却不大居功。施永青说:“公司本身就是个有机生命体,它有求生的本能,有繁殖的意志,无需我诸多要求和打算。”年过60的他正打算从公司隐退,“以前我给员工营造自主工作的环境,民可使由之,现在我要用两年时间培养接班人,使知知之。”而知何?他说了四个字:“无为而治。”

在他看来,不管老庄孔孟,还是西方学者的自组织理论,核心理念都一样,就是世界很复杂,未来难预见,受天感应,天人合一。所以,他说:“天下之理是为大同。”

这就是施永青,一个将“无为而治”挂诸嘴边却不单信老子的人。一个而立之年白手起家却成为“香港地产教父”的人。一个花甲之年捐出全部公司股份,心系内地农村发展的人。

月要到一次乡宁,张文泉会所的第9楼就是沈忠勋的住处。

在西北农大的牵线下,戎子酒庄签下法国柏图斯酒庄(Chateau-Petrus)的前首席酿酒师让·克劳德·柏图(JeanclaudeBerrouet)担任顾问,他为柏图斯庄园服务了45年时间,在业界拥有很高声望。

天然的商业嗅觉

在采访中,张文泉并不避讳能源产业第一桶金的原罪,他表示葡萄酒庄的落成正是他惠及乡里的具体措施,“由于酒庄采取包产到户的形式,参与农户的年收入增长了几乎十倍之多。”他说。称他为投机者并不为过,这个20年前以倒卖羊羔赚取差价发家的企业家拥有天然的商业嗅觉——在山西,没有什么比“黑经济”转型“绿经济”更能迎合时代和政治了。

而商人对于利益的追求本能,戎子也并非没有可能满足。虽然葡萄酒本身的赢利是长期工程,但衍生产业比如餐饮、观光、演艺的经营探索已经开始。尽管园区的绿地还没有铺完草皮,水上T台搭建也在同时进行,山西模特大赛选在戎子酒庄进行。

不过遗憾的是,不管是专家沈忠勋还是老板张文泉,都不能清晰地告诉我们他们所追求的“中国葡萄酒”到底是一个什么概念。而这个用中式外壳的酒庄究竟会交出什么样的作品?或许酿酒师柏图的一句话是非常适合的答案:“酿酒是一件非常需要时间的工作,没有人是魔术师。”