

海南，古色古香的咖啡

□ 叶霖嘉

在两岸交流日益密切的今天，越来越多的人开始关注在琼岛多年辛勤耕耘的台商们。“台资企业开放日”之际，记者随海南网友团拜访了海南古色农业有限公司的总经理林文定先生，并参观了他经营的古色咖啡农场。

林文定先生先后担任过台南县议员、副县长。2002年，他弃政从农，在海南澄迈县承租450亩火山红土地，从巴西引进上好的阿拉比卡咖啡树苗建立古色咖啡农场。2003年在海南成功注册古色咖啡(good sir coffeel和强那咖啡(china coffee)。几年后新增合作农场咖啡树种植面积达到近2000亩。

初次见面，他穿着休闲裤和T恤衫，没有老板的派头，反而让人觉得和蔼可亲，满头白发却精神矍铄。

据林先生介绍，一棵树上的咖啡豆成熟有早有晚，无法用机器采收，只能在合适的时间有选择性的人工收获，每年光是采果就要耗掉半年的时间。此外，鲜果要去皮、晒干、剥壳才能得到生豆(咖啡豆)，任何工序都要按照技术标准来操作。

在古色咖啡农场里，除了咖啡树，还有两个宝贝值得一提，那就是在这里安家的小鸟和雷公马。林先生告诉记者，农场里的咖啡树从来没有喷洒过农药，全靠住在这里的朋友们。鸟儿们在咖啡树上筑窝，雷公马也有自己的领地范围。

“知道我是它们老大，平时也不会因为我来这儿感到惊吓。”咖啡品种好，加上生态管理，经过4次质监部门的检验，古色咖啡的咖啡因含量仅有0.8%，比世界公认一级咖啡含1%咖啡因的标准还低。食品安全成为全世界人民关注的问题。古色咖啡是纯天然的绿色食品，希望可以增强中国食品在世界市场的竞争信心。

2003年，林先生的长子林家旭来到海南，和父亲共同创业，很少有机会回台湾。即便是春节，仍然要住在方圆十里内只有他们一户人家的农场里。

两岸三通后，相互沟通更加密切。林家旭有了更方便的条件往来于琼台两地。林先生告诉记者，他的夫人带着小孙子已经回到台湾度假了。林家旭也表示，看到两岸有越来越多的交流，作为台湾人的他非常高兴，希望两岸能够永远和陆相处。

创业故事 | Chuangye Gushi

□ 欣古示

欧冠芬：“冷门行业也能赚大钱”

如果不是8年前的一次偶然机遇，或许欧冠芬如今也跟他的大多数同学一样，在某间公司从事着自己相当熟悉的电子商务。水苔，这种8年前在市面上极少见到的植物改变了欧冠芬的一生。

欧冠芬的父亲年轻时从事过花木生意，但不成功，这对欧冠芬造成了一定影响，他从小就想子承父业在花木业打出名堂。得知水苔广阔的市场前景后，欧冠芬自然不愿放弃这个创业机会。

然而由于广东不是主产区，欧冠芬在图书馆和书店都找不到关于水苔的资料。通过网络搜寻，欧冠芬好不容易找到一本叫《云南植物大全》的书籍，里边有关于水苔种类、生长地区、辨别方式的介绍。但让人郁闷的是，该书只在昆明植物研究所收藏。为了买到这本书，欧冠芬毅然开始了自己的第一次西南之旅。也是在那里，欧冠芬对水苔有了更深的认识，也更加坚定了他利用水苔创业的

决心。

从昆明回来后，欧冠芬借了3万元正式启动自己的创业计划。通过到东北、内蒙古、新疆等地实地考察，欧冠芬发现云贵高原的水苔品质最好，于是他决定将原料基地设在那里。没有翻译，听不懂村民的话，只身到云南的欧冠芬只能慢慢磨合，并逐家逐户寻找懂汉语的当地人，最终说服了一批村民上山帮他采集水苔。

“荒山野岭风餐露宿，一个星期不洗澡，被狗追着咬，这都算小事，我甚至经历过生死考验。”欧冠芬回忆，2002年冬天他到云南昭通市小草坝收购了一车水苔。为了赶时间，他和司机运着货连夜出发，结果半路因为道路打滑，货车半个车身滑到悬崖边，只要再向外滑出10厘米，就可能摔到数十米深的山崖下。

独到的眼光与踏实的作风终于给欧冠芬带来了回报。因为产品的独特，欧冠芬种植的水苔很快在珠三角的花农中打开了销路。利用参加国外展销会和网络等平台，欧冠芬还把水苔产品销到了日本、美国、法国等国家。

萧泽科：

被“绑架”的创业

□ 鲁永奇

“一生经过狂妄的挣扎……”车载收音机里传出震耳欲聋的摇滚乐，每一个节拍都重重地敲打在周星的心上。可是周星却不想回家，他不想把自己的焦虑情绪传染给家人，可是他也不想待在繁华的商务中心，内心的冷清、沉闷，他受不了。

周星，深圳嘉华通讯科技有限公司副总经理。他没有目的地向前疾驰，似乎只有飞快的车速才能消抵他内心的压抑。他慢慢摇下车窗，风一股脑灌了进来，吹得他一下子清醒了许多，凝望着看不到边的海出神……

遥想当年

周星毕业于北方某重点大学通信工程系，三年前的这个时候，他已经是国际著名科技公司——万捷的高级工程师兼市场技术总监。他的工作就是结合市场需求开发当时热门的手机JAVA系统。尽管拿着不菲的薪酬，可周星还是觉得生活缺少了什么，每天超负荷的工作让他感觉到疲倦和空虚。而同样有此感触的是周星同事兼大学同学刘一楠。相同的经历总是

让两人有点惺惺相惜又十分默契。

一天受刘一楠的邀请，周星来到丰香阁，这时刘一楠正和另一个人在吞云吐雾，看到周星，一楠忙给介绍，“阿星，这是我表哥王枫，就是我常给你提起的在老家经营煤矿的那位。”原来，他听说深圳的电子产品都很便宜，于是就准备换个新手机，他到深圳的几家手机卖场，发现一些仿制的山寨手机，价格比大品牌便宜很多，而且山寨手机款式时尚新颖，功能齐全。颇有商业头脑的王枫觉得这是一个不错的商机，于是当即就买了一部山寨机。

这天晚上周星辗转反侧，王枫的话不时回响在耳边。人都是这样，每当站在一个十字路口，抉择都要经历一番苦痛。好在对于周星来说，这个过程还不长，第二天早上，王枫接到了周星的电话：“大哥，我们今天就开始吧！”

异军突起

王枫自己拿出2000万作为初始资本，2007年11月1日深圳嘉华通讯科技有限公司成立了。三个人按照各自所长做了明确分工，王枫负责公司总体运营，刘一楠负责设计研发，周星负责市场宣传推广并协助设计部门。

他们这样走向成功



萧泽科(左)



欧冠芬

要打造中山版 HelloKitty

2004年，因为一次练习FLASH技术，萧泽科创造了现在中山本土最红的卡通明星家族“皮逗街”。目前萧泽科已经在中山开了两家专卖店，还将皮逗街形象授权给一些商家合作开发产品，并在全国各地出售。

若非一次偶然的FLASH“练笔”，萧泽科如今可能依旧坐在自己的广告公司内，过着颇为舒坦的日子。为

了自己亲手创造的漫画形象经营或像小猫Kitty、小熊维尼这样的国际动漫形象，6年间萧泽科几乎花费了所有的精力和时间。虽然劳累，但他却乐此不疲，并坦言从没后悔过。

“刚开始接触动漫时市面上只有连环画，三国的、水浒的，当时都特别喜欢，每月的零花钱都用来买连环画。”读大学时萧泽科选择了广告学，毕业之后开办了自己的广告公司。他曾先后为美的、名人电脑等知名客户提供品牌策划、营销运作等服务。尽管工作与专业“对口”，公司运营也一帆风顺，但在工作之余他始终没有忘记自己的最大爱好——画漫画。

而FLASH中那个古怪精灵、善良可爱的小狗“旺财”，也在网上迅速蹿红，成为众多网民喜爱的动漫形象。随着“皮逗街”的粉丝越来越多，萧泽科也萌生了利用皮逗街的卡通形象进行二次创业的想法。

然而，与初次创业有所不同的是，萧泽科的二次创业从一开始便遇到了困难，走了诸多弯路。“如何将动漫作品商业化？目前还没有太多经验可以借鉴。”因此，他只能摸索着前进。最初，他想把动画片做成商品，通过在片中插播广告的形式，赚取费用。然而，此举不仅网民不喜欢，网站

也不支持，最后以失败告终。

随后，萧泽科又想到把皮逗街的形象印在衬衫上出售。当时总共印出了一千件，拿到这批衬衫时萧泽科自我感觉还好。然而，就算仅仅是一件的数量依旧滞销，好长一段时间后才卖出去。

面对失败萧泽科并不气馁，他通过对市场进行认真调查，终于摸索出一套适合自己的商业模式：“一是做好创意，设计原创故事，二是开发动漫衍生产品，最后要做好推广服务。”

“在中国目前的动漫产业来看，光靠做内容是没有办法盈利的，只能拓展其他的盈利模式。动漫产业上游的原创人设计思路应更贴近生活，中游做市场推广的要更加精细，下游做周边产品的厂商也应去除山寨思想，这样皮逗街的未来就有戏了。”萧泽科表示。

如今，萧泽科提出的理念就是非暴利、正版，可以用很低的价格授权给厂商，但出现在市面上的产品就一定要正版的。针对自身的定位，萧泽科授权生产厂家将“旺财”、“如意”两个卡通形象广泛应用于鼠标、键盘、鼠标垫、摄像头等电脑周边产品上，目前这些产品已经卖到全国各地。

浙江宁波传出一桩新鲜事——优秀民工可坐免费“专机”回家过年

□ 本报记者 袁兴国

1月24日15时许，随着飞往重庆的MU2395次航班从浙江宁波栎社机场起飞，在宁波的80名重庆籍优秀民工，高高兴兴地回家过年。

今年是宁波连续第3年组织优秀民工免费坐“专机”回家过年了，受惠民工人数增加了近2倍。以后3天，宁波还将组织240名优秀民工，免费搭乘6个班次的航班，分别飞往长沙、成都、贵阳、郑州、西安等地。他们中既有各级劳动模范、首席工人、先进生产者、外来务工明星等，也有为企业生产经营、科技攻关等作出重大贡献的技术骨干。

一位重庆籍小陈激动地对记者说：“我做梦也没想到，到外地打工谋生还能享受免费乘坐飞机回家过年的待遇。”

创业新锐 | Chuangye Xinrui

被逼出来的“宜家之道”

□ 仲继银

从17岁的创建，到84岁的守望，从个人所有到基金会所有，从瑞典经丹麦再到荷兰，英格瓦·坎普拉德的宜家公司能否避免来自家族或者国家的伤害，成为长盛不衰并且超然独立的企业帝国？

坎普拉德1926年出身于瑞典一个农场主家庭。1896年，坎普拉德的祖父阿契姆购买了一处449公顷的土地(森林和农场)，从德国移居到瑞典。因缺少经营资金、银行拒绝贷款，阿契姆1897年自杀。坎普拉德祖母独自担负起了经营农场及抚养三个孩子的重担。1918年坎普拉德的父亲弗兰兹接管农场。

也许是祖父因钱而自杀、父亲经常念叨农场因为缺钱而做不成，坎普拉德从少儿时代就进行一些小打小闹的批发转零售类小生意。5岁时，坎普拉德向附近的住家出售火柴；7岁时，他开始使用自行车向地域更广的住家

售货。他发现可以通过邮购在斯德哥尔摩以低廉的价格大批量地购买火柴，再以很低的价格单个出售。从火柴开始，他扩展到出售花籽、贺卡、圣诞树装饰品。小男孩从销售中发现了巨大的赚钱乐趣：“那是一种惊喜，当你发现自己能够如此便宜地买进各种东西，然后再以稍高一点的价格卖出时，你就会感受到这种惊喜。”

1943年，坎普拉德在进入哥德堡商学院读书之前，用父亲给的一笔“学习奖金”创建了IKEA(宜家)。在1948年第一次打出家具广告之前，坎普拉德经营的都是圣诞卡、自来水笔等小东西。由于最初主推的家具(一种椅子和一种咖啡桌)很成功，坎普拉德开始印制名为“宜家通讯”的小报(1951年正式发展为宜家的商品目录册，到2009年以27种语言和56个版本印刷近2亿册)。1948年，宜家有了第一位雇员，但实际还是坎普拉德一个人的公司，家人及陆续增加的几位雇员主要是起个帮手的作用。



创始人的骄傲来自机遇和天才作者的帮衬。1951年，经过长达一天半时间的持续交谈后，坎普拉德聘请了

一位得力干将斯文·汉森。1952年坎普拉德和汉森决定，采用一种长期性展览加销售的家具经营方式，解决过去单纯邮购模式下由于恶性价格战带来产品质量下降从而失去消费者信任的问题。宜家清仓处理了各种小件商品，开始专注经营家具。1953年3月，位于瑞典阿姆霍特的宜家第一家展厅式销售的家具商场开业，顾客第一次能够在订购宜家家居用品之前看到和触摸这些产品。将邮购业与家具商场合二为一的宜家家具经营之

道正式诞生。

宜家商场获得了巨大的成功。目前，宜家包含大约9500种家居用品。每一种产品都是由IKEA of Sweden(IoS)开发的。截至2010年4月，共有310家宜家商场分布于38个国家和地区。

瑞典是全球福利最高的国家，富人和穷人一样都会得到社会的关怀。关怀穷人，为大众创造更为美好的日常生活，也成为了宜家的理想。以高价格制造优质产品，或者以低价格制造劣质产品，任何人都可以做到。但是，以低价格制造好产品，必须找到既节约成本又富有创新的方法。在好产品和人们买得起的产品之间存在着巨大的黑洞，宜家正是在这里发掘出了自己巨大的发展空间。

1986年，根据荷兰法律，年满60岁的坎普拉德要从公司管理岗位退休，1950年出生的莫伯格成为宜家第二任总裁兼CEO。作为公司顾问的坎普拉德仍然相当活跃，他的三个孩子

分别在宜家的不同部门工作，其中马修斯是公司的七位管理董事会成员之一。通过家族所有的基金会持股并且拒绝上市甚至拒绝“借钱”(坎普拉德曾表示，“说我谋杀也不能说我借钱”)，宜家牢牢控制在坎普拉德家族手中。在坎普拉德百年之后，会不会有某位“坎普拉德二世”直接出面全权掌握宜家管理大权，要看他三个孩子的能力和兴趣了。

企业无国界，全球化给宜家带来机会，也孕育了坎普拉德建立一个能够独立于任何一个国家的长盛不衰公司的梦想，但是这一梦想能否“最终”成真，已经不是作为企业家的坎普拉德所能完全掌控的。今天，政治和文化的全球化远远落后于经济的全球化，并正在拖经济全球化的后腿。政治家、军事家、民族甚至是民粹主义者是不会甘心退居次要地位的。但是如论如何，我们每一个已经享受到了经济全球化益处的人，都应该对坎普拉德这样推动经济全球化的人表示敬意。