

衢商汪秀芳：不做茶商乐做“茶人”

□ 王继红 余勇

汪秀芳是60后，1997年开始涉足茶叶行业，1998年创办茶庄，1999年赴杭州成立首个开化龙顶专卖店，2004年创办首个有机龙顶茶研究所。她是衢州市第一批国家级茶艺技师、国家级评茶员，曾获全国“双学双比”活动女能手、“浙商女杰30强”、衢州市十大明星经纪人、市“115人才”等多项荣誉称号。

茶业公司董事长、有机茶厂厂长、合作社理事长、有机龙顶茶研究所所长、茶人驿馆馆主、县政协委员、县工商联副主席、衢州市女企业家协会理事、省妇代会代表、省茶叶产业协会理事、中国茶文化研究会会员、中国茶叶流通协会理事、国家级茶艺技师、国家级评茶师……汪秀芳的头衔很多，她却说自己最为看重的则是“茶人”这一称呼。

汪秀芳这位“茶人”却不是我们想象的那么轻松与清闲，6月中下旬以来，她一直很忙，前两天还在哈尔滨参加洽谈会，拿到了一笔笔订单；会展尚未结束，她就连夜匆匆赶回开化，“因为全县有机茶场机采现场会就放在我的基地举行，这可是一件大事——最生态的茶叶用上了最先进的日本机采技术，现场会结束的第二天，她又和市特产站专家去别的茶场考察了。

“开化县志记载，明崇祯四年(1631年)‘芽茶四斤’进贡；我从2002年起，就有了这样一个设想：一定要恢复开化贡芽!”摊开一张古朴典雅、米黄色的简介，汪秀芳娓娓道来：当时虽然邀请了中国美院的教授进行图文设计、打样，因种种原因设计未能付诸实施，但她一直没有放弃，2006年，她在翻阅大量史册，对贡芽有了更深的认识后，再度与中国美院、茶叶研究所、浙江大学等单位专家进行探讨与研制。2007年专门在齐溪镇仁宗坑设立了“贡芽茶坊”，购置了生产设备及研制贡芽的传统工具，正式与中国茶叶科研所合作。经过两年多的研制，贡芽定形了，这一佳茗得到了中国茶文化研究会的大力支持与肯定，会长刘枫专门作了题词。

贡芽只是这位国家级茶艺技师、评茶师的一个追求；汪秀芳总觉得，不能把茶看成简单的商品，在繁忙的工作之余，她先后参加了浙江大学、农业部茶叶研究所的专业学习，从初级起步，一步步成长为茶艺技师，她说：“学到的东西很多，带给我的乐趣是无法用金钱或者语言形容的。”

从小在开化县林场长大的汪秀芳，其实接触茶叶并不早，1994年在茶叶组从事生产加工管理，1997年林场茶场开始承包经营，她第一次种茶卖茶，回顾当年的经历，汪秀芳坦诚：真的一点经验都没有，并且生活在相对独立的林场，根本不了解市场行情，那百余斤茶叶主要还是亲戚朋友“内部消化掉的”。

依托开化龙顶的骄人品质，借助历届开化县县委县政府对龙顶茶大力推介的东风，汪秀芳第一个走出林场，把店开到了杭州，此后“转战”大上海，跻身历史文化名城绍兴，她的生意越做越大，仅去年在西安茶博会上，就当场与27家商场达成合作意向，签下了价值1800万元的销售合同。

如今，这位文静的女“茶人”不仅在杭州、绍兴等地有11家直营店，在全国有43个经销点，在上海拥有配送中心，产品进入140多家连锁超市；还在家乡建有800多亩有机茶基地，直接带动了周边7个村1300多户茶农增收。

乐做“茶人”，让这位新时代的女性面前海阔天空。

□ 林菱 成平

他们曾是中国30年波澜壮阔的改革进程中最醒目的人群之一，如今这些弄潮者大多数归于沉寂。人们将他们称之为“消失的企业家”，这其中既有遗憾，也有感慨。

陈久霖：石油梦终成碎片

对于那位人称航油大王的财经风云人物，公众更熟悉的名字是“陈久霖”。他曾经身兼中国航油集团副总经理和中国航油(新加坡)股份有限公司总裁职位；在短短6年内，他让中国航油(新加坡)公司的净资产从176万美元猛增至1.5亿美元、市值达到11亿美元。

从陈久霖到陈九霖，有人说是暗喻“九死一生”，而陈久霖的解释则是“久”与“九”自己一直都通用。出身寒门，一路打拼，白手起家，这种经历让陈久霖相信人定胜天，在之前的赌博中，他也几乎每次都是赢家。这一次，似乎是坏运气。他获罪的直接原因是员工投资石油期权失利。而这一方面是因为他苦心筹划的收购的新加坡国家石油公司等项目正处关键时刻，市场经不起风吹草动。另一方面也因为他深知自己由于风头太健，在集团地位并不稳固，暴露错误无疑等于主

策划词：他们曾是中国30年波澜壮阔的改革进程中最醒目的人群之一，如今这些弄潮者大多数归于沉寂。我们将他们称之为“消失的企业家”。这里所定义的“消失”，并不是物理意义上的消失——除了极个别早逝者和终老者。“消失”所指的是他们由于种种不可抗拒的外力或是自身的致命缺陷，而过早离开主流商业舞台。在他们身上，仍有值得现实咀嚼和借鉴的东西。

寻找“消失”的弄潮企业家 在他们身上咀嚼和借鉴“好东西”

动离场。性格中的赌性，使他的石油梦终于成为碎片。陈久霖为此承担责任，并进入新加坡监狱。

2009年1月，陈久霖出狱。“只有你能活着，通过犯错和跌倒之后学到很多东西，然后才能取得较大的成功。”他说，对于个人未来的发展，他抱着自助者天助的心态，并不急于求成。

步鑫生：“一小步”引来改革一大步

尽管是非、褒贬、争议之声至今未绝，但人们不得不承认，是步鑫生当时迈出的小小步引来了城市企业改革的一大步。上世纪80年代，步鑫生执掌浙江省海盐衬衫总厂厂长之职，他把上海作为制高点，迅速打开市场，产品供不应求。他制定了许多有违当时“红头文件”的规章制度，诸如超额拿奖金，完不成任务扣工资，上不封顶，下不保底；上班时不准串岗；“泡病假”的只发生活费，衬衫产量大幅度上升，但反对、责难之声也随之而起，说步鑫生“破坏了社会主义优越性”，是“资本家”、“比资本家还资本家”。

在争议和责难声中，海盐衬衫总厂发展壮大：建起了花园工厂，引进了先进设备，年产衬衣100多万件。从小小的海盐县起步，“步鑫生旋风”刮向全国。仅从1984年2月27日至4月30

日，从全国各地到海盐衬衫总厂参观的人数就超过2万多人，名不见经传的海盐小城成为全国注目的“热地”。

戴国芳：在悖论中折戟沉沙

戴国芳，江苏铁本钢铁董事长，因其钢铁项目涉嫌违规被刑事拘留，成为落马富豪之一。时势造英雄，时势也将普通人推入难以挣脱的漩涡，戴国芳就是后者。2004年3月，宏观调控的大幕突然笼罩铁本。戴国芳冲击千万吨钢铁产能的大梦破灭，自己也身陷囹圄。2008年10月，戴国芳取保候审。铁本的债权人有近1000位，确认金额达到38.4亿，而拍卖总价尚不到10亿元。中国民营钢铁企业是一个在悖论中成长的群体：来自地方政府和地方产业政策的鼓励与来自国家层面的控制始终交织在一起，戴国芳是在这个悖论中折戟沉沙的极端例子。

蓝胜利：“红顶商人”的轮回路

从蓝市长到蓝老板，再到蓝局长，这是一个非典型“红顶商人”的轮回路。1991年，蓝升任利川市副市长；1994年4月，当选利川市市长。当了两年半市长，蓝胜利与单位签订“停

薪留职”合同，在齐岳山承包了3000亩土地，下海。从1997年初公司正式运营，到1998年底被迫上岸，前后只有两年时间。“当时花165万，现在值好几个亿。”蓝胜利闪过一丝懊悔，“不然，我就是亿万富翁了。”说到底，还是干事业的决心不大。”蓝总结。1999年1月，蓝胜利正式回到州经贸委上班，任职副主任，结束了自己短暂的商人生涯。“昙花一现”。

牟其中：“首富”和“首骗”只有一步之遥

牟其中，南德集团前董事长。一个把口号喊遍中国的富豪，一个曾同时肩负中国“首富”和“首骗”两个名号的备受争议的人物。这个人，坐过三次牢，300元钱起家，办了三件大事：飞机易货、卫星发射、开发满洲里。后因南德集团信用证诈骗案入狱，被判有期徒刑18年。

他提出改造国有企业；甚至还想炸开喜马拉雅山，把印度洋的暖湿气流引进我国西部地区……无人不知他是中国首富，并先后被挂上许多桂冠。牟其中的商业意识在当时的历史条件下显得超前而又孤独，他的每一次行为，总是走在当时的环境和制度的前面，这就是先行者的悲哀和需要付出的代价。牟其中超前的思维与实

践的断裂，不仅仅是南德的悲哀，也是对民营企业家的深刻警示。

吴炳新：保健品“教父”的前世今生

在保健品行业，吴炳新是名副其实的“教父级”人物。13年前，吴炳新带领的三株集团如日中天，保健品年销售额80亿元的纪录，至今无人能破。随之，在1998年，因为那次著名的“常德事件”，湖南常德中院就“八瓶三株喝死一位老汉”事件，作出三株败诉的一审判决。随之卫生部下发红头文件，要求三株停产整顿。三株的月销额从最高时的7亿元急速下滑至1000余万元，16万人的营销队伍当年就裁掉了15万人。2000年4月，中央电视台晚间新闻播出了关于学习三株党建工作事迹的新闻。这条高规格的新闻足以给当事人“平反昭雪”的抚慰。

历经磨难，吴炳新雄心不减，他说，未来3到5年，三株医药集团有一个“双万店”计划，也就是在2013-2015年时，三株医药集团的两种店铺将扩大到各一万家规模。“这个规模也不难达到，多年来，三株集团对于中国人的最大贡献就是让大家看到了什么是市场经济。未来我们会让大家看到一个三株的新传奇。”



陈久霖



步鑫生



戴国芳



牟其中



吴炳新

广药王老吉进军欧美“前途未卜”

□ 肖玮 徐海洋

由于中国业绩增长放缓，王老吉开始拓展海外市场。近日记者获悉，在日前召开的“中药清热祛火机理与亚健康国际论坛”期间，广州王老吉药业与一家美国制药公司签署了协议，由对方作为其一款儿童凉茶产品在美国的销售总代理。业内专家指出，这是王老吉凉茶产品首次进军欧美。

根据王老吉药业与壮士维国际集团美国美新科技制药公司签订的协议，后者将成为王老吉旗下三公仔小儿七星茶进入美国市场的总代理。王老吉药业有关负责人介绍，三公仔小儿七星茶签订销售到美国市场的意向书，是该产品迈向国际化的第一步。

资料显示，借助“祛火”概念的拉动，三公仔小儿七星茶在短短8年时间内销量翻了10倍。从2003年销售

不过2000万元，到2007年突破亿元。王老吉相关工作人员更介绍，今年该产品销售量将超过2亿元。

壮士维医药公司顾问刘清祥表示，美国消费者在逐渐接受中药，0-6岁的美国儿童普遍吃奶粉，“上火”现象是常见病症。未来，王老吉儿童凉茶可以通过壮士维公司健全的销售网络，打开美国市场。

但业内分析人士对于此次凉茶入美却并不乐观。自2009年后，王老

吉在华销售业绩开始出现增长乏力。“这种情况下，王老吉向海外扩张也是其战略发展的需要。”营销专家李志起说，“王老吉之前在中国香港、东南亚等地有销售，但在欧美市场还是首次。可以预见，王老吉儿童凉茶在美国市场必然会遇到壁垒，中医宣扬的功效也会遭受质疑。另外，王老吉扩张最重要的就是要解决如何符合美国标准以及口味等问题”。

另外，李志起还指出，美国对儿

童食品饮料市场管理十分严格，可口可乐都不向儿童销售。因此，王老吉要在美打开儿童凉茶市场肯定困难重重。“更值得注意的是，目前在欧美市场上还没有一款中药饮料取得销售成功，由此可以证明，中美文化还是有很大差异。未来，如何进行文化上的沟通，也是王老吉凉茶能否敲开欧美大门的关键。”

两个民营企业家的经营感悟：思路决定出路

□ 罗 其

位于江苏吴江震泽的新申集团拥有3000名员工，33万平方米面积，15万平方米厂房，生产亚麻纱3600吨、亚麻面料1200万平米以上、亚麻服装100多万件。它是震泽亚麻集群产业的龙头老大，也是中国亚麻十强企业之一、亚麻制品国家标准制定企业。

李森林：把握时机做大做强

江苏吴江震泽，是中国蚕丝被之乡，丝绸产业源远流长，早在1995年吴江的高档真丝绸就有3500万米，占全国总产量的1/10，出口的1/6。新申的创始人李森林先生看到当地丝绸原料不足，1988年成立新申贸易公司，第一个跑到四川去做生意，到四

川采购丝绸原料，买过来以后，运到吴江卖给缫丝工厂。用现在的话说，就是利用信息不平衡赚差价。

吴江的丝绸产业发展很快，李森林先生看准机会在1993年创办新申织造厂，直接生产丝绸的面料。1996年又创办了一个新申纺纱厂，接着是新申制衣厂。到了1999年，新申集团就已经实现了丝绸生产从四川采购原料、到纺丝、到面料、到成衣、到销售的全过程。这是新申集团在延伸产业链的首次尝试。

随后的世界金融危机也殃及了江浙一带的外向型企业。李森林发现吴江做丝绸的企业太多，竞争压力太大，想到了转型。他获得一个信息，欧洲的亚麻产业开始转移到中国，他感觉到这是一个绝好的转型机会，率先把以前的丝绸织造厂改成了亚麻织造厂，换掉了全部设备。

半年以后，新工厂运转很好，李森林立马又上了亚麻纺纱厂，这样又是一次换掉全部设备。这个时候，东北的一些亚麻厂早在他们之前几年就建立并且成型了，要想超过他们，就必须要有更好的设备，李森林下决心彻底转型，办最好的工厂，结果连设备带土地，投资了两三个亿。

转型后的新申集团，亚麻原料100%从法国和比利时等欧洲国家进口，面料和成衣90%出口欧洲，每年的业务有30%以上的递增，渐成佳境。2005年，新申集团引入意大利先进的设计新理念，推出新品亚麻系列面料，产品的风格和品质很快达到国际先进水平，成为中国最大的亚麻面料生产企业，连续获得中国亚麻十强企业称号、中国名牌产品称号、中国流行面料入围企业称号。

李建峰：让传统产业插上电子商务翅膀

亚麻制品在欧洲越来越受欢迎，新申集团感觉到了这种环保产品是迟早会进入中国的。能够让中国人也穿上新申生产的亚麻服装，用上新申生产的亚麻家纺，成为新申人的一个远景。这个时候，李建峰开始了在互联网上对中国亚麻制品市场的关注。李建峰说，“电子商务这一块是2000年开始的。刚开始的时候就是我一个人，接点小单子。我那个时候20岁左右，是80后，2006年在淘宝网上开了店，将公司亚麻制品中的赠品放在网上销售，来把握市场的成熟程度。”

后来，新申在淘宝上的这种个人小店开了十几家店，慢慢聚拢了一批

粉丝，其中一些成为常客了。特别是淘宝网一些服装大卖家，每年上百万向新申订购面料，让新申感觉到了市场在加快成熟。2006年以后新申开始加大力度，先是在阿里巴巴诚信通上卖面料，接着是建立官方网站，继而又注册了网货品牌麻依坊，在这个过程中，新申集团的电子商务团队也组建起来了。

让李建峰欣慰的是，他们在2010年注册了麻依坊商标，这标志着新申已经率先向亚麻终端产品转移，实现新的产业升级，产品结构趋向完善。

2011年，新申又提出“麻依坊，创造绿色的价值”的口号。李建峰说，麻依坊是2011年新申集团主推的亚麻系列产品品牌，它的目标就是要实现新申集团旗下的制衣厂从单一的为欧美企业做OEM到实现工厂ODM的层次提升。