

“一匹不知疲倦的骆驼”，蒋清林这样评价自己。事实也正是如此，一路走来，蒋清林无论遇到多少不公，无论环境怎样恶劣，都从未懈怠过。

## 蒋清林 筑造“龙舌兰”人生

□ 刘媛媛

在全国拥有8家分公司的蒋清林应该算是一个成功的商人，他所领导的北京磊鑫建筑工程有限公司2009年度为“全国建筑幕墙行业50强企业”，但是蒋清林总认为自己更像一种植物——龙舌兰，坚忍、顽强，永不言弃，一点点阳光就可以顽强地生存下来。

### 0.1 立方米的阳光

1987年8月27日下午武汉舵落口，当蒋清林砸破翻倒在车沟里的火车窗玻璃逃生后，他大步离开现场，满脑子想的是千万不要被当作破坏国家公物的坏人抓起来，他来不及后怕，自己刚刚从鬼门关走了一遭。

因为在蒋清林的生命中，这样的小概率倒霉事件一直伴随着他，他早就习以为常见惯不怪了，这趟从襄樊开往武汉的火车，虽然由于扳道工的失误导致翻车事故，但是毕竟车上还有众多人同遭此难，这对于蒋清林来说，已经够公平的了。

大多数时候，蒋清林在一个人承受命运的不公。文革期间，因为父亲曾是国民党兵，而被定义为“黑五类”子女。高中毕业，不能分配工作，身份问题使得他不能参加那个年代的民兵训练，日日与孤寡老人上山干活。

当然阳光也有照到他的时候，1974年台风刮倒蒋清林在厦门海边的家，他家得到了0.1立方米的杉木供应指标，这成为他生命中难得一次受到的照顾，令他永远铭记。蒋清林称之为“0.1立方米的阳光”。而苦难依然是他生命中的主角。

1977年，恢复高考的第一年，他即被厦门师范学院录取，毕业后虽被分配到偏远地区教学。但依然严谨治学，却因监考负责制止作弊而得罪当地势力大户，停职休假，被迫下海。

这次磨难最终成全了蒋清林，他成了最先富起来的那一批人。

### 不带原罪的原始积累

“一匹不知疲倦的骆驼”，蒋清林这样评价自己。事实也正是如此，一路走来，蒋清林无论遇到多少不公，无论环境怎样恶劣，都从未懈怠过。

下海初期，在人生地不熟的湖北，



### 人物简介：

北京磊鑫建筑工程有限公司董事长，北京福建企业总商会常务副会长，高级工程师。2009年，北京磊鑫建筑工程有限公司被评为“全国建筑幕墙50强”，承接的工程先后获得“鲁班奖”、“全国优质工程奖”等多个行业顶级荣誉。

蒋清林背着一个很大的牛津包，里面装满瓷砖、石材、琉璃瓦，最重的时候有五六百斤。没有专业知识，还听不懂当地话，推销的难度非常大，有一次在一家单位，兜里的两包烟都发完了，还没有插上一句话。这还不算什么，最困难的一次是钱不够用，举目无亲没办法借到钱，剩下的钱只够住宿三天，没有多余的钱吃饭，信汇汇的300元接济三天后才能到，为了省钱，蒋清林摸索出减少能量消耗的一套方法：连续三天在床上躺着，减少活动，光喝水。

那一段艰苦的日子，蒋清林至今记忆犹新。

人生中的第一单生意是黄石市几千块的瓷砖，蒋清林自己一个人从火车站用板车一车一车地拉到客户所在地。这些别人嫌小不愿意做的生意，就是蒋清林最初的原始积累。有时在郊区因为谈业务太晚没有车回去，只能饿着肚子走几十里山路回去。到旅馆脚一放进水盆里，就睡着了。

就这样，蒋清林在三年内跑完了整个湖北的大小城市，业务一年比一

年多。7年的原始积累，每一分钱都是自己跑出来的，也没想过取巧，该交的税一分没落下过，蒋清林因此宣称，自己的原始资本积累不带原罪。

回顾以前，蒋清林说“那时候挺心酸的，经常是躲在被子里面哭，眼泪和着稀饭往下咽，但是开弓没有回头箭，虽然比人多吃点苦，但我可以做到。”

### 不能成为砂器

八十年代的一部日本推理侦破片《砂器》给蒋清林带来一生的影响。堆砌的小沙丘，风雨一侵蚀，砂砾散尽，像是宿命。蒋清林一直警醒自己不能成为砂器。蒋清林目前所有的成就都是脚踏实地，一步一个脚印积累出来的，也许不够壮观，但是足够坚实。

1993年，蒋清林来到了北京，任厦门某外资公司北京分公司经理。起早贪黑跑业务，他业绩做到公司第二。在这些项目的竞标过程中，蒋清林和同事们每一个大项目做的图纸多达七八十张。在整个工程担任项目经理的过程中，蒋清林虚心向行家求教学习，渐渐地从外行变成了内行，这为他以后的事业打下了坚实的基础。

然而，开拓市场远不是做成一件业务的全部。有一次，蒋清林费了九牛二虎之力得到了文化部的幕墙工程，却被总公司以一句“你是自然人，免掉你很正常”而被堂而皇之地拿走业绩。这次事件让蒋清林清楚地明白了法律的重要性，开始系统学习相关的法律法规，让他在事业的台阶上又提升了一个层面。

从1991年正式下海一直到2000年成立磊鑫建筑，这9年时间，蒋清林一直都在做建材销售代理，在这一行里跌打滚爬，没有换过方向。所以他对这一行了解得非常透彻。从被人控制源头，劫取最丰厚的一块利润，到轻车熟路地从源头控制原材料，慢慢掌控各个环节，这条路上没有命运之神的眷顾，蒋清林凭着勤奋和努力，一步一个脚印地走到今天：“我知道自己的不足，一直都很努力，做得很辛苦，在幕墙这个行业，我相信有更多的强者。”和行业内数一数二的企业比起来也许不够辉煌，但是蒋清林踏实。

磊鑫建筑的LOGO是一朵小花，蒋清林希望公司能像野草一样在夹缝中成长，像龙舌兰一样无论多么严苛的环境都可以开出自己的美丽。

他总能将视角伸向那些不为人知的角落，并且了解那些边缘人群的真实诉求，再为他们量身定做超越了物质概念的帮助。

## 叶定坎的公益目光——瞄向城市边缘人

□ 王予谦

“古之成大事者，不惟有超世之才，必有坚韧不拔之志。”重庆市浙江商会会长叶定坎属于后者。

1987年，这个年仅20岁的温州农村小伙，只身来到陌生的重庆城，仅靠着异地一位亲戚在经济上的扶持，从脖子上挂一筐眼镜沿街兜售到拥有邹容路93号20平米的百花眼镜店，一路走到今天的上市之路，足以拍成励志剧的人生轨迹，背后的艰辛只有叶定坎本人知道。

在重庆的24年，叶定坎体验过每一个阶层的生活，尝尽了社会百态，他说他理解每一个阶层的酸甜苦辣，比普通人更能够理解贫穷和屈辱的含义。

### 量身定制的生意和公益

据重庆时报报道，“千叶其实是一个服务品牌，既不生产眼镜架，也不生产眼镜镜片，卖的是技术和服务。”叶定坎有着白手起家的成长经历和我为人的大局意识。

生意场上，叶定坎为每一个量身定制最适合的眼镜；生意场外，他总能将视角伸向那些不为人知的角落，并且了解那些边缘人群的真实诉求，再为他们量身定制超越物质概念的帮助。

10年来，每一年千叶都要派出10多位员工到重庆的各个监狱为有需要的服刑人员配送眼镜，给服刑人员帮助，予员工启发。留守儿童，单亲妈妈，偏远山村小学，聋哑学校，叶定坎总是在每一个阶段把目光对准特定的人群。有关数据显示，中国有超过3亿人近视，作为重庆眼镜行业的领头羊，叶定坎认为，在困难人群的视力问题上，特别是孩子们的视力问题上，自己责无旁贷。

予人帮助已经成了一种企业文化，汶川地震发生后第二天上午，千叶全体员工的自发捐款和准备装车配送的眼镜价值就已经超过200万。

### 雪中送炭 从不锦上添花

了解叶定坎的人说，他的活法跟我们不一样，他比孩子较真，比一般商人踏实，并且执拗。他不为生意而生意，也不为公益而公益，他做的每一件事情都力求他的目



标人群能够得到真正的实惠和帮助。他从不做无用功和面子工程，他的出发点从来都是别人的真实和迫切的需要，只做雪中送炭，从不锦上添花。

叶定坎在2005年就成立了青年就业创业见习基地，不仅为应届大学毕业生解决就业问题，也为更多大学生提供了拓展知识，自我锻炼的平台。目前，已有100多名大学生在千叶眼镜各个岗位见习，其中20%以上最后成为了公司员工，超过五成走上自主创业的道路。

千叶眼镜还招收了大量下岗失业人员，全公司有30%的员工曾是下岗职工，公司现在的财务总监和副总经理都曾是国有企业下岗职工，进入千叶眼镜公司后，从基层干起，一直干到了现在的位置。

### 真情回报 无私奉献

重庆——这座城市改变了叶定坎这个世代贫寒农家孩子的命运。如今叶定坎已经是重庆户口，能够说流利的重庆话，他说能够走到今天，与这座城市的热情和开放有着密切的关系，当年他得到过很多重庆人的帮助，如今自己也已经是在重庆渝中区人，虽生不在此，却愿在此终老。

截至去年，叶定坎已经向社会累计捐款捐物超过6000万元，这还仅仅是叶定坎口中并不看重的物质层面，他炮制的那一碗碗奉献于社会的心灵鸡汤更不是金钱可以衡量的。

如今，无论您在任何地方购买的任何品牌的眼镜，都可以拿到千叶的店里，免费修理和清洗。

叶定坎，这个目光如炬的男人正在用自己的方式擦亮着每一个重庆人心灵的窗户。



余佳荣，1956年5月19日出生，江苏省无锡市人，内蒙古小尾羊餐饮连锁股份有限公司党委书记、董事长，包头市总商会会员。先后荣获“内蒙古自治区五四青年”奖章、“内蒙古自治区优秀青年企业家”、“内蒙古改革开放30年最具影响力企业家”、“中国品牌建设十大杰出企业家”、“中国饭店与餐饮业改革开放30年功勋人物”、“2011年全国五一劳动奖章”等奖项。

一个平凡的人，却走着一不平凡的路。

余佳荣在不到8年的时间里将一个仅有96万元资产的街边火锅小店，发展成今天拥有近500家连锁店和三家全资子公司，资产4个亿，员工3000多名，业务扩张到日本、澳大利亚、英国、阿联酋等海外市场的全国大型餐饮集团，连续五年位列全国餐饮

“他是集江南儒商的睿智和北方企业家的豪爽才成就了今日小尾羊的辉煌。”

## 余佳荣 让“小尾羊”跑世界

百强前四名，一举成为国家级农牧业产业化重点龙头企业。人们在盛赞余佳荣经营谋略时，总不忘这么一句话：“他是集江南儒商的睿智和北方企业家的豪爽才成就了今日小尾羊的辉煌。”

### 下海谋发展 首拼震嵘嵘

1997年，市场经济的劲风也吹到了包头，余佳荣是一个敢于挑战困难、挑战自我的人，毅然辞去了包头市青山区商业局副局长、国家干部铁饭碗，承包了包头市钢城企业。这是个国营单位，职工有100多人，经营照相器材，业务正在滑坡，企业死气沉沉。一下子从行政岗位变为经营管理，虽然有点不适应，但接受市场考验的压力，更激发了余佳荣挑战困难的个性，但他并未料到这次下海会改变他后半辈子的人生旅程。

当时的钢城企业由于设备陈旧、设施简陋，加之经营不善、管理混乱，员工人心惶惶。余佳荣利用半个月的时间摸清了症结所在——企业经营没有品牌意识。于是，他第一把火点向品牌管理，提出了树立品牌、诚信经营的工作方针。这在当时鱼龙混杂的市场经济初期，无疑是一磅炸弹。有人劝他别瞎折腾了，管它真假假货，能卖出去

就是好货。他说，只要让他负责他就要先创牌子，否则这个企业没有希望。

没想到第一年余佳荣就让钢城企业扭亏为盈，第二年就成为包头青山区的品牌明星企业。

### 智者创机遇 再拼震声名

一个企业家，他必须能够创造机遇和把握市场发展的方向，并能对未来市场作出清晰而深刻的剖析。对于企业，永不满足才是其发展壮大的不竭动力。得益于辽阔草原文化熏陶的余佳荣决意要二次创业，以施展自己的雄心和抱负。

2002年余佳荣审时度势，将目光瞄准了内蒙古大草原的羊肉资源和刚刚起步的餐饮市场，在包头市最繁华的友谊大街投资200万元，建成了2000平米的小尾羊第一家火锅店，也是包头市就餐环境最好、规模最大的火锅店，一时食客盈门，一座难求。到2002年底，小尾羊就在全国各地开出了100多家连锁店，余佳荣由此声名大振。

和大多数中国餐饮企业一样，小尾羊火锅店刚刚起步，就经历了持续数月的非典洗礼，生意清淡，顾客减少，让小尾羊走到了生死攸关的事业低谷。危机时刻方显英雄本色，余佳荣

和留下的几位创业伙伴意志更加坚定，他把目光瞄准了上海。

2004年初，余佳荣在上海市大连路周家嘴路盘下了两个楼面共3200平米，兴建装潢了华东地区规模最大的涮羊肉火锅连锁单店，作为“小尾羊”立足上海辐射长江以南的标志性样板店，经过精心策划，开业即一炮走红，8个月收回全部投资，凭借这样胆略非凡的经营创举，从中国经济最繁华、竞争最激烈的上海市场成功实施了品牌打造的中心突破战略，“小尾羊”品牌从此再次步入快速发展通道，一举奠定了“小尾羊”在华东涮羊肉火锅餐饮市场无可替代的领导者地位。到2005年底，小尾羊在中国涮羊肉火锅餐饮市场，逐步完成了从追随者、挑战者到超越者的角色转变。

### 聚焦标准化 放眼全世界

为使小尾羊国际化的餐饮集团迈进，2007年余佳荣在包头市青山区装备工业园区投资7000万元建设了占地55亩的“小尾羊加工物流基地”，配套有年屠宰加工能力为100万只羔羊的屠宰加工厂一座，年生产1500吨调味品的加工厂一座，存储量为3000吨的冷藏库一座。成为目前华北地区规模最大、工艺最先进的屠宰加工基

地，也是包头市唯一一家符合出口加工标准的现代化肉羊屠宰加工企业，小尾羊公司生产的羊肉产品全部达到欧盟国家的出口标准。

余佳荣从2005年起就将目光投向了海外市场。近年来包头市餐饮业“走出去”发展势头强劲，以小尾羊为代表的餐饮企业充分利用品牌优势推动产业优势，用连锁效益提高经济效益，大打“羊”品牌，积极开拓海外市场。从2005年12月在阿联酋迪拜开出第一家直营店以来，到目前为止，先后又在英国、日本、澳大利亚开设了近10家连锁店。在国家“十二五”期间，余佳荣将继续把握机遇，规划在海外开设30到50家连锁店。

小尾羊海外连锁店的发展不仅能使企业取得良好的经营效益，也让中国餐饮文化更凝聚了当地华人强烈的民族自豪感，在海外引起极大的社会反响，同时为地方餐饮业实施“走出去”战略树立了榜样，对扩大包头市的对外宣传也起到了积极的作用。

目前，余佳荣带领小尾羊全体员工已完成了从牧场到餐桌全封闭的产业链布局。小尾羊公司也得到了国家和社会各界的肯定，先后获得了“中国改革开放30年的功勋企业”、“共和国60华诞60商标最具市场竞争力的服务商标”、“中国十大火锅品牌”、“五星

(摘自包头市工商联网)