# “葡萄王”诞生记

□ 朱 峰

“宋顺朝，巨峰（一种葡萄品种），2斤2两。”“谢瑞金，巨峰，2斤4两。”

8月26日上午，记者来到河北省肥乡县旧店乡贾庄村时，村头坑边新平整的小广场上已是彩旗飘扬，人头攒动，一片节日气氛，首届葡萄王大赛正在这里举行。广场东南角，旧店乡干部宋鑫与几位工作人员正在一丝不苟地用电子秤挨个给乡亲们的葡萄称重。旁边，县质监局的技术员张丽芬正在专注地给每一家的葡萄测定甜度。

围在测量台前的种葡萄大户们，手里提着刚刚从自家地里摘来的葡萄，等着过秤，大家脸上笑着，嘴上交流着种葡萄的心得。

“你用的啥粪？”

“猪粪。”

“不行！没鸡粪好，用鸡粪粒大还甜。”

“产量咋样？”

“比去年好，少说也得7500斤。”……

上午9点，广场上人越聚越多，红鸡心、巨峰、玫瑰香三个葡萄品种的参赛者已经写了满满4张纸，比赛也进入了白热化。

“谁拿第一了？”工作人员正准备收拾工具的时候，又有三位参赛者风风火火赶了过来。

“巨峰，2斤8两，第一名；甜度1.3581，第二名，综合分第一。”宋鑫一报出数字，来自北高村的“葡萄王”李双喜就被大家围了起来，七嘴八舌讨教起来。

“老李可以啊！去年你才试果，今年就要拿第一啊！”

“今年把亲戚给的羊粪全用上了，就是比鸡粪好。”李双喜无不得意地说，“去年就挂了一茬，植株养得壮实，再加上儿子勤快，挨个剪枝、梳穗，现在园子里净是这么大的。”

说话时李双喜双眼眯成了缝，仿佛那片葡萄园就在眼前。听说记者在采访，老李眼睛一亮，马上邀大家去园子里参观，“大家去随便吃，随便拿。”老李悄悄告诉记者，“这几天就已经卖了4000元，一亩收入一万元不成问题，吃点葡萄又算啥？”

活动的组织者，贾庄村党支部书记谢守银说，得益于县乡在技术上、市场上的大力支持，现在村里70%的人都在种葡萄，全村共有葡萄700亩，亩均纯收入不低于8000元，光靠葡萄一项全村就收入560万元。村里与邯郸阳光超市和山东莘县签订了订货协议，并成立了银龙葡萄合作社，定期与山东寿光进行技术品种交流，在寿光技术人员的帮助下，村里去年新发展的20个大棚内反季葡萄今年已经试果，到明年正式上市后亩收入可望超4万元。

“这次葡萄王大赛其实也是县乡给我们组织的一场宣传、交流和订货会。”谢守银告诉记者，“再过一会儿，邯郸市一些大超市的拉货车就来到了。”

**编者按** 继承，并且令家族产业继续繁荣，是他的使命；突破，然后不断寻找自我作为自我的价值，是他的天性。

对于一个想要有所作为的人来说，“富二代”未必是个好名称。为了证明自己，有人选择自立门户，而他，却没有这样的机会：父亲离世的现实令他不得不在这样年轻的时候就继承父业，他必须让这个事业更好地发展，并且制造属于自己的繁荣。

# 对话“富二代”汤子嘉：在继承与突破之间穿行

□ 丁 若

他对自己有着与年龄不相称的严苛，种种规诫之下，是他自省而清晰的头脑和逐渐形成的管理逻辑。他的稳重稀释了年轻的冲动，他的坚持逐渐被岁月建成一种威严，他的热情被安静的外表掩盖，内化成更加持久的动力。

汤子嘉始终没有放松自己。

## 在自己的规则下获得自由

从握手寒暄，到切入正题，他一直保持着礼貌的微笑，合着谨慎的手势。这一半来源于他的家教，另一半则出于他对媒体的小心。他本就是一个自律且自省的长子，从一开始掌舵汤臣，他便已深知自己代表着汤臣的形象，言行不可出格。

他纯黑色的眼镜框像他的一个标志，将他可能有的冲动和冒失都框定在最小的范围。而他，则在他自己的规则下获得自由。

**记者：不得不问你，房地产是你喜欢的事业么？作为一个定义上的“二代”，你是在继承，还是在创造？**

**汤子嘉：**我不是被迫的，我真的在做我喜欢的事情。我没有考虑太多，但是可以肯定的是，我现在所做的，是我生命中不可或缺的东西。

**记者：你的父亲是个有眼光的人，当初选择了开发浦东，你的开发策略同父亲一样么？**

**汤子嘉：**我很多地方像父亲，但现在很多事情的做法又不像早期的做法。因为各方面进步实在太快了。汤臣是投资上海最早的港资上市公司，建了第一个高尔夫中心，第一个五星级酒店，第一个商业金融大厦等等，很多第一个，所谓的第一是很好听，但是换个角度讲，第一也就没有竞争对手，而现在，比较和竞争就多很多了。所以策略上还是会有些不同的。

**记者：其实这一次汤臣北上天津，与当初选择浦东倒有些相像。**

**汤子嘉：**是有些像。天津这个城市就好像20年前的上海。当时的浦东集合了众多大项目和优惠政策，现在的天津也有很多重大项目，随后一定会带动更多的产业的发展，引起更大的飞速发展。

天津一役，是汤子嘉第一次独立征战，所以，这一战对于他的意义，尤为重要。

## 把握在企业中的角色定位

对于天津的项目，汤子嘉在信心之后亦有隐忧：“汤臣集团一直都在上海做地产，这是汤臣第一个异地项目，是与父亲的决策无关的唯一一个项目，也是对汤臣集团的考验和调整，考验管理能力。”汤子嘉明白，这是考验他自己的管理能力这也是他自觉不足的一面。

“以前，出现问题都在我眼皮底下，我可以随时解决，现在北上天津，更需要一个团队去管理好和做好。”以汤子嘉的年龄，还并不足以游刃有余地用人于正确之位，需要经年累月经验与技巧的管理智慧不是一朝一夕能够学会，虽然汤子嘉常年在父亲身边耳濡目染，但所用毕竟有限。

事实上，汤子嘉已经看到了家族企业管理的弊端，也就是过于依靠管理者，而他并不希望这种家族管理的模式延续下去，他的管理目标是，让企业自然运作，他作为管理者，并不突出管理的位置，而只是公司的一部分。“家族企业的第一代领导人是带领企业走，而第二代就要思考在公司的角色、将其定位。我希望，我是企业的一部分，公司可以很自然的发展。”

**记者：天津项目看上去很有潜力，那你有没有什么担心的方面？**

**汤子嘉：**有些担心管理方面吧。汤臣这么多年一直在上海开发，还没有跑到那么远去过，所以管理团队很重要，需要一个特别强的团队去运作。我自己现在都有很多时间在天津。

**记者：还有个问题，我发现这还是汤臣第一次做商业地产吧？以前貌似都是住宅，高尔夫也算是住宅配套的。**

**汤子嘉：**是的，我们在天津的项目是综合性项目。20多万（平方米的）面积集合写字楼、酒店、商场等。汤臣在上海就没有商场。这就讲到每个公司都有自己的侧重、核心竞争力。汤臣最大的核心竞争力就是精品豪宅，在设计细节、品位上还不错。每一个案子我和我母亲、我弟弟都会开无数个会进行讨论。尤其我母亲在设计上，更是每个细节都会关注。在天津的住宅应该是当地最高端的一类，酒店我们有过经验，商场是个新的尝试，但我觉得能做好。

# 上官军乐：赚钱是为了更好地做慈善

□ 范炜 马俊明

和上官军乐的结识，缘于救助“面具娃娃”湘湘；对上官军乐的了解，始于救助身患再生障碍性贫血的少女贾悦。

## 从民间走出来的企业家

1978年，上官军乐出生在山西运城的一个普通农民家庭。由于家境不好，他中专未读完就辍学回家。

在家乡，上官军乐当了两年半的民办教师，一个月的工资仅有几十元钱。

“从那个时候起我就下定决心，一定要让家人过上更好的生活，这也是我始终不断奋斗的动力。”上官军乐说。

1997年，上官军乐进入南风集团，从事洗衣粉的销售工作，后被公司委派到朔州。初到朔州，上官军乐白天骑三轮车到各小卖部、批发部及商场推销，晚上就睡在公司的仓库里。

上官军乐一直坚持着自己的推销原则：卖产品前，先推销“人”。由于业绩出色，一年半后他升为经销部主任，那一年他21岁。

2001年，由于公司体制改革，上官军乐离开南风集团迈出了自己创业的第一步。

2004年，上官军乐开始接触餐饮业。他盘下了当时存在诸多问题的朔城宾馆。

今年夏天，朔城宾馆完成了新一轮装修，上官军乐的目标是让朔城宾馆成为朔州唯一的准超五星的精品店。

## 打造中国第一餐饮奢侈品牌

上官军乐说：“我的梦想就是创造一个奢侈品品牌。历史上的丝绸、瓷器曾经是世界上最知名的奢侈品，但现在的中国没有，中国人都在消费国外的奢侈品。中国的奢侈品消费已经达到几百亿元，是世界奢侈品市场的主要消费群体。我心里始终有一个打造这样一个品牌的梦想。”

经过缜密的市场分析，2007年9月28日，上官军乐创办的第一家豪门吉品鲍府在朔州横空出世。

上官军乐开始陆续实现他的大计划——立足山西，影响全国：2008年8月18日，豪门吉品鲍府吕梁店开业；2009年1月8日，豪门吉品鲍府太原店开业；2011年1月，豪门吉品鲍府阳泉店开业；北京店、运城店正在筹建中。

## 事业做大不忘慈善公益

一个强大的企业和一个有社会责任感的企业，在根本上是不同的，前者一般来说规模都不会小，一定具有持久赚钱的能力；而后者不但有生存发展的能力，而且更加注重“倡导力”，更加关注人本。我希望我的企业是后者。上官军乐说。

就是带着这样的责任感，上官军乐于2011年5月1日发起创办“豪门吉品爱心基金会”，这是一个企业内部自筹资金的爱心基金会，这是一个面向社会开展各种慈善救助的爱心基金会，这还是一个始终以关注基层劳动者为主要救助对象的爱心基金会。

他为“面具娃娃”湘湘捐款5万元，是湘湘收到的捐款中单笔最高的；他为救助贾悦，一次性捐助40万元；他组织了太原、北京两期“的哥的姐欢乐营”活动，每期邀请100名的哥的姐参与，让他们体会到社会大家庭的温暖；他还参与了救助丁莹小朋友的义卖拍卖活动、中央台主持人王凯发起的“爱心衣橱”义卖拍卖活动。除此之外，每次的国家遭遇大的自然灾害，也少不了他捐款的身影。

“我赚的是富人的钱，同时我也帮助富人们一起做善事。我的慈善事业才刚刚开始，我一定会将慈善公益事业进行到底。”上官军乐这样总结自己的慈善行为。

# 甬商汤根海：“雨鞋之王”的多彩人生

□ 朱菽剑 殷浩

汤根海，中科集团董事长，一个典型的宁波外贸人。

## 学生时代显露经商才华

汤根海出生在金华的一个小山村，这是一个盛产水果的地方，桃子、西瓜、橘子都有种植。上初中放暑假的时候，汤根海就帮着爸妈去镇上卖水果。小小年纪的他反应迅速，当杆秤一显示水果的重量，他就能立即报出水果的价钱，他也因此成了十里三乡的小名人。

1985年，立志要做一名大律师的汤根海以高出重点分数线50多分的成绩进入华东政法大学学习。在大学里汤根海又倒起了“外汇”。汤根海所在的金华地区有不少国民党老兵在台湾。在上个世纪80年代，这些台湾老兵回乡探亲，不仅带回来一些台湾特产和电子产品，还会给老家的亲人送美元，因此汤根海老家周围的很多乡亲都持有美元。但当时美元不能到银行兑换，也不能直接使用，也就成了一堆只能看的收藏品。机灵而又善于发现机会的汤根海在读大学时就把这当成了一个商机：炒外汇。

尽管不是真正的商人，但从初中到大学，汤根海表现出了超人一等的商业智慧。这也为他后来从事外贸生意打下了良好的基础。

## 事业启航 和NOKIA做雨鞋生意

可能很多人并不知道，NOKIA在做通讯产品之前，是做雨鞋贸易的。而汤根海的第一笔雨鞋生意就是跟

NOKIA做的。

汤根海从华东政法大学国际经济法专业毕业后，本想从事律师工作的他被宁波市政府相中，来到国营外贸企业——宁波市经济技术开发总公司担任法务工作。在做了一年多法务事务后，他被安排做外贸生意。一次机缘巧合，让他接触到了雨鞋生意，从此一做就是20多年。

1990年夏天，有一个香港客人来到宁波入住亚洲华园宾馆。他受香港雇主芬港公司的委托来内地找雨鞋供应商，已经走了很多地方都没找到合适的厂家。香港客人希望酒店工作人员帮忙给他推荐供应商，刚好这个酒店的工作人员与汤根海相熟，于是立即联系汤根海与这个香港客人见面。原来香港客人采购的雨鞋是卖给芬兰雨鞋经销商NOKIA公司的，而且需求量很大。

汤根海立即回公司组织货源。经同事介绍，宁海橡胶一厂具有雨鞋生产能力，他立即与宁海橡胶一厂联系，看看产品是不是对路。结果橡胶一厂就是塑胶雨鞋的生产厂家。香港客人也很高兴，立即下了订单。就这样，汤根海做起了雨鞋生意，当年的出口量就达到了40万双。

## 自立门户成“雨鞋之王”

1997年汤根海从宁波市经济技术开发总公司辞职去美国留学。后来他收购了香港芬港公司，开始自立门户专做雨鞋生意。

芬港公司是汤根海雨鞋生意启航的第一站，也是对他后来发展至关重要的企业。芬港公司原是芬兰驻港总督离任后在香港开办了一家国际贸易公司，负责帮助芬兰企业采购亚洲商品。后来，70多岁的中国老人秦震祖接手了这家公司。汤根海在1990年跟芬港公司做起雨鞋生意后，也就认识了秦震祖老人，双方一见如故。

1997年，年事已高但没有子嗣的秦震祖老人决定由汤根海接手芬港公司。汤根海后来以270万港元的“低价”接手了芬港公司，获得了芬港公司在全球的贸易客户资源。1998年他与别人合股，在浙江富阳成立了中科（富阳）胶鞋厂有限公司，开始专业做雨鞋的全球贸易。

后来汤根海成立宁波中科进出口公司，聘请美国设计师专业进行雨鞋款式的设计，把雨鞋生意做到了全世界。现在汤根海掌舵的中科集团已经成为中国最大的雨鞋贸易商，并扩展到马靴、钓鱼靴、雪地靴等众多旁系产品，成为中国的“雨鞋之王”。

目前，中科雨鞋已经占据了芬兰市场70%的份额，产品销到全球各地，并进入了20多家世界500强级零售巨头的销售系统。