



【人物链接】

2008年,“改革开放30年影响云南30人物”发布,1928年出生的褚时健排名第五。曾被称为“烟王”的他,系云南红塔集团原董事长,创出“红塔山”“阿诗玛”等品牌,1999年因贪污被判无期。2002年,褚时健因严重糖尿病被保外就医,后与家人在云南哀牢山种植冰糖橙。

“铜”娘子 谱写创业传奇

在十八大代表中,上市公司海亮股份大股东海亮集团的董事长冯亚丽,作为8位A股民营企业家中代表中的唯一一名“娘子军”,显得格外靓丽。正是在冯亚丽及其家族20余载的艰苦创业下,海亮集团发展成以铜加工、金属贸易、有机农业、节能环保、矿产开发、基础教育、股权投资、房地产为主体的国际化大型民营企业集团,营业收入超200亿元。

资料显示,海亮集团创办于1989年8月,当时叫诸暨铜材厂,集团总部位于浙江省诸暨市。铜加工产业是海亮集团发展壮大的起点和主业。

展望未来,预计到“十二五”末,海亮集团将实现营业收入超1200亿元,资产总额超700亿元,拥有(控制)境内外上市企业5家。在节能环保方面,海亮将致力于工业废气、废水处理及余热、余压、余气的处理及综合应用,环保设备及材料的研发、制造;矿产开发将是海亮集团产业调整后重点发展产业,今后将重点开发油页岩、含钾页岩等非金属矿产资源。

值得一提的是,这位“铜娘子”多年来坚持“为顾客提供超越的价值,为股东创造丰厚的利润,为员工铺设成长的平台,为伙伴营造共赢的局面,为社会作出最大的贡献”的理念。“我认为办企业,首先是人的发展,然后再来讲企业的发展。”冯亚丽日前在接受媒体采访时曾说道。

正因如此,海亮集团在做大企业的同时,一直相当重视员工的幸福感。为维护员工权益,公司投资13亿元为员工建造高标准、高档次的海亮花园生活社区,投资800多万元与中南大学联合开设MBA研究生班和本科班。另据悉,自企业成立以来,海亮已累计为社会公益事业捐资4500余万元。

(陈妍妍)

洗碗“洗”出创业灵感

崔薇,广东省云浮市人,出生于1986年12月,初中毕业。2003年在广州打工,做过流水线员工,后来在一家餐厅做服务员。由此结缘,开发了神洁巾这个产品,获取了第一桶金。她从摆地摊开始做起,到现在全国拥有100多家代理商。

洗碗“洗”出创业灵感

崔薇出生在广东省云浮一个农民的家庭里,因家里兄弟姐妹多,18岁就出来打工了。因为年龄小,再加上个子不高,很多工厂都将其拒之门外。很长一段时间,她非常的苦恼,却没有更好的办法。后来,靠着同乡工友的介绍,一个手袋加工厂勉强接受了她。一次工作的疏忽,当场就被老板炒掉了。

从工厂出来后,她不知道能找些什么样的工作。无奈之下,做了服务员,由于工作时间比较长,非常辛苦。一天,洗碗工请假了,老板把这份工作交给她来做,并给了她一个洗碗用的菜瓜。

洗着洗着,她觉得这个晒干的菜瓜很硬对皮肤一点都不好,虽然排油污性是很好,但是不够柔软。菜瓜是纯绿色健康食品,菜瓜瓤的去污作用绝非一般化工产品可比。“如果把她压缩而制作成一块布,而且洗碗不用洗洁

创业典范 | ChangyeDianfan

褚时健 创业十年后“橙果”进京

75岁,褚时健再创业;85岁,褚时健“橙果”进京。

这次,云南哀牢山上种植的冰糖橙,要“嫁接”电子商务第一次卖进京城。

听到来自北京的客人谈起京城的消息,老人淡淡说了句:“好啊,让城里人也吃吃这样的好东西。”

坐车从云南天水机场走高速,看着高速变山路,山路变窄、变曲折。足足开了6个小时后,车子被郁郁葱葱的果树包裹。85岁的褚时健仍时不时来到哀牢山,看看果子。

如今,褚时健进山时都会在山头的一个小院里休息。记者抵达的时候,他刚好在。一身白汗衫,粘着些汗渍和泥污,看上去同一般果农并无二致,褚时健乐呵呵地给大家递了一圈烟。

烟是玉溪,这正是他在上世纪80年代创下的牌子。

在那个年代,身为红塔集团董事长的他,被公认是“中国烟王”。他的努力,让原本淹没在云南数千家小烟厂中的玉溪卷烟厂脱颖而出,成为领头羊。

如今的褚时健,腿脚已有些不便,说话慢吞吞的,浓重的云南本地方言不改。他不再谈及过去。褚时健曾说过:“烟草的事情,我不太方便介入了,但是我闲不住,还有其他事情可以选择去做。”

“尝尝橙子。”褚时健指着桌上一盆刚摘下来的果子。

橙子就是他现在要做的“事情”。1999年,褚时健因“贪污”沦为阶下囚,被判无期徒刑。10年前,75岁的他因患糖尿病,得以保外就医。此后,他和老伴走进玉溪新平县戛洒镇深山,开始研究橙子。

褚时健说,当时市面上卖的好水果大都是外国人培育的,橙子皮厚、偏酸等特点都迎

合了老外的喜好,他觉得中国人好甜,想种出更适合中国人吃的橙子。

当年,也正是这种不服输、誓与老外比高下的念头,让他创出了“红塔山”“阿诗玛”等品牌。

与当年的叱咤风云不同,褚时健如今选择了低调的山野生活。对于自己种植的橙子,他也不愿多做宣传。最初的销售只局限于亲朋好友,默默无闻。一开始,橙子的注册商标并未刻意与褚时健沾边,叫做“云冠”。后来,人们渐渐知道是褚时健种的,干脆以“褚橙”称呼,原来的品牌名字反而被淡化了。

10年过去了,“褚橙”已从默默无闻的单品发展到足够强势的品牌。“褚橙”十二三元一公斤的出厂价,比昆明市面上10元4公斤的橙子高出数倍,不出云南就卖完了。

每逢“褚橙”收获季,承包果树的200余家农户都会叫来亲戚朋友一同帮忙,戛洒镇

的两个山头就会出现近2000人采摘的壮观景象。

在褚时健种橙子前,这两片山头种的都是甘蔗。当时,农户的年收入往好了说有七八千块,现在翻了至少10倍,能达到七八万元。

褚时健说,他愿意看着这些农民在自己的带领下过上好日子。这种心情,或许同他在普通人工资只有几百元的年代,看着自己烟厂的工人领取上千块收入回家,带来的欣慰感是一致的。

(新京报 刘夏)

面对新经济的动态性和复杂性,企业家们需要有很强的风险意识。如何在风险中求胜?企业家必须要有很强的企业家精神,即勇于创新的心态和敢于冒险的精神。

从新经济时代企业家精神角度讲,冒险与试错精神是企业家创新精神的文化根基。冒险精神是直面风险、正视失败和困难、克服心理障碍的第一关,也是敢想敢干、当断则断的动力源泉。试错精神从一开始就能清醒地认识到创业绝不是一蹴而就的事,正确的、成功的道路只有在探索的过程中才能找到。

在我看来,只要是高新技术创业,就一定有试错。这是检验一个企业及其商业模式的“试金石”。试错是创业企业越过“死亡谷”成为瞪羚的必由之路。创业试错,本质上就是企业家开拓新的疆土的一种检验。

创业试错过程必然会产生大量的失败案例。据统计,美国天使阶段成功的概率大约是10%。每当有一个新技术产生,就会有许多创业企业将其带进市场,而在持续的优胜劣汰竞争中胜出的创业企业,构成了美国创新型经济“大厦”的坚实地基。事实上,正是在大量创业失败的企业中,才成长出苹果、脸谱等一批企业。

当前,我国对于创业过程还存在四个方面的误区,都与创业是一种试错的认识有关。

其一,创业者过于害怕失败。对于一个已经确定失败的方向,很多创业者非但不放弃,反而在失败的企业基础上尝试开拓新的方向。于是,社会上出现了大量的一个创业项目中包含多个创业项目的情况。中关村出现的“小老头”企业大部分源于此。而正确的试错方法应该是,先确定一个创业方向进行试错,如果发现方向正确,就围绕该方向,对企业进行微调和完善。一旦发现大的方向错误,就立即关闭企业。

其二,天使投资人过于看重投资回报率。目前国内的很多天使投资人是由风险投资人摇身一变来的,他们都将投资项目的成功率作为衡量成功的主要标准,认为投资项目的成功率在50%,甚至80%是理所当然的事情。这其实违背了企业试错理论。企业试错是创业的必经过程。

其三,孵化器把创业企业的成功孵化当作其职责所在。很多孵化器对创业“死亡谷”的认识不清,不理解企业死亡是企业试错的必然结果。对于那些已经显露出失败或死亡迹象的企业,只是以延长孵化时间等方式为手段,使孵化的企业能够继续存活,而并不知道这种做法其实违背了企业试错机制的本质。

其四,政府过于强调降低企业的死亡率,忽视新兴产业探索和试错的市场规律。当前政府在工作中并没有采取鼓励企业试错的方式开展工作,而是选择将优质的社会资源投入到面临死亡的小微企业中,企图以政府的强大推动作用,使这些已经失败的企业能够维持暂时的生存经营。

从新经济发展的规律讲,新兴产业的诞生是产业试错的结果。产业试错仍然需要以企业试错为基础。例如,下一代DVD标准的产业发展过程中,以索尼为代表的蓝光光盘联盟,通过产业试错,最终使蓝光标准成为下一代DVD的标准。

在产业试错过程中,由于各产业联盟的持续竞争,国民经济整体结构也会因此发生变化。当一个个细分领域中的新兴产业纷纷出现并逐渐成长壮大,则产业结构的变化为必然。

勇于试错,并且不断试错,才能使创业真正成为新经济发展的动力。

(作者是长城企业战略研究所所长、北京市政府顾问)

江苏:创业培训成功率超六成

记者从江苏省人力资源和社会保障厅获悉,江苏着力塑造创业服务品牌,今年前三季度江苏开展创业培训15.96万人,培训后成功创业率达65.3%。

江苏省人社厅相关负责人介绍说,近年来江苏省级累计投入专项资金3200万元,联手地方共建了38个省级就业培训、

创业孵化示范基地,同时着力塑造创业服务品牌,扎实推进SIYB创业培训品牌内涵建设,面向社会认定了165家创业培训机构,培养了2000多名兼职创业培训师资。

SIYB是国际劳工组织的创业培训品牌,包括“产生你的企业想法”“创办你的企

业”“改善你的企业”和“扩大你的企业”四种培训课程。这套培训课程专门培养潜在的和现有的小企业者,使他们有能力创办切实可行的企业,提高现有企业的生命力和盈利能力,并在此过程中为他人创造就业机会。

(刘巍巍)

以前蹬三轮车进货送货 如今买20辆大卡车运自种蔬菜

卖菜女成“蔬菜大王” 年销售额达2亿

今年48岁的兰桂娥,是全国有名的“蔬菜大王”。个子不高的她,没有拎贵重的LV包,没有坐豪华的奔驰车,一开口还是浓浓的黄陂乡音,她不喜欢逢人就谈她的风光,她最得意的是自己辛劳的青春岁月,每次讲起都会忍不住掉眼泪。

兰桂娥出生在黄陂一农户家庭,家中兄弟姐妹较多,十分贫寒。17岁那年,因为没钱交学费她辍学回家。为了让弟弟可以继续读书,她决心进城卖菜。在亲戚帮助下,她在江汉区前进二路的菜场里,找到一个摊位,从此高中生变成了卖菜女。

卖菜的日子十分艰苦。夏天,室外温度常常高达40多℃,她要赤脚蹬着三轮车到很远的地方进菜。从汉口六渡桥到辛家地,整整十多公里路。为了省钱,她夏天舍不得喝一瓶汽水,冬天还要顶着大风大雪在外奔波。每天晚上回到家,累得趴在床上起不来。

虽然兰桂娥年纪小,但在前进二路集贸市场很有个性。有些前辈传授给她“生意经”——在菜上洒水,不仅菜看着新鲜还能压秤。但兰桂娥不屑于那么做。她说:菜泡过水,买回去不久就会烂,还怎么吃呢?她坚持卖新鲜菜,不玩秤。久而久之,熟客都知道这个脾气有点倔的小丫头的菜质量不错,就连一些餐馆也主动找上门跟她做批发生意。

1998年,中百仓储正想学国外超市卖生

鲜,要物色蔬菜供应商。一天,时任中百仓储总经理的程军,在兰桂娥供货的餐馆吃饭,觉得他们家的青菜特别好吃,便向餐馆打听,人家就介绍了兰桂娥。

就这样兰桂娥告别了菜场,菜卖进了大超市。有了中百仓储这张名片后,她的菜卖进了武商量贩、中商平价等大超市,从最初的每天100公斤,到1000公斤、上万公斤,现在日均配送量高达7.5万公斤。以前是蹬

着三轮车送菜,后来是三轮摩托车,再到微型面包车,现在,有20辆大卡车每天来往于蔬菜基地与超市间为她送菜。

如今,兰桂娥的公司已在黄陂区自建采购基地2000亩,在武汉市以外合建蔬菜基地5个,形成生产、配送一条龙,年销售额达2亿多元,在全国同行中位居前列。

(王丹妮 林望芝)

江苏:创业培训成功率超六成

记者从江苏省人力资源和社会保障厅获悉,江苏着力塑造创业服务品牌,今年前三季度江苏开展创业培训15.96万人,培训后成功创业率达65.3%。

江苏省人社厅相关负责人介绍说,近年来江苏省级累计投入专项资金3200万元,联手地方共建了38个省级就业培训、

创业孵化示范基地,同时着力塑造创业服务品牌,扎实推进SIYB创业培训品牌内涵建设,面向社会认定了165家创业培训机构,培养了2000多名兼职创业培训师资。

SIYB是国际劳工组织的创业培训品牌,包括“产生你的企业想法”“创办你的企

业”“改善你的企业”和“扩大你的企业”四种培训课程。这套培训课程专门培养潜在的和现有的小企业者,使他们有能力创办切实可行的企业,提高现有企业的生命力和盈利能力,并在此过程中为他人创造就业机会。

(刘巍巍)

以前蹬三轮车进货送货 如今买20辆大卡车运自种蔬菜

卖菜女成“蔬菜大王” 年销售额达2亿



今年48岁的兰桂娥,是全国有名的“蔬菜大王”。个子不高的她,没有拎贵重的LV包,没有坐豪华的奔驰车,一开口还是浓浓的黄陂乡音,她不喜欢逢人就谈她的风光,她最得意的是自己辛劳的青春岁月,每次讲起都会忍不住掉眼泪。

兰桂娥出生在黄陂一农户家庭,家中兄弟姐妹较多,十分贫寒。17岁那年,因为没钱交学费她辍学回家。为了让弟弟可以继续读书,她决心进城卖菜。在亲戚帮助下,她在江汉区前进二路的菜场里,找到一个摊位,从此高中生变成了卖菜女。

卖菜的日子十分艰苦。夏天,室外温度常常高达40多℃,她要赤脚蹬着三轮车到很远的地方进菜。从汉口六渡桥到辛家地,整整十多公里路。为了省钱,她夏天舍不得喝一瓶汽水,冬天还要顶着大风大雪在外奔波。每天晚上回到家,累得趴在床上起不来。

虽然兰桂娥年纪小,但在前进二路集贸市场很有个性。有些前辈传授给她“生意经”——在菜上洒水,不仅菜看着新鲜还能压秤。但兰桂娥不屑于那么做。她说:菜泡过水,买回去不久就会烂,还怎么吃呢?她坚持卖新鲜菜,不玩秤。久而久之,熟客都知道这个脾气有点倔的小丫头的菜质量不错,就连一些餐馆也主动找上门跟她做批发生意。

1998年,中百仓储正想学国外超市卖生

鲜,要物色蔬菜供应商。一天,时任中百仓储总经理的程军,在兰桂娥供货的餐馆吃饭,觉得他们家的青菜特别好吃,便向餐馆打听,人家就介绍了兰桂娥。

就这样兰桂娥告别了菜场,菜卖进了大超市。有了中百仓储这张名片后,她的菜卖进了武商量贩、中商平价等大超市,从最初的每天100公斤,到1000公斤、上万公斤,现在日均配送量高达7.5万公斤。以前是蹬

着三轮车送菜,后来是三轮摩托车,再到微型面包车,现在,有20辆大卡车每天来往于蔬菜基地与超市间为她送菜。

如今,兰桂娥的公司已在黄陂区自建采购基地2000亩,在武汉市以外合建蔬菜基地5个,形成生产、配送一条龙,年销售额达2亿多元,在全国同行中位居前列。

(王丹妮 林望芝)

忙里忙外 摆摊验证大市场

产品要做大 不能单靠自己

做生意,要有可靠的产品,还要有成熟的操作方法。所以,产品批发铺点销售,她亲自去做。她想,只有亲自去做,才真正了解市场的反应,帮助代理商制定出切实可行的销售方案。只有客户赚到钱,事业才能做大。因为,客户永远是第一位的。

自己是打工出身,她决心让自己的事业为打工创业者服务。不求暴利,只为了让更多想创业的小本经营者多一次成功的机会。她制定了优惠的产品代理政策:最低拿货一箱(570元150包,单价38元/包,每包3片神洁巾,另外每包还免费赠送一个洗锅刷,且每箱货均配有详细资料(包括宣传单,海报,营销方案),这时就可以成为产品经销商,拿货6箱就可以成为区域代理,且不收任何代理费及保证金。

崔薇希望神洁巾能带给更多人成功的机会,而根据自己亲身做市场的经验,她相信神洁巾这个好产品一定会让投资者赚钱!在此崔薇承诺:如果生产出来的产品不符合规定,我们可以无条件退款退货。

(阿里)

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。

洗碗布,可想而知它的市场非常大。