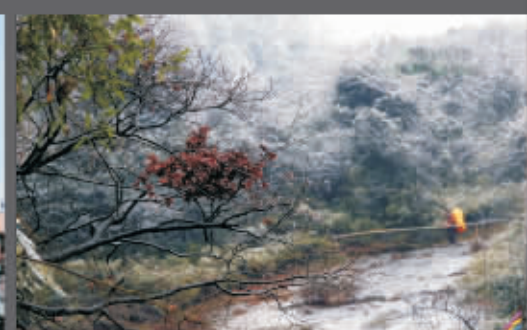


筠连古为秦五尺道、古南丝绸之路要津，出入川滇的门户。自古商贾云集、交易繁荣，素有重商亲商经商传统。明清时期这条古道上，马帮、背帮、挑夫，络绎不绝，沿途客棧、茶馆、饭店生意兴隆。清人曾伯爵经营布匹丝绸，富甲一方；民国时期筠连人黄凉尘领导宝元通商号，解放后曾任国家商业部副部长、全国政协常委、全国工商联副主席。如今的时代，更是让筠连人如鱼得水，一批又一批筠商走出大山，跨过宜宾，冲出四川，走向全国，以辉煌的成就，塑造了“筠商”的品牌。

筠连采风

■ 文/本报综合



母光利 功成名就 回馈故乡

中国轻纺城坐落于浙江柯桥镇。目前，常年有8000余名筠连人在柯桥镇，约占柯桥镇总人口的20%，高峰时达20000人，筠连商人的销售总额占整个中国轻纺城的三分之一，为柯桥镇创造的各种税费达1个亿。

1995年，筠连商人母光利从繁荣的中国轻纺城中看到：每天来中国轻纺城进货的全国各地客商很多，所进的货物都需要通过陆运发往各自的经营地。于是母光利转行从事托运业，在竞争中不仅站稳脚跟，而且在这一行中享有极高的信誉。

1998年，母光利与人合股，创办泰和铁路行包专列快运有限责任公司，经营柯桥经杭州、西安至成都、重庆的K26次火车货运包专列。如今，经过20年的经营，母光利的公司已改制成浙江省龙域物流有限公司，拥有正式员工500人，每年上交铁路部门的运费达1个亿以上，其余线路年纳税额达200多万元。

在2010年，中国轻纺城四川商会换届选举中，母光利当选为会长。在功成名就后，母光利不忘回馈故乡，投资5000多万，在筠连县城南新区修建浙商大酒店和锦绣华庭楼盘，如今，两处建筑已经成为筠连县的标志建筑。

母光利投资的浙商大酒店已成为筠连标志性建筑。



母光利投资的浙商大酒店已成为筠连标志性建筑

罗高学 让家乡的茶叶破茧成蝶飞

一杯清淡的茶水，一种人生的写照！春天的阳光，明媚而温暖，在透过树叶缝隙的斑斑驳驳的阳光里，筠连县玉壶生态茶业有限责任公司董事长罗高学端着自己亲手制作的清茗，在缭绕缭绕的茶香中，谈起了外出经商创业之艰辛。返乡种茶拓展之苦累。“无论种茶与经商，始终要坚持！因为从14岁务农到走出筠连经商创业，我就开始告诉自己，这条路一定要坚持，也只有坚持”



罗高学的生态茶园早已是西湖龙井的特供基地之一

■辗转十三载 地摊卖货到上海滩

1976年，22岁的罗高学来到筠连县巡司八一茶厂当上了工人，对于14岁就开始在生产队务农的他来说，终于拿上了10分的工分，每天有了8毛的稳定收入。但是，他也许做梦也没有想到，在20余年后他将再次与“八一茶厂”的山山水水“情定终身”。

上世纪80年代初，经商大潮悄悄兴起并最终席卷全国，所谓“十亿人民九亿倒（倒卖）”，还有一亿在寻找”成了当时耳熟能详的民谣。1986年一朵不小的商潮浪花轰然击中了务农的罗高学。怀揣自筹的3000元钱加上贷款的3000元，他到了内蒙古包头开始摆地摊，主要经营布料。然而，虽然有心准备，因不懂行情和进货渠道不对，在

不到半年的短短时间里，年轻的罗高学几乎亏掉了所有本钱。

人心浮躁，“人如果一直处于一种焦虑不安的状态中，就像一杯茶：虽然经过开水一冲泡，但是不能马上喝。不管怎么说，人生的航船最终驶过暗礁激流，进入了广阔的大洋。”面对出师不利的现状，罗高学收拾好底货，决定返乡重新寻找经商去处。

1987年，罗高学来到了吉林省吉林市北票区。“天地虽大，却容不下一个地摊？面对当地人不准外地人摆地摊的困境，只剩下2000多资金的罗高学再次辗转来到河南省濮阳市，终于寻到了落足之处。”“吃苦是筠连人的本性，敢闯是山村汉子个性！”凭着敢闯敢干、能吃苦耐劳的精神，摆地摊卖布的罗高学在

濮阳市扎扎实实地干了两年后，手里终于有了3万左右的积蓄，罗高学也把当地出生的第二个孩子取名叫做“罗阳”，这有着对他自己对生活的感情。

■长风破浪 正当其时

为了进一步拓展自己的生意空间，罗高学在1989年赶到了江苏镇江。有了一定的经验积累和资金，他开始进南城，做门市，继续着自己的布匹买卖。

“迅速、准确地把握市场脉搏；缜密、敏锐地分析市场形势；务实果敢地做出判断，这就是成功商人必须具备的要素。”天道酬勤——凭借着商人的敏锐



直觉，罗高学玩命地进货并保证了销量，他手里的资金也在5年时间里由数万飞涨到了30万。

1993年3月8日，罗高学在上海最大的布店——南京路“谢大祥”拥有了自己8个柜台的门面。“开业当天，由于布匹极受欢迎，创下了当时柜台单日销售的最高纪录：32000余元。”随后，在仅仅一年的时间里，他在上海又发展了3家连锁门面。回忆起往事，罗高学说：摆地摊的自己做梦都不曾想到，会把“地摊”摆到上海滩！1996年，因为需要解决娃娃读书的问题，罗高学就流离退后落户筠连商人相对集中的浙江虹桥，搞起了布匹批发。

端一杯清茶，在清香缭绕中淡品人生沉浮，笑看世间百态！罗高学认为，生活就是寻找一种满足，而他能感受到

这种满足：孩子能有滋味地读书，而自己能有张有弛地经营生意。

■返乡种茶 再续前缘谱写桑梓情

“山一程，水一程，身向榆关那畔行，夜深千帐灯。风一更，雪一更，聒碎乡心梦不成，故园无此声。”在外经商的13年里，罗高学始终牵挂着家乡的发展，却始终不能狠心放下手里的生意。1999年，因为第一个小孩要回川高考，终于促成罗高学返乡的想法。

返乡后，罗高学并没有马上放弃手里的生意，而是在家乡寻找着新的门路：希望能利用手里有限的资金，为家乡的发展做点力所能及的事情。

2001年，在和一位朋友的一席闲谈中让罗高学与自己曾经奋斗过的巡司镇八一茶山有机会“再续前缘”。当时，朋友闲谈中说起集体企业八一茶山即将卖掉进行改制，曾在茶山摸爬打滚数年的罗高学有了一种冲动——作为农民的自己，何不重新回八一茶山种茶，并且种出优质的生态茶。

心动不如行动。2002年2月，经过走招商引路路线，罗高学将八一茶山一下转包了50年，并花了62.8万元将厂房、设备等全部买下，注册成立了筠连县玉壶生态茶业有限公司。罗高学说起当初的决定还记忆犹新，自己由卖布到转行种茶，所以能下这么大的决心，其实基于自己在江浙一带对茶叶市场的了解。“地处川南的筠连，因地理条件以及气候等因素影响，春早茶上市往往比国内的浙江、湖北等茶叶产区早20-30天，比省内四川、湖北等早上市10-15天。这个时间差就是发展茶叶的好商机！”

罗高学邀请了四川省农科院蒋光藻教授，在对八一茶山的土壤、茶叶品种进行实地考察后，对以后的产业发展等方面的问题——梳理，最终确定了种植茶叶的路子。在成立了筠连县玉壶生态茶业有限公司后，罗高学面临的第一件事就是将八一茶山的1587亩老川茶全部换种成龙井43、福选9号等优质绿茶品种。在换种的1000多个日日夜夜里，茶林的每一个角落，都留下了老罗的足迹。一颗汗水摔八瓣，十份辛勤换

甘甜。“现在茶林的总面积应该已超过2000亩，长势非常好！”换种的工作一干就是4年，而茶苗加上人工等费用，老罗已经支出了超过300万元。

种茶如做人，品茶如品心！罗高学在茶叶种植上，宁肯费力地施用鸡粪等农家肥，也不愿意用化肥农药。2006年春节后，当罗高学将厂里的第一批春茶运到江浙时，当地的茶叶还没有上市，同时茶叶的优良的品质也受到了当地客商的青睐。

“6月23日，我到台湾对茶叶市场及制茶工艺进行了考察。回家后，在7月6日向联系的客商发出了4个品种的红茶样品！”随着自己茶叶的声明远播，老罗也开始了自己的一番新的打算：将茶叶卖到台湾！2007年他联合8个茶叶种植加工厂，组建了筠连县玉

壶茶叶专业合作社，专司技术培训。2010年，公司茶叶销售额突破了650万元，2011年公司的绿茶产量达到20吨，而红茶则达到40吨左右。

“在喧嚣的红茶中，能够坐下来喝一杯好茶，在平淡中品味生活的乐趣，保持一份淡泊的心境。”虽然种茶经过了漫长的10年拼搏与等待，老罗始终坚持“种茶是一种快乐”的理念。他说，翻开中华民族五千年的文明史，几乎每一页都可以闻到茶香。当然，他最高兴的事情是实现了当初想为家乡办点事的愿望：在老罗承包茶山种茶的10年时间里，雇请了当地农民工超过30余万人次，而付出的人工工资则超过1000万。而罗高学本人，先后被宜宾市政府授予市第二届劳动模范、宜宾市农村优秀人才。

卢世和 引进时尚

走进筠连县海瀾工业园区，一股产业新区的建设热潮扑面而来。海瀾工业园区主要以发展农副产品精深加工、仓储物流等产业为主。

投资12个亿的筠连同心木业有限公司负责人卢世和，在海瀾工业园区完成了企业整合与升级。这位土生土长的筠连商人曾有20年村支书的工作经验，当初带领村民植树造林时与木材结下了不解之缘，以至从商后，他

坚持选择与木材相关的行业，如今他的木材加工厂在筠连县已是首屈一指，卢世和却并没有止住脚步，他与大多数筠商不同，没有“走出去”的历史，但却完成了“引进来”的历程。他于2012年与成都豪悦家居私合作，将成都的高品质家具引入筠连，使筠连人实现了不出县城就能布置一个温馨时尚的住家。



卢世和与他的团队