

在企业家越来越娱乐化、明星化的今天,在中国企业家精神正在流失的担忧里,企业家老将用永葆青春的奋斗精神诠释了正能量。

## 再走创业路:企业家老将的正能量

■ 本报记者 汪静赫

在不少传奇的中国企业家群体,他们是最值得回味的传奇。

在所有百转千回的创业故事里,他们是最励志曲折的那一章。

他们是——84岁卖“褚橙”闻名全国的原红塔集团董事长褚时健、72岁进军卫浴业的苏泊尔创始人苏增福和70岁成功开发红豆杉项目的章光101集团总裁赵章光。

在企业家越来越娱乐化、明星化的今天,在中国企业家精神正在流失的担忧里,企业家老将用永葆青春的奋斗精神诠释了什么叫正能量。

### 创业者永远年轻

2012年,中国经济界最大的惊喜来自于一个被公认“已经落幕”的企业家。

在因入狱跌进人生低谷后的第15年,84岁的褚时健创造了2012年度最励志的“褚橙进京”。这个戏剧性逆袭故事所开始的时间,其实比人们想象的要早。

10年前的2002年,褚时健保外就医。当时在公众看来,这位74岁老人此后的命运必定是暴风骤雨后的颐养天年。正当人们从他的人生变故中感触世事唏嘘之时,褚时健却开始了他的第二次创业。

在云南省新平县戛洒镇,褚时健承包2400亩荒山种起了橙子,他“戴着草帽、穿着布鞋”再次走上了曾经熟悉的创业之路。

10年后,2400亩荒山成了拥有35万株冰糖橙的果园。此时的褚时健已是84岁高龄。

过去的10年里,这位白发苍苍、“眼睛看东西不是很清楚”的老人,在寂寞的山上拥有最充实的繁华。每天都在生长的果树,在褚时健晚年生活里注入了最新的生命力和无穷无尽的战斗力。

褚时健的新公司法人代表是老伴,总经理是外孙女,未居一职的褚时健则是在山上研究怎么种橙子,“成天就是和农民、果树打交道”。这种以他命名的“褚橙”酸甜比是12:1,中间误差不会超过0.5,这正是褚时健多年研究的结果——过往企业车间里的严苛标准被褚时健用在了山间果园。

2010年,第一批成熟的褚橙在云南上市。2012年,褚橙第一次走进北京,走向全国。

如今,褚时健的公司固定资产

8000万元,年利润3000万元。昔日荒山成为现代农业示范基地,84岁的褚时健成了亿万富翁,与此同时,也带动了周边的农民致富。

当1997年的褚时健遭受人生变故之时,时年56岁的苏增福将他创立的“苏泊尔”发展成为国内压力锅行业第一品牌。在近20年的时间里,这位著名的“前农机厂供销员”缔造了全国最大的炊具生产基地。

苏增福走过的创业路,属于中国私营企业的经典励志,而结局也似曾相识——转让出售。

2006年,苏增福家族通过放弃控股权逐渐退出炊具业,当人们认为这是一种倦怠休憩之时,72岁的苏增福再度出发,以新的创业者姿态出现在公众视线中。

2009年,苏增福成立了卫浴公司,前后花了四年时间投资数亿元,反复调研和试验,做出了8条生产线,向不锈钢水龙头领域进军。

在苏增福的眼里,目前由国际品牌占据的卫浴市场,激发了他挑战的勇气。“中国产品在品质上还有多大差距?我就是要缩短这个差距。”苏增福说。

当2009年的苏增福踏出再创业第一步之时,同年,赵章光的红豆杉健康理疗中心开业了。在那之前的9年时间里,赵章光成为中国民营企业开发红豆杉第一人。

2000年,一则关于珍稀古老植物红豆杉资源日趋枯竭的消息吸引了赵章光的注意。在十多次赴美国、加拿大考察红豆杉之后,赵章光决定以开发红豆杉作为自己的再创业。在江西庐山,赵章光投入两亿打造理想中的红豆杉开发蓝图。

从乡村赤脚医生到企业总裁,今年70岁的赵章光早已功成名就,但他的眼前,还有另一片更美的风景等着他去追寻。

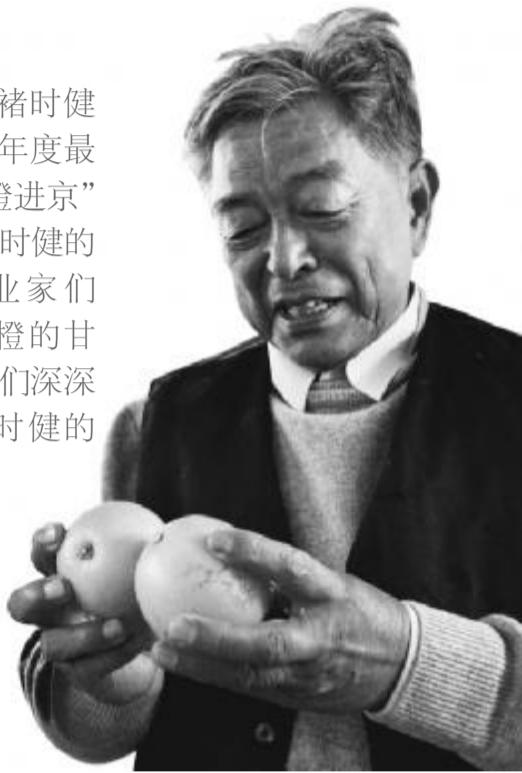
褚时健、苏增福、赵章光,这是中国企业家群体中三个大写的名字。他们或曾遭遇人生变故,或是已经隐退商界,又或者早已功成名就,但在颐养天年的高龄,他们又再次走到创业的起点,继续为了新的梦想而奋斗,向世人证明:创业者永远年轻。

### 为企业家精神注入正能量

“人没事,找点事来做。如果我什么都不干,不老得更快了吗?”苏增福说。

再创业的苏增福让公众瞩目的不仅是他的再次出发,而是在此过程

84岁的褚时健创造了2012年度最励志的“褚橙进京”故事。很多褚时健的同行——企业家们都品尝到褚橙的甘甜,而更让他们深深回味的是褚时健的再创业精神。



中迸发的奋斗精神。

苏增福再创业之初,旧部的跟随却并非一如往昔,原因再简单不过:不是每个人都愿意从头开始。然而面对这样的挑战,古稀之年的苏增福充满斗志,而赵章光开发珍稀物种的“绿色突围”同样也是一种精神的坚守。

相比苏增福、赵章光的不服老、不放弃,比他们年长十多岁的褚时健则更带有一种深沉的宿命感,这种从低谷奋起的坚忍不拔、再次创业的勇气与力量,正是中国企业家精神中最珍贵的正能量。

这种正能量首先来自于看得见的经济数字。

2012年11月,褚橙正式在北京通过垂直电商平台销售。数据显示,第一天开售前5分钟就卖出了800箱,一个月内约卖出120吨、24000箱。援引业内人士的说法,这是“北京生鲜行业从未遇到过的火爆销售”。

“北京一些做水果生意的老行尊看到这种情况都觉得不可思议。事实上,我们自己没有做任何推广,完全是褚老的奋斗故事感染了大家。”负责销售褚橙的电商说。

褚橙在北京销售期间,有很多外地民营企业来电订购。江苏一家民营企业订购了200箱给员工做福利,目的是想在“经济环境不好,公司效益也不怎样”的情况下,鼓励员工一起努力度过这个“寒冬”。

在褚橙销售热中,很多褚时健的同行——企业家们都品尝到褚橙的

甘甜,而更让他们深深回味的是褚时健的再创业精神。

“褚时健花十年工夫踏踏实实做产品,不是急功近利,也不是只想着自己的利益,这对现在的企业家而言,不论是在未来经济转型中,还是技术创新中,都是必须学习的。尤其是逆境,更要有企业家精神。”一位江苏企业家如是说。

柳传志向媒体坦言,如果换成是他遭遇褚时健之前的变故,“我肯定会心灰意冷,随便做点什么了。”

在王石看来,褚时健是个最值得他佩服的人。“衡量一个人的成功标志,不是看他登到顶峰的高度,而是看他跌到低谷的反弹力。”王石说。

直言“中国企业家精神正在流失”的王健林也吃过褚橙,他觉得褚时健“这么大年龄才开始创业又做得这么好,确实给我们这些人非常大的激励”。

随着一箱箱橙子卖出的不只是口感,而是一种心灵回味。人们从褚橙中咀嚼到的是褚时健逆境中再创业的励志精神。褚时健和其他企业家老将以永葆青春的勇气和毅力,树立并提升着中国企业家群体不可或缺的正能量。

“遇到挫折的时候,不要消极对待,要积极对待,一定要心宽,做到心宽不容易的。越消沉越就站不起身来。人生不要有太多计较,要向前走,要相信一年比一年好。”褚时健如是说。

## 名人时间拍卖的“混搭秀”

■ 本报记者 汪静赫

近日,以45万元拍下任志强3小时的山东商人陈雷、以213万元购得史玉柱3小时的某网站CEO唐军,终于如愿和他们的偶像见面。

名人的平凡3小时,因其名气和经历而被赋予了不菲价格,但在这场拍得走时间、买不断距离的商业秀里,著名被拍卖者和非著名拍卖者各取所需、各有角色,真正透露给公众的永远只是“秀”的那部分。

### “3小时”买到了什么?

2013年1月16日中午,陈雷见到了他一个月前在“名人时间拍卖”中拍得的“胜利品”——任志强。

“中午十二点开始吃饭,历时一个半小时,没收饭钱,也没有时间钱,我们边吃边谈,我觉得自己赚了22.5万元。”陈雷说。

在陈雷花了45万元的3小时里,他和任志强从政治、社会、公益、信仰到企业管理等方面谈了很多,但没有谈及任志强的专长——房地产。这两个都属兔但相差一轮的企业家,交谈气氛“痛快而自然”。

在陈雷与任志强告别的那一刻,他花费45万元竞拍的3小时永远成为过去,但也从这一刻开始,陈雷的3小时似乎才真正“起效”。

陈雷第一次发现自己的名字出现在许多媒体的醒目位置,而在资讯发达的网络上,搜索“德州商人陈雷”关键词,也迅速增加了从未有过的信息量,陈雷和任志强的合影则举目可见。在陈雷的家乡,媒体对他投来前所未有的热情。更多人因此知道了陈雷的教育咨询公司,而他建立的某英语读书网点击率也有所增加。

花出去的45万元和收获的3小时两者间的聚变,使之前“想过提高知名度”的陈雷觉得“相当值”。

相比较首次参与竞拍的任志强,史玉柱已经历了三次拍卖,而且拍卖款金额一次比一次多。三次竞拍者无一例外都是他的超级粉丝。生于1987年的某网站CEO唐军,最佩服的人是史玉柱。2012年12月8日,这位忠诚的粉丝以出资213万元成为历届竞拍成功者中最年轻的一位。

尽管213万元占唐军个人资产的两成左右,但在竞拍成功后的第二天,唐军就已经“迫不及待”地如数付款。后来发生的事证明,唐军的付出是值得的。

1月19日,唐军在上海和史玉柱见面。在200多万买来的3小时中,除了事先期待的和偶像对话,唐军还有一个意外收获。就在将要结束会谈之时,民生银行董事长董文标造访史玉柱。在史玉柱的引见下,唐军又“赚到了”一次和董文标对话的机会。董文标不但“指导了小微企业融资方法与策略”,还和他相谈“关于民生银行电子商务和产品推销方面的合作意向”。

200万换来的3小时虽然早已超越了期望值,但唐军此行的收获还不算完。第二天,他见到了上一年的成功竞拍者袁地保,同为史玉柱超级粉丝的两人相见恨晚。仅仅4天后,唐军在微博上高兴地公开宣布他所在的网站“A轮喜获‘千万级’天使投资”,而这位天使投资人正是身为上海一家建筑工程有限公司董事长的袁地保。

陈雷和唐军都在这次用金钱换来的3小时中,取得了自己希望或意外的收获——在这之中,有些可以透露给外界,与公众分享,而有些——可能会永远只属于他们自己。

### 气质混搭的商业营销

“今年我又被‘卖’了。”2012年度“名人时间拍卖”结束后,史玉柱曾在微博上这样说道。

已经举行三届的“名人时间拍卖”由国内某创业网站主办,创意来自于闻名世界的“巴菲特午餐拍卖”。援引主办方的说法,“意在打造与知名企业家零距离沟通的平台,满足网友更加个性化的经验需求,让名人的时间和价值更加有效地为社会服务”。

由模仿而来的名人时间拍卖,忠实无误地延续了巴菲特午餐的“餐桌规则”,是一场异曲同工的事件营销秀。

3小时本不稀奇,但是“谁的3小时”就显得不简单,营销第一法则:品牌至上才会吸引买家。在连续三次的拍卖中,“被拍卖”的名人全是业界大佬,知名企业家。2012年的名单是:“最著名的失败者”史玉柱,“地产大炮”任志强、“中国投行第一人”刘二飞。

3小时、1个知名企业家、1次面对面的会谈——但只有一个人有此机会,在随时变化的竞拍金额下,不断渲染悬念、制造话题,导致关注度持续飙升,直到最后一刻竞拍者揭晓。当所有的关注度都叠加在最后胜出者身上,本来默默无闻的竞拍者自然会引来公众和媒体的注意,其个人品牌以及所在的企业形象必定会得到提升,除此之外,还有那些难以预料意外收获。

主办方所取得的收益显然不只是竞拍者的满意。作为一种与公益杂糅的商业模式,“名人时间拍卖”需要主办方来撑起整个“秀”场,而公益就是这场秀的美丽裙衫。

史玉柱在2012年竞拍款项到账后表示:“我被卖了,卖得很贵,我还帮助数钱,爽歪歪!”让他心情大好的原因是这笔款项的分配:拍卖所得中的100万元汇到中国少年发展基金会,专项用于在河南建立艾滋病患者学校,解决少儿患者求学问题;81万元汇到爱佑慈善基金会,为20名先天性心脏病贫困儿童做手术;此外,31万多元作为主办方某网站平台运营费用。

另外两位名人的拍卖所得如出一辙。刘二飞的拍卖所得45万元分成2份,38万多元捐赠给中国青少年发展基金会,用于支持资助百年职校项目;6万多元作为网站平台运营费用。任志强的拍卖所得45万元则全部捐赠给中国金融博物馆书院的读书会。

据主办方网站CEO王利芬表示,他们所收取的平台费主要是信息服务和市场推广费用。与名人时间拍卖所赚回的超高关注度相比,运营费的收入显得十分渺小。在一次比一次火爆的名人时间拍卖中,这场夹杂商业和公益两种气质的“混搭秀”,远不只是一次粉丝的圆梦,它更是一场成功的商业营销。

### 纪念日

(1月29日—2月4日)

1934年1月31日

## 罗斯福使美元贬值40%

■ 南林

1934年1月31日,罗斯福总统发表公告,美元的价值已降到59.6美分,政府收购黄金的价格定为每盎司35美元。1934年,美国通过黄金储蓄法进一步规定私人拥有黄金货币非法,并把美元贬值40%。

根据国会授权,罗斯福总统说,采取一系列步骤保护国家外贸免受其它国家货币贬值的影响。政府公告称,美国政府将对联邦储备银行的一切现存黄金拥有所有权。政府从新旧金券兑换中为国库创利约28亿美元。如果必要的话,其中20亿美元将用来

稳定美元的国际兑换和支持政府的债券市场。

美元的贬值,使美国经济重新获得了活力,当年价格回升10%,物价上涨后利息支出负担及资金实际成本下降,企业愿意借贷并投资,消费者愿意消费。而美元则在经济恢复后自然反转,使罗斯福执政的第一任期GDP扩张40%。可见,在上世纪30年代的经济危机中谁先脱离金本位、谁的货币先贬值、谁的货币贬值大,谁就先得益,经济就先走出通缩、率先复苏。

罗斯福执政期间,贬值美元40%的汇率政策被视为是“应对通货紧缩的有效武器”。

### 一周史记

1月29日:

1886年1月29日,德国人卡尔·本茨和戈特利布·戴姆勒,获得世界上第一辆汽车的专利权,标志着世界上第一辆汽车诞生。

1月30日:

2005年1月30日,中央发表关于“三农”的一号文件。  
2007年1月30日,Windows Vista正式对普通用户出售。

1月31日:

1934年1月31日,罗斯福使美元贬值40%。  
2004年1月31日,国务院发布《关于推进资本市场改革开放和稳定发展的若干意见》。

2月1日:

1987年2月1日,中国银行人民币“长城信用卡”在北京首次发行。  
2008年2月1日,微软出价446亿美元收购雅虎。

2月2日:

1997年2月2日,中美就纺织品出口问题达成协议,中国撤销原报复措施。  
1999年2月2日,国家经贸委发布首批淘汰落后产业目录。

2月3日:

1994年2月3日,国务院规定,从3月1日起实行每周44小时工作制。

2月4日:

1995年2月4日,中美贸易知识产权战一触即发。