2011年3月29日 星期二

商人画廊 Biz story

## 人物走廊

### 张朝阳:既不认错 也不道歉



日前,搜狐 CEO 张朝阳作为嘉宾出席了大 S 和汪小菲在三亚举行的婚礼,并通过搜狐微博直播了婚礼进展。大 S 与汪小菲夫妇认为张朝阳此举侵犯了自己的隐私权、名誉权、肖像权等,委托律师发函,要求张朝阳认错、道歉。

然而,张朝阳却在微博上表示,"我不认 为我的行为在法律上及朋友道义上有什么过 错,所以既不认错,也不道歉。"两位新人称张 朝阳微博声明"失实",并要求他再次道歉,否 则将追究法律责任。

同时,汪小菲夫妇还向张朝阳发出了律师函称,二人不但反复要求不要公开婚礼过程,还请助理发短信请求亲友配合低调和保密,张朝阳在微博中所说的"默许"属于臆测之词。

## 万隆: 双汇不会成为下一个三鹿



受"瘦肉精"事件的影响,一直未曾露面的双汇集团董事长万隆日前首度公开回应,称,双汇不会成为下一个三鹿。

据相关报道称,河南多地养猪场使用违禁动物药品"瘦肉精"饲养生猪。因其中涉及双汇集团子公司济源双汇而引发"双汇发展"停牌、济源双汇高管被免、3名涉案畜牧局长被问责、双汇召回产品等一系列连锁反应。

面对双汇近日因"瘦肉精"事件引发的一系列事件,万隆表示,根源出在原料来源的环节上,因此,双汇下一步将大量发展生猪养殖业,以保证双汇的原料安全。

## 李汉燮:将召回违规产品



近日,锦湖轮胎中国区董事长李汉燮在 央视"消费主张"栏目向中国消费者道歉,并 同时表示将召回违规产品。

日前,国家质检总局也回应了对锦湖轮胎问题的查处情况,中国质量认证中心已暂停锦湖轮胎产品的13张3C认证证书,目前调查取证工作仍在进行中。

"预计这两天内就会有召回的具体方案公布,并且补偿方式和赔付范围都会考虑的比较周全。"锦湖市场部相关负责人表示。此外,针对有媒体报道称锦湖南京工厂并未获得3C认证,锦湖通过官方微博澄清该指控失实。

(本报综合报道)

刘立军,北京采桑子文化艺术发展中心创始人。产业传承文化是刘 立军办企业的目标。她通过搜集建立苗族文化标本库,指导少数民族地 区农村妇女依靠传统手工技艺增加收入,实现弱势妇女经济和社会地位的提高,同时,实现了传统文化的可持续发展。

"公益创业家"系列人物之二——北京采桑子文化艺术发展中心创始人刘立军

# "我的创业历程就是一个不断平衡的过程"

#### ■ 本报特约记者 袁远

2008年底,已经做了五年苗族文化保护工作的刘立军,在一次国际研讨会上偶然得知,自己的企业正是现在西方非常流行的社会企业。

这个看似普通的称号,让已走过人 生航线50载的刘立军心潮涌动:自己做 了5年的苗族传统手工艺保护工作,带领 数千名困苦无助的苗族妇女凭手艺挣 钱,还让遥远、绚丽的苗文化走进了现代 人的生活……可是,自己的事业就像一 个一直站在校园幽暗角落的孩子,从未 得到过任何人的认可,鲜花和赞许也从 来都和自己无关。

如今,已经"赔"进几百万元身家的 刘立军,内心突然敞亮起来,一个大洋彼 岸飘过来的"空头衔",竟赋予了她无穷 的信心和归属感,原来,自己是社会企业 大家族中的成员,原来,自己做的竟是一 份备受推崇的事业!

#### 帮苗寨妇女赚得"第一桶金"

2003年北京的春天,本该是生机勃勃的四月天,非典突然肆虐,在商业一片萧条之际,刘立军暗下决心,要开启一份属于自己的事业。她把事业的起点和终点都订立为——苗族传统手工艺传承和保护。

为何要选择苗族?刘立军回忆起那个在黔东南山区,用火把和油灯照明的夜晚,穷困的苗家妇女,穿上一身炫彩斑斓的传统服装,如同灰姑娘盛装出现在王子的舞会上,那一刻,整个苗寨的天空仿佛都被她们身上闪闪的银器照亮。身处此地的刘立军亦被这古老的光芒震慑,她想把这份光亮永远点燃下去,并惠及后世子孙……

可当时两手空空的刘立军凭什么做成这么大的事呢?靠自己手里几十万元的存款是远远不够的。从那时起,刘立军就确立了商业和文化结合的模式。在文化的维度,以传统文化保留、传承为核心;在商业的维度,以市场、研发、培训、生产、市场为链条。她不仅要存留丰厚的苗族手工艺文化遗传,还要



在现时激活这珍贵的遗存,并带领深谙刺绣、扎染的苗家女人,做出打动现代人的手工艺品。

8年之后的今天,又是一个风沙漫 天的早春时节,刘立军像农民一般俯身 耕种了8年的事业,获得了令人振奋的 "好收成":一个包括蜡染、苗绣、苗银的 苗族手工艺母本收藏体系逐渐形成; 2000多名苗寨妇女在传统手工艺品的 制作、销售中,赚得"第一桶金";刘立军 及其团队设计、生产的手工艺品,成了 中央政府馈赠连战、曾荫权及尊贵外宾 的民族厚礼……

这个成就,对一个年过半百,操劳、 疲惫,眼神都渐渐模糊的女人来说,算是 上演了一出精彩绝伦的人生大戏,令许 多精力充沛的年轻精英们都深深叹服。

## 漫漫黑夜里的旗手

回顾8年的创业历程,刘立军最深刻的感受就一个字,难!

苗寨地处高山地区,每一块绣片、每 一件银器的收藏,都需要已年过不惑的 刘立军,徒步翻越重山,爬上高高的苗寨,有时甚至是手脚并用,刨出一条通往苗家的路.苗族妇女没上过学,做出的手工大小不一,质量粗糙,无法满足现代产品标准化、高质量的要求,每一个新图案的应用,都要经过她竭尽心力的教导才能完成。社会上普遍认为民族类产品,特别是民族旅游产品过于低端,简单的民族图案移植难以吊起现代人的胃口。如何把苗元素融入到时尚现代产品中?刘立军带着她的设计师,苦心孤诣,寻找出路……

24年前,26岁就被借调到知青农场中学教书的刘立军,带着一班比她小不了多少的孩子,像个"小大人"一样,不仅教书教学,还要操持他们的生活。从那时起,她就懂得把最有限的资源做最合理化的分配。而现如今,在她资金局促的社会企业里,问题就不那么容易克服了。开发市场、培训苗女、设计加工产品需要钱,做文化保护、文化研究也需要钱。手里那点钱到底该往哪儿投,真是难倒了这个历

经生活坎坷的中年女人。

保护、传承苗族手工文化是刘立军创办企业的初衷,也是企业的灵魂,这一块的投入不能放弃。不花钱打市场、搞设计,产品销不出去,苗族文化也不能"动态传承",同样实现不了企业发展目标。刘立军对记者说出了她的肺腑之言:"这些年的创业历程,于我,就是一个不断权衡的过程,不断平衡的历程。"柔柔的话语中饱含的力量,令人心惊。

况且,刚开始的几年,刘立军的社会企业尚非主流,举目四盼,孤助无援,她如同漫漫黑夜里的旗手,手握旗帜,却不知该奔向何方!即便如此,刘立军从没想过放弃,"我无法放下,放下了就无法面对她们的眼神。"她指的是那些苗族妇女。这些在最低生活线上喘息的女人,年收入曾经只有三四百元,没有社会地位,亦没有家庭尊严。刘立军原本和他们素昧平生,在和她们的人生轨迹相交之后,她就感到再也放不下她们了。她们是那么信任她,那么依赖她,在她们的眼中,她仿佛拥有超自然的神力,能给这个荒凉的苗寨,能给这些绝望的生灵,带来希望,带来生机。

刘立军一路继续艰难前行,继续把她一分钱掰几半花的才能演绎到极致,也继续俯身耕耘……她说:"有多少水,我就活多少泥,但我不会放弃。"甚至,她还为自己定立了成为"中国传统工艺领域的世界知名品牌"的宏伟愿望。

所幸,刘立军初期的苗族传统工艺调研已告一段落,可以把大部分资金调向生产、开拓市场。同时,社会也越来越理解和支持公益事业,已有若干家国内著名公益基金关注刘立军的事业,并为她奉上了珍贵的创投资金,"增爱"基金会还把唯一一份社会企业创投大奖郑重颁于她,虽然数量并不巨大,但足以感动刘立军,这不仅是经济的援助,亦是精神的鼓舞和滋养。



## 华商立足海外攻略: 经营方式定成败

## ■ 静安

据葡萄牙《葡华报》报道,在经济较萧条的当下,却有很多的华人开始开设大型店铺,对于这样的现象,每个人都有不同的想法。然而,在这个时期开设大型店铺的不止华人,还有葡萄牙人自己的大型百货连锁店,在这样的情况下,华商该如何发展将是一个很大的问题。

葡萄牙华人企业联合会主席姜国华 在葡萄牙从商十几年,对于这样的现象 提出了自己的看法,经济不景气,葡萄牙 人对中国人采取了抬高房租的作法,同 样的店面如果是租给葡国人,哪怕同样 是其他国家的移民,价格都会便宜很多, 但是唯独对中国人"网开一面",在这样 的情况下,中国人自己的经营成本变得 更高,很难平衡。

再加上中国人现在进货有许多门道,很多超过3000平方米的店铺,货款都不过几万欧元,原因是大部分的货都是从批发商赊欠而来的,不知不觉中成本风险就转移到了更多的商家身上,当经营不善难以继续的时候,这些商家甚至出现一走了之从此消失的现象。如此恶性循环对整个华人的商业链造成巨大的伤害。很多商家抱着搏一搏的心态开店,但是并没有想清楚将来发展的方向,其实很危险。

葡萄牙佛光会会长金毅指出,很多 小商家看到一家家的大店开起来心里就 开始发毛,害怕被抢了生意,害怕被断了



财路,与其坐以待毙不如主动出击,自己将大型店开起来,但是却没有认真分析生意不好的原因,华商中普遍存在一种误解,大型店是造成小型店生意不好根本原因的现象,但是却不去寻找造成这种现象的根本原因。

姜国华总结了一句多年以来的生意 经——要想生意兴,必须心比心。如果 等到自己被市场淘汰的时候才意识到这 一点,那么一切都已经来不及了。

葡萄牙华商会会长王存玉有着几十年的餐馆经营经验,他讲到,其实生

意的关键在于经营,虽然在消费者有限的情况下,商家的数量会影响生意,但是,自己的商品质量,自己的服务才是最终取胜的法宝。当一家餐馆做出了自己的品牌、特色时,生意自然会越来越好。

欧洲浙商总会副会长黄永杰认为,这种现象确实存在,但是想当年温州鞋犹如过街老鼠人人喊打,最后还导致了著名的杭州武林门烧鞋事件。同样,消费者明知道质量差图便宜买了,但是到了最后受到伤害的是商家自己,整体被

一锅端掉,几乎彻底消灭温州的烂鞋产业,之后温州制鞋业犹如凤凰涅槃,而且创造出了许多驰名品牌。市场的选择是一个必然的过程,很多人利用这些机会赚到第一桶金,这对未来的发展很重要,但是长期靠便宜货赚眼前钱的时代一定会过去的,与其被消灭以后重生不如自我救赎。

