

【一周人物】

陈永正
实现公司单独上市



NBA中国公司的成立只是该公司总裁陈永正拓展中国市场的第一步。当NBA中国“史无前例”地从全球业务中独立出来，引进战略投资者，陈永正表示，现在考虑的是如何实现其单独上市。

扶伟聪
限价房是平均主义



合富辉煌集团董事长扶伟聪炮轰限价房政策。他说，广州的限价房让人重新看到平均主义、计划经济时代的影子，给社会带来了新的不公平，又影响社会和谐，应采取限价房。他说这一政策让富人感到心里不平衡。

白云峰
庆幸从事朝阳产业



博奇环保科技股份有限公司总裁兼CEO白云峰是入选央视2007年度经济人物中的最年轻者，他在获奖感言中提出，科技成就新环境，可以产生巨大的效益，希望更多的年轻人参与到具有强烈的社会责任感的环保事业中来。

李宁
我有自知之明



很有可能，最终进入历史的仍然是那个伟大的体操运动员，而不是他所创立的公司。他认为如果不能把个人的影响力转化为一个组织的能力，公司将不会发展。“我是一个有自知之明的人。如果我不把这个事当成我个人的事，而是大家的事，就能激励更多的人为这个事业奋斗。”高利华整理

◎商界言商

眺望工商文明 呼唤企业家履责

·陈曦

还是当记者的时候，有幸和宜家家居创始人英瓦·坎普拉德在斯德哥尔摩街边儿“撮”过顿比萨。“席间”有人问这位一度贵为世界首富的老头儿：什么才是真正的企业家？幽默了一整天的老人家顿然严肃：一个生意人只要做到聪明又本分就很好了；而一位企业家就必须担当起社会责任。

此话说来已是八年前的事。跨入新世纪，中国经济迎来真正的黄金十年。社会对企业英雄的

认同与膜拜迅速达到了前所未有的程度。大中城市人群越来越多地在企业这样的“组织体系”中谋生、发展乃至生死与共。研究中国经济的学者们勇敢地评析新的社会范式：以智力和契约为秩序的“商本位”在近年中正逐渐撼动以强权和官阶为核心的“官本位”，引领着中国步入蔚蓝色的工商文明。官方数据：中国大企业集团的数量在2006年就已达2856家，全年营业收入超过19万亿元！

无与伦比的时代成就了中国的“企业家”族群。然而，如果按照坎普拉德老人所设立的标尺，中国又有多少是真正的企业家呢？

在工商文明时代，企业家手中掌握着无比强大的力量——资本。它可以建设经典，也可以摧毁文明。对此，中国的企业家族群是内心无比膨胀，还是能够不断追问良知，对成就了这一切的中国社会怀有感恩与回报之情？这将是未来中国能否持续新的黄金年代最重要的价值构

建。事实在提醒我们，这代企业家的成功和发展，有个人才华和努力的原因，但更多的是历史发展到现在给予了大家成功的机会，而不能过高估计自身伟力。只有在这种清醒的心理环境下，真正的企业家才必然要履行对社会的责任。

对社会履责，绝不仅仅是做公益、行慈善，更重要的是承担时刻存在的社会负担和风险。当社会出现贫富分化，企业家们能否诚实缴税，来支撑社会的转移支付，救济穷人？

当面临就业重负，企业家们能否真的遵纪守法，善待员工，少要点类似全员解聘再上岗的猫儿腻？当环境濒于恶化，企业家们能否挺身而出，舍弃眼前利益，留下青山绿水后人？其实，能够做到这些基本的事情，就是在承担社会责任。诚能如斯，企业家手中的金钱就有了灵魂。从合理合法的惟利是图，到自觉自愿的回报社会，这将是工商文明时代，中国企业家继续前行的支点。

- ➔ 背井离乡打黑工，攒下两万美元回国开阿蓝酒家
- ➔ 打造俏江南精品川菜品牌，年营业额达数亿，分店30多家
- ➔ 筹划去美国上市，国外开店，让俏江南成为世界品牌

■ 掘金：
国外打工 扛百斤重的猪肉
——“挣够钱就回国做点事”

1989年，张兰大学毕业后已成家生子，过两点一线的生活，虽然单调但安逸。但那个年代许多人不甘于这样的生活，要到外边去看一看、去挣钱，张兰成了这其中的一员。在加拿大的生活，被张兰称为“就是挣钱”，第一份打工的工作是洗盘子，一小时3.5美元，她一天干4家餐馆，连续干16个小时。“一天挣的钱相当于国内一个月的工资。”

但地位低下、寄人篱下的生活并非张兰的性格，所以哗哗挣钱的日子就显然不是张兰心中的目标了，她早已打定主意：挣够钱就回国做点事。张兰伺候过一大家子台湾人，在美容美发店帮过工，甚至扛过猪肉。“在餐馆打工，每天进店就有无数的事情等着你，甭想抬头，卸车扛猪肉，一扇就有上百斤。其中的辛苦常人无法体会。”

张兰至今还清晰地记得回国的日子，1991年的圣诞节快到了，她终于拿到了许多人梦寐以求的移民纸，同时，她也挣够了2万美元。决定命运的抉择通常只在一念之间，张兰当时心里清楚：只要过完圣诞节，回国的决心就会动摇。就这样，在国外没休过一个圣诞节的张兰，没有和家里任何人商量，踏上了回程的飞机。此时，距圣诞节只有4天。

■ 创业：
阿蓝酒家 自己当过大厨
——“餐饮是个‘勤行’，要做老黄牛”

刚刚回国的日子，张兰也曾迷茫过、失落过，当时国内落后，和国外有天壤之别，但张兰毕竟还是那种“要做点事”的女人。掂量手里的资金量，再加上“民以食为天，这个行业总有机会”的直觉，半年后，张兰投资13万元在北京东四开了家川菜馆，名叫“阿蓝酒家”。

其实，张兰刚回国时并没想到开餐馆，但似乎上天冥冥中为她安排了这条道路，在国外餐馆打工已经让她耳濡目染，而张兰小时候的“苦孩子”经历也在此时派上了用场。童年时随父母下放干校，张兰放过牛插过秧，做一家人的饭更不在话下，她觉得这样的童年很宝贵，“小时候吃的苦不叫苦。”

阿蓝酒家一开始，是张兰掌厨。还当过跑堂，当掌柜，开票，采购，什么都做。那时有个朋友要张兰做好思想准备，说干上餐饮后女人会变得很丑，因为柴米油盐酱醋茶事事要操心，而且离油烟很近，是个很辛苦的活儿。

张兰至今也总这样说：餐饮是个“勤行”，做这行就像老头老黄牛，勤勉、勤俭。身体要勤，头脑也要勤。张兰一个人跑到四川郫县，带了一帮当地的竹工上山砍竹子，用火车把13米长碗口粗的竹子运到了北京。随后，“阿蓝酒家”就变成了南方的竹楼。她亲自在竹墙上画画做装饰，装修和菜品相结合让她的酒店很快有了知名度。这也算是她把开餐馆当作艺术活动的开端。

在第五大道、香榭丽舍要看到俏江南

张兰：没想到失败二字



■ 诞生：俏江南 定位商务人群
——“经营不靠广告，靠消费者的理性选择。”

到2000年，张兰已经积累了600万元的资金，但人生的瓶颈问题也随之出现了。“这就是自己的价值吗？当初放弃绿卡仅仅是为了要当一个饭店的老板吗？一定不是！”张兰像生活中很多到达这个阶段的人一样，在重新考虑自己的定位：自己到底要追求什么？她毅然卖掉了自己苦心经营的阿蓝酒家。

半年后，张兰有了自己的结论：“我觉得我此生的至爱还是餐饮！”

这一次的上路，张兰决心要干大事——打造一个国际的中餐品牌。在国外的两年，张兰已深知国外人对中餐的评价：法国大餐，中国小菜。“唐人街里的东西根本不能称之为中餐，中国餐饮有着五千年的历史，老祖宗的宝库一辈子都挖不完，可为什么到现在地位不高，我就要做出一

个品牌来。”

进入了这个行业，张兰才发现自己是餐饮业的“虫”，干大事的决心已定，这条已钻进去的虫子就认定了一个市场空缺。当时北京的很多高档写字楼里只有粤菜餐厅，价位偏高，把很多普通白领拒之门外。多年做餐饮的经验告诉张兰，这批有强劲消费能力的人对餐厅的要求是要有舒适有格调的环境，有色香味俱全的卫生食品，而且价格要适中。

张兰开始创建“俏江南”，专攻写字楼商务人群市场。当时不少人劝她，高档写字楼租金高，投资大，客源少，风险太大了。然而张兰有自己的想法：白领消费者最具理性，如果这个地方确实符合他们的口味，他们会带朋友来。“俏江南不靠大肆的广告宣传，靠的是消费者的理性选择。”

同时，定位白领市场的同时，

俏江南也开始了觊觎全球商务人士的认同。首家店选址在国贸，张兰要选择的一个高起点，让全球的商务人士在最快的时间之内了解中国的饮食文化；起名“俏江南”，意在要创建的是一个代表中国特色的国际品牌，让人一听就知道来自于中国。“很多外国人的眼中，江南的小桥流水最具中国特色，所以，我们就叫‘俏江南’。”

张兰清晰地记得进国贸首家店的不容易：没有名气、没有背景，她把计划书做得专业漂亮，让国贸一看自己就是个行家，让她在国贸，很大一部分是因为自己无能，心态调整不了，协调能力不够。

俏江南没把自己当成一家餐饮企业去推广，而是一直在推广一种文化。

精彩语录

关于命运

我还从没有想过失败这两个字。心里认输了才是失败，我从没输过。

我不怕风险。为什么总想不好的？为什么不想那九千九百九十九。

目标是分阶段的，每一个阶段都不一样。在没有足够实力的情况下，就不会有更大的欲望。

我不认命。有许多人忙着找算命的，其实命运和个人的心态、性格、素质有直接关系，没有人能随随便便成功。

我不相信炒股，股市上没有大赢家。没有谁会一下子成功或失败，这不会是一夜之间的事情，是一天一天的积累。

当你觉得山穷水尽的时候，扛过去就是豁然开朗。但很多人就是扛不过去，所以从头再来，总在重复，人生就不完美。

有一个大师对我说，学业好比你的球鞋，事业好比你的皮鞋，家业好比你的拖鞋。人的一

生这几样鞋都要不停地换，而且得跑起来，所以，挺难。但再难也要走下去。

人要成事，应该具备豁达、善良、自信、执著。

冲动来自于激情，平静得益于修炼。

关于经营

我不计代价，从不考虑风险，我相信这个。到目前为止，凭我在这个行业里20多年的经验，我的直觉还没出现过

错误。

餐饮也是艺术，我用艺术家的心态去管理。

俏江南要做全球品牌，就要引进先进经验，而先进经验肯定是人带进来的。

空降兵如果抱怨水土不服，是在找借口，很大一部分是因为自己无能，心态调整不了，协调能力不够。

俏江南没把自己当成一家餐饮企业去推广，而是一直在推广一种文化。

■ 升华：
文化中餐 自创“摇滚沙拉”

——“美其食必先美其器”

门口一座拱桥木板，两丛翠竹掩映桥边，精致的藤椅，手编的竹帘帘物，江南风情就这样展现；流光溢彩的美式酒吧，意大利简洁的吊灯，使中式餐厅又平添了几分西式的现代感。包间的名字更是讲究，全部取自宋词牌名：西江月、醉花阴、念奴娇……中西艺术结合得没有生涩和勉强之感……这几年大热的混搭风格，俏江南2000年时就开始领风气之先了，其实俏江南留给许多人的第一印象，是它时尚愉悦的环境。

一个女人对于美的钟爱成就了俏江南在餐饮业中独树一帜的特质，这已被人定义为“张氏餐饮思维法”。张兰深谙都市白领是时尚的制造者与追随者，“美其食必先美其器”对这个人群众尤为重要。“对于每一家店的装修，我是不惜代价的。”

创办俏江南的时候，张兰先后和国内13家装饰公司的设计师沟通，但没有一家能达到她“中西合璧”建筑风格的要求。正当她苦苦寻觅的时候，有朋友给她介绍了一位既懂中国文化又富有西方设计理念的设计师Jack——毕业于哈佛大学建筑系的美国华裔，他成功地为“俏江南”各分店做了既统一于“后现代江南田园”整体理念，又风格各异的设计。而俏江南的装修达到登峰造极的应该是双子座大厦中的LAN CLUB，设计费创下1200万元天价。张兰觉得非常非常值，“菲利浦·斯塔克是一个世界级的设计师，我是想打造我们国际品牌的形象，品牌费用、宣传费用、形象费用，都包含在里头了，所以说很值。”

但仅有环境是不够的，张兰深知，现在都市人已经把聚餐当作鼻子、舌头、眼睛、耳朵，甚至心灵的一场体验，要使食客上升为味觉艺术的欣赏者，菜式同样要创新“食尚”。

俏江南著名的“摇滚沙拉”其实是张兰的创作。在法国的一家餐厅吃饭时，有服务员到她面前表演做沙拉。当时，她一闪念想到了自己的好朋友，国内著名的摇滚歌星崔健，何不自创“摇滚沙拉”呢？回国后，张兰买了些长玻璃瓶子，回家后就自己动手配料做实验。不久，“俏江南”的顾客就享受到服务员在自己面前演示如何把沙拉“摇滚”出来的整个过程。

著名的“石烹豆腐花”则是地道的小资川菜。将鲜豆浆倒进玻璃盅，食客能亲眼看到豆浆凝固成豆腐花，一切程序都在眼前，新奇有趣。到俏江南的食客会发现，突破传统的菜式比比皆是。

■ 蓝图：
筹划境外上市 全球连锁

——“俏江南要做中餐的LV”

如今的俏江南已经在北京、上海等地有了30多家直营店，而作为一家本土餐饮企业，俏江南要在海外上市的蓝图就更加引人注目，当年的一家小餐馆到底要成多大的气候呢？

在张兰的蓝图中，2008年将发展特许经营方式，再开30家加盟和直营的门店。除此之外，还将依据主业需求，收购原材料加工基地和酒厂。

未来两到三年时间内，俏江南集团计划让连锁餐厅在全球的数量发展到100家，同时完成俏江南集团的重组及境外上市。“与日本东京一家大规模的上市航空公司已经签约合作开店，与美国一上市公司的合作谈判也将开始，可以说2008年也将是俏江南在国际市场扩张最快的一年。”

一个小女子，一个小店，干成了国际连锁，她的秘诀确实无数人想探究。张兰对此付之一笑：“看似复杂的事情其实原因往往简单。通向宏大梦想的路就是脚踏实地地工作。”

为实现连锁中餐的标准化、规范化，张兰已启动了庞大的培训计划：跟外地旅游学院挂钩、与25所大学合办俏江南班，培训服务员、厨师，然后再集中到俏江南自己的培训中心，进行军事化培训，这个培训周期要一至两年；张兰要求每道菜的选料、火候都要实现量化的标准。“要让全世界的消费者吃到的都是一个味道，如果做不到，我们就开了世界连锁店。”

为了让俏江南更加规范化，张兰从麦当劳、可口可乐、宝马等国际知名公司引进了职业经理人，充实俏江南的管理队伍，学习经验，加强对国际市场的了解，此外，俏江南还雇佣了多名外籍留学生作为自己的市场推广人员，让他们作为拓展国际消费群体的触角伸出去。

“我要做餐饮业的路易威登，要把店开到纽约、巴黎、米兰、伦敦、瑞士、东京……我希望有路易威登的地方就有俏江南。”

晨报记者 吴彬 高利华