

# 王宋芳：从大海进军大山

记者 薛智谊

我想象着这个世界总有一天会成为我心目中的样子  
只要心怀梦想就一定能实现  
未来会有千万种可能  
无论梦想多么巨大  
或者多么渺小  
我都想成为其中的一部分  
……

这是最近上映的电影《马戏之王》中的唱词，也可以说是王宋芳在贵州创业20年经历的脚步注。

二十年前，鄞州姑娘王宋芳揣着3000元来到人生地不熟的贵州，从业务员开始，在中央空调行业开创了一番天地。在事业的最高峰，她却选择了激流勇退，转战农林产业。

作为贵州宋芳中林实业集团有限公司董事长、贵州宁波商会会长的她发起成立了甬商惠民服务中心，注册了“甬姑娘”商标，联手茅台集团推出“宁波帮”茅台酒……不管身在何处，她心中总涌动着浓浓的乡情。

## 3000元起家

王宋芳是鄞州咸祥人，她白手起家的经历，放在当下，堪称是个奇迹。

1999年，25岁的王宋芳怀揣3000元来到贵阳，推销中央空调配件。

刚到时没有亲人、朋友，饮食不习惯，她时常感到孤独，连续5个月，没有拿到一个订单。

她无数次萌生离开的念头，但关键时刻，那种不服输的倔强让她坚守下来。

为了拿下一单业务，她一次次地跑，一个月不行，就跑一年。有的项目甚至领导都换了好几茬，她依然不放弃，对方都被她锲而不舍的精神所打动。

转机终于出现。当时贵阳一家企业通过当地某公司订购2000多根中央空调的铜制风口，出价较高，而这种产品在宁波生产量大，进价非常便宜。王宋芳赶紧接下了这个单子，联系宁波的生产企业。每根80多元的差价让王宋芳赚了10多万元。

这次成功让她收获更多的是信心。

做配件毕竟是小打小闹，要想做大必须依靠大品牌。经过努力，王宋芳取得了美国开利空调在贵州的代理权，成为其特约经销商，并和贵州建工集团合作，成为其工业设备安装公司空调分公司。这样，王宋芳的公司成了国家机电设备安装工程专业承包一级企业，取得了更多的行业话语权。

贵阳气候凉爽，被称为“中国避暑之都”，夏天晚上睡觉都要盖被子，人们对空调的需求量很小，不少空调品牌销售惨淡。

“市场小，竞争也小，不像天气热的城市竞争激烈。大家都不看好，这反而是一个机会。我们带过去的空调产品，用户都感觉比较新。”王宋芳认为，感觉没有门的地方可能正开着一扇窗，开拓市场也是这样，不要被思维定势所束缚。

很快，城市发展给中央空调业务带来了机会。如今，王宋芳的中央空调业务占据了贵州大部分政府项目及市场。

坦诚、说到做到，是王宋芳赢得客户和市场的法宝。她经商的准则是说一不二，做不到的绝不会承诺，承诺了的就要做好。很多客户被她的这种品质折服。

独自在异乡打拼，王宋芳特别小心，经营中她多次遇到商业陷阱，碰到一些江湖骗子以利诱人，但她从来没有动心过。“我从来不想占别人的便宜，每一分钱都是自己辛苦所得。”王宋芳说。

## 转战农林业

正当空调行业做得如火如荼时，2010年，王宋芳做出了一个重大的决定：改行。

很多人对此不理解，王宋芳却自有她的理由：“有的行业做得再久也缺少它的根，我想找一个做了能够留下点什么的产业。随着贵州农业的发展，及自己对农业的热情，想全身心投入到对自己而言发展前景更好的产业。”

寻找新的项目进行二次创业，绝非易事。王宋芳花了两年去调研，走遍了贵州的山山水水。她发现，贵州的农林业基本和金融是脱节的，农林企业普遍存在小而散、融资难、产品销路不畅等问题。

能不能打造一个平台盘活贵州的农林业呢？在她的努力下，贵州宋芳中林实业集团和中国林业产权交易所共同组建了西南地区唯一的农林资源交易平台——贵州中林农林资源交易中心。（中国林权所是由国家林业局和北京市政府联合共建的唯一国家级林业资源市场化运作平台。）该中心致力打造西南地区乃至全国的农林产权交易中心、生态农林产品国际认证中心、农林企业股权转让中心、农林产业金融创新服务中心。交易中心有“发现投资人、发现价格”的功能，能为贵州农林产业发展引进新技术和海内外投资人。

在王宋芳的眼里，搭建平台将贵州的农林业与金融接轨，缓解“融资难、产品卖不出去”等难题，让农民富起来，这是一盘大棋。作为一位有担当的企业家，她愿为这个梦想而不断努力。