

发掘特色产品

贵州的特色农林产品资源丰富，但缺乏品牌与营销。以茶叶为例，贵州拥有全国最好的生态茶青和最大的茶园700万亩，但由于品牌与加工工艺问题，影响了茶产业的发展。王宋芳计划在贵州设立茶叶加工基地和茶多酚提取基地，打造贵州名牌茶叶。

贵州中林也将开辟茶业交易板块，前期将设立茶青、成品茶叶、茶叶衍生品即期与远期电子交易品种。

王宋芳有个梦想——通过贵州中林交易平台，不但把贵州的农林产品卖到全国，还要将其销往国外。贵州中林引进国家林业局的中林天合森林认证中心，开展一站式服务，为贵州生态农林产品提供国际认证，这样贵州农林企业在地就能拿到通向世界的“通行证”。同时，还将建立中国生态农林产品国际认证产品电商平台。

甬商惠民目前已开启茶品牌、酒品牌、优质休闲产品等，深受市场欢迎。未来，王宋芳将采取品牌连锁的方式开出贵州农林产品线下实体店，已在全国寻找了很多合作伙伴。

王宋芳说，贵州的蜡染、刺绣等少数民族特色产品，文化内涵丰富，但好产品养在深闺人未识。如被誉为刺绣的“活化石”的马尾绣，以马尾为重要原材料，是水族妇女世代传承的技艺。又如全部采用手工的蜡染，做成围巾一条能卖到2000多元。

如何塑造品牌，并为品牌注入文化，这是她思考最多的。她要做的，是给这些产品“鼓与呼”，把这些蕴含文化特色的产品推向全国。



■人物名片

最欣赏的企业家：赛伯乐董事长朱敏
人生格言：敢为天下先
甬商惠民服务中心发起人
贵州中林农业资源交易中心创始人
贵州宁波商会会长
职务：贵州宋芳中林实业集团有限公司董事长
姓名：王宋芳

谈成功： 没有退路是最好的出路

一路走来，王宋芳感受到做企业的艰辛与不易。中国的民营企业老板永远是最累的打工者，哪里缺位补哪里。如果不努力，稍有懈怠，就可能被抛出轨道。她深感民营企业在市场竞争中更需要抱团发展。

王宋芳称，转战农林产业是她的二次创业。做企业得先学会低头。在商言商，必须抛开心中的那份孤傲，不断学习钻研。要以更多的付出，赢得存在，获得认同，争取权重。“没有退路是最好的出路。”她说，人要有一种绝不言败，不向困难低头的精神。没有人可以随随便便成功，只要你够坚毅、执着，不无意中，眼前就会豁然开朗。

Q：您的业余时间是怎么度过的？您的爱好是什么？

A：我最大的爱好是工作吧，一天不工作就会感觉全身难受。其实我这人很简单，陪家人是最幸福的事情，购物也不会关注什么奢侈品。

Q：宁波先贤王阳明与贵州有着深厚的文化渊源，作为一位在贵州发展的宁波籍企业家，对“阳明文化”的弘扬和发展你有什么想法？

A：王阳明先生悟道的龙场，我特意去参观了。他的知行合一、致良知思想非常有价值，对企业家也非常有用。我们应该学习。宁波已经成立了王阳明研究促进会，我感觉对阳明文化的研究和传播，宁波越来越重视。我们的农林特色产品也曾在2017年的王阳明心学论坛上展出，公司也有计划开发文化创意产品，弘扬阳明文化。

两个故乡 一种挂念

甬贵两地相距数千里，关山几万重。可是，岁月流转情怀依旧，尽管离开家乡多年，但王宋芳心中一直涌动着浓浓的乡情。她创办公司、注册品牌，想到的都是家乡。不管是2016年3月成立贵州甬商惠民农林服务有限公司和后来注册“甬姑娘”商标，还是与贵州茅台集团合作推出了茅台“宁波帮”酒，都打上了宁波的烙印。

对于第二故乡贵州，她同样热爱和牵挂，对那片土地，她会不由自主地生发出和家乡一样的感受，这种情怀伴着她走过了贵州的山山水水。2017年1月，王宋芳和贵州宁波商会的几位副会长，深入遵义山区，走访贫困家庭，并在遵义举行大型慈善晚会，贵州宁波商会20多位企业家给最贫困家庭的25个贫困孩子一一送上了助学金。“我们的一个小小的善举，很有可能改变一个孩子的命运，照亮他们的前程，又何乐而不为呢？这样的活动，我们要继续举行。”王宋芳说。

作为商会会长，她希望能用好贵州“消费帮扶”的良好政策，助力当地经济发展和脱贫致富，经常邀请兄弟商会去贵州考察，参与当地的产业帮扶，助力精准扶贫。

王宋芳说，随着大数据、大扶贫、大健康产业的聚集，贵州将迎来大发展，甬贵两地的交流将更加频繁，合作的空间也会越来越大。她希望甬商总会成立后，全体甬商能更好地抱团发展，甬贵经济合作迎来新的篇章。