

从一箱尿不湿 开启二次创业 马云说她 有“狂的资本”

见习记者 史旻



本次活动特别鸣谢：万象华府Ⅱ期

杨小卉的一战成名是在2005年的网商大会上。在那个群雄论剑的会场上，年轻的杨小卉拿着话筒，面对“网商江湖”的领头人马云，语出惊人：“我想问一下你为何而狂？”全场哗然。马云的回答保持着一贯地沉着笃定，见招拆招：“你很年轻，其实你才有狂的资本。”

转眼十余载，回顾杨小卉这些年的沉浮辗转，人们可能又要为“马爸爸”戴上一个新光环——预言家。当初那个直言不讳的小姑娘摇身一变，成了首届中国网商节首位魅力女网商，宁波网商俱乐部发起人。凭着一股韧劲儿激流勇进，她在宁波新一代企业家家中，留下了自己的姓名。

12月9日（本周日）下午2点，东南商报第41期创业分享会将邀请浙江海购信息技术有限公司创始人杨小卉女士作分享，欢迎创业者及对跨境电商行业感兴趣的读者前来参加。

1 财富满足不了她在事业上的野心

杨小卉从小家境优渥。大学毕业后，她跟着姑姑进入了家族服装企业。

本可以心安理得享受人生的杨小卉并没有选择就此画地为牢，在与姑姑们的接触和工厂的实际运营中，年轻的杨小卉发现，财富并不能满足自己在事业上的野心。

“有段时间，家里长辈旧思维的限制让我很苦恼。在姑姑们看来，这个OEM工厂靠接单就能够维持良好的经济效益，就不要再劳神去做有风险的尝试。但在我看来，贸易才是真正的前端，工厂只是配合，我们的产品是需要走出去的。”

因为理念上的不合，两年后，杨小卉持着这个信念，脱离了这个带给她多年顺遂的工厂，创办了宁波紫樱进出口有限公司。

跑展会、找客户、买样衣……凭着自己开朗、随和、自信的性格，杨小卉很快在这个家人没有涉足过的领域找到了自己的节奏，在人才济济的宁波外贸行业崭露头角。

好景一直持续到了2008年。如今回想起来，杨小卉对于这个特殊的年份仍然心有余悸，身边无数的同行倒下，上游的客户也一个接一个匿迹，在外贸大海中撑着小船漂泊的杨小卉也受到了波及。

“听到之前一位加拿大客户破产的消息后，我整个人都懵了。”杨小卉感慨道，“当时价值两千多万元的货品囤积在国内，还有一千多万元的货正在漂往温哥华码头的路上，‘晴天霹雳’都不足以形容我当时的心情。”

身为公司领头人的杨小卉必须强制自己冷静下来，她当机立断，决定前往加拿大开始追债之旅。离开宁波那一天，杨小卉的全部筹码就是包里的一万美元与一张没有返程的机票。

“当时我借住在朋友家的地下室。白天找讨债公司、找银行、找律师，找一切有过联系的加拿大客户帮忙牵线搭桥。晚上就窝在地下室和国内的员工开视频会议，一边哭一边打气要活下去。”回忆起那段徘徊在崩溃边缘的日子，杨小卉的脸上尽是坦然。

幸好命运没有太过无情，在多方努力之下，杨小卉偶然得知，这批货物的买主竟然是大名鼎鼎的沃尔玛，而沃尔玛也正因为那位中间商的破产冒着空置货架的风险而焦头烂额。接上线后，惊吓都变成“虚惊一场”，一次三千万元囤货的“灭顶之灾”最后以“不赔不赚”侥幸收场。

对此，杨小卉颇有感触：“挫折人人都会遇到，如果跌进坑里就坐以待毙，那你以后的人生又该如何自处呢？”

到加拿大那天是12月1日，归国的那天正巧是西方人的平安夜。在返程之前，杨小卉花光了身上所有的现金买了一个香奈儿包包，如释重负。