

核心提示

刘文新说,用自己的名字注册“文新”茶品牌,当初没多考虑,仅仅觉得一是便于传播,二是自己爱茶如爱生命,将用自己的一生与茶叶相伴。这个从前卖一个鸡蛋赚一分钱的山区穷孩子,从信阳市平桥区肖王乡出发,到今天成为当地茶农心中的明星,成为第十二届全国人大代表的跌宕过程,刘文新足足走了20年。

激情就是生产力

如今,在中原,刘文新和他的“文新”茶一样红火,有人说“文新”茶是河南茶叶的形象窗口,也有人说,刘文新是河南名茶的代名词。

开始关注刘文新,自今年6月起,此后的三个月里两次见到刘文新。

刘文新,不属于那种心如激雷、面若平湖者,他几乎在所有时间内都激情似火,豪气干云,地道的本色男人。

刘文新旗下的文新公司对文新茶的造势与宣传同样高调。

7月1日晚上,第一次见到刘文

新,是在位于郑东新区商务内环CBD

文新茶艺馆暨文新茶庄在省会郑州的旗舰店里,这个店面3000多平方米,位于郑州未来发展的中心区域,有着得天独厚的地理位置和商业氛围。文新公司未雨绸缪,先声夺人,能够在此建立集茶艺、品茗、美食于一体的茶艺馆,足见刘文新的用心与商道前瞻意识。

在茶馆里可以品文新茶,也可以吃到地道“豫风楚韵”的信阳茶。刘文新说,这家旗舰店是郑州城区顶级休闲会馆,现代、时尚的建筑风格融合中

国传统茶文化品位。在这里,还可以翻阅到诸多关于茶文化的书籍,更有看头的是摆放的五彩包装的茶叶,几乎囊括了中国各地的名茶。

刘文新很讲究,很精神,眼里闪着光,脸上挂着笑,白衬衣洁净、得体。刚坐稳他就自我介绍:“勤奋、好学、激情、实干是我给自己贴的标签。我说的和做的是一样,有时候我说的比做的都要好。”直率得让人心中叹号。一口地道的信阳普通话,很耐听。接下来,不用你多问,他的话语就像开闸的洪水一泻而来。

刘文新说,人没有激情,就像身体里缺了钙。

8月21日下午,乘坐一个小时的高

铁到了信阳,又一次见到刘文新。

和刘文新一同参观了120亩在建的文新茶叶科技园。这个项目总投资1.2亿元,建成了茶叶精加工生产线、大型冷库、物流配送及产品检测中心,成为全国茶行业一流的现代化茶叶生产样板工厂。

在信阳市文新茶文化会馆的二楼走廊上,赫然挂着文新公司的企业文化“四力”:形象就是生产力,激情就是生产力,一把手就是生产力,人才就是生产力。

刘文新在北大光华管理学院的EMBA。他说他非为金钱,也非为人脉,重要的是静下心,远距离地客观审视自己和企业,还有就是学习兼传授。

理想主义者

站在满眼碧绿的茶山上,刘文新踌躇满志。眼下,他正在实施“三园”建设项目,即:信阳茶文化生态观光体验茶园1万亩、国家级标准化示范茶园1万亩、国家级有机茶园1万亩。它们位于文新茶叶加工园,总投资3.2亿元,是文新公司积极投入信阳市茶产业集群建设的重大举措,是公司完善产业链条,提高种植管理水平,确保产品安全,提高质量档次的根本途径,对项目区茶农增收、农业增效和新农村社区建设都将产生示范带头作用。

刘文新是个典型的学习型企业家。他强调古代商道中的义和利,他特欣赏徽商,喜欢胡雪岩、康百万的经商之道。“作为企业家,首先要以诚信为本,诚信天下,无诚不立,一定要做到义、利并重,我希望我的公司能带动信阳更多的茶叶生产和销售企业的发展。”

刘文新说,文新公司两三年内准备上市。上市是为了打造百年老店,为了产业推动,为了河南名茶走向全国,为了基业长青,为了招揽天下高层次人才聚文新公司。

他说他有行业担当意识。他不提倡行业垄断,说那样对一个产业发展不利。

文新公司部门经理王贝贝,是个恬静如水的女孩子,话不多,可提起刘总特别来劲:“他是个理想主义者,也是个干事业的人,始终充满激情,透着正能量,在他身上体现着典型的文新精神:勤奋好学,激情实干。”

“我是个理想主义者,虽然年龄已不小了,可老觉得自己还是热血青年,一直都有干事业的冲动!”

理想主义者刘文新总是处于感动之中,2005年,他被评为“中国十大杰出青年农民”,获奖理由是:“他改变了茶叶过去的种植、经营和销售方式,打造了一个全新品牌!”全国人大常委委员会副主任王兆国亲自为他颁奖。

“那一刻,我感到了平生以来最大的压力,不是矫情,我一下想起了很多光荣和神圣的字眼,想到了中华民族的伟大复兴,进而有一种神圣的使命感和责任感。我眼下重要的是复兴信阳茶,只要我们每个人事业与广大人民的利益紧紧地捆在一起,全民族的伟大复兴是并不遥远的事情!”

说完,刘文新沉默了足足30秒。

刘文新,注定为茶而生,为茶痴狂。

评论

生命与激情

以前,本人并不习惯于喝茶,一是不习惯于茶叶水喝到口中一刹那的苦涩味道;二是忙忙碌碌之中也难得有消遣的时间。而最近,却迷恋上或者说陶醉于喝茶了,原先感觉的那种苦涩在一刹那成了甘醇;即使再忙,也要忙里偷闲给自己泡上一壶茶。

原来喝茶也是可以上瘾的。于丹曾讲过这样一种比喻:如果人生是一锅滚烫的水,有的人可能是鸡蛋,原来里面软软的,在滚水里煮过之后,里面就变硬了。心变硬了,就失去了原有的柔软和灵动。有的人就像胡萝卜,原来坚硬美丽,滚水煮过之后,变成萝卜丁了。心找不到了,就失去了人的本真;而有的人,就像一把干茶叶,扔到滚水里,煮啊煮,煮得越久,叶片越舒展,越润泽,煮得越久,味道越香醇,不仅自己越来越美好,还把整锅沸水变成了惠人无数、让人回味无穷的香茶。

刘文新大致就属于最后者吧,他把信阳毛尖揉进了生命中。从开始卖一个鸡蛋赚一分钱的山区穷孩子,到目前建立了3万亩无公害生态有机茶园,辐射带动周边茶园面积30余万亩,带动10万户茶农增收致富,刘文新足足走了20年。

20年来,刘文新就像那把茶叶一样,历经滚水浸泡,不仅自己越来越好,而且惠及千家万户的茶农。20年来,刘文新将激情融入茶道,历经沧桑,尝遍人间滋味,反观内心,人生道理豁然开朗,正所谓茶道便如人生。

跌,他要收的话,市场的价格几乎一直保持平稳。

刘文新自己也没有想到,因为这一次次为茶农着想的举动,竟让他成为信阳毛尖茶山上举足轻重的人物。

为茶痴狂刘文新

张舒娜

元拿到郑州,买了2000平方米的店面做茶馆,然后把信阳茶楼的经营模式照搬过来。可一年后,几乎血本全无。刘文新说,那一年,他整整瘦了18斤。

“我的茶馆对面是卖鲍鱼的,生意惨淡,最后连房租都交不起关门走人了。后来又来了一个卖宝马车的,生意仍不行,没多久也关了门。刘文新开始寻思:“难道我也撒摊子走人?不能啊,家底都赔在这儿了,说啥也得坚持。”刘文新回忆说。后来,他们免费给高端客户送券,在店面门口搞茶艺表演、发广告等,但都没用。

在大家都要绝望的时候,刘文新给解决了:加餐。

“看似跟茶没啥关系,但是却有着巨大的作用。郑州人的生活习惯,就是既要喝茶又要吃饭。”刘文新说,他做了十几年茶生意,当时忽略了最重要的问题,在信阳,请朋友到茶馆喝茶是传统习惯,而郑州人的习惯是请客人喝个小酒,吃个烩面或羊肉泡馍。更重要的是,郑州的消费者更喜欢吃饭喝茶在同一个地方。他一次在翻顾客意见簿的时候,偶然发现有很多顾客抱怨,这喝茶喝得饿得要命,还得出去吃饭。

“加餐”之后,茶庄的客人猛增,营业额也从一个月两三万元翻到了每月60万元左右。一项小小的改变,就给茶庄带来了巨大的转折。

从此,刘文新陆续在郑州开了5家分店,平均每家店的年营业额达2800万元。文新茶叶这个品牌已经逐步走出信阳,走出河南。不仅如此,文新茶叶还在全国设立了300多家经销商和代理商,每到新茶上市之时,全国各地的茶叶经

销商和代理商都会蜂拥而至。

经历了20年茶叶市场的探索和总结,刘文新创造出了茶叶市场独特的“文新模式”:一店一馆,简单理解就是“茶叶专卖店加茶馆”。文新公司自2003年在郑州开设第一家专卖店“郑州红旗路专卖店”到今天的CBD旗舰店,文新在郑州已有50多家品牌店,在全国已有169家专卖店,318家加盟店。

茶艺馆是刘文新呕心沥血之作,他让几乎所有有关茶叶和茶文化的中国元素,都在这里变得鲜活和生动起来。他不是经营茶叶,而是经营一种博大精深的茶文化。

在刘文新的茶艺馆里,他没有像众多的茶叶商人一样把信阳毛尖分为特一级、特级、优等品等,而是根据茶叶品质的不同,别出心裁地把茶叶分为四种不同的境界:品道、修德、悟道、观道。刘文新阐释:“道,是茶道,更如同人生的道理。品茶如同品味人生,不同的人生阅历和人生阶段,对于人生道理的感悟也不尽相同。对于很少喝茶的人来讲,刚刚品得茶中滋味,领略到其中的妙处,这才初窥茶道,是为品道;人生也是一个不断修炼和学习的过程,茶道亦如此,是为修德;世事沉浮,起起落落之中如鱼饮水,冷暖自知,总能悟出一些道理,是为悟道;历尽沧桑,尝遍人间滋味,反观内心,人生道理豁然开朗,是为观道;四种境界,层层递进,更让人领略到茶道便如人生。”

刘文新说自己不想做一个纯生意人。为喜欢茶文化的人营造一种场所,为茶客能感受到茶文化的无穷魅力,他一直在努力着。

市场需要;产品做到顾客需要;管理做到员工需要。如果你的管理让员工跟你对着干,那你的管理是失败的。对抗的管理不是管理。他如果需要拿高工资,你就告诉他拿高工资要做到哪些标准。他那个时候如果需要休假,你就给他放假,一定要感受到员工的感受。

2005年5月信阳茶叶节期间,全国各地茶商从信阳火车站一出来,第一眼看到的就是火车站广场上巨大的广告牌:“文新茶叶,心容天下”。一张刚毅、阳光的面孔,一杯浓郁的翠绿茶水,背景是隐现的千重山水,无限的意境和韵味都体现了出来。

不久后,“文新茶叶,心容天下”的广告牌在河南省会郑州的各个主干道上同时涌现,文新茶叶如春雨润物般无声地走进了每个人的心里。

“信阳毛尖,在河南几乎家喻户晓,鲜为人知的是信阳毛尖是知名品

牌;很多人只知信阳是产地,却不知信阳毛尖所蕴含的深层次茶文化。”刘文新果断地把自己的肖像和“名茶复兴者”、“毛尖专家”几个字做成了产品的LOGO。这在当时,已经远远走在了茶叶经销商人的前面。

为什么要用自己的名字注册品牌商标?刘文新解释,当初觉得一是便于传播,二是他爱茶如爱生命,把自己的名字“文新”作为信阳毛尖的一个品牌时,意味着他将用自己的一生与茶叶相伴,他要像维护自己的声誉和生命一样来维护信阳毛尖。

文新公司定期有本杂志出版,每期杂志的序言都出自刘文新之手。

刘文新说,他5岁的女儿告诉他:“咱们家里妈妈最辛苦,爸爸最忙碌。”“我为女儿的懂事感到欣慰,同时也为陪家人和孩子的时间太少而内疚。家人给了我支持和理解,正是他们在平凡的日子默默承担,才成就了今天的我。”

不敢买进每斤四五十元的茶叶,因为一旦卖不出去,次年茶叶就会出斑而不能再出售。因此,刘文新建了信阳第一个专业保鲜库,把没人敢经营的茶叶装满了冷库。后来,其他商家的高级茶叶都卖完了,只能到文新茶庄来批发。因为文新茶庄的茶叶质量好,叶青色绿,别处没有,价格也四五十元一斤涨到八九十元一斤,即便如此,还是销售一空。

今年5月底的一天下午,这时候是信阳毛尖的交易淡季。在茶乡颍河港镇郝家冲村,当地的一些茶叶交易市场冷冷清清。可是,当日下午2点,当刘文新的收茶车开到村口的时候,却出现了截然相反的情况,他居然被茶农们装茶叶的袋子挤得动弹不得。他和员工这次只用了半个小时,就收了6万元钱的茶叶。之所以敢在淡季收这么多茶,就是因为刘文新全都能卖得出去。2012年,在全国精制茶加工企业的年平均销售增长率只有29%的时候,刘文新的企业销售额却有60%的增长率。

信阳市浉河区白龙潭村茶农陈正军说,每次文新公司的车往那儿一停,茶农们有的背着百十斤,有的掂着几十斤,一圈人就把他围住了,就是他没钱

了,打白条老百姓都愿意卖给他。茶农朱强说:“俺这地方连小学生都知道他。周边茶农都很崇拜他,真哩。”茶农李遵义说:“在信阳,他要是停收的话,市场的茶叶价格马上就要下



刘文新

信阳茶的“文新模式”

“我把困难视为常态,是一种生活方式。敢迎难而上,敢硬碰硬,再大的困难没有解决不掉的。”刘文新说,做企业心态一定要好,不可做的事不做,做不了的事不做,能做的事情尽力做,真没做好的事情当作经验和教训。

刘文新虽创了很多第一,可他对创业时最困难的一次经历仍耿耿于怀。

2006年初,在没做任何调研的情况下,他想当然地把当时文新公司在信阳创下的家当的一半——700多万

做个有心人

与刘文新接触,他多次强调他的学历:“我初中毕业。”做茶,其实是做文化。想想看,一个没多深文化的人去干一项文化的大事业,是件多么不易的事情啊!可他说他要干,还一定要干好。“刻苦地学呗,咱又不怕吃苦。”

刘文新是个有心人。从公司决策到员工起居,从档案管理到员工生日,都尽在他的掌握之中。

文新公司的领导班子有三个角色:教练、教授和父母。父母,就是把员工要么当长辈,要么当孩子看,赋予感情对待他们。刘文新在公司门口看见看车的大叔,每次都过去跟他聊几句话,拍拍他的肩膀。

文新公司这么多服务员过生日,刘文新都亲自给他们发信息,内容没有雷同的。

有人说,企业文化就是老板文化。公司员工说,他工作很忙,可是只要他来公司,他首先会先去查看卫生间,特别是卫生间;手纸有没有,地面干不干净。他经常谈到“卫生间文化”,就是说一个企业的管理水平从卫生间里面就能体现出来。

刘文新说,“文新”女服务员盘的头型比空姐都漂亮。果然,在郑东新区的文新茶艺馆刚定座,刘文新就让盘着漂亮发髻的茶艺姑娘从外面——鱼贯而入。在一旁斟茶倒水的女服务员叫左燕敏,端庄大方,面带微笑,在这工作一年零两个月,已经升到楼面主管的位置。她说,刘总对他们员工很好。

刘文新说,管理需要有“五心”:尊重之心、欣赏之心、沟通之心、服务之心、分享之心。“三需要”:即经验做到

茶山上的“明星”

高训峰是文新公司加工园的经理,他给我们讲了一件事。在2007年4月的一天晚上,正准备睡觉的刘文新突然接到一个叫陈国友的陌生茶农打来的电话,茶农上来就对刘文新发了顿火,说自己手里有1300多斤茶叶要卖给刘文新的公司,可他的公司竟然不收。

刘文新仔仔细细一问才明白,陈国友的1300多斤茶叶全都是当天早上采摘的鲜叶,第二天天亮之前必须卖出去进行加工,否则鲜叶就会变黄。陈国友因为茶叶没人收购,很着急。原来,从陈国友的茶山去市场,要走6个小时的山路,陈国友经常赶不上市场收购的时间。好不容易赶上了刘文新公司的收购,却被拒之门外,这又是为什么呢?有的时候鉴定茶叶的标准不一样,他认为他的茶叶好,可有的时候不一定能达到我公司的标准,那我们就不要他的。”刘文新说。

那时,文新公司收购茶叶的价格比市场价高了10%,这就意味着收茶的质量也比其他公司高,加上刘文新把自己的手机号公布给所有茶农,所以才会不

断有茶农给他打电话,陈国友只是其中的一个。

“如果这茶叶我不收的话,第二天就没人收,过一夜茶叶就不值钱了。”刘文新说。当天,公司收茶工作已经完成,可刘文新还是让厂子里的人赶去,把陈国友手里的1300斤鲜叶全部收回来加工。

刘文新说:“那个时候对我来说,收回的茶叶到底能不能卖完是个未知数,只知道凭着与茶农的感情把茶叶收回来。”这件事给了刘文新启发,要帮助那些茶农提高茶叶品质。他不仅请专业的技术人员给茶农讲技术,还免费给茶农安装了太阳能诱杀灯。渐渐地,被刘文新吸引来的茶农越来越多,他的诱杀灯也出现在越来越多的茶山上。

省茶文化研究会会长亢崇仁说:“文新茶叶公司在信阳红茶的研发和信阳毛尖的复兴中带了个好头,做出了示范,树立了标杆,不仅丰富壮大了河南茶产业,而且带富了广大茶农。”

刘文新在经营茶叶中发现,信阳毛尖存在的最大问题是保鲜。很多商家都

