

# 汪升荣:跌宕广西商海的温州人

□ 本报记者 何宗威

广西绿生缘生物科技有限公司厂区。

他来自浙江温州,在广西打拼20余年,经历成败、备尝艰辛。

他谦逊忍让、贵贱同仁。身为老板,他为员工大小便失禁的父亲清理污物,感动无数人。

他是出名的孝子,侍候年迈的母亲像侍候年幼的孩子,走路牵着母亲的手才放心;晚上与母亲同床而卧,生怕她半夜有任何闪失。

他白手起家、艰苦创业,不等不靠、闯荡天下,四海为家、敢于创新,温州人的精神在他身上体现得淋漓尽致。

## 被骗传销,爱上广西

一个人远离家乡来到一个陌生的地方,其中肯定有一个故事。

汪升荣是浙江温州乐清人,经商的基因与生俱来。与许许多多的温州人一样,初中毕业后就离开家乡创业。1998年春节过后,一位好朋友跟他讲:“现在‘大哥’(早期的手机)生意非常好做,广西市场一片空白,我们到那边发展市场一定赚得盆满钵满!”34岁的汪升荣二话没说,从银行贷款6万元人民币后,立即赶赴广西北海市,并住进了朋友指定的宾馆。

住下来后,汪升荣才知道自己进入了一个传销窝点!他不动声色,悄悄地对老乡进行反传销宣传,第二天偷偷地把4个老乡送上了返程的汽车。同行的还有在贵州做生意的两个亲戚,待汪升荣将一切安排妥当之后,亲戚邀请他一起到贵州遵义考察五金市场,想推荐他承包遵义五金大厦。经过一个月的考察,汪升荣觉得不合适,决定离开贵州。

但去往何处呢?汪升荣想起了广西。尽管自己被骗到广西,可是广西人的朴实、好客和包容给汪升荣留下了很好的印象。彼时,他的一位老乡正在南宁南方大厦做皮衣生意,电话联系上之后,汪升荣从贵州直赴南宁。

## 承包商厦,火爆钦州

汪升荣在南宁住了一周,其间他亲眼看到朋友的皮衣生意做得风生水起,当即决定南下钦州试试水。果然,钦州皮衣市场一片空白,汪升荣决定留下来。第二天,他在地处钦州商业中心的钦州商业大厦租下一间铺面。之后从浙江海宁、河北兴济购进皮衣,在钦州做了一个冬季的皮衣买卖,小赚了一些钱。

1999年,钦州商业大厦4楼4700多平方米的商场对外招商。汪升荣获悉后如获至宝,温州人特有的商业嗅觉使他认识到:务必把握、莫失良机。

然而,汪升荣手头仅存几万元钱,单凭这些根本无法撬动几千平方米的商业物业。可是他不甘放弃,笃信车到山前必有路,于是决定先去会一会商业大厦的老总再说。

彼时正值夏季,汪升荣买了4根冰棍就“登登登”地跑进了老总办公室,见大厦的4位高层都在场,他给每人送了1根冰棍。

“汪老板你说说看,为什么你要承包这个地方?”钦州商业大厦的老总开门见山地问。

汪升荣说:“一要有魄力,二要有资金,三要有经营理念。”接下来,他详细地阐述了自己的

思路,最后靠其中的“魄力”两个字打动了对方。

1992年,中国改革开放的总设计师邓小平南巡讲话,像一股春风吹遍神州大地,广西人的思想也随着这股春风而改变,希望自己“胆子要大一点、思想要开放一点”。汪升荣是被誉为“中国的犹太人”的温州人,又是钦州大厦的经营者,在只交付押金5万元人民币的超低门槛之后,他顺利地签下了这个承包合同。

1999年9月25日,钦州商业大厦服装城开业,钦州市的四大班子领导都悉数出席了开幕式。服装城一炮打响并迅速走红,生意一路火爆。



▲汪升荣(右)在汇生牧业考察时与该公司董事长韦翔合影。

2001年3月8日,当地报纸在头版上刊登一则新闻——“钦州大厦服装城模特集体去游泳!”由于服装城全场服饰一律3.8折销售,全场服装一售而光,连挂衣模特身上的服装也被一扫而光,所以媒体戏称为“模特集体去游泳”。

## 转战家纺,财富渐增

由于钦州市场相对较小,2003年初汪升荣移师南宁。当时的南宁家纺零售行业刚刚起步,市场前景一片看好。把南宁各卖场全部考察一遍之后,汪升荣惊奇地发现某个百货卖场竟然没有家纺专卖城,而且空置的物业上千平方米。汪升荣立即花130万元人民币把该物业空余的楼层全包了下来。在进行一番装修和打造之后,南宁一个全新的家纺专卖城于当年12月14日隆重开业,开创了广西家纺专卖城之先例。

从此,汪升荣主战服装、床上用品、家纺、百货、超市等行业,财富迅速得到了积累。

不久,由于同行竞争的原因,汪升荣的家纺城出现问题被迫关停。之后几年,汪升荣投资过铁皮石斛种植、有色金属冶炼,办过铸造厂等,但时间短暂,不亏不赢。

## 折戟“东辰”,损失惨重

2019年8月19号早上,已经运营3年、营业面积达到6000平方米的南宁东辰百货,因“拖欠租金”突然被停水停电,超市被物业方保安强行封锁,不许所有人员进出超市。东辰百货被持续停水停电之后,各种海鲜、生鲜、冻品全部腐烂。最后,超市被物业方强行清场,超市价值数百万元的商品被悉数搬出户外堆放,直接损失惨重。广西电视台《新闻在线》等新闻媒体曾经对此做过详细报道。

这个东辰百货的主人就是汪升荣。2015年朋友向汪升荣借钱经营某超市(即东辰百货的前身),由于无力偿还,2017年把该超市过户到汪升荣的名下以抵扣债务。

原来,超市土地使用性质是仓储用地,不能进行商业经营之用。按合同规定,出租方必须给承租方办理相关手续,可是出租方一直没有履行合同义务。汪升荣接管超市后见多次交涉没有结果,便出资办理土地性质变更手续和维修漏水墙体。东辰百货投入运营后,由于前期投入太多、流动资金跟不上,以致拖欠了2019年上半年一个季度的物业租金。在汪升荣的交涉下,物业方负责人考虑到己方确实存在履行义务不到位的事实,于是口头同意汪升荣缓交租金。

万万没有想到,半路杀出个程咬金,物业方突然换掉原物管经理。新经理上任后全盘否定前任与汪升荣达成的口头协议,并限期付清所欠租金,否则强行清场,于是出现了上面的一幕。

汪升荣因东辰百货直接损失高达3000万元以上,间接损失无法估计。目前官司正在进行之中。

## 萃取技术,再铸辉煌

“人可以倒下去,但不能爬不起来。”汪升荣笑着对记者说。东辰百货对他来说是一个恶梦,更是一场灾难,然而他并没有因此倒下。他官司要打,生意要做,生活要过。折戟“东辰”之后,汪升荣把商场主战场转移到了梧州。

当初,为了保证东辰百货食用油的品质和供应,汪升荣接手广西梧州绿生缘生物科技有限公司,为此抵押掉自己的别墅和所有值钱的东西。

广西绿生缘生物科技有限公司位于梧州市工业园区,占地50亩,建筑面积达到5万多平方米,拥有宽敞的厂房、明亮的车间、现代化的生产线和先进的超临界CO<sub>2</sub>萃取技术、分子蒸馏技术,专注于天然原生态香料、山茶油的研发和制造。

梧州有“百里八角长廊”,绵延苍梧、藤县、蒙山及郊区的10个乡镇;梧州还有遍布各地的野生山茶树和灵芝。汪升荣告诉记者,有梧州和广西各地优势物种和丰富的天然香料资源作为依托,广西绿生缘生物科技有限公司将成为我国八角精油、肉桂精油、茉莉花精油等植物超临界CO<sub>2</sub>萃取工业化生产基地,服务于全球植物原料、食品添加剂、功能食品、日化个人护理品、化妆品等领域。

“求生存,再发展。”汪升荣说。疫情期间,绿生缘公司重点抓冷榨山茶油、纯香花生油和灵芝孢子油的生产与销售。

汪升荣一生在生意场上跌宕起伏,无不与他与生俱来的“义”有着千丝万缕的联系。在此次新冠肺炎疫情期间,本身已经很艰难的他,却决定以每桶亏损7元钱的代价,向南宁福利院、医院、住宅区等终端市场优惠供应5万桶(5L)绿生缘纯香花生油。

汪升荣相信因果。他说:“付出不一定有回报,但不付出肯定没有回报。”



▲绿生缘生物科技自动灌装车间。