



將在美國開設第一家中國茶樓的

馮偉剛

認識馮偉剛是一個緣分，第一次寫馮偉剛也是偶然，因為我就誤了回美國的飛機，來不及做新的廣告，我在芝加哥換飛機的時候，給馮偉剛的秘書打了電話，我讓他給我準備了我的照片。這就是五月十五日 109 期，本報以大版面介紹了這位傳播中國茶藝文化的人——馮偉剛先生。就在七月他應拉斯維加斯市古德曼市長的邀請第一次來到美國，要在拉斯維加斯和好萊塢二個全美最熱鬧繁華的城市開首家茶館。而十月又來了美國說是購買了一架飛機，說這樣拉斯維加斯和好萊塢二地開茶館就不要花太多的時間在路上了。



馮偉剛和美國俄亥俄州中國中心館 Jeffery Bernstein

我記得七月馮偉剛一到美國就對我說：美國東西太便宜了，應該到中國賺錢，來美國花錢。當他告訴我他將在美國開的茶館每一杯茶最低開價\$500 時，我差一點說：那有誰會來喝？2009 年 1 月 7 日我去了他的浙江湖州南潯絲業會館，那里是會員制，每年會費人民幣 10 萬，一個人來會館吃喝住基本也要花費 1 萬人民幣，我問他生意好嗎？他回答，不虧錢。我想起當初我電話採訪他的合作夥伴 Kit Cheung 醫生，他對我說：他走過全世界，沒有一個地方能和湖州南潯絲業會館媲美，這地方讓你一進去，就有一份自由和超越感，只要坐在這個茶館里，你整個身心都會放鬆，它是一處高尚休閒場所。你的身心一下能安寧下來。Kit Cheung 醫生從不認識馮偉剛到跟踪他三年，現在把他請到美國開第一家茶館，還給馮偉剛準備好房子車子飛機和翻譯。本月 Kit Cheung 醫生將帶拉斯維加斯的政府官員去湖州南潯絲業會館再次會見馮偉剛。

馮偉剛做的是城市文化，可是他真正想要做的是借這個平台來提高人的精神文明素質。一個做茶樓的企業家，他對人生境界有这么高的要求，這真如他說的那樣，一個人不是說您口袋里裝有多少錢你就是富人，而真正的富人是你对這個社會的貢獻，企業不僅是謀生舞臺更是實現人生價值的舞臺！當他決定要去開創湖州南潯絲業會館時，他的女朋友離開了他，他太傷心了，第一次婚姻失敗，是因為他要繼續追求事業，現住交了四年的女朋友又是為了他要繼續追求事業提出分手，(她表示我們



伊利華報贈送馮偉剛的禮物



馮偉剛剛剛觀看張文曉的演出

的財富這輩子都用不完，我們的生活這麼安逸，為什麼你還要去追求呢？馮偉剛他在自己的人生舞臺上開始徘徊，明智的他，不是怨天尤人，而是調整人生的目標，因為他不能不去追求，他要尋找一條最貼近自己的現實之路，人各有志，每一個人都不一樣，他知道他的興趣、能力、潛力，當找到自己的契合點，那就抓住它，去努力，去拼搏。他對生活充滿了熱忱。

2006 年馮偉剛只身去了南潯，帶上他自己所有的積蓄，跑到一個偏僻的小鎮，去修葺開發一個破爛不堪的老宅子，因為他喜歡中國傳統文化，這是他的生命，他的第一筆裝修就要花上千萬，他整整花了二年時間裝修。湖州南潯絲業會館開業儀式上高朋滿座，可是馮偉剛最希望邀請到的一個人卻一直沒有出現，這個人就是他的女友，他希望能讓時間，讓歷史來證明他的追求，明白他做的事情。他說過等待也是一種幸福，他現住還在等待。

越是民族的，就越是世界的，因為馮偉剛開的茶館與眾不同，他的名聲和他的茶館一起在中國一家接一家開業，上海的、杭州的和昆明的一家比一家開的興旺。現上海城隍廟里，一個最熱鬧地點，樓房已經建造十年，政府沒有向外租，2008 年，政府看準馮偉剛並和他簽了十年合同，在他裝修期間免費房租，十年里每年給馮偉剛 50 萬，給十年，我問馮偉剛，那您第一筆裝修要花多少，他回答至少 800 萬。今年五月能裝修完。他歡迎華報帶客人去他的茶館。

馮偉剛，浙江杭州人。因為個性他不能當領導幹部，十年前他離開政府機關，從浙江去蘇州開了一家休閒式茶館，一炮打響，繼而轉戰上海，在金茂大廈對面又開了一家，名叫頤和茶館，茶館設計典雅，高雅的古典音樂、正宗的沏茶技藝，盡現傳統、悠久的茶文化。後來馮偉剛又在上海建國西路開了一家得和茶館，在寧波和蕭山又開了兩家，還有昆明。

我記得有句廣告用語，"人生是一次旅行"，在旅行中遇到的每一個人，每一件事與每一個美麗景色，都可能成為你一生中難忘的回憶。在人生無論長或短的旅程中，唯獨重要的是享受過程，因為人生的快樂幸福，都是你在點亮你自己，你要有成就，就一定失去許多美好的東西，只要你自己認定，沒有路的地方都會讓你走出一條路來。

和茶館，在寧波和蕭山又開了兩家，還有昆明。

我記得有句廣告用語，"人生是一次旅行"，在旅行中遇到的每一個人，每一件事與每一個美麗景色，都可能成為你一生中難忘的回憶。在人生無論長或短的旅程中，唯獨重要的是享受過程，因為人生的快樂幸福，都是你在點亮你自己，你要有成就，就一定失去許多美好的東西，只要你自己認定，沒有路的地方都會讓你走出一條路來。



忙里偷閑為公司打工的老闆

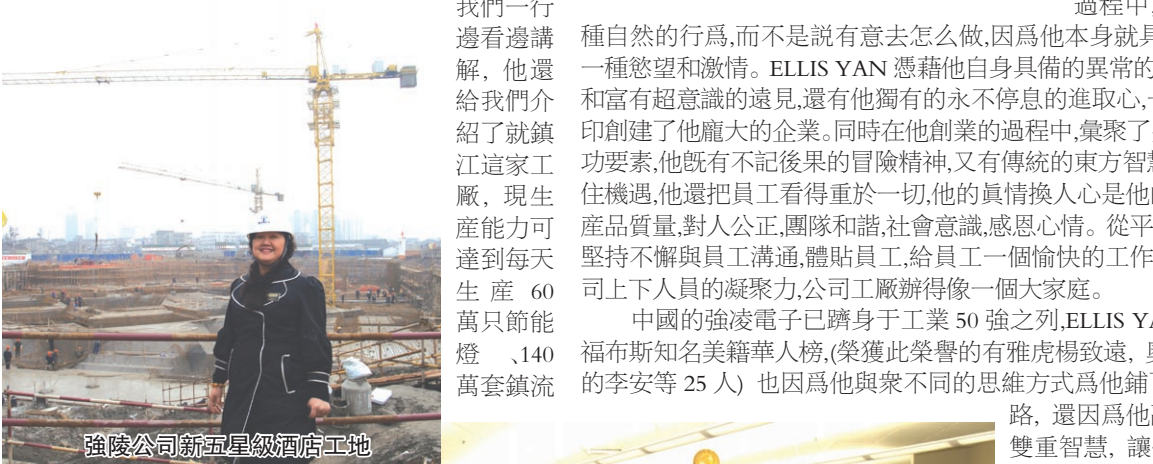
Ellis Yan

每一次回中國，總想去鎮江見見老朋友，每一次到鎮江也都受到陳建設市長和夫人、僑務辦公室許寶慶主席、還有周鳳霞秘書長等人的熱情款待，這次去鎮江也很想親眼看看在克利夫蘭二位成功的企業人士 ELLIS YAN 和 EDDIE NI 在鎮江的基地。當日還有來自美國辛辛那提的華報熱心讀者 PETER SONG 和上海橋牌俱樂部的單柏松先生，1 月 5 日，我們一起坐最早的班車去鎮江，我們到鎮江是上午八點。



上午九點，我們一行在僑務辦公室王副主席陪同下，到了江蘇省鎮江強凌電子有限公司，公司副總經理睦汪乃清先生首先給我們介紹，公司創建於 2001 年 3 月，是美國俄亥俄州克利夫蘭 TCP 公司投資的外商獨資企業，下設由美國節能機構認可的 "EN-ERGY STAR" 測試實驗室，是美國一家大型跨國光源公司。創建至今，TCP 生產的節能燈在美國市場銷售量位居榜首，市場佔有率在 40% 以上。

鎮江強凌公司是美國 TCP 公司在中國的主要生產基地之一，公司佔地 150 畝，公司現有職工 7000 人，生產最忙的時候是 15000 人，主要生產世界具有領先水平的螺旋式燈管、電子鎮流器、節能燈組件等一體化節能燈具。目前該公司擁有主要生產線二百餘條，各類設備、儀器儀表數百台，其中鎮流器生產的關鍵設備"波峰焊機"30 余條，燈管生產的關鍵設備"48 工位電腦控制圓排機"20 余台，整燈組裝生產線體 50 余條，還具有國內先進水平的電光源測試實驗室，各類測試儀器儀表一應俱全。副總經理睦汪乃清先生領着



我們一行邊看邊講解，他還給我們介紹了鎮江這家工廠，現生產能力可達到每天生產 60 萬只節能燈，140 萬套鎮流器，50 萬只螺旋燈管。從 2005 年生產 3500 萬只到 2007 年產能達到 1.514 億只，其中生產的產品達到 50 余種規格，2007 年，該公司實現銷售 11.8 億元，增長 123.9%，2008 年 1-6 月，該公司實現銷售 6.7 億元，增長 46.7%，利稅 3788 萬元，增長 9.38%，利潤 1418 萬元，2008 年下半年因為全球經濟受到影響，TCP 的影響也有但不大。

因為時間有限我們未能去揚州強凌有限公司，據睦汪乃清先生說：揚州的工廠新建在市平江工業園區南面，佔地面積 23.5 萬平方米，總投資 8000 萬美元，註冊外資企業資本 2998 萬美元，公司為江蘇公開招用幾萬員工，並且為員工提供工傷保險、醫療保險、養老保險、失業保險，公司還提供就餐、解決食宿，月收入普通員工在 1500 元左右。



來自中國強陵公司的技術人員



昨日辛苦登陸 今日大展宏圖的

倪舉凌

早在 2003 年 3 月，本報舉辦了福州人在克利夫蘭創業座談會，昨日辛苦登陸，今日大展宏圖。舉辦這個座談會是想讓更多的讀者真正瞭解福州人是如何把握機會，在新土地上開創事業並實現自己的理想。那一次讓我認識了倪舉凌先生 (Ni Eddie)，並給他做了專題人物採訪"橫空駕起騰飛的翅膀——訪月店創始人之一倪舉凌"。

倪舉凌先生是一個愛思考的人，當一個事業到了登峰那就是面臨着低谷就要來臨，一家大型自助餐館的開業，互相競爭，於是，倪舉凌開始萌發做進出口事業了……他的第一家從事櫥櫃、建材銷售的公司獲得成功之後，他以一個福建人的特質感覺到福建人學習能力特別強，以後在美國這樣類型的公司會很多，於是，他在老家——中國福州市創辦建材工廠，專門出口美國和加拿大，如今僱傭員工達數百人。兩年之後，市場果然如他當初所料，福建人在美國開的中小型建材類公司達上千家，這些公司一部分的產品來自倪先生的建材工廠。因此，在建材領域，他以超前的經營意識又創下了驕人的成就，他要做更大的夢，他要建建材事業做成集團化、國際化產業！

倪舉凌是一個看到機會，馬不停蹄的人，從我們一起到鎮江他看房地產行業，只有半年多時間，他出最高的價格成功拍得鎮江新區丁卯橋路與谷陽路西南側地塊，成為有史以來鎮江房地產交易單價最高的土地，聯豐公司成為鎮江新一屆"地主"。後來，這個項目被命名為"聯豐·向東國際"，一個非常時尚而且國際化十足的名字。在做這個項目之初，身為董事長的倪舉凌先生指示：不計成本，打造一流精品住宅。為鎮江奉獻一座具有北美風情的品質型社區。對於這個項目，他可謂費盡心力，常常參與到社區的細節設計中去。他為"向東國際"做出了四大決策：建築風格：北美新古典主義與中國居住習慣的完

美結合；戶型結構：注重每一個細節，不浪費一平方面積；社區細節：多一些成本，為的是幫業主塑造未來美好的品質生活；項目推廣：大手筆推廣，把好產品告訴大家！

向東國際設計有兩種社區配套：商業配套：向東國際配有 8500 平方米具有濃鬱北美風情的商業步行街，完全滿足了社區市民的日常需求；會所配套：社區配有 1000 多平方米的高級會所，里面即將會有棋牌室、健身房等，豐富社區人的業餘生活。

2008 年 7 月底，"向東國際"正式面市，剛面市就得到了市民的普遍關注。我在他的"向東國際"購房處和他的夥伴李路聊了起來，李路在匹茲堡十多年，和倪舉凌是多年的好朋友，現在是好投資夥伴。他們的公寓是在鎮江熱鬧小區，環境美觀。

倪舉凌他一步一個腳印，從學打工到開餐館，做貿易開闢房地產，支撐着數十載的創業之路，他希望有一天他的孩子能健康成人，也能和他一樣成為企業家，他也希望他公司或他的集團股票上市，這里我衷心祝福倪舉凌實現您一切夢想！



倪舉凌先生，早在 80 年代初，十六歲的他便只身來到美國打工。他經歷了很多年難以承受的艱辛和勞苦，當時他在他的親戚開的餐館里打工。他是一個勤學的人，一年之後他就學成了一手很棒的廚藝！就在他 18 歲那天，他的第一家餐館在紐約黑人區正式營業，按照他說的，那家店是提著槍做生意的。他不願意在這樣的環境里開店，他把投資目光放到了賓州和俄亥俄州，懷揣着從老鄉那里借來的錢和自己全部的家當，先來到了賓州，同時發現愛克隆是一個住家和孩子教育的好地方。那個時候，周邊有美國人開的 HOMETWON BUFFET，規模很大。他在羨慕的同時，自己也暗暗下決心，一定要在這里開闢出自己的天地，形成餐

倪舉凌先生，早在 80 年代初，十六歲的他便只身來到美國打工。他經歷了很多年難以承受的艱辛和勞苦，當時他在他的親戚開的餐館里打工。他是一個勤學的人，一年之後他就學成了一手很棒的廚藝！就在他 18 歲那天，他的第一家餐館在紐約黑人區正式營業，按照他說的，那家店是提著槍做生意的。他不願意在這樣的環境里開店，他把投資目光放到了賓州和俄亥俄州，懷揣着從老鄉那里借來的錢和自己全部的家當，先來到了賓州，同時發現愛克隆是一個住家和孩子教育的好地方。那個時候，周邊有美國人開的 HOMETWON BUFFET，規模很大。他在羨慕的同時，自己也暗暗下決心，一定要在這里開闢出自己的天地，形成餐



合作夥伴李路接待 PERTER SONG 等人