

走进刘向阳 一茶一紫砂

□通讯员 董素芝 张广起



1996年，青春年少的他背井离乡南下广州创业。他白手起家，历尽创业艰辛，期间，他有缘接触到了紫砂，从此结下不解之缘。他在著名的芳村茶市场首开“向阳紫砂壶超市”，短短时间内，紫砂和茶业被他做得风生水起，他也因此由“杂家”做成紫砂专家，在华南地区具有行业领袖地位。

他叫刘向阳，淮阳葛店人，原在淮阳县水利局工作，停薪留职后做过自行车经销，操作过旅游公司，办过服装厂，经营过服装店，后转向紫砂壶和茶叶经营，在南方茶叶市场一路打拼，成了名副其实的“茶人”。

2014年12月22日下午，采访组一行从东莞赶到第二站佛山时，已是华灯初放，我们要采访的人是在迎海国际茶都做生意的刘向阳。

迎海国际茶都位于广佛同城的交通枢纽地带，地处芳村茶叶商圈核心，有“不夜茶城”和芳村“巨无霸”之誉。当晚，在灯火辉煌的偌大茶都，我们走迷宫似的一直找不到目的地，直到采访人物刘向阳出现。

站在我们面前的刘向阳个头不高，兼有南方人的圆润和北方人的敦厚。说起创业史，他开玩笑说，“可以讲上三天三夜”。

天南地北周口人



1.在南方茶叶市场放飞梦想

1994年，青春年少的刘向阳耐不住一个月几十元工资的日子，决心一个人打拼天下，遂辞去了淮阳县水利局的固定工作，开始在商海里摸爬打滚。

但命运并没额外垂青他，随后的几年时间里，刘向阳尝试过经销自行车、服装等，非但没什么业绩，还背上了几万元的债务。刘向阳一度非常消沉，觉得自己不是做生意的材料。挫折和打击让他在苦闷中冷静下来，思考下一步该怎么办。

不能光在家门口转悠，刘向阳心一横，索性去沿海发达地区作了考察，经过分析形势和行情，他选择经营紫砂产品。在亲戚和朋友的帮助下，刘向阳筹了7000元钱，携妻带子南下广州经营江苏宜兴的紫砂产品。由于资金太少，且对行情不精通，刘向阳只能从摆地摊起步，虽本小利微，但他看到了紫砂产品的发展前景和无限商机。

后来，刘向阳在广州荔湾区清平市场租了个小摊位，夫妻俩勤快

销，生意很快有了起色。这期间，刘向阳不仅学到了知识、积累了经验，还有了一定的积蓄。刘向阳的创业梦又开始复苏和酝酿。

一次偶然的机会，刘向阳来到芳村茶叶市场，经过考察，他意识到，芳村才是他大展鸿图的地方。刘向阳果断决定，移师芳村茶叶市场，在那里开了一家“向阳紫砂超市”，经营各种茶叶、茶壶、茶杯、茶盘、茶垫等。1996年，刘向阳创建广州昊阳茶业公司，他的茶业也做得风生水起。

2.在茶文化中实现梦想

位于广州的南方茶叶市场，是全国最大的茶叶专业批发市场和集散地，发展前期，吸引了一波又一波的爱茶人士慕名而来，也承载着一代代年轻创业者的梦想……而刘向阳与紫砂的不解之缘更成为他事业旭日东升的开始。

作为一个商人，在经营上，不能保证质量，是一个人道德风尚的反映。一个没有商德的商人，不是真正的商人。从地摊起家的刘向阳深悉经商的不易，他倾力解除小客户的后顾之忧。他要求员工，对外销售的紫砂产品只要不是人为或外力造成的破损，若出现干裂、漏水现象，一律退赔，如果不好销的话也能退货。一个贵阳的客户，首次进了两万元左右的紫砂产品，因为是新客户，刘向阳特别留意他，一个月后看没有消息就打电话给他。客户很沮丧，说这回可惨了，上次进的货只销了五分之一，把那点资金也占住了。了解到这种情况，刘向阳安慰他说：“你把货拿回来，我给你调些新品种，保证你起死回生。”后来，这位客户的生意越做越大，渐渐有了名气。

因为这种经营方式，刘向阳的身边聚集了很多朋友。

由于紫砂壶特有的原料和深厚的艺术传统，业内人士普遍认为，规模化生产无法保障产品质量，也违背了“稀而贵”的道理。因此，走“名家”之路，可谓是生产紫砂壶企业的生存之道。2002年，在洞悉了市场的发展趋向后，刘向阳把脉紫砂市场动态，定位中高档“名家紫砂”，加之自身对紫砂的浓厚情感，他带着团队精耕细作，在行业内稳扎稳打，由“杂家”成为紫砂专家。

刘向阳的广州昊阳茶业是紫砂行业的先行者，他非常注重紫砂壶艺的创新，注重将时代审美、历史文化、地域特色、政治主题等多种元素融入传统的紫砂制壶工艺中。

一壶一世界，刘向阳在这方面下足了劲。2006年，瑞典“哥德堡号”重访广州期间，刘向阳精心制作并限量发行了由江苏省高级工艺美术大师季益顺亲自设计的“哥德堡号”仿古商船紫砂壶。2010年，亚运会期间，刘向阳推出了2010套限量版“羊城新八景”系列紫砂壶，被广州市博物馆列入收藏，掀起了紫砂壶收藏的热潮。此外，刘向阳还推出了亚运纪念·五羊系列紫砂壶、十二生肖紫砂壶等系列茶壶。

2012年，刘向阳邀请江苏省高级工艺美术师范伟群、强德俊、朱建伟，研究员级高级工艺美术师鲍利安、王国祥5人，精心设计，制作出“天更蓝”、“水更清”、“路更畅”、“房更靓”、“城更美”的《广州好》五福精品系列紫砂壶。随后，广州昊阳茶业公司举办了广州紫砂陶瓷艺术文化节，期间，紫砂陶艺精品展览会、紫砂陶艺作品评选、茶具推介、中国紫砂陶艺产业发展论坛、名紫砂陶艺现场制作表演等系列活动一一上演，把紫砂陶艺产业推向了高潮。

有好的紫砂器皿，当然要配好的茶，尤其是健康的茶。2005年，刘向阳将事业的范畴扩展到普洱茶，云南大茶仓茶业有限公司应势而生，并于同年推出普洱茶品牌“大茶仓”。

对于“大茶仓”品牌的经营方向，刘向阳坚守自己的原则，杜绝茶行业的泡沫炒作，主张回归普洱茶的品饮本质。去年，云南大茶仓茶业有限公司推向市场的花味普洱系列、水墨礼盒系列、调理茶系列等产品，均为满足快节奏、高速发展下人群的需求。

3.带动河南籍老乡飞翔

1996年以来，刘向阳把广州作为事业的根据地，并将事业的边疆从广州拓展到北京、江苏、上海、海南、重庆等地，如星星之火，不断呈现燎原之势。

在拓展事业边疆的同时，刘向阳始终没有忘记自己是淮阳人，他从家乡带出不少年轻人，用心培养骨干，悉心挖掘人才。20年来，刘向阳已带

出200多位河南籍老乡，并解决了社会上约300人的就业问题。如今，许多曾深受刘向阳独具慧眼培养的人才，已在北京、上海、海南、重庆等地遍地开花，开拓属于自己的一片事业天地，以薪火相传的精神传播着紫砂与茶文化。

而今的刘向阳，集众多称号、荣誉于一身，广州昊阳茶业有限公司董

事长、云南大茶仓茶业有限公司董事长、广州市荔湾区南方茶叶商会副会长、广东省河南商会副会长……其实，抛开这些浮名，“茶人”这个称呼对他来说，更准确，更纯粹。有道是，“中国茶市看广州，广州茶市看芳村”，祝愿“茶人”刘向阳成为芳村茶业未来的“巨无霸”。