

单永明：缔造玉石传奇的王者

□ 晚报记者 张劲松 实习生 李孟洁 文/图



单永明

4

“萃工厂”： 为和田玉插上情感的翅膀

十多年珠宝玉器行业摸爬滚打，单永明成了一个资深鉴宝识玉专家。开一家店赚钱很容易，但看不到前途，单永明想到搞品牌战略，他要在中国最好的和田玉品牌。

2005年，凭着对玉石行业的深入了解和多年职业经理人生涯的实战经验，单永明敏锐地意识到细分玉石市场势在必行。当时，传统玉石饰品种类凌乱，没有品牌概念，但市场普遍存在价格高昂、款式单一、产品种类稀少等问题，而国内市场一直对玉石镶嵌类的珠宝有着极为旺盛的需求。整个玉石领域的空间巨大，藏着无数商机。在做了充分的市场分析后，单永明毅然决定要做中国顶级珠宝奢侈品牌，成就国玉典范。以追求产品个性化、多元化为目标，深入挖掘和田玉历史文化价值为目的，彻底打破传统的“高价”收藏品市场。如今，“萃工厂”全国和田玉连锁加盟店已经有186家，河南就有22家。单永明开创了中国和田玉连锁的先河。

解读“萃工厂”品牌的含义，单永明说，萃，乃汇聚精华之意；工，乃工艺、细致；厂，即拥有自己的产品基地。“萃工厂”汇聚和田美玉精华，每一枚玉都发掘于新疆和田玉的玉龙喀什河、喀拉喀什河及叶尔羌河上游的昆仑山脉，历经千年的磨砺，饱汲天地之精华，以最美艺术和工艺呈现别具美态，灵韵非凡之典藏珍宝。

从最初仅在一个不足3平方米的柜台开启了他的创业之路，到现在的过亿资产商业传奇，这里面所经历的坎坷、泥泞、挣扎、惶恐，可想而知。梦想使然的他，坚韧前行，才最终打造了他的商业帝国。

记者获悉，今年大年初二，因其在行业内的卓越贡献，中央电视台财经频道《生财有道》专题报道了珠宝商界的传奇人物单永明的“玉石传奇”。这也让单永明成为了在玉石行业中，第一位央视财经频道专题人物访谈的珠宝玉石行业企业家。

5

做有良心的玉石品牌

与玉结缘二十载，不曾退婚，不曾放弃！玉石人生不仅仅是对单永明精彩人生的写照，也是对所有玉石同业者的鼓舞。愈加热爱“萃工厂”，愈加有梦想，愈加有责任，单永明的美玉人生正展开波澜起伏的美丽画卷。

谈及创富之路，单永明认为最重要的就是要有一颗坚韧不拔的心，坚持和勤奋付出是基础，破釜沉舟的勇气也是必不可少，成功的人生还需要强大的内心和毅力。

单永明常说，作为企业家，他要带领他的企业向更健康的方向发展，他要做有良心的玉石品牌。

由于对家乡困难大学生的无私捐助，单永明于2014年荣获郸城县人民政府颁发的捐助助学先进个人称号。他还光荣地被选为北京市青联委员、北京市西城区政协委员。对待自己的员工，他常说，员工选择你，就要对得起员工，真心真意对员工，视员工如同兄弟，这种兄弟情就是团队情。

“在任何国家，企业家都是一种稀缺的社会资源。”单永明说，“企业家一词代表着敢于承担风险和责任，并开创和领导一项事业的人。企业家跟商人的最大区别在于商人唯利是图，而企业家本身是一个责任群体，应该承担相应的社会责任。”怀揣着对于传统文化和玉石行业的热爱以及强烈的社会责任感，单永明一步一个脚印的走在企业家的道路上，不仅打算在近几年内创立中国玉石行业协会，进一步规范 and 整合玉石行业，还打算以个人名义资助更多家庭贫困上不起学的孩子，“我希望在我一生中，能力所能及的帮助到更多的人，无论是从个人角度还是企业的角度。”

在单永明身上，良心和情怀被用在了事业当中，如涓涓细流浸透在每一件产品里。

1

17岁“耕海” 他苦不堪言

单永明自己做梦也不会想到，这一生会与玉石有缘。

上个世纪九十年代初，高考落榜只有17岁的单永明跟着姐夫到山东荣成打工。虽然当时离乡打工还是比较少见的行为，但这是他的第一份工作。从黄土地来到大海边，在渤海湾“耕海”——种海带、收海带！这是两种截然不同的文化形态和地理环境，农耕文明与海洋文明的巨大反差让单永明从最初的新奇和兴奋走向深沉和坚强！

“‘沧海桑田’这个词我们学过，但真正看到并亲历亲为，在海上种植收获，这对平原人来说是非常稀奇的！”1月20日，在北京西城区“萃工厂”总部，单永明跟家乡记者聊起当年仍然充满激情——

“荣成是一个县级市，在山东半岛，非常偏僻。海带是种植在缆绳上的，向下生长。冬天种植，夏天收割。冬天，我们的任务是把小海带捋直。我和一起来打工的老乡从早晨7点乘小船出海做工，到晚上9点才能收工！海水又苦又咸，海风劲吹，无遮无拦，尽管我们带着橡胶手套，身体仍然被海风吹成‘冰棍’！手和胳膊都要冻僵了。夏天收海带，正是中原的收麦季节，把肥大沉重的海带从海里缆绳上割下来成船运到海滩，之后卸下捋直摊平，去沙去盐，摊铺在沙滩上晒干。滚烫的沙滩、强烈的光照，能把人的脊梁晒出油，皮肤脱了一层又一层。真是苦不堪言！”有一次，他累得晕过去，半小时后才苏醒过来，一位好心的老乡把他带回家休息了三天身体才恢复过来。

“累不说，当地的长工就像奴隶主，任意虐待我们这些外地短工！那么累的活儿，只有白菜汤、萝卜汤和馒头，几乎没见过荤腥，吃根油条就算是改善生活了，稍不如意就把馒头砸在你脸上，说打就打。去时身份证已经被他们收走，工资年底发，跑都跑不掉！”

血气方刚的单永明带领200多名老乡罢工！6个当地人逮着机会打他一个。单永明死不认输，揪着一个往死里打！结果，他住院住了一个星期，对方也有人住院治疗。但一周后，短工们的生活改善了，待遇提高了！

这年年底，单永明带着500多元血汗钱回到老家，除去来往包车费用，他赔了2000多元。他决定离开这家“黑心窑”般的海水养殖场！

2

经销“三株” 他获得人生第一份管理经验

1993年，单永明去深圳打工，在一家电子厂当保安，工作非常轻松。他报了一个企业管理大专函授班，如饥似渴地学习各种知识。几个月后，他又转移到郑州，卖过菜、当过服务员，还在一家餐厅打过杂。但他的生活轨迹出现了一个大转折！

曾经风起云涌的三株口服液，成就了中国市场的一个神话。当时的市场奇迹见证了市场经济发展完善的历史，并成就了单永明，他成了被市场裹挟成长并在大浪淘沙磨砺洗涤中留下来的黄金人才。

三株口服液的神话，是建立在经济初期广告引导市场销售模式基础之上！从那个时代走过来的人应该记忆深刻：当时，各地铺天盖地成车运送的套红三株口服液宣传单充斥街头巷尾。单永明最初的工作也是发放宣传单，他认真负责，从不偷懒耍滑，一张一张分送到行人手中、送到各楼层住户门前。但当时有不少促销人员是偷着把宣传单按废纸卖掉。单永明的诚实和勤劳引起了企业核查小组人员的注意。一个月后，他成了三株口服液周口分公司的总经理助理，之后又被聘为执行经理，配上了大汉显呼吸机，带起了几十人的团队，收入和待遇很高。从分管市场部到总理周口分公司，三年多时间，单永明经历了三株口服液的大起大落。在“三株”神话一夜破灭后，他带着300元北上京城，坐着从周口去北京票价45元的破旧长途客车，开始了他人生第三个层次的闯荡和创业。

3

做CEO 他成为京城珠宝界“奇葩”

甫进京城，年轻气盛，风华正茂，初出茅庐的单永明已经明白了自己的身价和使命！

京城首站，他应聘了美国卡福集团的销售部长。但由于没有海外留学和从业经历，不被重视，他决定跳槽，应聘北京商业中心王府井一家珠宝店的销售经理。这家珠宝店的老板是安徽人，对单永明非常认可。单永明把别人的企业当做自己的来做，把自己全部的精力、智慧以及忠诚，投入到他最初服务的这家珠宝店。三年下来，这个珠宝店从最初的一家店面发展到六家，销售收入从300多万元到他离开时的3亿多元！老板最初许诺给他10%的股份，未果！又许诺给他销售利润的10%，依然是未果！之后，单永明应聘另外一家企业，在西单购物中心布点设店，3年时间把一个个体门店打造成一家现代化企业，老板仍然不尊重单永明的意见并屡次违约兑现承诺。单永明终于发现自己独立创业驰骋商海的时候到了！

他决定下海，从西单一家柜台做起，自己当老板！

从原来的副总经理到个体小贩，从配保镖豪车到骑三轮车，从西装领带的职业经理人到劳心劳力的个体老板，能屈能伸能虫能龙。仅仅三年，单永明在西单又创造了一个中国珠宝界传奇，一年一个飞跃，从最初的20平方米的柜台到100多平方米再到400多平方米，他成了京城珠宝界的领头羊和传奇人物！

创业的艰难可想而知。由于生意扩张快，有时给工人发不起工资，被逼无奈，他就偷着去卖血。有一次，他连续两天卖了四次血，累计卖了8000元才给工人按时发了工资。单永明坦言，他从没拖欠过工人一分钱的工资。



单永明为“出彩周口人”采访活动签名