

# 尚风云：刷出中国制造的信心

□晚报记者 宋风 文/图

## 1 世界名牌产品 由 80 后供应

在位于天津市津南区的伟鹏刷料有限公司的生产车间,200 多名工人正在生产线上劳作。这家工厂制造的产品是人们常见的化妆刷,仅去年一年,产量就达到了 400 多万支,产值 2400 万元。

工厂老板名叫尚风云,来自鹿邑县郑家集乡,1981 年出生。经过多年奋斗,这个从农村走出来的 80 后,在国内化妆刷生产领域已经是举足轻重的人物。他与美国雅诗兰黛、日本资生堂、法国丝芙兰三个全球知名化妆品品牌建立长期合作关系,并成为上述三家公司化妆刷的最大供应商,三家公司每年售出的化妆刷有 60%左右产自尚风云的工厂。

## 2 市场那么大 他去看看

上世纪 90 年代末,尚风云高中没毕业就辍学了。离开校园的他,曾在乡里卖过扫帚和洗头膏。“我还记得我骑着自行车卖洗头膏时的情景,进价一毛多钱一袋的洗头膏,可以卖到五毛钱一袋。我觉得做买卖很有意思,利润很高。”尚风云说。当时,他觉得做生意有利可图,是个很有前途的选择。

2000 年 8 月,不到 20 岁的尚风云第一次来到天津,想在大城市找点事做,但是兜了一圈,一事无成,当年又回到了鹿邑老家。

回到家乡后,尚风云没有闲着,他经人介绍到鹿邑县尾毛集团上班。在人工合成毛普及之前,制造化妆刷的材料大多使用羊毛尾毛,而鹿邑县是全国著名的“尾毛之乡”,有着 30 年的尾毛加工历史,产量占全国市场的 70%以上。在县尾毛集团上班,是尚风云在化妆刷生产领域迈出的第一步。

在鹿邑县尾毛集团,尚风云的工作是业务员,同时也负责办公用品的采购。在工作过程中,尚风云发现,鹿邑县的尾毛在全世界化妆品领域能占 30%左右的市场份额。

这是一个令他非常兴奋的数字,市场那么大,尚风云想去看看。

2002 年年底,尚风云辞职,第二年再次前往天津寻找商机。

## 3 带着两千元 勇闯津门去创业

去天津的时候,尚风云带了 2000 元钱。“我工作一年多时间,出来时就带了 2000 元钱,确实不算多。”尚风云说。此时的他,已经对尾毛行业有了一定了解,这次来天津,就是想做尾毛生意。

在天津赤峰桥附近,尚风云找了一家小旅馆住下来。“为了省钱,当时我住的旅馆住宿费每天五块钱。”尚风云说。

在业内,尾毛被人称为“软黄金”,品质好的可以卖到一两千元一斤。没有三五十万元的流动资金,很难把尾毛生意做起来。行业门槛如此之高,拿着 2000 元钱闯市场,对别人来说,简直是天方夜谭。

之所以敢迈这个门槛,是因为尚风云在鹿邑县尾毛集团上班时,认识了一些尾毛供应商。尚风云去天津独自创业时,曾找了二三十家供应商,向他们请求先拿货后付款,其中有两家供应商答应了尚风云的请求。

## 4 碰壁后 以诚感人

在天津市做尾毛生意,首先要与天津市尾毛厂建立联系。天津市尾毛厂负责人梁先生同时兼任天津市畜产品进出口公司总经理的职务。当时尾毛行业里,所有出口的尾毛都要经天津市畜产品出口公司。

2003 年年底,尚风云决定先找梁先生,向他推销产品。尚风云连续去了几次都吃了闭门羹。被拒之门外的他,无奈只好在梁先生的公司门口等候。“每天上班时,我提前到他们公司门口,看到梁先生的车从门口经过,我就朝他挥挥手,打个招呼。”就这样,一个星期下来,尚风云和梁先生算是混了个脸熟。

直到 2004 年春节过后,或许是被尚风云的诚意打动,梁先生对每天守在门口等他的小伙子有了一点兴趣。农历二月初二前后,梁先生下班从尚风云身边经过时,主动上前搭话,还带尚风云到附近的饭馆吃了顿饭。吃饭时,梁先生告诉尚风云:“河南人名声不好,我很难信任你。”

尚风云连忙向梁先生解释,河南人口众多,仅鹿邑一个县就有 130 万人口,做坏事的只是少数,但是因为人口基数太大,难免被拉低整体形象。

两人聊了一个多小时,梁先生仍没有对尚风云松口。

“梁经理是个比较古怪的人,不爱说话,也很难信任别人。”尚风云说。但是一旦取得梁先生的信任,尚风云的生意就出现了巨大转机。

## 5 利润微薄 坚持诚信经营

2004 年 5 月份,梁先生介绍尚风云向韩国宝胜公司供货。与尚风云一同向这家公司供货的尾毛商有十多家,尚风云是最小的一个供应商,只占到对方需求量的 5%。

根据当时的行业标准,每批尾毛的包装材料不能超过总重量的 8%,但为了利益最大化,许多供应商的产品中存在不同程度掺假,行业风气急转日下。然而,刚进入市场的尚风云一直严格按照 8%的标准执行,在收购方心中留下一个好印象。

为了坚持诚信经营,尚风云也付出了一些代价——利润空间被压缩到极点,虽然产品销往海外,但几乎无利可图。尚风云说:“2004 年和 2005 年,是我最困难的时候,当时从鹿邑老家发到天津南站的货,如果重量不超过 20 公斤,送货地点不超过 10 公里,我都是把货提回去。”因为徒歩一个来回,能省十几元钱的车钱。这十几元钱,比他一天生活费还多。

“我现在闻见方便面的味道就会觉得不舒服。因为那两年里,我一半时间都是吃方便面过日子。”尚风云说。当时的方便面每袋五毛或七毛钱,吃方便面对他来说,是性价比非常高的选择。



尚风云(右三)与“出彩周口人”采访团合影

## 6 遇资金困难 贵人雪中送炭

就在尚风云成为韩国宝胜公司的供货商后,一家鹿邑尾毛供应商向尚风云供了 3 万元钱的货后,由于担心收不到货款,终止了向尚风云供货。其实对方的想法不难理解,当时的尾毛行业,拖欠货款是很常见的事,有人甚至能拖两年。尚风云是个农村孩子,家里没什么钱。供货商怕他还不上钱,终止供货情有可原。

困境中,尚风云遇到了一个雪中送炭的贵人。为了让供货商相信自己,保住货源,尚风云只好动员亲戚朋友,向别人借钱支付货款。解尚风云燃眉之急的是鹿邑县一家百货店的老板,名叫梁新民。这个人是尚风云在鹿邑县尾毛集团上班时认识的。梁新民经营百货店,尚风云做业务员的同时负责单位的采购。每次尚风云去梁新民店里采购办公用品时,梁新民都会顺口问一句“要不要把发票数额填高一点”,每次都被尚风云拒绝。从这件事上,梁新民看中了尚风云的人品,当尚风云开口向他借钱时,梁新民没有拒绝,一把拿出了 20 万元交到尚风云手中。在当时,20 万元足以帮助尚风云摆脱困境。

有了钱,原材料供应就没问题了。于是尚风云的原材料源源不断,生意也有了起色。

“2005 年,我把借梁新民的 20 万元钱还上,后来开始有了盈利,2007 年,我赚了 7 万块钱。拿出来 3 万感谢梁新民,他不愿意要。”尚风云说,他认为,之所以能有后来的成功,完全是立足于之前的诚信做人 and 诚信经营。

## 7 事业刚有起色 就面临转型

接下来几年,尚风云的尾毛生意越做越大,2009 年的总产值已经达到了 1500 多万元。当时只有 28 岁的尚风云,在鹿邑老乡中间已经算得上是成功人士。

在尚风云个人的事业越做越大时,大环境带来的影响,把他逼进了抉择的十字路口。多年来,中国企业的产品质量良莠不齐,国外收购方对此非常不满,加上 2008 年亚洲金融危机席卷亚洲制造业,并辐射欧美,许多国外知名化妆品生产厂停止对国产尾毛的收购,开始研制尾毛的替代品——人工合成毛。

坚守目前已经做得相当成功的尾毛市场,还是跟随收购方的需求,研制人工合成毛,对于尚风云来说,必须尽快做出选择。

## 8 重金聘请专家 生产人工合成毛

尚风云在老家发现,近年来,农村老年人生活条件越来越好,大多在家里享天伦之乐,很多人都不愿意养羊了,而在过去,几乎家家户户都养羊。这也说明,农村的家庭养殖业确实在衰退,以往的散养逐渐被如今的规模化养殖替代,这也预示着今后尾毛的供货渠道会有所改变。

然而人工合成毛对尚风云来说,是一个新鲜事物,一切要从头开始。

分析了市场形势后,尚风云认为,做人工合成毛,市场前景会更好。于是,他在天津郊区租了一个 2000 平方米的厂房,重金聘请日韩专家指导,生产人工合成毛。

踏入一个新的领域,要冒很大风险,但是尚风云已经做出了决定,即使破釜沉舟也要做下去。他认识到,若要在这个领域立足,首先要掌握核心技术。“当时我手里有两三百万元,为了请日本韩国的专家来指导技术,我花掉了一大半。”尚风云说。

## 9 产品获世界化妆品行业认可

尚风云的投入,取得了巨大回报,2009 年 8 月 1 日,日本资生堂与尚风云建立合作关系。次年,由尚风云供应的资生堂 131 化妆刷就得到了世界化妆品行业认可,一跃成为全球同类产品销量冠军。紧接着,全球知名品牌雅诗兰黛、丝芙兰也与尚风云建立了合作关系。

在与名牌化妆品企业合作的同时,尚风云的企业做得风生水起。2013 年,尚风云在天津市津南区征地近 17 亩,建设厂房 4600 平方米,招募工人 200 多名。同时联系了三家工厂,为他们做半成品加工。

值得一提的是,最初同意尚风云先拿货后付款的材料供应商,仍保持着与尚风云的合作,只是如今双方形势逆转,尚风云已经做大做强,对方如今仍是规模不大的工厂。为了报答在创业初期对方给予的帮助,尚风云帮助该工厂建立现代化生产线,生产出的半成品由尚风云收购。

2014 年时,尚风云的伟鹏刷料有限公司售出化妆刷 400 多万支,预计今年的销售量将提高到 600 万支。

如此跨越,怎么能做到?尚风云告诉记者,目前他的产品供不应求,今年 3 月初的时候,工厂的生产计划就已经排到了 6 月份,所以,年内的销售量突破 600 万支,并不是难事。

对于化妆刷行业,尚风云充满信心地告诉记者,中国化妆刷产量目前占到了全球的 80%,并且国产化化妆刷的生产技术和质量都能达到世界领先水平,希望消费者相信国产品质,对中国制造多一点信心。



尚风云