

莆田首富，不卖鞋也不卖药（上）

提起莆田，外界最先联想到的可能是莆田鞋和莆田医院。前者风评不一，有说骗人，有夸物美价廉。莆田医院则是“骗钱敛财”的代名词，给莆田的声誉蒙上阴影。

但莆田不只有鞋和医院，还有新型功能材料、电子信息产业、高端装备产业等新兴产业。莆田新首富不是卖鞋的，也不是开医院的，而是卖油漆的。

2020年11月，福布斯中国富豪榜发布，三棵树涂料股份

有限公司董事长、总裁洪杰以241.5亿元的身家，排名全国第149名，居莆田第一位。

在同一年度的胡润中国500强民营企业榜单中，三棵树还成为唯一的莆田企业。

莆田人很会做生意，总能把一件人们看似不起眼的小生意，做成一桩风生水起的买卖，甚至成就一番大事业。

三棵树的洪杰如何在小小油漆桶中，掘出宝藏？

01、抛开铁饭碗

二次创业

莆田古称兴化，文化底蕴深厚，“重知识，兴教育”为莆田人文化内核。

1967年10月，洪杰出生于莆田市城厢区凤凰山街道白洋村，名字寓意着父亲希望他出人头地。

1986年，洪杰考入国家级重点中专“福建化工学校”，学习化工工艺专业。虽为中专，但当年毕业包分配工作，可以脱离农民身份，足以让人羡慕。

毕业之后，洪杰进入国营企业莆田市物资局化工建材公司，成为一名管理干部。

上世纪90年代初，社会兴起了的全民经商浪潮，洪杰心里也不平静。他想，物质局的工作虽然是铁饭碗，饿不死，但也撑不饱，自己不想荒废青春。

实际在上世纪80年代，已经有过一次经商创业的浪潮。主流的创业者以“个体户”为多，大多是城镇待业人员，算是被动创业，不过也诞生了以柳传志、王石、鲁冠球、任正非为代表的84派企业家。

而在1992年，建立社会主义市场经济体制的改革目标被正式确立，大批在政府机构、科研院所的知识分子辞职下海。

1994年，工作五



莆田首富洪杰

年的洪杰决定丢下铁饭碗闯事业。他与洪建国、董梓礼一起，创办了自己的第一家企业莆田化轻物资供应公司，从事化工原料贸易。

当时市场需求旺盛，而物资匮乏。创业第一年，洪杰便赚得几十万。

有钱了，洪杰的自信来了。之后，他一口气开办了果园、印刷材料和煤炭经营，进行“集团化运作”。

洪杰回忆当时情景：“名片上印着一大串公司名字，什么都想做大，真不知道天高地厚。”

敢冲敢闯，容易抓住机遇，但也容易撞上风险。

1996年，洪杰看上石油生意，创办莆田市三江石化公司。他同几个朋友一起投资2000多万，建了一个码头，打算进点石油来卖。

然而正准备大干一场，厦门远华走私

案被揭发，国家重拳打击石油走私，洪杰的新公司濒临破产。

此前是千万富翁，转头变成负债人，洪杰头发掉了大把。

1999年，渴望咸鱼翻身的他，重新拾起化工专业老本行，花3000元买下了一个二手反应釜，在200平方米的废旧化工厂里重新创业。新企业的名字是莆田三江化工，计划生产门槛低、用途广的乳白胶和万能胶。

结果，生产的“洪洋”牌白胶和万能胶很快打开市场，一年销售额数百万元。2002年，洪洋牌胶粘剂做到福建省第一，洪杰决定进军与之关联，而市场空间更为广阔的涂料领域。

当时，中国最大的涂料产业集群位于珠三角。那里不仅集中了立邦、多乐士等外资品牌，还有华润、嘉宝莉等本土品



中国的地方首富，大都极富传奇色彩。他们多是白手起家的第一代创业者，有人出身穷山沟，有人发迹于小工厂，却都在蓬勃发展的中国经济大潮中发现蓝海。他们背景单薄，但个人魅力鲜明，或是睿智大胆的进取家，或是洞察人性的高手。他们多数集中在实业，有人切实解决了某个领域的产品需求，有人与外资搏击，创新国货，扬威海内外。这对今天的企业家或创业者来说，或许很有启迪。