

百年学府孕育一代英才

沃土奇葩

上海交大中国
CEO 俱乐部精英谱

郑维民 编著

- 王均豪
均瑶是我们的，更是社会的
- 罗丽华
川归于海，爱润于心
- 郑金云
真性情做人，真功夫做事
- 沈 坚
生活应有诗，有远方
- 缪雪中
汽车路上执著行者
- 施能坑
小小拉链“拉动”世界
- 沈钦华
诚信是企业的合理成本
- 尤 申
工作精致，生活简约
- 张长春
非洲探宝，狮象共舞
- 张同贵
甘当都市“农庄主”
- 齐大伟
追寻平衡之美
- 朱千猛
实至名归的“超市大王”
- 张 露
授人玫瑰，手有余香
- 殷 文
“遮阳”迎朝阳
- 杨 力
我来了，我叫迈瑞
- 杨 剑
耶里夏丽追梦人



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

百年学府孕育一代英才

沃土奇葩

上海交大中国
CEO 俱乐部精英谱

郑维民 编著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内 容 提 要

本书为上海交通大学中国 CEO 俱乐部创业精英的励志故事。

全书选取了王均豪、罗丽华、郑金云等 16 位创业精英的创业故事,每个故事包括从创业起步、创业困境到冲出困境,一直到收获,通过他们曲折而丰富多彩的创业历程,总结出丰富的创业经验及教训,激励创业者奋勇前行。全书文笔流畅,故事感人肺腑。

本书可供创业者、企业管理者参考阅读。

图书在版编目(CIP)数据

沃土奇葩:上海交大中国 CEO 俱乐部精英谱/郑维民
编著. —上海:上海交通大学出版社,2012

ISBN 978-7-313-09061-4

I. 沃... II. 郑... III. 企业家—生平事迹—
中国—现代 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 242407 号

沃 土 奇 葩

——上海交大中国 CEO 俱乐部精英谱

郑维民 编著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

常熟市文化印刷有限公司 印刷 全国新华书店经销

开本:787mm×960mm 1/16 印张:20.25 字数:370 千字

2012 年 11 月第 1 版 2012 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-09061-4/K 定价:48.00 元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话:0512-52219025

编 委 会

郑维民 季安之 黄 耀 孙艺菲 黄 维 朱朝庆 杨晨华

| 序 一 |

星垂平野阔，月涌大江流。近三十年来，在风起云涌的国际国内经济大潮中，中国的企业家们走出了一条白手起家、励精图治的艰辛创业之路。近几年来，由美国次贷危机引发的全球经济动荡持续不断，但众多中国企业家却能在严峻的环境下带领企业逆势飞扬，实现了华丽蜕变和精彩转身。沧海横流方显英雄本色。这其中，不乏与上海交大结缘的中国 CEO 俱乐部的众多学员，他们来到交大，给交大注入了新鲜的活力；他们离开交大，把“交汇贯通”的交大精神传承光大。

自诞生之日起，交通大学就不仅仅是一所学校，而是中华民族储才、强国、兴邦的理想之所在，梦想之寄托！这样的梦想，让交大人与国家同呼吸共命运，并因此成就了交大跨越三个世纪的辉煌。

所谓大学之“大”，不惟有大师、大厦，更应有大气度、大情怀、大责任。《沃土奇葩——上海交大中国 CEO 俱乐部精英谱》所汇十几位校友精英便是用切身实践和精彩传奇，解读着这种气度，诠释着这种情怀，承担着这种责任。

中国正以前所未有的步伐改写着历史前进的轨迹，我们的民族、国家正迎来 19 世纪以来最伟大的战略机遇期和转型期。江山代有才人出，各领风骚数百年。我们谱写当代精英，更是为了召唤下一代精英。我们今天浇注奇葩，更是为了培育明天的参天栋梁。“落其实者思其树，饮其流者怀其源”。希望上海交大能够成为这些奇葩和栋梁永远扎根的沃土。



上海交通大学校长 中科院院士
2012 年 9 月

| 序 二 |

众所周知,上海交通大学成立于1896年,是中国最早成立的高校之一。鲜为人知的是,上海交大还在中国高等教育史上率先成立铁路管理科,历经几十年的历史演变,成为今天的上海交大安泰经济与管理学院。今年是我们建院94周年,交大安泰更是国内唯一获得三项国际顶级认证的商学院。

非常高兴看到《沃土奇葩——上海交大中国CEO俱乐部精英谱》面世,这是一份特殊的校友录,亦是俱乐部成长的见证。十年前,在前任院长王方华教授的提议下成立交大安泰中国CEO俱乐部。历经十年发展,现已有会员3000余位,俱乐部更是成为广大会员交流互动的平台,俱乐部平时活动精彩纷呈,校友创意更是夺人眼球。交大安泰CEO项目已经发展成中国高层管理培训领域拥有卓越品牌影响的经典项目,也是全国著名商学院参训人数最多的总裁培训项目。CEO俱乐部主要的宗旨是以活动为载体,以合作发展为目标,传递成功经验,谋求资源整合,共促发展。同时我们致力塑造交大安泰的品牌形象,展示交大安泰的社会责任。

非常感谢同学们选择了交大安泰,很多学员用多种方式、通过各种渠道支持校友活动。因为有你们的无私奉献与热情支持,CEO俱乐部才得以发扬壮大!因为有你们的倾情加入,使得我们可以在更高的起点上搏击长空,展翅翱翔!

借《沃土奇葩》出版之际,衷心祝贺上海交大中国CEO俱乐部十年利剑,再创辉煌!同时也祝愿广大校友事业有成,生活美满,再谱新篇!

上海交通大学安泰经济与管理学院院长

2012年8月

| 目 录 |

序一 张 杰	/001
序二 周 林	/002

开拓篇

王均豪:行走于商道的生意人	/003
沈 坚:三历“七年之痒”	/022
沈钦华:浅写人生路 淡绘民族魂	/040
张同贵:甘当都市“农庄主”	/059
张 露:三度华丽转身	/076

执著篇

罗丽华:川归于海 爱润于心	/099
缪雪中:汽车路上的执著行者	/116
尤 申:人生大赛场 赛场小人生	/134
齐大伟:追寻平衡之美	/154
殷 文:专注二十春 “遮阳”迎朝阳	/172
杨 剑:耶里夏丽追梦人	/191

传奇篇

郑金云:真性情书写传奇人生	/213
施能坑:开合之间显智慧 “拉动”世界筑梦想	/237
张长春:非洲探宝 狮象共舞	/255
朱千猛:实至名归的“超市大王”	/277
杨 力:绽放! 郁金香	/292

附录一	上海交大中国 CEO 俱乐部简介	/310
附录二	上海交大中国 CEO 研修项目简介	/311
附录三	上海交大中国 CEO 研修班师资阵容及课程	/312
附录四	上海交大中国 CEO 俱乐部大事记	/313
后记	郑维民	/315



开拓篇



王均豪： 行走于商道的生意人



均瑶集团这个名字人们耳熟能详，从“胆大包天”创办全国首家私人包机到拥有上规模机队的民营航空公司；从传统多元产业到6年前超前转型现代服务业；从起步于印刷饭菜票的小作坊到年营业额上百亿的大型集团……

这样一份份荣耀的背后，自然少不了现任均瑶集团副董事长兼总裁、也是王氏三兄弟中最年轻的小弟王均豪的一份打拼。

创业，因一口田而出走

王均豪的创业故事，犹如一出现实版的《奋斗》。

20世纪80年代初，一股全民发展商品经济脱贫致富的浪潮在中国的乡村涌动，以贫穷出名的温州苍南县，位于浙江最南端，北依玉苍山，濒临东海，冬无严寒，夏无酷暑。如今，这个风景秀丽的地方每年都吸引众多游客纷至沓来。然而20多年前，这里的人们却不得不接二连三背井离乡——苍南三分之二的土地都是山区、半山区，地少人多，生计艰难。那时，许多靠海的苍南人都以打鱼为生，但“当渔民风险很大，甚至有生命危险，并且渔业也不太景气”，王均豪回忆起当时的情景，“我们只好想办法走出去，正如开玩笑所说：我们是被‘逼’出来的，吃饱穿暖就是当时最大的追求。”

王均豪1972年出生于温州苍南县大渔镇鱼岙村的一个普通渔民家庭。他说对他影响最深的人是没有很高学历的父亲。“做人要摸摸胸口的‘巴掌地’，要对得起自己的良心”；“兄弟团结一条心，稻草变黄金”。就是父亲这些最平凡朴实的语言，将三兄弟拧在一起干起了大事业。

以前在温州,生活在农村的孩子都要订娃娃亲。在中国人的传统中,订亲是一件非常隆重的事情,男方有送订金、彩礼之类的规矩。订娃娃亲也不例外,硬条件是男方家里必须有房子,否则女方根本不会同意。

王均豪兄弟三个,大哥王均瑶,二哥王均金,王均豪排行老三。父母一口气盖了三栋房子之后,已经欠了5000元的债。当时,这是很大的一笔数字。当仅仅依靠原本的一些收入已经无力承担高昂的债务时,“走出去”创业成为兄弟三个不得不作出的选择。另外,王均豪称,小时候在渔村看到的一幕也让他记忆深刻:一条船上的十个人由于船出问题几乎都溺水身亡,尸体漂浮在水面。“这件事对我触动很大,我思考着长大了做什么。接父亲的班可能会挨饿,如何赚钱成为我思考最多的事,所以最后走上了创业的路。”

王均豪说:“中国文字的伟大,造字也很有寓意,就像‘逼’字,‘一口田’下面有个‘走’字底。”因“一口田”而出“走”,这仿佛一个为生计而奔走的背影,充满了许多无奈和辛酸,也蕴含着着一股破釜沉舟的勇气。“我们在海边长大,不想被海水淹,没办法,学会了游泳,而且水性都很好。”

在面山临海小渔村长大的王均豪,从小就有一股不屈的韧劲和一往无前的闯劲。

16岁那年,王均豪揣着300块钱,背负着家庭的债务,跟着两位哥哥告别苍南,踏上了创业之路。

“我们当时是村办工厂,村民都挂靠在那里,出去跑业务都需要拿介绍信,进单位也得拿介绍信。”王均豪回忆当年签下第一单生意的经历,“我拿着村里的介绍信出去联系业务,但总是四处碰壁。人家看是村办工厂,就都不让进。记得一次我去长沙一个专门做印刷的县城,到了一家厂门口,门卫不让进,我就说自己是温州到长沙坐了几十个小时的火车加汽车,能不能先让我进去歇一下,生意谈成谈不成再说。人家看到我年龄小,挺感动的,就放我进去了”。

王均豪清晰地记得第一份合同是300元的饭菜票。“我进去后就和老板谈生意,首先介绍我的基本情况,然后重点强调价格上的优势。”为了使对方相信,年仅16岁的他拿出成人般的气度,向对方表示,可以在合同上写明对方可以先拿货再付钱。就这样,少年王均豪签下了人生的第一单生意。

虽然吃了不少苦头,但王均豪谈起往日的经历时却显得格外兴奋,“我乘火车时常买不到坐票,就干脆睡在车厢过道里,感觉比五星级酒店的床铺还舒服呢。”他爽朗地笑着说:“一点没觉得辛苦,好像有使不完的劲,因为精神上很快乐。”在创业之初,王均豪居然还为自己留了一条后路,花钱培训考取了B型驾照,“万一创业失败了,我还能当司机谋生。”为了练好驾驶技术,他一有空就搭乘老乡的汽车,免费

为他们开车往返于长沙和株洲之间，锻炼自己的实践能力。

随着生意逐渐做大，王氏三兄弟进行了明确分工，老大王均瑶负责统筹，老二王均金管生产，老三王均豪跑销售。王均豪称这种分配纯属巧合，但事后看来，跑销售的确很适合自己。他不止一次提到，销售对年轻人心态和能力的锻炼作用很大。“你会尝到被人家赶出来的滋味，甚至会遇到一些不太讲道理的人，但你仍然必须理解他们。我认为年轻人如果选择第一份工作，做销售很不错。”

说起销售经验，王均豪如数家珍。1990年，当时他在长沙做印刷生意，北京即将开亚运会。他就思考能否趁此找些商机，于是主动去湖南省省委打探情况，却扑了空。好在相关领导给他透露了一个信息，长沙正在建一座体育馆。

当王均豪冒着近40度的高温，找到体育馆筹建处负责人后，也没发现可合作的项目。但就在双方喝茶闲聊中，王均豪得知由于体育馆是集资建的，对方想在建成后赠送一些纪念品给集资方，却正苦于“贵的送不起，便宜的又难找到合适的”。

王均豪顿时眼前一亮，发现商机来了，于是建议他送徽章，既便宜又有纪念价值。双方当场一拍即合，签下约成交。“虽然当时赚得不多，但为我打开了商机。”王均豪说。

接着，王氏兄弟开始生产亚运会的宣传品：各种旗帜、徽章、招贴画……巨大的亚运需求让王氏兄弟一下子做成了几百万元的大生意，再加上平时一直在做其他方面的印刷、徽章、五金等业务，经过几年的创业积累，他们赚取了人生的第一桶金。

发展，飞天计划名扬中外

就在这个时候，一个偶然的机，成就了迄今集团公司的骨干业务——航空主业。

1990年年终，王氏三兄弟与同在长沙经商的几个老乡一起，包了一辆大巴回温州老家。一路长途跋涉，风雨兼程，很是辛苦。疲惫不堪的大哥王均瑶无意中说了句：“汽车真慢”。同行的老乡打趣道：“飞机快，那你去包飞机啊！”

一句无意的玩笑震撼了大哥的心。王均瑶琢磨，能包车、包船，为什么不能包飞机呢？长沙有那么多温州人在做生意，飞机节省时间，肯定有人坐。

回到长沙后，王氏三兄弟测算了一下在长沙做生意时认识的温州老乡。经过一段时间市场调研，王氏三兄弟与母亲协商后，果断地作出了欲承包航线的决定。

春节刚过，三兄弟叩开了湖南省民航局的大门。经过政府相关主管部门的首肯和与相关航空公司的谈判、协商，在盖满了N个图章后，王氏三兄弟终于如愿以

偿获得了批准。1991年7月28日,长沙至温州的包机航线开始了处女航,并取得了成功。

在民营经济还不太被认可的20世纪90年代初期,出身草根的人能够介入国家完全垄断的民航业,不能不说是一项壮举。这从王氏兄弟申请包机航线的艰辛过程中可见一斑。



当时在国内从没有私人更没有农民包机的。王氏兄弟在说服湖南民航局的同时,又提供了温州苍南县政府的担保,这才终于获得成功。而在当时,只有凭县团级以上单位介绍信才能乘坐飞机。为解决这一问题,王氏兄弟采取了“挂靠经营”的迂回办法核实乘客身份;当年,只有机场才能卖机票,他们就先给乘客一张手写的纸质的飞机票,待到机场后再换成正式机票。

王均豪至今对长沙到温州的首航包机记忆犹新:当时他分工负责送票,就是在长沙联系温州老乡,待办好票务后,逐一送给他们。首航包机为改装的前苏联安-24运输机,仅有43个座位,不料竟卖出了45张,王均豪真是有喜有忧。喜的是完成了任务,忧

的是还差两个座位。结果还是机务想办法,妥善地处理了这一难题。当时的包机只是在业内流传,并没有向外界宣传。直到第二年,苍南农民包机的壮举才露出水面,广泛传播。

当时的美国《纽约时报》高度评价了这次包机航行的深邃意义:“王超人的胆识、魄力和中国其他具有开拓、创业精神的企业家,可能引发中国民营经济的腾飞。”

1992年,王氏三兄弟创办了中国第一家民营包机公司——温州天龙包机有限公司。短短数年,天龙包机公司从包租40座的小型客机到包租200座的波音客机,业务从北京到香港,前后相继开通了全国各大城市50多条包机航线,每周400多个航班。

为什么当初会选择包机这一行?王均豪介绍,温州有句典型的话叫“找市场不找市长”。“我们一直想拥有自己的飞机,觉得这是未来可持续发展的产业,航空产业今后一定会开放。”就这样在“虚拟航空”中摸爬滚打十余载,均瑶集团积累了丰

富的航空经验。尽管民航业很长一段时间不允许民营资本涉足，但均瑶集团一直没有放弃自己的蓝天梦。

随着我国航空事业的飞速发展，2002年3月，国家民航总局批准均瑶集团以18%的股份入股东方航空武汉有限公司，成为中国第一家投资国家民航主业的民营企业，这也是民营企业首次入股国家全资控股业务领域。同年8月18日，中国东方航空武汉有限责任公司在武汉挂牌运行。

2005年，非公“36条”出台，有备而来的均瑶集团立即付诸行动，以上海为基地投资筹建的吉祥航空。同年6月，民航总局正式批复均瑶集团筹建“东部快线”航空公司，2006年5月更名为“上海吉祥航空有限公司”，并于当年9月25日成功实现首航。

首航开通的是上海至长沙航线。当第一架吉祥航空的飞机缓缓降落在长沙机场时，王均豪感觉到从未有过的感慨和激动。在他看来，成功失败皆有因。追溯均瑶航空业务成功的原因，一是此前16年被称为“虚拟航空”的经验，二是拥有一支专业化的航空公司运营团队，三是准确的战略定位。

“我们兄弟都没有兼任航空公司的总经理，而是聘请了专业的、航空公司的经理人担任。”王均豪介绍，在制定航空战略计划的时候，他们对照一些国际先进的运营模式，进行差异化战略的制定和战术的实施。吉祥航空没有采用廉价航空的模式，而是提出“以增值服务吸引商旅客人”的口号，除了追求安全、正点，吉祥航空追求的重点就是服务。为了让旅客坐得更舒适，吉祥航空引进的都是全新的空客320系列飞机，同类型飞机最多可设188个座位，而吉祥的机舱内只设158个，实现布局最小化，同时为经济舱座椅也安装了可调节的头靠。这样虽然要增加不少成本，但王均豪认为：“如果能把五星级的服务搬到飞机上，第一步我们就成功了。”

短短6年时间，吉祥航空已发展成为拥有26架飞机的航空公司，并且实现连续的盈利，这对于一个民营航空企业来说实属不易。

如今，王氏兄弟的“飞天计划”，还在不断扩展、延伸……

目标，把企业做成百年老店

从20世纪80年代末300元的学校饭菜票印刷合同，到90年代被称为“胆大包天”的包机航运，再到旗下囊括吉祥航空、文化创意产业、商业零售、乳业和地产酒店等的均瑶集团……20多年来，“王氏”兄弟的事业越做越大。究其原因，王均豪认为这都得益于兄弟三人自1992年开始想明白一件事情。

20年前，那时的王均豪才刚刚20出头，三兄弟通过几年的打拼，积聚了一些资

本。因为“原始积累”做得很辛苦很累，许多年长的朋友在赚钱后停止了前进的步伐，甚至连父母亲都劝三兄弟“不要干了”。“那时候的确已经不存在解决生存的问题了，赚的钱也似乎够花了，”王均豪回想说，“大概也有几千万了吧。要别墅有别墅，要车有车。虽然生活都能满足。但心中总觉得缺点什么。”后来，三兄弟商议：除了物质，还应该精神追求。于是，大家就想着一起要把企业做成“在有生之年还在”，并让它能传承下去，这便是“百年老店”的萌芽。这个想法慢慢变得明确起来，到了2005年，均瑶集团正式提出了打造“百年老店”的目标。

从物质追求到精神追求，说起这个蜕变，王均豪感触颇深：“正是因为我们三兄弟的精神追求——将企业做成百年老店的梦想，所以我们很呵护我们的品牌，在品牌不断壮大、不断提升的同时，我们自身也要不断地学习和提升。”用他自己的话来说，“赚钱的话，遇到了一个机遇就可以赚一笔，但是真正要经营一个品牌确实需要很多东西，需要一个人不断地学习。所以终身学习是必须的，是一个人对人生的态度。”

或许，对于多数人来说，知晓均瑶品牌是从“均瑶牛奶”开始的。

1994年，均瑶乳品公司成立，随后几年，乳品公司先后在温州、无锡、唐山、宜昌、蚌埠等地建立乳业生产基地，销售网络遍及全国，乳业成为其第二大主业，也让“均瑶”品牌走进了千家万户。

对于近年乳品市场的种种风波，均瑶乳品一直洁身自好。为了不与其他乳品企业拼价格战，均瑶选择走差异化道路，将乳业产品集中到儿童市场，推出与卡通形象奥特曼合作的妙卡牛奶，赢得了市场。王均豪说：“任何一个行业的发展都有波折，这是非常正常的，眼光长远的企业会把品质放在最重要的地位，均瑶对于牛奶品质的把握经得起市场的考验。”

王均豪始终秉承着“赚了钱后赚品牌”的企业发展观念。“企业是看谁做得久，而不是做得大、做得快。企业做久了自然就能往上走。一个企业不一定要做到行业第一，而是应该取得一个平衡，让顾客、员工、股东和社会都能满意，这才是最终的目标。”王均豪说，商业竞争的激烈是没有办法改变的，但是无论如何不能失信。

除了航空运输业务，营销板块也占据了均瑶集团很重要的位置。人们都以为均瑶集团是在为北京奥运会生产福娃的时候，才一脚踏进了体育文化的大洪流里。实际上这一缘分可以上溯到1990年的亚运会，是从印刷亚运会吉祥物——熊猫盼盼的不干胶开始的。王均豪介绍，因为参与了当年亚运会的一部分相关业务，所以北京奥运会来了，就顺理成章地衔接上了。2010年上海世博会，总部位于上海的均瑶集团自然不会错过给东道主带来的机遇——成为世博会的高级赞助商，开出了世博会特许产品的旗舰店。

现在均瑶的文化产业，已经涉及体育文化相关的礼品与纪念品开发、设计、生产和营销，开发的产品有几千种：包括玩具、礼品、徽章等十数个品类，而合作的范围也开始面向顶尖的国际体育赛事，包括与 NBA、FIFA 的战略合作。王均豪认为这一产业非常符合“现代服务业”的特征，他笑称自己的产品是有文化内涵的产品，“这与我们向‘现代服务业’调整的方向完全一致。”

责任，均瑶是我们的，更是社会的

作为新一代浙商，王均豪好学而思维敏捷，口才好、语言逻辑性很强。他说自己始终怀着一颗感恩的心：“中国改革开放 30 年，我能够参与 25 年，并优先得到一些发展，社会对我太照顾了，我的企业追求顾客、员工、股东、社会都满意，我希望多一些社会责任，与大家分享更多自己认为成熟的感悟。”

“有利者疾以助人、有财者勉以济人、有道者勤以教人、有德者诚以化人。”这是王均豪常挂在嘴边的一句话。他觉得，起初的创业是为了养家糊口，但当钱多到让人感觉只是数字变化的时候，一个企业就要考虑为社会做些事了！

“很多民营企业家在赚了一些钱后，就会迷茫，不知道应该做些什么，在温州人中也有这种现象，他们会把赚到的钱分成三份，一份存银行，一份留给子女，一份做家用。”王均豪坦言，均瑶集团在发展初期也曾遇到类似的选择。好在兄弟三人很快达成了共识，那就是，看重企业的发展，但更看重企业所承担的社会责任。

与其他企业实施社会公益和慈善活动的思路有所不同，均瑶集团并不是等到企业发展到相当规模以后才开始考虑社会公益活动，而是始终将社会责任的理念融合在企业成长的过程中。企业新项目的设立，不仅要从企业的利益出发，还要与对当地经济发展的作用和长期社会效益紧密结合。

王均豪这样解释，不能将企业社会责任简单理解为捐款和公益事业，更要将企业做成可持续发展的实体，成为和谐社会的贡献者。也就是要把顾客利益、员工利益、股东利益、社会利益都能做到平衡，共同履行“服务创造美好生活”。最好的帮助不是直接给那些需要帮助的人或贫困地区提供一些物质上的直接救助，而是要从思想上去影响那里的人，带动他们思想的变革。

2000 年，时任均瑶集团董事长的王均瑶参加一次“光彩事业库区行”，库区移民急需就业的心情让他觉得自己可以做什么。“三峡重点工程的成功关键，就是移民的安置和就业”。经过决策，均瑶集团投入巨资在宜昌市投资兴建乳业基地，重点帮助解决库区移民的就业难题。王均豪解释说，要建乳业基地，可选择的地方很多，从利益的角度考虑，会首选长三角或者武汉。因为宜昌当时交通不便，影响物