

回甘人生

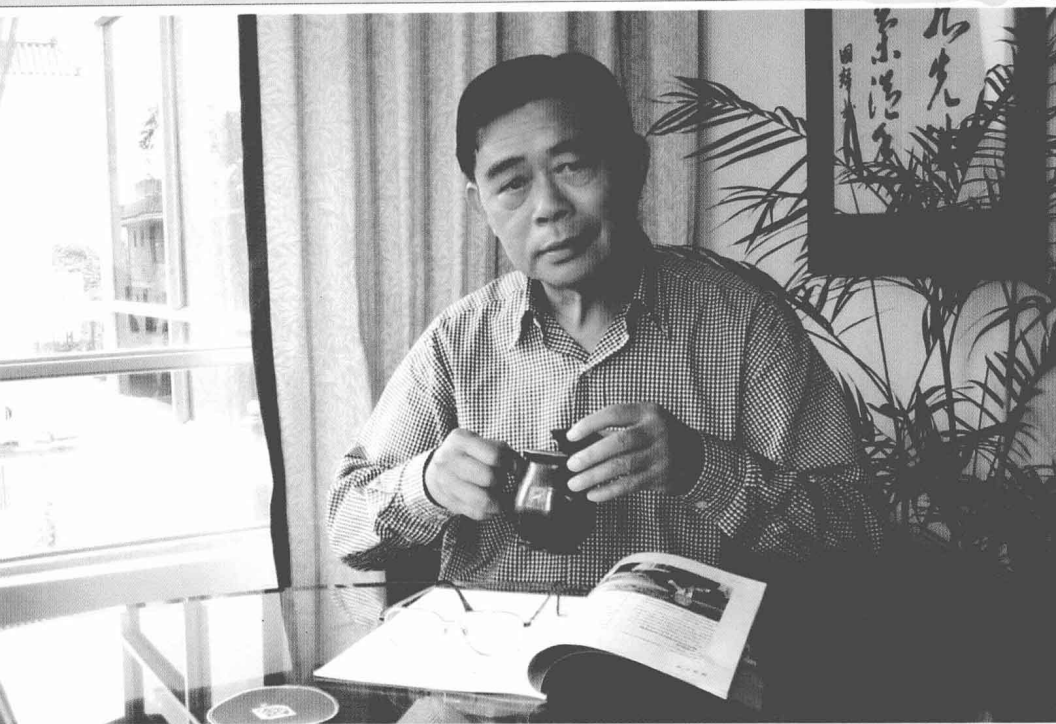
世界茶王李

传奇

蔡慧菁 著



鹭江出版社



▲天仁、天福集团总裁李瑞河近照

回甘人生
世界茶王李瑞河传奇



序一

弘扬祖国的茶文化

張克輝

李瑞河先生是我在福建省担任统战部长时认识的一位祖籍福建的台商朋友。当时我知道他是一位经营茶业的台商，在台湾创办了天仁集团，“天仁茗茶”在台湾有60多家直营连锁店，在美国、加拿大、日本、马来西亚、澳大利亚等国家有50多家连锁店，公司股票也在台湾上市。在台湾，他是一位知名度极高的商人，也是一位在台湾土生土长的企业家。他以茶会友，结交了很多朋友。正当他的事业处于巅峰时期，却因天仁证券事件，遭遇大挫败。恰逢祖国改革开放的大好形势，李瑞河先生在1993年以花甲之年回到祖国投资，继续经营茶业。他把在台湾从事茶业种植、加工、销售的经验带到大陆，再创事业第二春。他的事迹，被国内外媒体所关注。媒体称他是一位台胞寻根认祖、回馈桑梓的榜样，是一位台商投资祖国、成功创业的楷模，是一位“爱茶、爱乡、爱中国”、“茶情、乡情、中国情”的典范，是一位“守诚信，勤研发，锐意进取”的成功企业家。当时他说过一句话“茶是和平的饮料”，他从事的茶事业是和平的事业，他是一位热爱和平的茶人，我甚为赞同。

李瑞河先生从事茶业近50年，在台湾创办了天仁集团，在大陆创办了天福集团，带动了两岸茶产业的振兴与发展，给两岸的茶农带来了极高的经济效益和社会效益，促进了茶产业的繁荣。



李瑞河先生在台湾创立了陆羽茶艺中心、天仁茶艺文化基金会,推广茶道,弘扬祖国的茶文化,并多次率台湾茶艺访问团到祖国大陆巡回交流,开创了两岸茶文化交流的先河。在福建,建成了世界最大的天福茶博物院,挖掘、整理、展现了中华民族五千年的茶文化,并多次举办大型的中日韩国际茶文化交流活动,在海峡两岸共同推进了茶文化的发展,促进了社会文明的进步。李瑞河先生在大陆创办的天福集团,所生产的茶叶两次作为“亚太经合高峰会”指定饮料和赠送给与会国家元首的纪念品,把代表中国传统文化的茶叶作为和平的饮料推向国际舞台,为中国传统产业赢得了荣誉,是两岸茶业界的光荣,更是全体中国人的骄傲。

今天,鹭江出版社要把李瑞河先生从事茶业50年所经历的成功与失败两种境遇,以及在大陆重新创业的故事出版成书,要我作序,我欣然应允。此书的出版,有助于大家学习、借鉴并从中得到有益的启示。我衷心地希望李瑞河先生继续他的和平事业,更希望他在促进两岸统一、民族复兴的大业上做出更大的贡献。

2003年6月,北京



序二

有情·有义·有心人

林洋港

我在台北市长任内和李瑞河先生因为同为南投同乡关系而认识。我佩服他的以下几个方面：

第一，不忘本，事亲孝，勤俭立业

他来自茶农之家，从小跟随他双亲由茶苗培育开始，以至种茶、采茶、制茶样样精到。尤其是品茶功夫，无人能出其右。为分担家计，他初中毕业后即投入茶业贩售工作，骑着脚踏车走遍南台湾的山陬水涯，以诚恳耐心、锲而不舍的精神，挨家挨户推销茶叶产品。有时三餐不继，露宿街头，为了生意，他甘之如饴。一路走来，他艰苦备尝，终于开创了天仁茶叶王国。揆之创业过程，更令我敬佩。

第二，提高茶叶经济价值，发扬中国传统茶叶文化

瑞河先生对茶叶界的贡献，最重要的有两件事：

其一，在台湾庐山、雾社、梨山地区开发高山茶；在美国威斯康辛州种植花旗参，开发人参茶；成功研制出各种花茶与茶食品；首创台湾冻顶乌龙茶外销纪录；配合农政单位每年举办制茶比赛，采取种种措施，积极打开茶叶产品的内外销市场。这些都在无形中提高了茶叶的价值，造福于无数茶农，对台湾经济发展，实在是功不可没。



其二,发扬茶文化。喝茶,自古以来就是中国人的传统生活习惯,也是文人雅士的一种寄情与嗜好。由于中国人长期对茶叶的忽略,不重视茶文化的阐扬,反而被日本人撷取演成的茶道取而代之,令人感到惭愧不已。瑞河先生有鉴于此,不惜投注巨资与精力,创办陆羽茶艺中心,推动茶叶相关活动与茶艺表演,普获好评。其后在台北成立天仁茶艺文化基金会,在福建漳浦天福茗茶总部,兴建世界级的茶博物院。瑞河先生对“茶”的执著与奉献,可谓“有心人”。

第三,重信义,严以律己、宽以待人,厚植社会基础

他来自民间,受过贫贱饥寒之苦,使他比一般人更懂得体贴,更知道感恩,从来不求奢侈的生活。对追随他多年一起打拼的伙伴,他从不亏待他们。从衣食住行到购屋、结婚、当老板,谁只要有本事,肯像他一样奋斗,一定可以达成愿望。对待员工如此,跟社会政经名流交往,他更是有情有义,一言九鼎。他常为朋友两肋插刀,在所不辞,而自俸俭朴,身为多家企业的总裁,仍以破旧的裕隆车代步,三餐仍是青菜豆腐汤。如此执著,以身示范,带领天仁茗茶攀登业绩高峰,他的成功绝非偶然。

第四,勇于承担责任,为社会立下良好典范

由于天仁茗茶的成功,只要他有投资其他行业的计划,立即会引来亲朋好友资金的涌入与信心的支持。一度,天仁的关系企业多达十七八家,而天仁茗茶分店也遍及海内外。当其事业如日中天之际,正逢台湾股市冲上万点之时,经营证券业几乎等于聚宝盆般,日进斗金。李总裁经不起业内股东的怂恿,投资到非他本业的证券市场,成立天仁证券公司。可是负责干部并非证券老手,使他在1990年间遇到台股大崩盘时,一生的努力成果于旦夕之



间化为乌有,损失近 30 亿新台币之巨。突遭剧变的他,决定勇敢面对残酷的现实。在记者会上,有记者问他会不会逃到国外躲债,他毅然决然地宣布要做一个清清白白的穷人,将自己所有的财产拿出来清偿债务。此举赢得全体员工与债权人的尊敬与谅解,大家都愿意跟他配合,协助他解决债务问题,处理司法的追诉,他也因此广获海内外一致的好评。

第五,30 亿买大陆入门票,以决心毅力东山再起

在天仁茗茶遭逢几乎破产的命运之后,瑞河先生经过一段疗伤沉潜期,在多位挚友的坚贞支持下,他筹集部分资金,记取在台湾失败的教训,只身远赴海峡对岸福建,也是他老祖宗的发源地,去寻觅商机。最后,在漳州市漳浦县盘陀工业区梁山山麓,成立天福茗茶总部。他以破釜沉舟之决心,倾注全部精力,只许成功不许失败,一切从零开始,本着逢山开路、遇水架桥之信念,不眠不休,惨淡经营。在厂址土地之购置,建设总部房舍、制茶总部、食品厂、茶苗培育场等方面,他本人亲自督导,以身作则,并利用当地低廉的劳动力及最少的成本支出,达到最高的经济绩效。2002 年,世界级的茶博物院正式落成启用,多处高速公路服务区也都在施工兴建。此外,描述先人唐山过台湾这段血泪历史的石雕公园,也将在 2003 年年底完工。再加上在大陆八九年间开设近 300 家连锁店,2001 年在上海及 1997 年在加拿大温哥华的两次 APEC 会议上,天福茗茶的产品能荣登世界舞台,作为贵宾赠品用,这是多么不容易的事啊!

当江泽民先生与他握手的刹那间,瑞河先生终于露出灿烂的笑容,这份荣耀的桂冠是他用血汗所凝结而成的。他用这份礼物报答所有关心爱护他的同胞友人,让大家见识到他不但在大陆东



山再起,还被人民日报社主办的《时代潮》月刊作为封面人物,并被誉为“世界茶王”。瑞河先生真是当之无愧。

瑞河先生在很多公私场合都讲过:“如果没有 1990 年在台湾失败的教训,今天要在大陆成功,也许要晚 5 到 10 年,也许没有机会。因为好时机不会等待我,离乡背井到漳浦创业的决心,也不可能如此坚定。所以说,我进入大陆的门票,是用 30 亿新台币换取的。”但是,如果说人生可以重来,他告诉我,他不愿、也不敢再试,因为代价实在太大了!

《回甘人生——世界茶王李瑞河传奇》这本书便是描述他在奋斗过程中所遭遇的困难险阻,所亲历的成败两种场景,真的感人落泪,令人钦佩。他独具的人格特质和坚忍不拔的毅力决心,成就了他不平凡的茶事业。他不但是我南投人的骄傲,是台湾人的光荣,更是当今社会激励人心的道德标杆与企业典范。同样,这也是一部值得年轻人学习、中年人共勉、老年人品味的好书。

2002 年 8 月,台北



序三

苦过方知甘甜

李瑞河

两三年前开始,不少朋友看到我在大陆创业小有成绩,都很好奇地问我,作为一位台商,是如何在大陆取得立足之地并得以发展的?还有朋友知道我十几年前投资天仁证券一败涂地,他们也想知道我是如何东山再起的。甚至有人建议说,为什么不把这些过程形之于文字,写下一本我个人的传记呢?

写书立传,对我而言太沉重。只不过回首过去创业的历程,确实有许多点点滴滴,值得记录。近年我更加感觉自己记忆力大不如前,如果不及早记下我这一生的经历,恐怕连自己都要遗忘了。因此,从2001年起,我与作家合作,将我的人生故事记录下来。这本《回甘人生——世界茶王李瑞河传奇》,就这样诞生了。

我不敢说我是什么“传奇”,但是,这本书中刻画了我青年时期创业时把卖茶这个传统行业创新经营的心得,中年时期投资失误遭遇的大挫败,以及年近花甲之时在大陆重新开始的丰富经历。

尤其是投资证券业失利,我赔上了所有家产偿还债务,加上又有许多流言中伤,还有千丝万缕的诉讼官司,我整个人仿佛死过一次。所幸因为朋友的鼓励,还有我血液里不肯认输的性格,我才能够一切从头来过,在大陆开创事业的第二春。所幸老天眷顾我,让我在大陆这个拥有13亿人口的大市场,做出比在台湾时更



好的成绩。

因此,透过这本书,我不仅希望读者能分享我创立天仁、天福这两家公司的过程和心得,也希望我跌倒了又爬起来的故事,可以鼓励遭遇失败的人们,千万不要被困难打倒,一时虽有失意,却万万不可失志。

我爱喝茶,不只爱喝芳香甘醇的好茶,偶尔也喝喝味道苦涩的茶,细细体会苦后回甘的滋味。在这本传记采访的过程中,我随着作者提出的问题,再次品味过去的成功,心情跟着回到当初的欣喜,也回想过去的失败,再一次激励自己。有得有失,有乐有苦,这就是人生的真实况味。

回忆往事,我特别要感谢两位好朋友。已故的台湾前“副总统”谢东闵先生,在世时对我提携厚爱,是一位令我深深敬重的长者;还有台湾前“司法院院长”林洋港先生,相识20多年来经常鼓励我,他以诚信为做人的标杆,是我要努力效法的。

2002年8月,漳浦



序四

打断手骨反倒勇

蔡慧青

李瑞河感叹：“我花费 30 亿台币，买了一张进入大陆的门票。”如果不是天仁证券事件的发生，李瑞河不会在 10 年前到大陆市场落地生根。

不管你喜欢喝茶还是喝咖啡，问你谁是台湾茶叶第一品牌，相信你会脱口而出：天仁茗茶。

2002 年，《读者文摘》做了一次品牌调查：在台湾，天仁茗茶和宏基、统一、黑松、黑人牙膏，一起被消费者选为“非常品牌”。

天仁很少在媒体上做广告，但是在台湾茶叶市场上，它的品牌知名度无人能出其右。几十年来，天仁的市场占有率也是台湾第一。

天仁茗茶的创办人李瑞河，从 1961 年在台南创业开始，他老行业新经营，用茶业界前所未有的大胆手法，创造了天仁的规模。接着，他又把天仁茗茶门市开到海外，是台茶历史上第一次以自有品牌外销茶叶。

现在，李瑞河把茶行开到大陆，将“台湾第一”变成“中国第一”。大陆的天福茗茶到 2002 年年中，总店数已达 300 家，从沿海地区一直伸向内地，远及昆明、哈尔滨、乌鲁木齐。他一手拉拔长



大的天仁 and 天福两兄弟，在全球共拥有 400 多家茶行。

李瑞河到大陆，不仅是因为这几年的大陆热，而是出于一个错误。

十几年前，他将天仁的触角伸向观光业（庐山与日月潭的天庐大饭店）、速食业（哈帝汉堡），以及其他 10 多家“天”字号的关系企业。1988 年当局开放设立券商后，他甚至扩展到金融业，成立天仁证券公司。当时整个天仁集团总资产高达 41 亿元，是本土天仁茗茶资本额的 20 多倍。

1990 年，台湾股市出现证券交易史上最戏剧化的一幕。2 月 12 日，股价指数冲上 12682 点的高峰，旋即又如飞瀑直泄，在 9 月间跌到 2000 多点。前一两年大量窜出的新证券公司，在这波股市大空头中兵败如山倒，天仁证券也中剑落马。

天仁证券因为从事两种垫款，亏损了 30 亿元。这些钱不是李瑞河自己亏空的，但是他自认管理失职，应该负道义责任。他没有走避海外，没有转移资产，反而拿出自己名下价值 15 亿多的财产偿还债务。有些人笑他傻，劝他应该为自己留点老本。他却说：“我要做个清清爽爽的穷人。”

涉足金融业的挫败连累了投资人，外界又有子虚乌有的流言毁谤，李瑞河曾经万念俱灰。他写妥遗书，准备结束自己的生命，一了百了。

在南投名间乡的老家，李瑞河建了一座李氏墓园，安置祖先的灵骨。如果 12 年前李瑞河从高楼纵身一跳，这里应该是他现在的安栖之所。

所幸，天不亡李瑞河，今天的他才能有这番气象。



天仁证券事件后,经过两年半的沉潜疗伤,李瑞河选择大陆开始他事业的第二春,这一年他已经 58 岁了。他以台茶的源头福建省为根据地,在这里,他虽然挂的头衔是“总裁”,但月薪只领新台币 1 万元,还把房间兼做办公室。亲友不看好他,他几乎是忍辱负重,拼命要做出成绩给人看。

1997 年,天福茗茶成为温哥华 APEC 会议的纪念品。APEC 迎宾晚宴上,他被安排坐在中国国家主席江泽民的右边。很多以为李瑞河已经销声匿迹的人,都是在这时候才又注意到他。

2001 年,天福再度赞助在上海召开的 APEC 会议。APEC 形同为天福的品牌背书,赠茶成本只花 100 多万元人民币,却收到长远的广告效果。一位台商就很羡慕地说:“李瑞河真厉害,用小本钱就做了大广告。”

天福茗茶营造的声势愈来愈浩大。它位处城市中的一流地段,上海的南京东路步行街,北京的王府井大街,都有天福的身影。北京大栅栏的天福茗茶,楼高 4 层,总楼层面积 840 平方米,堪称是全中国最大的茶行,内部陈设古典高雅,散发雍容气派。面对北京百年老茶行的竞争,天福茗茶不仅毫不怯场,更以殷勤的服务,赢得顾客的心。

2001 年,才 9 岁的天福茗茶,其资本额与获利双双超越成立 40 年的台湾天仁茗茶。大陆市场广阔,李瑞河预期天福还有更大的成长空间,成长 3 倍、10 倍、30 倍,都不是遥不可及的梦想。

回忆天仁证券事件,李瑞河的神情总是充满“旧事且莫重提”的痛苦。他感叹:“我花费 30 亿台币,买了一张进入大陆的门票。”

如果不是天仁证券事件的发生,李瑞河可能自满于天仁茗茶在台湾的成就,不会早在 10 年前就走在许多人之前,进入大陆市



场落地生根。是天仁证券事件的落寞与痛定思痛，将他推向大陆，成就了今天的宏图。12年前的失败犹如一杯浓浓的苦茶，李瑞河至此终于尝到苦后回甘的滋味。

有很多话可以形容这种因祸得福的结局，但是李瑞河自己说得好：“我是‘打断手骨反倒勇’。”

这本书不只记录了李瑞河跌倒了又爬起来的奋斗史，也写他个人真情至性的一面，与他管理、创新的精神。

李瑞河对茶叶很内行：“我从20多岁开始开茶行，茶叶一喝就知道价钱。”他说，茶叶是“黑面贼”，看起来都一样，但是茶叶的品质好坏，骗得了别人，可骗不了他。

跟在他身边卖茶多年的干部也说，李瑞河一摸茶叶就知道产地，一喝就知道等级。这些故事听多了，变得有点传奇色彩。有一次在他的茶庄里，客人故意考他服务员端上来的是什么茶，想探测江湖传言的虚实。茶庄每天奉给客人喝的茶上百种，但是这杯茶才入口，他就说：“前韵像‘713茶王’，嗯，怎么又像‘813茶王’？”问起服务员，原来是她把编号“713”和“813”的两种天福人参乌龙茶王混合泡出来的。这两种茶都是乌龙茶加人参，烘焙程度也一样，他却能明察秋毫，果然不是浪得虚名。

他说话坦白直率，形容一个人脸上的皱纹很多， he说是“皱得可以夹死苍蝇”。谈兴一来，他眉飞色舞，丝毫不掩饰得意之情。他有一种天生的魅力，不管是贩夫走卒、达官贵人，都能被他的亲和、力感动。

李瑞河常说他书读得不多，但是“都捡有用的起来记”。比方说，他很喜欢麦克阿瑟将军的名言：“差使别人之前，要先学会差



使自己。”“真正的伟大是单纯,真正的智慧是坦诚,真正的力量是谦和。”他也很擅长用一些俚语,例如,说人不自量力是“三岁小孩吃四两面线”,说人只会空想是“暝头计划全头路,早上醒来无半步”。这些话他不是背来卖弄的,而是真真实实地成为他做人做事、经营企业的智慧。

虽然只有初中毕业,但是李瑞河很有做生意的头脑。为了要和一般茶行有所区别,李瑞河从40年前就开始试行免费试喝、买一两茶叶就送货、不满意包退换的服务。这些做法,天仁和天福都沿用至今。

早期他组织“采茶姑娘花车”,在大街小巷游行、发放茶叶样品,这个招数“俗搁有力”。他还成立陆羽茶艺中心,推广传统茶艺,以文化带动茶的消费,提高茶的地位,使所有种茶的、卖茶的都得到好处。这是他在营销上的创新。

李瑞河在产品上也勇于创新。他是第一个在台湾种植高山茶的人,带动了后来台湾人喝高山茶的风气。现在,在消费者心目中,高山茶就等同于高级好茶。他还把人参和乌龙茶加在一起,做成“茶王”产品;几年前,茶王在大陆的潮汕、闽南红透半边天,甚至出现了满街的仿冒品,和名牌手表、皮包一样抢手。

李瑞河说他的管理都是土法炼钢。看他带领员工的方式,总像是老师父在带徒弟。为了训练员工采购的技巧,早期他让外务员拿一样多的钱出去买橘子,再回来比看谁买的最多、最甜。为了提醒主管要“用最少的钱,买到最好的东西”,他常常要人家猜一猜,他脚上的皮鞋、桌上的摆设是花多少钱买的。答案揭晓,猜的人总是猜贵。

这几年科技公司流行的分红入股,是李瑞河30多年前就在



做的事。他让每家天仁茗茶的店长拥有 30% 的股权,年底结算有盈余,店长可以分红 30%。他说,年轻人自己当老板,才会有责任感。天仁茗茶早期开店扩张快速,和这项制度有很大的关系。

李瑞河擅长经营政商关系,他“以茶会友”,透过和官员品茗交谈,结交了不少政界的朋友。在台湾,他曾是“总统”的座上宾,与高官来往密切,还成了国民党“竞选”广告的最佳男主角。

现在在大陆,人们称赞他是“政治经济学家”、“懂政治的企业家”。他熟谙商场的关系文化,懂得“脚步对手路”。这也是他在大陆成绩傲人的一大原因。

这本书书写了李瑞河精彩的生命故事与经营智慧,值得您品味再三。

2002 年 8 月,台北

目 录



序 一	弘扬祖国的茶文化	张克辉/1
序 二	有情·有义·有心人	林洋港/3
序 三	苦过方知甘甜	李瑞河/7
序 四	打断手骨反倒勇	蔡慧菁/9

第一部 起

第1章	茶农世家/4
第2章	弃农从商,另起炉灶/17
第3章	卖茶少年郎/27
第4章	逢山开路,遇水架桥/35

第二部 承

第5章	哪里有竞争,就往哪里去/48
第6章	挺进高雄/58
第7章	卖茶童子军部队/63
第8章	到台北闯天下/69
第9章	不打烊的橱窗/77
第10章	“茗”扬海外/84
第11章	黑面贼的克星/90