

# 人物志



太子奶掌门李途纯:

# “标王” 陨落

## 延伸阅读

### 李途纯性格的两个关键词

#### ■冒险

李途纯最大的爱好就是读书,尤其痴迷于中国文史,各地的办公室里都摆满书籍,旅途中也是手不释卷。

在太子奶的会议上,经常能听到他带着湘音随口背出诗句:“丈夫只手把吴钩,意气高于百尺楼;一万年来看谁著史,三千里外欲封侯……”颇有书生气的李途纯,把太子奶的中长期奋斗目标写成《千年构想》,

#### ■自信

“过度的自信,或许也是李途纯失败的一个原因。”李的秘书评价说,李途纯自己也承认这个问题。“假如,当初不要他们的投资,我自己做下去;假如,当初英联、摩根卖给雀巢,太子奶也不会出现今天的局面。所以,我认为自己在重大问题的处理上,在风口浪尖时,没有把握好,还是过于自信。”

放出豪言要造就“100个以上100万富翁,20个以上500万富翁,10个以上1000万富翁,5个以上亿万富翁”。

1997年,他在央视黄金广告时段投下8888万元,夺得日用消费品标王。此时的太子奶,资产总额还没有竞标价格高,甚至有半年多没有发过工资,就连李途纯去央视竞标的20万元入场券也是借钱买的。

但是,有人认为李途纯走向失败的原因不于此。太子奶另一位员工评价说:“李老板不尊重人才,放着有能力的人不用,只用些搞钱搞斗争的人,企业才会走到今天。太子奶的今日不是金融危机造成的,是有大师情怀、刚愎自用的李老板自己造成的。”

据《中国企业报》

“这5000亩地,把牛放出来,搞几十匹纯种的马放牧,让牛喝啤酒吃菠萝,喝啤酒的可以产生啤酒奶,吃菠萝的可以产出菠萝奶。”当这番话从李途纯的嘴边流出时,身边响起一阵阿谀之声——老板的智慧又解决了一个5000多亩牧场的投资难题。

3年多后,昔日的太子奶集团生产部门负责人阿成回忆这段经历时,感慨旭日东升般的企业其实早已埋下了毁灭的种子,“董事长四处指点江山,做形象工程”。然而,作为这个王国的缔造者,无人敢掠其锋芒。

### ■孤注一掷赌“标王”

李途纯到央视竞标都是借钱去的,当时坐在旁边的公司其他高层就如“范进中举”般,腿不停地颤抖。

与李途纯的突然暴发相比,他起步的经历没有多少翔实的记载。

这位50岁的太子奶集团负责人出生于湖南临湘一个普通的农民家庭。有早期和他共事的人指出,李途纯师范学校毕业后,成了株洲饮食公司的职工,后升任饭店经理,事业开始崭露头角。虽然这家饭店的生意并非很红火,但他得以建立了广泛的人脉关系。“很多已不单是酒桌上的情谊。”该人士称,李途纯敢于决断,擅长交际的特点,圈中颇为突出,让人感觉他显然不是“池中之物”。

下海开书店,卖挂历。生意开始扩大,旋即失败——糟糕的钢材生意,欠下一大笔银行债务后,李途纯遁走南方沿海。其间工作更换频繁,鲜有人想到其数年后的重新崛起。

众多报道记录了李途纯的人生转折:深圳偶遇握有日本乳酸菌技术的盛廷岭后,1996年李途纯带领一班人马在湖南株洲建起了太子奶工厂。当年银行的欠贷,李途纯轻易消解——“他拿着可行性报告找到那家银行负责人,出了个两难的选择题:要么继续投钱支持自己发展,要么等以后有钱再还。”可简陋的工厂年产量高峰期间也只有数千吨,但李途纯以梦幻般的方式将其改变。

1998年太子奶投下巨资拿到央视日用消费品“标王”——“他们不停地举手要价,其实资产总额还没有竞标价格高。”一位知情人士说,李途纯到央视竞标都是借钱去的,当时坐在旁边的公司其他高层就如“范进中举”般,腿不停地颤抖,有人在结束时都无法站立出门。

精彩的故事在于鲜为人知的幕后。李途纯回株洲后,他找到一些官员,“微言大义”表明自己的宏伟蓝图,纵论“标王”对于株洲的意义。“画的这个饼,都是将来就业和税收的增长。”政府机器随之开动,太子奶的命运由此改变。

广告投放后,订单像雪花一样过来。“外省提货的车子,常常一等就是半个月。”阿成说,这一戏剧般的变化让一同创业的高管们对李途纯敬之若神。他曾经亲眼看到这样一幕:厂区内,李途纯简装漫步,与秘书交代思路;身后却见二把手开着豪车慢慢跟随,脸上神色谦恭。

媒体报道,2001年到2007年,太子奶的销售额从5000万元跃升到30亿元,连续6年业绩翻番。太子奶在中国乳酸菌饮料市场的占有率一度达到76.2%,成为行业老大。企业最高峰期,人数多达8000人。李途纯更是放言,“要进入世界500强”,“做千年企业”。

### ■饮鸩止渴式膨胀

“看到那些同学都是上百亿元的身价,管理的企业都是行业巨无霸,老板深受刺激,急于冲刺。”

仅3年后,辛苦经营的“太子奶”竟以破产而终结。

外界流传的理由是“天灾”(2008年南方特大冰雪灾害)和“人祸”(“三鹿毒奶粉”事件)的冲击,导致太子奶集团原本紧绷的资金链陷入危机。2008年,公司产量骤降,并出现拖欠员工工资的状况。很多金融机构和经销商发现太子奶“裸泳”后,“讨薪、追债、停产风波”的消息经由媒体迅速传播。

面对中资银行陆续断贷,个别企业用来扶持太子奶集团渡过难关的“救命钱”被银行划走的困境,李途纯以高风险方式“对赌”引进英联、摩根士丹利、高盛7300万美元注资,同时通过高层人脉,由花旗银行领衔,荷兰银行等六家外资银行共同对太子奶集团提供了5亿元的授信。经历了戏剧般的“股权失而复得”事件后,李途纯终因面临信贷危机,自身难保的花旗银行撤资而崩盘。

一个欣欣向荣的企业就这样因缺钱而死了?答案似乎并非如此。

2006年太子奶集团曾公布,在全国30多个省市设立了100个销售分公司,发展3000多个一级经销商。这样的超级销售网络在推动太子奶集团放卫星似的销售增长外,也面临巨大风险。拿货越多,现金折扣就越高的模式,诱惑经销商不再在开拓市场上工夫,却四处寻找能打入货款的机会。其高峰期时吸引了全国约7000名经销商入彀。打入太子奶账上的货款,最高的一人有1200万元。可产品在市场上的实际销售率不断降低,成本反倒飙升。

大量被囤积资金用于扩张。

几年间,李途纯斥巨资在湖南株洲、北京密云、湖北黄冈、江苏昆山、四川成都同时启动五大乳酸菌生产研发基地,形成“东西南北中”的全国性战略布局。可事实仅黄冈一个基地的产能就能满足集团的全部销售。

如此过速的膨胀,最终让太子奶遭遇滑铁卢。太子奶集团的多位中层人士认为,其中与李途纯就读的所谓EMBA学习有关系。“看到那些同学都是上百亿元的身价,管理的企业都是行业巨无霸,老板深受刺激,急于冲刺。”

阿成指出,其实企业的战略偏差早就存在。“标王”之后,李途纯越发倾向冒险,倾向于结交关系等。“当年央视竞标,不够格的太子奶能进城要价,其实凭的就是朋友关系。类似的经验让他对这些小概率的事情操作非常热心。”一些生产基地的建设甚至就是直接与领导的关注挂钩,有的则是一种政经

利益上的交换。

“气球越吹越大,钱是不断地赔。搞童装是学娃哈哈的模仿秀,很多项目设置都随意而动,这样大的一家企业,他好像还是管理当年的饭店。”阿成说。有一次要到市里汇报,李途纯提了产值1000亿元的“卫星”目标,智囊中一位姓江的负责人反复推算了4天,仍没有得出这一辉煌结论。报告上去后,李途纯沉思片刻说:“这一代不行,就下一代,或者再下一代。”

### ■房间水龙头5万一个

太子奶的豪华办公楼投资过亿元,廊柱上镶嵌着宝石。

企业的很多老员工则认为,太子奶的衰退根子在于管理的混乱无序。

以新产品开发为例,在娃哈哈的“爽歪歪”面市之前,太子奶早已研发出“爽优优”的产品,期望能改变太子奶十几年一个味道的僵局。但这一新品终未能上市,背后的原因让人惊讶:技术部门研发出来一个项目后有奖金支持,到了销售部门的时候,因缺少利益相关性,无人热心推动。加上高层的沟通不畅,老板李途纯没有亲自关注,这个新品计划最终流产。

家族管理和派系暗斗也消耗企业的潜力。身为家中老大的李途纯,除最小的妹妹李晶晶外,其余三个弟弟都进了太子奶集团任职,弟弟李亚军曾任太子奶集团副总裁。他的儿子、妻子都分别担当重任。曾跟随李途纯出生入死的一帮兄弟,也颇得掌门人的眷顾。但这些人知识、学历、理念也制约了企业的发展。“整体上来看,它是一个典型的家族式管理,派系严重,让人觉得里面水很深。”阿成说,太子奶并非没有危机感,2005年曾大量引进一批博士、硕士人才进入公司,但是受到派系的冲击,加之老板没有从内心改变观念,这些招来的人才无一生根。

但这些都妨碍李途纯等高层的悠然心情和大肆铺张的奢靡生活。办公楼投资过亿元,房间水龙头5万一个,廊柱上镶嵌着宝石。曾任太子奶法律顾问的一律师告知,豪华办公楼建成后,李途纯忽然起意在顶层加一个大型游泳池,手下人士多方估算,终因难以承受重负而放弃了。“看看美轮美奂的‘白宫’和‘中南海’,你就知道他期望的是什么?”

诸如此类的故事还有许多流传:集团的主要办公场场均铺设厚厚的地毯,阿成说,他们进去汇报工作时都有些站不稳。但老板仍觉得不够舒适,即便在资金并不宽裕的时候,李途纯仍选择在北京某商厦买下三楼整层,原因是竞争对手就在脚下的二楼办公……

据《中国青年报》

全球领先航天高科技产品顶级电采暖品牌  
风靡欧洲 登陆中国  
北京健坤采暖山东总代理(办事处)  
诚招山东各地市、县级经销商加盟合作  
招商热线: 18853285938  
0532-68009738  
高薪诚聘:业务主管,各地营销人员若干名;另聘古建筑设计师预算员各2名,现代建筑设计员、预算员在本单位进行古建筑专业培训,以上招聘人员提供住宿,签订劳动合同缴纳五项社会保险,待遇优厚。  
联系人:  
原先生15063086876  
孟小姐15820032979  
地址:青州市城阳区正阳路269号民生城市广场B座802室

## 诚招电缆代理商

武汉华飞电线电缆有限公司隶属于武汉供电公司控股企业,产品广泛用于国家电网建设等重点工程项目。公司年产值10亿元,固定资产1.2亿元,现拥有目前国际领先水平的德国高压交联(特乐斯特)及检测设备(SIKORA)。主要产品有35KV及以下的电力电缆、低压塑力缆、绝缘架空电缆等30多个品种,产品均取得由国家质量监督检验中心颁发的工业产品生产许可证。

★诚招山东地区总代理商★  
望有识之士联系洽谈,共谋发展  
注:在各省有一定社会资源者优先

招商电话: 186 0712 6111 郭先生  
网 址: www.whhuafei.com

## 2010'全国白癜风救助通告

由北京中瑞(国际)白癜风研究院领衔联合华西皮肤病研究院:在中国科技馆启动2010'白癜风大型救助活动。2010年白癜风病史重大发现:人体嗜黑素素是致白癜风反复发作的根源。中国的白癜风权威专家联合打造治疗白癜风大型活动:其目的是推广治愈白癜风的新疗法:嗜黑素素非毒疗法;新药物:韦平白癜风胶囊系列(国药准字号Z20063028),已成功地治愈了37.6万例白癜风患者。韦平白癜风胶囊系列具

有:患者服用3-7天白斑部位改变、呈暗红色;服用7-30天黑色素细胞形成;黑色素分泌增强;白斑内出现米粒大小黑点、成岛形;皮肤周围深色素区开始变淡;服药30-60天黑色素完全生成;白斑全面消退;皮肤正常巩固期80-100天;终生免疫;白癜风彻底治愈;不复发、不反弹、不遗传后代。

救治对象:久治不愈失去信心的白癜风患者。  
救治方法:电话报名→专家会诊后符合条件→药费半价→跟踪治疗→直至治愈。  
救治时间:2010年8月25日-9月15日  
救治名额:仅限3000名

全国免费电话: 4008-812-700  
010-51296575  
官方网站: www.2010hdfw.com