

得神者昌，失神者亡。
——《素问·移精变气》

“年纪大了，打牌、钓鱼、买菜、带孙女成为退休后的‘主业’，过去的那些事儿很少再提起。”这是日前笔者与陈荣珍见面时的开场白，随后是他的一阵朗朗笑声。陈荣珍气度不凡，爽朗而诚恳，交谈中透着淡定与博学，给笔者留下了深深的学者印象。

□ 陈大良 文/图



陈荣珍 荣事达洗衣机创牌人 资本运作先行者

1 25年历练 打下人生基础

上世纪50年代中期，陈荣珍从家乡肥东县乡间中学，考入芜湖电力技术学校机械制造专业。1959年7月被分配到合肥第一机床厂工作。

学习机械制造的陈荣珍学有所用，专业对口，让他欣喜不已。合肥第一机床厂是合肥乃至全省第一个规模最大的机械加工企业，工厂里建有省内最大的计量实验室。

陈荣珍被安排在工厂计量室工作，他把全部心血都花在了工作上。

不久，因为工业发展的需要，合肥第一机床厂，一厂扩为三厂（合肥锻压机床厂、合肥化工机械厂、合肥阀门厂），陈荣珍被分配到技术要求相对较高的合肥锻压机床厂，继续从事检验计量工作。

陈荣珍在合肥锻压机床厂一干就是25年。陈荣珍说，这25年是他人生学到东西最多、受到锻炼最大的时期，没有这一时期的艰苦历练，也许就不会有后来诸多的人生际遇和荣事达的那段人生风景。

2 任锅炉厂厂长 开始释放才智

陈荣珍在锻压厂先后担任过生产科的生产总调度、精加工车间副主任、生产科副科长、企业管理办公室副主任、总工程师办公室副主任等职务。陈荣珍感慨地说：正是这些清一色的副职，使自己受到了实实在在的锻炼，因为正职多由部队转业干部担任，这个副职便成了实际意义上的技术正职。不仅要求在技术上是一把好手，而且对工厂管理也要十分精通。许多环节，甚至比厂长还要熟悉。陈荣珍笑谈往事时说，连厂长也礼贤下士，时常向他请教问题。

1984年，合肥市经济委员会第二轻工业局的一纸调令，陈荣珍便走马上任来到当时处在发展节点上的合肥锅炉厂任厂长一职。

从一个拥有数千人的从事机械加工的党委建制的大厂，来到一个仅有几百人的二轻局下属的总支建制的小厂，对

3 “借船出海” 小厂“起死回生”

1986年1月，陈荣珍从合肥锅炉厂调入合肥洗衣机厂，临危受命接任厂长。

陈荣珍到任时，竟然发现这个厂“连一间厕所都找不到”，连一条水泥路都没有，生产的9万台百花牌洗衣机，压库量高达3.5万台，净资产也只有300万元。

现实让陈荣珍十分头疼，企业面前的任务就是销售压库产品以及完成已经多轮洽谈未果的引进生产线，为企业寻找走出困境的机会。

这条准备引进的生产线是日本的，陈荣珍决定把它谈下去，但拿什么去跟人家谈判？陈荣珍面对现状，冥思苦想，最后确定从引进设备的质量上找突破口。

此后，用这种方法，中方人员一下找

于陈荣珍来说既是一次考验，更是一次挑战。

针对当时合肥锅炉厂的实际情况，陈荣珍反复告诫自己，不能光是用大企业的眼光去看待眼前的锅炉厂。要摸清锅炉厂的脉象，了解锅炉行业情况，找准存在问题，使自己尽快胜任角色。

陈荣珍发挥了自己在锻压厂形成的务实作风。为打开产品市场销路、解决资金问题，他亲自带着销售人员争分夺秒跑市场访客户，吃准关键、马不停蹄地与安徽省通用机械研究所联营改造压力容器，在把积压的锅炉销售出去的同时扩大品种。同时，针对企业的产能问题，趁热打铁，向主管局提出申请——建一座5000平方米的大车间，一下扩大产能好几倍。

当别的同行企业还在小打小闹、小改小革的时候，合肥锅炉厂抓住机遇大干快上，领先一步走在市场的前端，迅速跃升为行业的翘楚。

陈荣珍的锅炉厂经历是他25年锻压厂所积累才智的一次有力释放，充分展示了陈荣珍超人的管理才能与智慧。

了日方设备的103处毛病。按照合同条款，对方必须兑现由此承担的经济责任——赔偿一台等价同类设备。就这样，中方没有支付一分钱，就多引进了一套一付联体桶和后背模具，这在中国引进史上，恐怕也是绝无仅有的！

然而完成了引进之后，让洗衣机厂没有想到的是，市场对引进机型生产的“百花”牌产品，反应却十分冷漠。

陈荣珍经过细致地分析后发现，问题出在品牌影响力上，必须在扩大品牌影响力上做文章。于是陈荣珍以企业家的果敢，以负债2700万元的高风险，作出了“贴牌经营、借船出海”的重要决策。此举的结果是一炮走红，仅仅六个月时间企业就起死回生，包括原来积压下来的数万台百花牌产品销售一空。合肥洗衣机厂，当年开足马力生产的46万台产品，依然供不应求。

4 “造船远航” 创立“荣事达”品牌

“企业贴牌经营固然很好，但只能是权宜之计，必须确立自己的独立品牌！”随着与上海水仙洗衣机厂贴牌协议的到期，陈荣珍果断决定变贴牌生产的“借船出海”为“造船远航”，打出自己的品牌。

1988年，由中国银行香港分行所属的香港丰事达公司与合肥洗衣机厂合资成立一个新的公司，双方商定，将香港丰事达公司元素体现在其中，以示合作诚意与未来公司的欣欣向荣，于是荣事达就这样诞生了。

但时处家电市场的低谷期，创牌发展谈何容易，陈荣珍开始了新的思考。

1989年企业销售公司成立，包括办公室主任、人事处长、供应处长在内的八大经理，各管一片，分赴一线抓市场开拓。

开拓市场，应酬是少不了的。1989年，荣事达订货会发出一千多个邀请函，由于会议开的热烈隆重，当场签下了5亿多元大单，把当年的生产指标一订而光。当年不仅还清了所有债务，而且还为企业积累了一笔可观的资金。

不过此刻的“荣事达”还仅仅是洗衣机的产品名称，品牌本身并不具有很强的市场竞争力。为了让新品牌能占领市场，尽快让消费者接受，在短短4个月中，荣事达先后在合肥、郑州、沈阳等八个城市，连续召开了8次新闻发布会，由此掀起了一股荣事达旋风。

此后，从中原到江南，之后又到东北、西北一路攻城掠地，荣事达美名很快传遍祖国各地，荣事达人迎来了创牌后的绚丽春光。

5 做大做强， 资本运作先行者

谈起资本运作，陈荣珍无疑是先行者。起初，通过努力，陈荣珍成功以“无形资产”四个字拿到1.1亿元，并全部投向新建的荣事达三洋电器有限公司。接着，陈荣珍又把目标锁定日本，并出访三洋。最终，在1994年，中日双方在合肥正式签约，成立合肥荣事达三洋合资公司。

不仅如此，陈荣珍还把眼光放向西方已有百年家电生产历史的美国第三大家电公司——美泰克公司，并最终成功成立合肥荣事达美泰克合资有限公司。

引进了外资后，陈荣珍又搞起了外资企业在中国“上市”。最终，在当时的中国平安公司老总的支持下，三洋上市的计划变为现实，成为平安证券市场上的绩优股，受到股民的追捧。这也是中国第一家外资公司在中国成功上市，引起经济界、金融界、企业界一片哗然。

然而，陈荣珍好戏还没有唱完，他不仅想到外资上市，还想到民资入股，是一场前所未有的融资新举又开始了。

来自合肥民营企业企业家姜茹，决定出资500万元，直接参股荣事达，但对于这笔私人资本的介入，全国企业界、理论界却吵成一片。陈荣珍却坚定地告诉姜茹：“你放心入股，由此引发的责任，我全包了！”这一年3月30日，陈荣珍与姜茹在协议书上郑重地签了各自的名字！荣事达以品牌、资本、设备、土地、厂房等投入2040万元占绝对优势股权与姜茹合资组建了荣事达电工有限公司。就这样，荣事达又增加一个民营资本，这种多种混合结构经济体，在中国绝无仅有。

2011年7月，年满65岁的陈荣珍从岗位上退下来，开始了闲适的养老生活，与老伴相携，含饴弄孙颐养天年。