

她是白手起家的一代浙商、敢拼肯吃苦的女中豪杰、中国丝绸业的领军人物 万事利创始人沈爱琴走了

本报记者 曹婷婷

“沈总这一生真的很不容易！”昨天中午，钱江晚报记者赶到位于笕桥的丹青墨缘画廊，万事利集团总裁、沈爱琴的女婿李建华一身白衣，和大家一一打招呼。

8月2日凌晨零点36分，这位眉眼充满笑意的老太太平静地走了，享年71岁。她很安心，因为万事利早在4年前完全交给了自己的女儿屠红燕，这几年在家画着国画享受生活的她已经没有牵挂。

万事利员工都习惯喊沈爱琴为“老板”，即便她已经退位好多年。当然这个称呼意味深长，毕竟对万事利来说，沈爱琴是那个一手缔造的人。在昨天举行的小型追思会上，大家对老太太的怀念说也说不完。

出生丝绸世家，依然白手起家 一代丝绸大咖，绝非偶然

沈爱琴是中国民营经济发展的先行者。

第九届、十届全国人大代表，全国劳模，万事利集团创始人沈爱琴有着太多耀眼的头衔，但对她来说，她人生最光辉的印记都和“丝绸”分不开。在两届全国人大代表任期，她为全国3000万丝绸行业从业人员呐喊疾呼，最终，国家“十一五”规划纲要中特别加入“丝绸”二字，促进了丝绸产业的发展。

1946年12月，沈爱琴出生在杭州市笕桥镇农村的蚕桑世家，沈家当时可是大户人家，而且祖辈都干丝绸这行。大家可能知道，笕桥古称“茧桥”，南宋时因是杭州的蚕茧交易中心而得名，是丝绸之府杭州的两大生产中心之一。沈爱琴的童年可以说就是和桑蚕事联系在一起的。但她出生时正逢战后，原本的大家族经济衰退，所以她根本没机会过上大小姐的生活，而是早早肩起了生活的负担，从小跟着家人养蚕。对于大家族来说，产业是必须传承的，但事实没有那么简单，沈爱琴之后自学医学，当过赤脚医生。

真正让她从事丝绸这个行业的，是一个偶然的事件。

1974年，笕桥公社决定筹建笕桥绸厂，沈爱琴能干，人又正派，自然被看中了。然后她就被时势推上了历史舞台。当时，她带了22位刚放下锄头的农民，在只有几间破旧的平房、17张国营大厂淘汰的原始铁木织机，和外加一堆债务的情况下，创办了万事利集团的前身——杭州笕桥绸厂。

回忆当年的艰辛，沈爱琴在2005年回答一位杭州高三女生关于创业的疑问时是这样说的：“1975年，我刚到而立之年，那时厂里只有22名工人，几台老掉牙的旧机器，4万元资金，7万元债务。但我心里有坚强的信念，觉得工厂一定能办好。”

为进王府井百货立“军令状” 不试一把，怎么知道不行

沈爱琴还特别回忆过自己创业初的故事。

“我自己并没掌门人那种风光，既是厂长，又是销售员。有一年临近年关，为了推销厂里唯一的产品丝绸被面，我撇下幼小的女儿，和几个姐妹肩挑背扛，天南海北跑。饿了咬一口冷馒头，困了就在长途车站、广场睡一宿。那时很苦没钱，别说坐出租车，就是公交车也嫌贵，但我们一心想把产品放到王府井

商厦的柜台。就是凭着这种精神，工厂当年就获利了。”沈爱琴说。

王府井百货大楼作为当时的全国第一百货大楼，在计划经济时代可是非常难进的。当时，对方一看笕桥绸厂的出品，就一口拒绝，毫无余地。沈爱琴拿着当时计经委的批文，一边将样品一一展开给对方看，一边承诺：“这是轻工业部和浙江省优质产品，能不能让我们在柜台上试卖三天？三天卖不动，我们从此不进北京城，而且三天内顾客可以无条件退货。”沈爱琴的这番自信和坚持，让对方勉强同意。结果只卖了一天，万事利的丝绸样品就卖空了。

打进了王府井百货，对沈爱琴来说，就是打通了一条重要的道路，之后的西单商场、东安市场和北京其他市场就容易多了。之后又回到杭州市场，很快就在强手如林的杭州市场站稳了脚跟。对她来说，杭州是家，也是企业的根基。

昨天，跟随沈爱琴30多年的老员工、当年的秘书蒋玉林对钱江晚报记者说：“我跟着沈总的时候还是个小姑娘，那时候和她一起跑业务、烈日下骑着三轮车，那种辛酸苦辣，外人怕是难以体会。她太能拼了。”

豪放个性让她懂得放手 4年前就把家业交给了女儿

其实，沈爱琴一直是一个比较重视健康的人。

15岁学医、有着8年行医经历的她，比一般企业家更明白员工健康的重要性。从办厂开始，沈爱琴每年让企业骨干去体检，并提醒大家有病要早治。后来，连总裁、经理的肥胖程度，沈爱琴都要过问。“我自己有过一次教训，年轻时超负荷承担企业和家庭的责任，40岁就得了严重的肝病。”一面工作一面吃药让她更体会到健康的重要，“对企业家来说，该赚的钱一定要赚，不能放过机遇，但不该赚的不要强求。”

当然对她来说，最让人宽心的还是接班人问题早已解决。2012年1月，沈爱琴将一手创建的企业全权交由女儿屠红燕管理。其实早在2005年时，她就已经在培养女儿了，比如一开始就让屠红燕读企业管理类学科，毕业后并没有马上让她回公司，而是把她送到日本一家大的纺织服装公司研习了一年。在日本的时候，屠红燕从最底层工人做起，从打版车间、缝制车间到品控部，逐渐熟悉了纺织服装业的整个生产流程。

而作为女婿，李建华告诉我们，就在老太太临终前家里还开过一个会。她对每个人都



万事利集团的前身笕桥绸厂。

做出了自己的评价：“母亲说我是一个勇于创新的人，她自己就一直在寻求变化。当我对她说，我们又研究了一种用丝绸做的纸时，她的欣慰远远超过我们赚了多少钱。我也答应她，万事利一定能成为中国丝绸的骄傲，我愿意为此奋斗一辈子。”李建华说。

当很多第一代浙商还在纠结接班问题时，沈爱琴早已开始享受和外孙、外孙女一起玩的天伦之乐，喝茶、看看书，在家里画画国画。豪放的个性以及企业要民主化管理的理念，让她懂得适时放手。给女儿机会，也是让自己轻松。

交接时再三嘱咐抓丝绸主业 万事利终成成功转型的典范

就在去年步鑫生去世时，钱江晚报记者采访过沈爱琴。“花圈是一定要去的，我对他充满了敬佩。”沈爱琴记忆清晰，和记者回忆了自己和步鑫生的一些故事，“他是二轻企业起家，我们是乡镇企业起步，当时我们杭州几个企业家对于海盐有这样的企业都感到很惊讶。”沈爱琴说。

当年朱镕基总理曾说沈爱琴是个宝。女儿屠红燕说到妈妈也是充满自豪，她说妈妈有拼劲、有闯劲、有决心、有毅力：“母亲常说她有两志向，一是中国农民摆脱世代吃苦受穷的命运；二是为中国丝绸辉煌做贡献。”而在李建华眼中，岳母有过人的胆识和远见：“当初在交接时，她就再三嘱咐我们要抓丝绸主业，要把传统产业提升到文化创意产业的高度。”今天看来，万事利的确是转型成功的浙商典范。

沈爱琴很节俭，但对身边的人很有情义。蒋玉林说，沈总在路上看到熟人，就会立刻停车把人捎上，而李建华也特别提到，她每次都“嫌”他给自己父母的钱太少：“多带些钱给你父母，让他们心里踏实呀。”每年老人家最大的花销就是请老员工们吃饭，让大家一起开心过年。