



300 元南下、30 亿巅峰，湖南商人李途纯与他未竟的“太子奶”传奇



9 月 8 日，据红星资本局消息，湖南知名企业家、太子奶创始人李途纯于 9 月 7 日在北京去世，享年 66 岁。据李途纯之子李帅向媒体透露，父亲或因突发心梗，“发生时无人在身边，等救护车赶到时已经没有了生命体征。”

这位湖南商人的一生，几乎浓缩了中国第一代草根企业家的创业轨迹：从国企辞职，揣着 300 元南下深圳；靠卖挂历赚到第一桶金；又回到湖南创办太子奶，并以 8888 万元拿下央视广告。

这场豪赌让太子奶一炮而红。巅峰时期，太子奶年销售额达到 30 亿元，成为国内乳酸菌饮料市场的头部品牌之一，李途纯也一度成为湖南商界颇具传奇色彩的企业家。

高速扩张也埋下了隐患。为了上市和扩大产能，太子奶一度引入国际资本，在扩张过程中背负了沉重的资金压力。2008 年前后，太子奶陷入资金危机，李途纯最终失去企业控制权。此后，他还经历了刑事案件等人生低谷。

多年后，李途纯再次回到乳酸菌饮料行业。不过，这一次站在台前的已是其子李帅。父子共同创办“子承奶”，试图重新进入这个李途纯曾经熟悉的赛道。但如今，子承奶同样陷入舆论风波。

从 300 元创业，到 30 亿元销售额；从把太子奶推向全国，到失去自己一手创办的企业，再到晚年重新进入乳饮行业，李途纯的人生经历了从高峰到低谷、再重新出发的剧烈起伏。

那个凭借一场央视广告豪赌改变命运的企业家，最终还是没有离开他最熟悉的乳饮行业。只是这一次，故事的结局已无法再用“东山再起”简单概括。

300 元南下深圳创业，太子奶巅峰年销 30 亿元

李途纯出生在湖南临湘的一个农民家庭。

1990 年，30 岁的李途纯辞去干了 10 年的稳定工作，带着 300 元钱南下深圳。

在那个年代，“下海”意味着机

会，也意味着风险。李途纯后来做过不少生意：粮油、挂历、录像厅、酒店、书店等，并赚到了第一桶金。

真正改变他人生的，是乳酸菌饮料。

在深圳期间，李途纯接触到一种叫“活菌奶”的乳品饮料，“当时国内外很多领导都喝这个。”1996 年，李途纯回到湖南株洲，创办太子牛奶奶厂，推出太子奶。

产品有了，怎么卖出去却是更大的问题。李途纯选择了一条后来被反复提起的道路：打广告。

1997 年，央视黄金时段广告招标，刚刚起步的太子奶决定参与竞标。最终，李途纯以 8888 万元拿下央视黄金时段日用消费品广告“标王”。

这是一场典型的豪赌。彼时，太子奶的资产规模并不大，8888 万元对于一家刚刚起步的民营企业而言是一笔巨额投入。

但李途纯赌对了。“饭前饭后太子奶，天天补充乳酸菌”的广告迅速传遍全国，太子奶一夜成名。

广告打开知名度后，李途纯又开始迅速扩张渠道。为了吸引经销商，太子奶推出“零风险经营”等方式，“经销商可以随时解除合作关系，在合作期间可以把超过保质期的产品退回换新。我在《人民日报》《参考消息》做了一个月的宣传广告，锁定高端人群，很快就在全国 250 多个城市建起了营销网络。”李途纯曾回忆道。

2007 年前后，太子奶已成为国内乳酸菌饮料行业最知名的品牌之一，年销售额达到 30 亿元。彼时的李途纯雄心勃勃，甚至提出“太子奶要在一年内超光明，三年超伊利、蒙牛”。

但另一场更大的豪赌也随之而来。为了继续扩张并推动上市，太子奶引入英联、高盛、摩根士丹利等国际资本，并签订了带有业绩目标的对赌协议。随后，太子奶借助资本和银行资金继续扩张，在全国多地建设生产基地。

这一次，李途纯押上的不只是广告费，而是整个企业的未来。2008 年，太子奶高速扩张后的资金压力集中爆发。金融危机、三聚氰胺危机下乳业市场震荡以及企业自身的扩张节奏叠加，太子奶资金链出现危机。

按照此前的融资安排，因为未能达到约定业绩目标，李途纯最终让出了太子奶的控股权。此后，企业又经历债务危机、政府托管以及破产重整等一系列变故。

资金链最紧张的时候，为了给企业输血，李途纯还曾通过向员工、经销商等筹集资金的方式维持太子奶运转。警方后来认定其涉嫌非法吸收公众存款，并于 2010 年将其刑事拘留、批准逮捕。

2012 年 1 月 20 日，株洲市天元区人民检察院作出不起诉决定。检方认为，李途纯等人以货款准备金名义吸收资金的行为不符合非法吸收公众存款罪的构成要件；对于涉嫌挪用资金罪、职务侵占罪的部分，则认为犯罪事实不清、证据不足，不符合起诉条件。

李途纯被拘禁 15 个月获释。重获自由时，李途纯变成了太子奶故事的局外人。

二次创业的子承奶，难以再现太子奶奇迹

多年以后，李途纯带着一个新的品牌重回乳酸菌饮料行业。这一次，站在台前的是他的儿子李帅。

2022 年 8 月，李帅成立湖南子承乳业生物科技有限公司（以下简称“子承乳业”），推出乳酸菌饮料品牌“子承奶”。从名字到产品，再到父子二人的公开叙事，这个品牌都带着明显的“子承父业”意味。

2023 年国货消费热潮中，太子奶的往事再次被翻出，父子俩也重新进入公众视野。李途纯频繁为子承奶站台，出现在短视频和直播镜头中，重新讲起自己的创业故事。

已经 60 多岁的他，为什么还要再次创业？李途纯曾告诉时代财经：“人生还有意义，我还是要做一点有意义的事情，特别是我儿子，他把我唤醒了，他要干点事，要子承父业，我作为父亲要辅助他，我们两个人相辅相成。”

与当年的太子奶相比，子承奶一开始选择了更轻的模式。李途纯不持有子承乳业股权，主要担任顾问和品牌代言人，产品也更多采取代工模式。

经历过太子奶的资金危机后，李途纯似乎更加看重企业扩张的边界。

他曾表示，不会盲目追求高速增长，“如果今年只能销售 10 亿元，我们绝不会把目标定在 20 亿元”。

但他对乳酸菌饮料市场的野心并没有完全消失。李途纯曾判断，中国乳酸菌市场规模巨大，“我们只要占 1%，规模就可以做到 10 亿元”，“太子奶花了 20 年完成的事，子承奶两年就可能完成，它站在巨人的肩膀上。”

但现实没有按照父子二人的设想发展。

2025 年下半年开始，子承乳业陆续出现经营异常、诉讼纠纷等问题。2025 年 7 月，公司被列入经营异常名录；同年 11 月，湖南子承乳业生物科技有限公司更名为湖南名添再说咨询有限公司。2026 年，子承乳业和关联公司湖南子承生物科技有限公司成为失信被执行人。

与此同时，有消费者开始反映子承奶年卡无法正常发货。

多位消费者此前在抖音购买 999 元年卡，按照约定应持续 18 个月、每月发货，但部分消费者反映，今年 2 月开始停止发货，随后出现商家失联、退款困难等情况。公开报道中，也有经销商反映存在货款和供货纠纷。

在子承乳业陷入停发货和维权舆情之际，李途纯并没有完全离开创业舞台。今年 3 月 5 日，他曾在个人抖音账号发布视频，称“邀约合伙人共同创业，邀约原班人马再创一次辉煌”——这也是他最后一次更新。

这或许是李途纯晚年最真实的一面。哪怕子承奶已经陷入困局，他仍然在寻找下一次创业的机会，只是这一次，他没有等到新的太子奶奇迹。

李途纯的一生，很难简单用成功或失败概括。他曾经拥有过一家年销售额达到数十亿元的企业，也失去过自己一手创办的品牌。

太子奶是他最辉煌的商业作品，也是他人生中最深刻的一次转折。而子承奶原本被寄予“子承父业”的意味，却最终成为他晚年创业故事中又一次没有完成的尝试。

