

最杰出的

的

商人

于反

焦龙梅◎主编

温州

州人

创业

启示

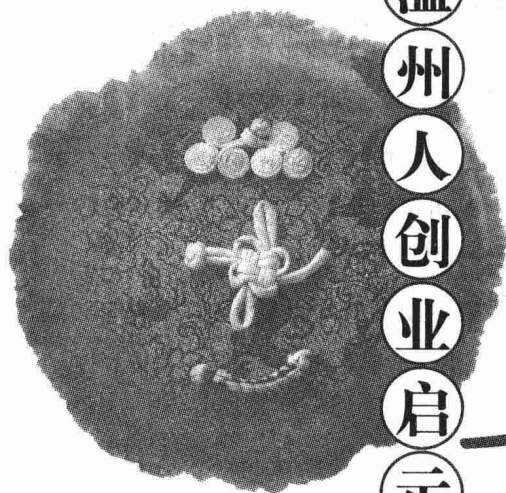
示



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

最杰出的商人

温州人创业启示



于反 焦龙梅◎主编



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

最杰出的商人:温州人创业启示/于反,焦龙梅主编. —北京:经济管理出版社,2009.1

ISBN 978-7-5096-0411-3

I. 最… II. ①于…②焦… III. ①商人—生平事迹—温州市—现代②商业经营—经验—温州市
IV. K825.38 F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 166976 号

出版发行: **经济管理出版社**

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话:(010)51915602

邮编:100038

印刷:徐水宏远印刷有限公司

经销:新华书店

组稿编辑:陆雅丽

责任编辑:张丽生

技术编辑:晓 成

责任校对:郭 佳

720mm×1000mm/16

13.75 印张 195 千字

2009 年 1 月第 1 版

2009 年 1 月第 1 次印刷

定价:29.00 元

书号:ISBN 978-7-5096-0411-3/F·400

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书,如有印装错误,由本社读者服务部
负责调换。联系地址:北京阜外月坛北小街 2 号

电话:(010)68022974

邮编:100836

策划：北众文化（北京）有限公司（shuijbook@126.com）

主编：于 反 焦龙梅

编委：于 反 焦龙梅 刘 梅 晏 丽 鹿 萌

郭四海 吴玉梅 陈 刚 刘红英 于富强

王春霞 于风莲 曹烈英 于国锋

前言

提到温州人的时候，多半会冠以这样的词汇：可怜的温州人，可恨的温州人，可怕的温州人，可敬的温州人。这是他们从改革开放以来不同阶段得到的不同的解读。

改革开放之前，地处山林之地、沿海之滨的温州人，没有足够的土地，没有足够的资源，只有足够的贫穷。今天的很多温州企业家、大商人，很多都没有念完初中，念过高中的人也是寥寥无几，更有一些温州走出来的生意人，小的时候连饭都吃不饱，十几岁就不得不承担起家庭的重担，或是出海打鱼，或是学做裁缝，还有人当学徒，或者背点零零碎碎的小商品走街串巷，各行各业，都有他们奔走的身影，为了谋生，温州人吃尽了人间的苦头，真的是比较可怜。但是温州人与其他地方的人不同的一点就是，他们尽管贫穷，却总是想着如何才能发财，吃苦不只是为了活命，更多是为了发财，发财几乎是每个温州人一生都要追逐的目标，有了目标，就有了斗志。当得老板，也睡得地板，这正是对想要发财的温州人最好的诠释。

当然，温州人也走过弯路，20世纪80年代初期，一股打假风潮在温州如火如荼地开展起来，杭州武林广场火烧温州鞋，各大商场拒绝接纳温州货，一提温州人很多销货商都纷纷摇头，温州人遭遇了前所未有的冷遇和排斥。在这场打假的风潮中，倒闭的企业不计其数，更多的企业则开始贴牌生产，尽管利润少了很多，但是可以避开人们对温州产品的鄙视，艰难地维持着企业的正常运转。那一场打假风潮，就像浪里淘沙一样，有倒下去的，就有站起来的，很多企业在这样的打击面前，开始反思自己。于是，抓质量、造品牌，被他们纷纷提上了议事日程，为了提高质量美誉度，他们不惜毁坏大批产品；为了打造品牌，他们想尽所有的办法。在这些人的努力下，温州产品渐渐改变了往日“假货”的面貌，诸多品牌产品应运而生，温州人凭借

他们的智慧和精明，再一次为自己赢得了荣誉。

经过几十年的奋战，温州人不再是那个人人避之唯恐不及的假货制造者，而是无数个第一的开拓者，他们有第一批个体工商户执照，他们有第一个辞官务农的企业家，有新中国成立后的第一个典当行，有第一家私人包机公司，中国第一批农村专业市场，中国第一条民间集资的东海长堤，中国第一家私人承包开发江河的公司……他们所拥有的财富，更是国人心中的谜团，没有人确切地知道他们有多少钱，虽然很多报纸和杂志刊登了他们登上胡润百富榜的消息，也登载了哪个温州人是中国的首富，但是靠吃苦起家的温州人从来都不爱炫耀自己的财富。温州银监会曾有调查数据显示，温州的民间资本应该在 1500 亿元左右，但是这个数字显然只是粗略的统计。温州人的炒煤、买房、买飞机等事件，一次次吸引了我们的眼球，如果没有巨大的财富，20 多亿的楼房怎么会一次买断？私人飞机怎么也成了他们的交通工具？可怕的温州人啊，手中到底聚敛了多少财富？人们在惊羡之中，禁不住唏嘘不已。

温州人能有今天这样的成就，绝不是历史偶然，也不是地域所致，更多的温州人有着天生不怕吃苦、敢为人先、勇于创业的精神。没有火车票，外出推销产品的温州人就睡在别人的座位下面，今天很多著名的温州企业家，其中就有很多人有过睡火车地板的经历。不管是在中国西部边疆的苦寒之地，还是在东北的凛冽寒风之中，乃至上海、北京的繁华之都，只要有生意可以做，温州人就能在那里生根发芽，闯出自己的一片天地。离乡背井先不论，无论到哪一个地方，拓展业务就要经历人所不能想象的艰难，但是温州人却可以在各个大中城市、边缘地带占领一席之地，并渐渐成为这里最会做生意的人，最会赚钱的人，拥有最多财富的人，也是最有能力影响一个地区经济发展的人。不只是在国内，世界上任何一个国家，都有温州人的足迹，美国、法国、意大利，甚至迪拜这样的小国家，也有温州人在那里呼风唤雨。温州人在其他国家有自己的温州街，有自己的温州商会，有自己的房产，有自己创办的中文学校，甚至有属于自己的土地。有市场的地方就有温州人，有钱赚的地方就有温州人，有中国人的地方就有温州人。我查了查温州市统计年鉴，才知道如今已经有 40 多万温州人活跃在全球 87 个国家和地

区。他们以经营小商品、开餐馆等行业起家，投资领域已涉及贸易、房地产开发、服装制造及销售，对世界经济有无法替代的推动作用。温州人着实是可敬的，他们做了别人想都不敢想的事情，而且成绩斐然，被世人称为中国的犹太人。温州人到底是怎么从贫穷走向富贵，甚至富甲天下的呢？各种报纸、杂志已经对温州人获取财富进行了方方面面的解读，在此之前，我也从媒体各方面笼统地了解了温州人发家致富的一些过程和经验。而本书以 33 个温州人为解读介质，从他们创业的历程中，更加具体地说明了温州人创业和致富的绝密武器。一个身无分文的打工者，用了 5 年时间，变成了中国某种品牌产品的创造者；一个赤脚医生，凭着一股不达目的不罢休的钻牛角尖的精神，成了中国的“红色大亨”；打铁的、卖纽扣的、做裁缝的、卖牛肉干的，是什么让他们一个一个成为在中国乃至世界叱咤风云的人物呢？当很多人想要当老板，想要摆脱为别人打工的困厄时，我们总是处在一种无所适从的尴尬之中，没有资金，没有机遇，创业的道路该怎么开辟？天生我才却没有用，成就一番事业的途径是什么？当我们心中充满疑团的时候，我们不妨读一读这本书，从 33 个温州人成功创业的经历中，从对他们终成大器的启发中，一定会得到某种启示，那些在心中积蓄已久的谜团也会随着这些人的创业之路一个一个疏解开来。

目录

CONTENTS

1. 在思路中寻找出路

——**奥康集团董事长王振滔** 1

在王振滔的办公室，挂着一幅醒目的字画，上书四个大字：凤凰涅槃。王振滔成功的创业之路似乎与火有着不解之缘。1987年杭州武林广场火烧温州假皮鞋，受这场大火牵连的王振滔没有因此而放弃自己脚下的征途，做皮鞋就要做真皮鞋，是这把火之后王振滔的思路。12年后，王振滔自己在杭州把收购来的几千双假奥康皮鞋放进了熊熊烈火，王振滔的真皮鞋在烈火中树立起它的威名。又过了8年，王振滔在武林广场，点燃“诚信宝鼎”的熊熊烈焰。三把火，烧出了一个中国真皮鞋王，这是王振滔成功的见证。

2. 财富就在身边

——**绿盛集团董事长林东** 7

“不要急于寻找发财机会，其实真正能让你发财的机会就在你的身边，在那些不怎么起眼，平时你又不大注意的事物上。”这是林东在成功之后发出的人生感悟。生产饮料、卖牛肉干、经营牛奶制品，林东赔了钱就烤牛肉，赚了钱又投入新的行业，然后再通过烤牛肉来赚

钱。最终，靠卖牛肉干这个曾被林东看不起的小生意成就了他的大事业。当然，如果林东没有把牛肉干与虚拟世界、网络游戏结合起来，可能他的中国牛肉干大王的美名还不会像现在这样声名远扬。人们在惊叹他能从小小的牛肉干那里掘金之余，更多的是钦佩他能将网络世界和牛肉干两头通吃的超凡业绩。

3. 会合作的“出头鸟”

——庄吉集团总裁郑元忠 13

在温州合伙办企业往往逃不出“一年合伙，两年红火，三年散伙”的命运怪圈，但是郑元忠却打破了这个怪圈，他与陈敏、吴邦东的联手，不但让庄吉成为了温州服装业的老大，也在商业圈内演绎了现代版的“桃园三结义”。郑元忠、陈敏、吴邦东的联合并非一时义气，为了共同的目标，他们建立了一个现代企业中几乎最为合理的合作模式，正是因为如此，“金三角”一直牢牢地掌控着庄吉，发展着庄吉，光大着庄吉。“自古西装在外洋，何期华袞闯洋场。今知庄吉鳌头占，为国争光有平阳。”全国人大副委员长许嘉璐在视察庄吉时给出这样的评价。谁都知道，庄吉今日的成就，与他们的强强联手有着必然的因果联系。

4. 虚拟文化成就商业奇迹

——拜丽德集团董事长兼总裁郑秀东 19

郑秀东说，他这个人没有什么特别的优点，就是有志气。他给自己的儿子起名叫奔驰，6年后，凭着自己的努力终于拥有了第一辆奔驰车。但是我们知道，郑秀东的成功不只是有志气就可以达到的，在创业之初，创新性地运

用虚拟文化来经营服装行业，是郑秀东成功的关键因素。在这样的经营战略下，郑秀东成就了自己，成为了虚拟文化的领跑者。日本《东亚》杂志称其为“中国最成功、最志存高远的企业家之一”。但是郑秀东却十分谦虚，他常说：“我是一个十分低调的人，也是一个十分务实的人。”务实的人，以虚拟文化经营企业，郑秀东是如何从彼岸到达此岸的呢？

5. 在市场空缺中挖掘财富

——日本忠成株式会社社长吴晓斌 25

一根天线，怎么可以成就一个企业家呢？吴晓斌让不可能变为可能，以手机上的一根小小的闪光天线起家，进入了电器行业，最终从一个日本打工者摇身成为一个身价过亿的企业家。市场缺什么，就做什么；人们需要什么就提供什么，吴晓斌正是因为紧紧抓住了市场的空缺，才可以在掘到人生的第一桶金之后，在日本的家用电器领域开掘出一个又一个市场空缺，用了不到5年的时间，将产品范围覆盖到视听、数码、通信、电子电器、汽车用品及网络等领域。有信心不一定会赢，没有信心一定会输，这是吴晓斌的座右铭。他正是因为不甘于在日本做一个普通的打工者，才总是在做小生意的时候，时时刻刻都在思考着更大的出路，一根天线，就是他打开创业之路的金钥匙。

6. 打工不如当老板

——南部气动公司总经理屠永东 31

1978年出生，温州大学企业管理系毕业，父亲有规模较大的工厂，年轻的屠永东应该说没有什么需要自己去

拼搏去努力的了，他只需要享受自己无忧无虑的青春时光，只需要在父亲的厂子里挑选自己喜欢的职位，然后继承父业。但是屠永东没有选择这些安逸的条件，而是在给父亲打工不足一年半的时间后，便拿着挣来的3万元，去开创自己的事业了。又用了不到3年的时间，打造了气动行业龙头老大——浙江南部气动。又因为他积极组织行业协会，博得了业内同仁的赏识，只有28岁，便坐上了气动行业协会会长的宝座，成为此行业中最年轻的协会会长。屠永东的成功不是偶然，一心想要当老板，一心想要在业界做出最佳的成绩，或许才是他成功的秘诀。

7. 向风险要利润

——上海华东电器集团有限公司董事长兼总裁郑荣德 37

郑荣德，一个渔民的儿子，命运似乎注定了他要一辈子以打鱼为生，像他的父辈们一样，整日漂泊在大海上。但是，少年时代同伴的玩笑话——“没有好工作，娶不到好媳妇”——让小荣德哭了整整一个晚上，从此下定决心：“长大了一定要离开海岛，去外面的世界闯荡。”17岁的郑荣德，终于告别了艰苦的捕鱼生涯，怀揣着300元，毫无目的地买了一张火车票，开始了他的创业生涯。几年后他带着一点点积蓄跑到大上海，就像是用鸡蛋去碰石头。然而，郑荣德这颗“小鸡蛋”，还是在石头缝里找到了自己的生存之道。

8. 创业在吃苦中成功

——德汇实业集团董事长钱金耐 43

创业需要吃尽人间的苦头，1985年只身去新疆创业的钱金耐就是凭着一股不怕吃苦的精神撑起了属于自己的

一片天空。从一家不足10平方米的店面，用不到3年的时间，创造了100多万元的资产。钱金耐在苦难中一点一点创造属于自己的人生财富，也赢得了无数的荣誉，人们称颂他为新疆与浙江经济连接的纽带，盛赞他为“引领东企西进的少帅”。2008年的一场大火，将钱金耐的资产几乎全部烧毁，但是他多年来创业的经历和积攒的人生经验，绝对不会随着大火的燃烧而毁灭，这个硬汉子真的是要吃尽人间的苦头了。新的征程也正在等待着他踏步前行。

9. 苦难不是成功的绊脚石

——德力西集团董事长胡成中 49

饭桌上的菜肴，无非是母亲挖来的野菜梗，肚子饿了，就跑到田地里找寻一点别人家挖漏的红薯吃，14岁就被家人告知无力再供养念书，并从此背上了沉重的缝纫机，做起了小裁缝。胡成中的少年生活状况，可说是20世纪60年代底层劳动人民艰苦生活的缩影。但是胡成中在苦难中拼搏奋斗的经历，却是令人叹为观止的神话。80年代与友人南存辉合办开关厂，7年后分家，胡成中用了15年的时间，旗下德力西集团年销售额高达30亿，被业界称为经济腾飞的奇迹，新闻界更是高度赞誉其为“创新少帅”。每天辛苦劳作，却要饿着肚皮，20多年的工夫，却摘得“电器大鳄”的桂冠，胡成中是如何成就今日辉煌的呢？

10. 小生意也能做成大企业

——富伸服装公司董事长邹云光 55

邹云光说：“我的名字叫卡洛佳。”他的言谈举止

真诚朴素，却处处透着睿智与大气。他让“卡洛佳”由小舢板变成航空母舰，是大连服装界叱咤风云的人物；他用浙商宽广的胸怀和强烈的社会责任感报效国家，回报社会，受到广泛赞誉。从1983年起，他背着纽扣走街串巷推销，到1993年建立国内第一个国际水平生产线，使产值达到上亿元。他创造的传奇故事，就是一个人对梦想追求的过程，是信心的力量把一个人提升到无限高峰的印证。

11. 借鸡生蛋开创民企先河

——瑞立集团董事长张晓平 61

一个偶然的机，帮人家修好了卡车上的仪表系统，从此张晓平就对汽车配件着了迷。但是和几个朋友辛苦生产出来的汽车配件却没人要，张晓平背着一袋汽车配件找到黄河汽车厂，“试一试吧，用不了不要钱。”人家的回答就是摇头。张晓平又背着这袋配件跑到人家家里：“给我一个机会，不能用不要钱。”过年不回家，缠着人家要白给人家用自己的汽车配件，诚心终于被打动，张晓平果然把产品白送给人家用，一分钱没赚到还满意地回家了。放下产品，就是抓住机会，新春一过，张晓平就接到了黄河厂的大量订单。此后，张晓平又“借船出海，搭船上路”，可以说是一路风光。

12. 品牌开路，文化兴业

——红蜻蜓集团董事长钱金波 66

当钱金波兴致勃勃地拿着自己的皮鞋找到意大利著名皮鞋设计师，想要得到人家的一点点赞美时，人

家说：“你的鞋我只打 90 分，还有 10 分是文化附加值，你没有。”90 分没有让钱金波满足，10 分却让钱金波从此走上了“卖鞋子不如卖文化”的创业之路。首开鞋文化博物馆，编辑出版《鞋履词典》，发行鞋文化邮票，钱金波一头扎进鞋文化的洪流中，还自豪地声称：“我卖的不是鞋，是文化。”不停地在文化的问题上砸钱的钱金波会不会迷失自己的方向呢？然而，文化终究转化成了生产力，钱金波以文化兴业，“比别人先行了一步”，当他再次拿着自己的“红蜻蜓”找到那位意大利名师时，他能拿到期望的 100 分吗？

13. 产品是最好的广告

——章光 101 集团总裁赵章光 72

60 多岁的赵章光，无论走到哪里，人们都会注意到他那一头浓密黑亮的头发。就算别人的头发掉光，他的头发也绝不会掉，因为他是 101 生发产品的发明人。40 年前，赵章光不过是偏僻乡村的赤脚医生，为了兑现帮两个姑娘治愈秃顶的承诺，赵章光开始研制生发水，经过第 101 次，终于成功。赵章光的一生，可以说有半数时间都在研究和推广他的生发水，他为无数的患者带来了福音，当然也让自己的头顶上“郁郁葱葱”。国外称他为“红色大亨”，中国天文馆用他的名字命名小行星。

14. 技术创新是获胜根本

——星际集团董事长陈时升 78

陈时升仪态文雅，衣着朴素得体，看似一介寒

儒。可就是这样一个书生模样的人，却对警匪片情有独钟。可不要认为他对凶杀和破案有什么特殊的爱好，影片中吸引他的，只是那闪烁耀眼的警灯。陈时升以其对警灯独有的痴迷，在技术上不断创新，为自己赢得了警灯大王的美誉。可以说，我们在街头看到的警灯，每2盏就有1盏是陈时升的手笔。陈时升是如何闪耀出自己光华的呢？或许陈时升书房中那些操着各种不同语言的警匪片能够让我们明白一点什么道理。

15. 慈善是企业最好的代言人

——开集团董事长屠昌忠 84

李嘉诚说，作为强者，特别要学习聆听弱者无声的呐喊；没有怜悯心的强者，不外乎是个庸俗匹夫。屠昌忠在民企慈善制度化上所做的努力，足以证明他是一个富有怜悯心的强者。“追求财富不能只是满足自己，而是为了要得到一种行善的工具。”这是屠昌忠的人生格言。屠昌忠在企业内部创立慈善部，捐助贫困生，帮扶孤寡老人，在慈善事业上，屠昌忠可谓尽了自己的全力。人们不会忘记自己所受的恩惠。屠昌忠的一开集团和他的慈善行为一样深入人心。

16. 意志坚强才能获得成功

——美国康龙集团董事长兼总裁叶康松 89

一位旅美华人作家这样评价叶康松：“他是个富有远大理想、不竭生命力和旺盛斗志的人，一旦认准了道路，就是有再大的困难，也要披荆斩棘走到底。”叶康松的前半生，一直在寻找着属于自己的道路，农

民子弟、军人、政委、书记、农民企业家、华侨企业家，身份一直在变换，追逐的脚步也一直从未停止。他受到过克林顿的接见，被誉为中美贸易及交流的民间使者。他作为第一个辞官务农的温州人，用其具有传奇色彩的奋斗历程，向我们展示了一个成功者应该具备什么样的魄力，又应该在人生最为低落的时候，做出什么样的选择。

17. 没有做不成的事

——阿联酋迪拜中资公司华星集团董事长王伟胜 94

王伟胜是个商人，但是看上去他更像一个儒雅的学者。王伟胜是一个挺喜欢笑的人，和别人交谈的时候，他总是笑眯眯地看着对方的眼睛，耐心地听别人对他的提问，耐心地回答问题。王伟胜为人平易、低调，却在创业之路上抛出了一枚炸弹，震惊了中国，也震惊了世界。一个侨居在外做服装贸易的华人，居然购买了阿联酋迪拜的电视台，而这家电视台能够覆盖 21 个国家，4 亿多观众，这不能不说是令人震撼的一个消息。世上无难事，只怕有心人，王伟胜成功收购电视台，缘于他对媒体一直保有的关注和热情。

18. 女人也能闯天下

——美国华裔企业家林敏芝 100

出席各种聚会的林敏芝，喜欢穿一身大红的中国传统式旗袍。她的脸上，总是闪耀着成功女性特有的从容和自信。当年将幼女留在家中，借钱买飞机票到美国闯荡。缘何能够在十几年的时间里，成为美国河头镇的风云人物，而且还被尊称为“中国的白天鹅”

呢？打工、考证、买房、卖房，修缮人人避之唯恐不及的破旧旅馆，林敏芝用她的干练和智慧告诉我们，女人也能成大业，女人也能闯天下。

19. 有胆识才有大发展

——建桥集团董事长周星增 106

周星增小时候和小伙伴闹别扭，当小伙伴举起拳头时，他本来想投降，可是挨了几拳后不觉得痛，便开始奋力反抗。但是打了胜仗的周星增心里却一直忐忑不安，他怕人家回过头来报复。当父亲了解了儿子的担忧之后，语重心长地对他说：“孩子，不管做什么事都认准个理。事前不要怕，事后不后悔！怕和悔是人生的两道门槛，跨过去了，你就海阔天空；老是跨不过，就真的没有出息了！”不要悔，不要怕，周星增牢记父亲的叮咛，无论是弃教从商，还是投资办学，他一直无怨无悔，坦然面对。

20. 人才是利润最高的商品

——天正集团董事长高天乐 112

高天乐用了16年的时间，把一个只有6名工人的小厂，发展成为一家拥有7000多名员工的大型股份制企业。他大刀阔斧地掀起了一场让媒体和温州人称道的“柳市革命”，为民营企业摆脱家族式的管理闯出了一条新路，他率先实施人才战略，使自己的企业在温州柳市这个低压电器云集的地方脱颖而出。天正集团的崛起是个神话，高天乐就是那个创造神话的人。