

商海拼博的蔡甸人之

军城儒商

陈祖生

吴良涛 著

武汉市蔡甸区政协文史学习委员会



书名：《商海拼搏的蔡甸人》
羊城儒商陈祖生

蔡甸区文史资料

第十八辑（总第二十五辑）

武汉市蔡甸区政协文史学习委员会编

889 × 1230 毫米 1/32K 印张：7.5 插页：18

字数：130 千字 印数：1000 册

印刷：武汉华成印务有限公司

湖北省内部图书准印证

[2009] 鄂省图内字第 014 号

《商海拼搏的蔡甸人》编辑委员会

主 任：秦新民

副主任：叶 勇 张煜平

委 员：陈宏海 冯小林

吴良涛 彭庚书

郑勇斌

《商海拼搏的蔡甸人》

总 序

蔡甸区，武汉市的西大门。是为古之晴川、楚北大邑，具有悠久的历史。这里山青水绿，物华天宝，文化灿烂、人杰地灵，早在一万六千多年前就有人在此居住繁衍。在历史的长河中，孕育出一代代英雄豪杰，文人雅士。如：高山流水结知音的钟子期，文辞璀璨的戴金，无神论者熊伯龙，不食英粟的叶名琛，“飞将军”陈昌浩，独臂将军蔡树藩，中国的保尔吴运铎等。解放后，在文化科技界也涌现出当惊世界殊的人物。如：汉剧大师陈伯华，国画大师吴子桢，核物理学家朱光亚，将长征三号火箭送上天的龙乐豪，发射“一箭三星”的张新贵等。他们都是蔡甸人，是蔡甸的骄傲！

江山代有才人出。改革开放后，蔡甸人拥有了更加广阔的用武之地，一些商业精英在祖国各地，不同的领域里成绩斐然。如：世界电剪大王计佑铭，香港名流计逢春，深圳龙岗开拓者谢从成，羊城儒商陈祖生，创造了科学养猪神话的万厚超，以及深圳钟表明星企业“伯尼”的女

掌门人赵年真。他们都是蔡甸人，他们走出蔡甸，在异地拼搏，开创出了一片属于他们的天地。

榜样的力量是无穷的。他们之间有着惊人的相似之处：就是白手起家，吃苦耐劳，勇于拼搏，诚信为本。为了弘扬他们的拼搏精神，传承他们的成功经验，标榜他们的辉煌业绩，纪录他们坚实的脚步，展示他们的生活画卷，为我区的物质文明、精神文明和政治文明增添一份特色食粮，蔡甸区政协决定出版一套《商海拼搏的蔡甸人》系列丛书。顾名思义，商海拼搏的蔡甸人，是指在商业领域蔡甸籍的人。系列丛书采取不定期出版，成熟一个出版一个。无论你是在祖国各地，还是在海外经商，只要是做出了骄人的成绩者，都是本书收录的对象。

本期推出的是《羊城儒商陈祖生》、《坚实的脚步》、《创业巾帼赵年真》。这三本书都是采取纪实的手法，真实地纪录了主人翁创业中的艰苦历程，以及他们辛酸的泪水和成功的喜悦。系列丛书的推出，是一个浩瀚的系统工程，是献给全区人民的一份厚礼，是经商人的一份营养大餐。衷心希望广大读者和政协委员们能够喜欢他，呵护他，使之成为蔡甸区精神文明建设中的一朵奇葩。

编 者

前 言

吴良涛

陈祖生是政协蔡甸区委员会常委，每到区政协的年会，他都从广州飞回，按时参加会议，从不缺席，这让我对他产生了好感；又因为我和他都是大集人，亲不亲故乡音，自然在心里存着一份乡情，于是我开始关注他。

陈祖生出生于1953年6月28日，系武汉市蔡甸区大集街新桥大队小湾村人，他的童年和青年时期都是在那里度过的。正如孟子所说：“故天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能”。看陈祖生前20年的经历，就是如此。

1954年6月底，刚满1岁的陈祖生，就遇到了百年一遇的大洪灾，在母亲的呵护下，他睡在脚盆里躲过了肆

虐的洪水。当他正是长身体的时候，却遇到了三年自然灾害，靠挖野菜充饥才活出一条命来。到了读书的年纪，又因家庭成员贫病交加，交不起学费而被迫辍学。才 12 岁的年纪就扛起了家庭的重担；不到 1 米 6 的个头，却是家里的顶梁柱。父亲、母亲、姐姐三个重病人需要他照顾，还有两个年幼的妹妹和一个弟弟需要他的帮助。为了帮助母亲挣点工分养家糊口，他主动要求给生产队放牛。他边放牛边看书，结果他负责管理的牛却因为贪吃草籽（一种农民种在田里用于肥田的燕子花）而胀死了。他知道惹了大祸，心里愧疚，好多日子不敢面对乡亲们。

陈祖生小小年纪就挑起了家庭的重担，从 3 分工做到 10 分工。做过兽医、当过出纳、记账员；作为家里的主要劳动力，每年冬季兴修农田水利建设，到外地挑堤，挖河是他的专利；田地里的活包括耕田打耙、插秧割麦样样都来。由于叔叔结婚后还没有分家，三代人都蜗住在一个屋子里。俗话说，树大分丫，人大分家，在陈祖生 21 岁的时候，他省吃俭用，精打细算，在湾子里盖了一栋三间

土壁布瓦房。在他们那一茬男人里，他算是第一个盖房子的人，从此他们家就有了独立的住房了。

1975年，陈祖生顶父亲的职到武汉中国书画院做木工，被分配到一位姓王的师傅的名下当学徒。王师傅为人非常保守，年轻的陈祖生没有气馁，靠勤劳和智慧而出类拔萃，在武汉市轻工局的技术比赛中拔得头筹，提前一年定级，一时间名声大振。在学做木工的同时，他利用业余时间学习裱画技术和绘画艺术，开始与书画结缘。

1988年10月，武汉中国书画院来了新的院长，在陈祖生的工作间里放置了一些煤气坛子，使得陈祖生和另外的几个人都没有地方工作，继而又说他们没有上班而扣发了他们7天的工资。陈祖生与院长讲不通理负气而走，到广州去从商，从此，他的人生发生了根本性转变。在经商的20年里，他完成了一个技术工人向一个现代商人的嬗变。

陈祖生善于发现商机，独具慧眼地开创和拓展了中国机场商业，使中国机场商业从只有乘机旅客纪念品，发展

至与国际机场接轨的全方面的购物场所，机场商业开始插上了腾飞的翅膀；他与中国书画界的许多大师们都有过零距离接触，著名的书法家启功先生亲笔为他题写了“生利惠龙”四个字的金字招牌和公司提名；他的广州市生利贸易有限公司从三元里文德路始发，在中山县的孙中山故居有了一定的规模，然后在广州白云机场起飞，如今已辐射上海浦东、虹桥、重庆、福州、珠海、武汉等全国一些主要机场，成为了中国机场商业的领军人物。他的公司是一家集国内航空机场口岸零售、超市、中西餐饮业、星级酒店、综合娱乐业、科技产业、建筑行业、绿化工程和生态旅游项目于一体的独资商贸公司。公司现有员工和基层干部近 1400 人，固定资产超亿元，流动资金 2000 多万元，年销售额上亿元，年上缴国家利税 1000 万元，实现年利润 2000 多万元。他不愧为是一个从中国机场起飞的商界精英。

如果要探秘他的成功之道，其核心的秘诀只有两个字：诚信！在陈祖生的办公大楼里，进门右边的墙壁上书

写着十个大字：“做人诚为先，经商信为本。”这是他企业的行为准则，也是他做人做事的宗旨。他的整个经商历史，无不贯穿着“诚信”二字。

说他诚实。当年他在广州翠亨村与人合股经营旅游商场的时候，因机不逢时，两个合股人见势不妙抽头走了，走时要他将货物变现，他竟然也答应了合股人的要求，将那些明知卖不动的滞销货物折成现金给合股人，留下了140万的债务，他一人义无反顾地扛下来了。

说他笃信。当那些债权人登门要债的时候，他从不推卸责任，想方设法东借西凑也不让人家走空路。一个东北老板千里迢迢到广东中山来讨5万元的债，陈祖生给了他1万元的货，然后去找人凑齐了4万元分文不差地还给了他，并且诚挚地表达了歉意。那老板念他诚实笃信，对他说，你这么讲信用，我一定会帮你的。果然，陈祖生以后的发达，就缘于此人。

“诚信”是广州生利商贸有限公司高扬的旗帜，是指引企业走向辉煌的明灯，是公司发展壮大的指导思想，是

企业和全体员工的灵魂。围绕着“诚信”这个核心的指导思想，陈祖生的成功之道还有四种理念作为支撑。

一是吃亏是福的理念。就一般的商人而言，吃亏意味着蚀本。他们往往只会关注眼前的蝇头小利，而丧失了擦肩而过大好商机。陈祖生却把吃亏当成自己的福份，欣然接受并且享受着吃亏的乐趣。1998年，初次闯上海滩的陈祖生到浦东机场商场部竞标。没有任何背景的陈祖生以1669元1平方米的价格中标，同时中标的另外一商家却以75元1平方米中标，陈祖生知道了两家的差距将近1600元时，并没有表现出不满与震惊，也没有去找机场商场部评理，他默默地经营着他的生意。到了年终结账，他亏损了380万元。其他的商家也亏了，但由于他们中标时的标的很低，比陈祖生亏得少，他们中有些人准备不干了，有的干脆赖账溜之大吉。陈祖生也想离开浦东机场，商场部的领导知道后挽留他，希望他能够继续履行合同。陈祖生答应留下来，商场部给他调整了地方，让陈祖生继续经营。结果，第二年他就将亏损的300多万赚回来了，

而且还盈利 200 百万元。

二是帮人如帮己的理念。陈祖生有一句口头禅就是“帮人如帮己”，这是他从自身的经历中悟出的道理。他曾经多次陷入困境，又多次得到别人的帮助才得以重整旗鼓东山再起的。大集人俞善兆因公司经营不善处于困境中，他南下投奔陈祖生，陈祖生接纳了他，并且让他肩负公司某部的重任。之后，又资助他另起炉灶，终使俞善兆如凤凰涅槃，浴火重生。

他在广州白云机场经营水果生意，为了能将新鲜荔枝第一时间发到商铺，他与广东的荔农签订了供销合同，资助荔农扩大种植面积，加强田间管理，投资农田设施建设，为荔枝鲜果及时上市提供坚实保证。他说，我们在帮助荔农生产时，实际上也是在帮自己做生意，用一句生意场上时髦的话说，就是双赢。

三是顾客就是上帝的理念。把顾客当成上帝，实际上就是要求员工搞好服务，对待顾客要像对待上帝一样地虔诚。对于怎样搞服务，他提出了一句很经典的话：将微不

足道的小事做得完美无瑕。这是一条很高的要求，但是他和他的员工却做到了。上海浦东机场商场部有一名员工在与顾客打交道时，发现一位顾客围着“琪玛酥”转来转去，不愿离开。他主动上前询问，顾客说：“‘琪玛酥’是我妈妈最喜欢吃的点心，妈妈的生日到了，可惜我出差在外，不能送给她老人家了。”那个员工说：“这很简单，你将你妈妈的地址告诉我就行了。”顾客将信将疑告诉了他地址，并付了琪玛酥的钱和邮寄费。过了几天，顾客的母亲就收到了她喜欢吃的琪玛酥。她还以为是他的儿子寄给他的生日礼物呢！生利公司的员工不仅将顾客当成上帝，更是将顾客当成了亲人，亲人比上帝更实在。

为顾客寄送商品，原本并不是他们的职责，那个员工将这件微不足道的、看似份外的小事做得完美无缺，却给生利商贸公司带来了荣誉，为生利商贸公司树立了良好的形象。

四是求索创新理念。公司发展永求追索，这是陈祖生为公司制定的发展理念。追求探索，就是要永不满足，不

断创新。陈祖生的创业史，也是他不断创新的历史。我国的机场商业过去几十年都停留在一个很低档的层次，处于一种不成熟的阶段。自陈祖生进入机场后，他不断地探索机场商业应该怎么办？他分析进入机场的人员结构，了解他们进入机场后的需求，他将国内和国外的机场商业作了比较，发现我国机场商业远远落后于发达国家的规模。有差距就有市场，有市场就有需求。别人有的我们要有，别人没有的我们创造条件也要有。机场商业没有前车之鉴，陈祖生就那样一步一步地按照中国的国情，了解顾客的需求，在全心全意地为顾客服务的过程中发展了他自己的事业。应该说，没有创新精神，就没有陈祖生的机场商业，没有永求追索的精神，就没有陈祖生今天的辉煌。

在《羊城儒商陈祖生》一书中，我们展现了陈祖生的吃亏是福、帮人如帮己、顾客是上帝、永求追索不断创新的理念，这些理念是生利商贸公司多年经商实践的总结，也是陈祖生多年经商生涯制胜的法宝。相信凡是经商的朋友们对这些理论并不陌生，而且都知道这些理论。但

是真正能够运用这些理论，并且去指导自己的商业行为的人却是凤毛麟角。特别是陈祖生始终坚持以“诚信”作为座右铭，成功地经营着他的商业之道，将他的信仰和实践进行了完美的结合，并且取得了辉煌的成就，这是一笔多么了不起的精神财富啊！

陈祖生质朴善良，锐意进取，坚韧睿智，深邃豁达。他的商业成就，他的人生诗章，不仅仅是一个人的历史，一个人的故事，也必将融入更多人的公共记忆。

有人说开卷有益。我们奉献给读者的《羊城儒商陈祖生》，不是什么经济学的高深理论，恰恰相反，主人翁陈祖生所践行的是我们老祖宗就有的经商理念：“诚信”二字。正是这两个字，在当今社会里是稀有物质，比金子还要弥足珍贵。“诚信”二字不仅仅适用于商业领域，只要有人的地方都需要“诚信”！因为“诚信”是人们相互间交往的基本法则，是构建和谐社会最稳固的基石。“诚信”二字人人都知道，但不一定人人都能够做到。陈祖生做到了，所以他成功了。

倘若读者掩卷沉思，《羊城儒商陈祖生》能够给你留下些许印象，主人翁陈祖生诚实做人、笃信经商的精神对你的工作和生活有所补益，那就是体现作者的初衷了。如果还进一步，他的事迹能够影响你，在你的脑子里刻下了“诚信”二字，并将这两个字像陈祖生那样用一生的行程去践行它，你的事业将会更加精彩，这个社会将会更加美好。

目 录

第一章 小湾纪事

1. 贫寒人家 (5)
2. 水深火热 (12)
3. 少年自强 (21)
4. 独撑门户 (30)

第二章 江城历练

1. 才艺初露 (39)
2. 生利情缘 (47)
3. 街头练摊 (61)
4. 开设作坊 (65)
5. 货发三江 (72)
6. 破釜沉舟 (76)

第三章 羊城打拼

1. 安身立命 (83)