

徽商

徽商丛书 韩新东 主编

徽商精英



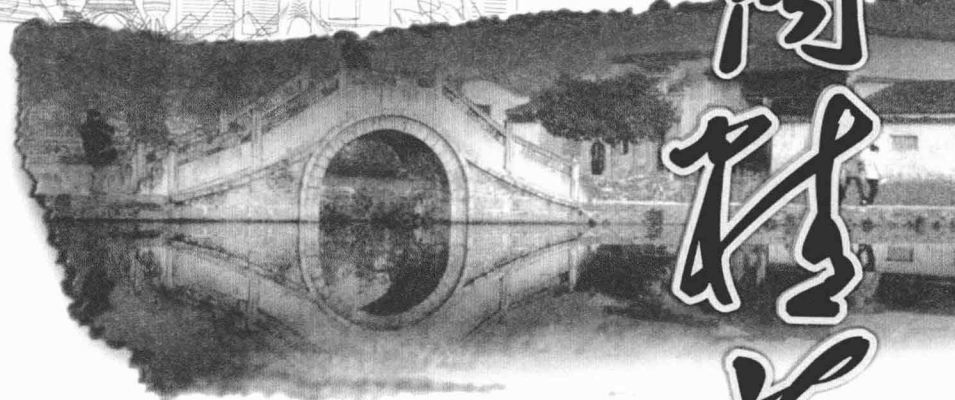
ARCTIME
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
安徽教育出版社

徽商精英

徽商丛书 韩新东 主编

HUI SHANG JING YING



时代出版传媒股份有限公司
安徽教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

徽商精英 / 韩新东主编. -- 合肥 : 安徽教育出版社, 2012.10

ISBN 978-7-5336-6964-5

I. ①徽… II. ①韩… III. ①徽商-商业经营-经验

IV. ①F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第230025号

书名: 徽商精英

作者: 韩新东

出版人: 朱智润

责任编辑: 文 乾 王志丹

责任印刷: 王 震

装帧设计: 陈 涛 吴亢宗

版式设计: 石苏琴

出品: 安徽徽商传媒有限公司 (www.huishangol.com)

出版发行: 安徽教育出版社 (www.ahep.com.cn)

(合肥市经济技术开发区繁华大道西路398号)

经 销: 徽商杂志社 新华书店

印 刷: 安徽金日印刷有限公司

开本: mm×mm 1/16

印张: 14.5

版次: 2012年10月第1版 2012年10月第1次印刷

ISBN: 978-7-5336-6964-5

定价: 68.00元

版权所有 侵权必究

(本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换)



张新强

主编手记

崛起

是什么样的文化？是什么样的历史？是什么样的思想？是什么样的创造？“徽商”，让无数的后人面对这两个字竞折腰，让无数的文章无以穷尽地对这两个字认识、描绘、思考，让无数的未尽的岁月要一次又一次对这两个字进行反复的打量。

我始终固执地认为，在过去几百年历史中真正能称做商帮的除了徽商以外，晋商也算一个，晋商对中国早期金融业文化的形成有自己的贡献。但真正能够让我们津津乐道，反复咀嚼品味的只有徽商。一种商业文明必然伴随着一种独特的文化，这两者相辅相成、相互辉映。在产生了徽商的这块大地上，还诞生了新安理学、徽州朴学、新安医学、新安画派、徽州戏剧、徽州三雕、徽墨、歙砚、徽菜，等等；还盛产大师和巨匠：大教育家陶行知、大思想家朱熹、文化巨子胡适、大哲学家戴震、中国铁路之父詹天佑、大画家黄宾虹、珠算大师程大位、新安画派创始人渐江、马克思在《资本论》注释中提到的唯一的中国人王茂荫、“张小泉剪刀”的发明者张小泉等，他们被这里的教育、思想、理念、文化，被这里的山峦、河流、空气所滋养，他们在全世界大放光彩。徽学已经成为和敦煌学、藏学并称的国内地域文化的三大显学。而徽商就诞生在这样的土地上，这是中国历史上多数商帮无法比拟的。这就是徽商在沉寂了半个多世纪的历史后又再

次崛起的基石，徽商之大业是深筑在深厚的文化基础之上的。可以说，没有过去的文化积淀，就不可能有今天的一飞冲天。在仔细地打量过他们的历史之后，我们才知道：徽商的血脉一直在这块大地上流淌，虽然过去曾经在苦难和挫折下默默暗流，但它从来没有被割断，它顶着梦想，一直在寻找着再次喷发的机会。

今天集结在徽商大旗下的徽商们，除了拥有过去的种种不能割裂的渊源，他们更有了新时代的特点；文化之所以能被光大，它的力量就不仅仅是继承，一定还有新的发明、新的创造、新的追求、新的抱负、新的理想、新的思考；正是历史和今天的拥抱，正是文化和创新的牵手，正是学习和思考的碰撞，徽商才以自己独有的文化魅力和伟大中国一起复兴、一起崛起。

今天集结在这里的名字，让中国和世界经济的星空，有了属于徽商的光芒，这光芒来自遥远的过去，这光芒闪亮在不断变化的今天，这光芒一定会在未来的星空中更加璀璨夺目。

(作者系徽商杂志社总编辑、徽商全国理事会秘书长)



张建平

序

“天下百姓寄命于农，徽州百姓则寄命于商。”

摊开安徽地图，奔涌不息的长江将广袤的江淮大地天然划分为地貌特征各异、人文风俗不同的两大块。皖北，健硕而庞大，一派绵延中孕育了中国文化的源头；皖南，灵动而秀美，婀娜多姿中成就了自然和人文的荟萃。一代商帮传奇徽商，就诞生在这片热土之上。

在鼎盛时期，徽商足迹如月光泻地，遍布大江南北。所到之处，一个小小的村落迅速人气聚集、店铺林立，当地商业迅速兴盛繁华，“无徽不成镇”之说由此而生。数百年间，徽商灿若繁星，所控财富，相当于当时全国一年的财政收入，因此堪称“富可敌国”。

但随着时代变迁，徽商盛极而衰，一度淡出历史舞台，可是，徽商精神却未就此湮灭。当这一火种遭遇政策东风和适宜环境，迅而形成燎原之势，徽商也由此在上个世纪80年代之后蓬勃兴起，迅速茁壮成长，重返中国经济舞台，并成为中国当下一支昂然崛起的新兴商业力量。

无论是80年代早期的深圳特区和沿海开放地区，还是90年代的浦东开发，以及随后西部大开发、东北振兴、中部崛起和环渤海经济圈的打造，无一不闪烁着徽商的身影。徽商们仿佛是一群群触觉灵敏的鱼群，他们循政策和市场的暖流而上，并在当地扎根、发芽、开花，终而结出繁茂果实。

从改革开放初期的中国第一个个体户“傻子”年广九，至上世纪80年代末下海的史玉柱，以及随后在中国家电业创造了巨大辉煌的张巨声和陈荣珍，在国内肉食品行业和家电终端披荆斩棘、所向披靡的祝义材、张近东，在新能源汽车领域叱咤风云的王传福以及奔走于各种慈善场所、为中国慈善事业鼓与呼的陈光标，徽商的身影无处不在。由此，诸如“中国首富”、“中国首创”、“中国首善”之类的头衔，尽落徽商囊中……

他们凭借着自身的智慧和胆识，驰骋于大江南北、活跃于各行各业，成为诸多行业的领军人物，并在此过程中列土封疆，令人瞩目。

尤其是在皖江、合芜蚌、皖北等江淮大地，尹同跃等本土徽商突出重围领跑中国，循序展开的徽商商业版图正急速扩张……

这是明清徽商奇迹的延续！

这是当代徽商复兴的前奏！

这些新徽商继承了古徽商的核心价值观，包括“儒而好贾”的文化特色、负重前行的“徽骆驼”品质和热心公益的奉献精神，而这些价值观符合传统文化道德要求、符合国际商务惯例，也符合中国特色社会主义价值观标准。

尤其值得肯定的是，新徽商形成了年龄轻有活力、学历高有智力、产业新有潜力三大优势竞争力。相关调查数据显示，新徽商的平均年龄为40岁，83.2%的人为大学专科以上学历，60%以上的人从事IT等朝阳产业。

这个群体，正在成为中国最具魅力和活力的一群，并在中国经济的发展和复兴中打造属于自己的全新版图。他们是新时期中国历史发展的见证者、亲历者，也是推动者和创造者。在改革开放进一步深化、中国经济日益走向全球的今天，在安徽正在谋求实现跨越和崛起的当下，新徽商们将挑起时代赋予的重任，且行且远。

《徽商丛书》正是聚集了全国各地新徽商大佬、精英与新锐的传奇故事，丛书由徽商历史卷、徽商文化卷、徽商人物卷、徽商财富卷、徽商故事卷、徽商品牌卷、徽商传奇卷等十大卷组成，也是迄今最全、最深、最广的一套关于徽商的丛书，将收藏到国家图书馆和各省图书馆，并将作为全国主要财经院校MBA专业教材。

此次率先出版的《徽商领袖》、《徽商精英》两本书籍，从登顶、崛起等角度诠释徽商的经营之道，对徽商人生轨迹和经营奥秘进行深入挖掘和剖析，致力通过灵巧的文字向读者传达徽商企业家们在当下的坚守与成就，探究徽商企业家们如何在程朱理学、桐城学派、老庄文化的浸染中，用智慧书写商业传奇！

（作者系安徽省人民政府副省长）

目录

(以下按英文字母顺序排列)

- 2 陈毅勇: 筑梦酒江湖** / 马园园
- “有的企业虽然做得大,但是比较短视,只求眼前的经济效益,不注重品牌打造,只是‘盆景文化’。而我想做的恰恰是——‘树根文化’,根扎得深,才能枝繁叶茂,为的就是长远利益。”
- 15 邓帮武: 革命老区走出来的“治水人”** / 许多余
- 出生于革命老区金寨的邓帮武跟牛根生一样,也算大器晚成者。31岁才远走他乡,谁也没想到,他竟在短短几年时间内,做成了这么大的企业!
- 25 胡海剑: 奉献成就事业** / 马园园
- “一个成功的人最不可缺乏的精神就是勤奋和敬业,在不同时期给自己设定目标,始终如一、一往无前,目标最终就能达到。”
- 35 李军: 八公山下续写徽商新传奇** / 许多余
- 在市场前景不容乐观的情况下,李军先生仍持续不断地修炼企业的内功、完善自己的产业体系,他超强的市场前景性让人叹服。
- 47 刘杰: 风景在远方** / 马园园
- “人的一生会有无数次的判断与选择,成功当然精彩,不成功的就将之视为人生的一种历练。”
- 57 刘满来: 苦难成就了我的一切** / 许多余
- 从一个板车工到身价几十亿的集团公司董事长,刘满来所走过的每一步路,都印证着新徽商锲而不舍的坚强意志。他艰辛的创业历程,正是勇于“走出去”的新徽商慷慨激昂和波澜壮阔的时代缩影。

CONTENTS 目录

67 刘战鹰：绽放最美的自己 / 吴文静

鹰击长空的激情，温柔感性的细腻，两种截然不同的魅力在刘战鹰的身上完美融合，成就了一位“魅力知性伊人”。身为安徽英士博纺织发展有限公司董事长兼总经理，刘战鹰始终不曾停息，究竟能做多少事，究竟能做到什么程度，她的目标从未更改——绽放最好的自己！

79 汪晓兵：为“和”而战 / 方凯

如果每个企业都遵守游戏规则，把更多的精力放在做大市场上，行业的兴盛和繁荣便指日可待。假设归假设，在杀伐鏖战之气日盛的空调江湖里，“刀枪入库”只是一个遥远的梦想。面对纷繁的竞争，汪晓兵和安徽格力只有锻造出属于自己更加强大的力量。

87 谢春国：森海“绿巨人” / 王颖

“我们要上市，暂定目标是2014年年底前，目前已经开始筹备工作。”在这个摸爬滚打了十余年的行业里，谢春国即将翻开属于自己的新篇章。

97 谢恩旺：箱包追梦人 / 马园园

“相信自己的判断，坚持自己的目标，无论它在当时看起来多么的遥不可及，终将在未来变成现实。”

109 许春雷：发明大王和他的知识产权王国

/ 许多余 左桂

许春雷的专利在固体废物利用里占了一半以上，位居全球首位。这个新型的高科技产业正在改变中国乃至世界的知识产权布局，演绎现实版“疯狂的石头”。

121 **徐珍玉：农业物联网的探索者** / 孙书文

身为中国中小企业协会副会长、安徽朗坤技术发展有限公司和安徽朗坤物联网有限公司的董事长，徐珍玉十二年来创业三次，纵观这三次创业涉及的领域和业务，似乎前两次都在为这一次做准备——进军农业物联网领域。

133 **许光校：民企生存样本** / 宁鑫

两万元起家，安徽潜山人许光校在二十年间扎根县域、稳扎稳打，亲手缔造了一个横跨路桥建设、房地产、金融等行业，资产过十亿元的集团。而当我们走近他、解读他时，就会发现，其对规则的尊崇、对暴利的警觉，甚或包括所谓的“胸无大志”，都能给当今一些迷失自我、盲目扩张乃至铤而走险的企业家们带来一些启发。

145 **叶礼松：知足常乐的另类企业家** / 许多余

军人出身的企业家叶礼松身上具有当代中国军人企业家方圆有致的处世哲学和经商之道。

155 **张爱群：“温暖”事业缔造者** / 马园园

“领导者要有非凡的智慧和能力，这一点我非常自信，这些不是学历能取代的。在华峰，制度是我定的，当制度不合时宜时，毁掉它们的也是我。我倡导的就是‘制度管人’。”

167 **张嘉庆：不惑之年开创“尼尔森时代”**

/ 许多余 左桂

张嘉庆一直认为徽商能够执中国商界牛耳三百余年，靠的不仅仅是徽商的经营能力，更多的则是依赖徽商们在长期的发展中所积累、总结的儒商文化。

- 177 **张杰: 打造大别山养生旅游基地** / 李敏敏
“小企业做事, 中企业做市, 大企业做势。”张杰一开口, 就气势磅礴, 与文弱的外表形成反差, “而我们到岳西创业, 是站在战略高度上作出的抉择!”
- 189 **张丽华: 风雨兼程人生路 昂首迈向新里程**
/ 马园园
“只要一不工作我就浑身不舒服, 只有在事业中我才能找到自己存在的价值和自信。”
- 201 **张涛: 百折不挠的新徽商** / 许多余
在创业路上, 张涛遭遇过两次沉重的打击, 但他没有被困难击倒, 及时调整自己、迎难而上, 最终破茧成蝶, 成长为身家过亿的成功企业家。
- 211 **朱林寿: 梦造文博园** / 马园园
“中国现阶段文化大发展大繁荣是一个必然。文化是国家发展的软实力, 在国家经济发展的时候, 文化不能跛脚。五千年文博园的建成是件水到渠成的事情, 毕竟旅游只是一个平台, 搭台的目的是为了让文化来唱戏, 而文化离开了旅游也只能是一盘散沙, 做旅游如果没有文化将失去灵魂, 也缺乏了应有的厚重。”



陈毅勇 安徽欧堡万国集团董事长

陈毅勇：筑梦酒江湖

文/马园园

“有的企业虽然做得大，但是比较短视，只求眼前的经济效益，不注重品牌打造，只是‘盆景文化’。而我想做的恰恰是——‘树根文化’，根扎得深，才能枝繁叶茂，为的就是长远利益。”

对陈毅勇而言，跨越行业的界限而到达成功的彼岸从来就不是难事。

为了辞职经商，他和父亲闹掰了，最终他成功了；为了学到油漆涂料技术，他放下老板身段跑到新加坡当起普工，结果他赚钱了；因皮具代工与皮尔·卡丹结缘，并将马克西姆这一举世闻名的餐厅品牌带入安徽；力排众议进军葡萄酒行业，一年时间内，欧堡万国酒庄已经成为国内知名的高端酒庄，他的酒梦江湖正蔚然成型……凭借自己的努力和智慧，陈毅勇先后成为中国诗酒文化协会副会长和中国经济贸易促进会副会长，更是在2012年获得“全国优秀企业家个人奖”。

不管人们在说什么，外表斯文儒雅、内心坚定从容的陈毅勇都不在乎，因为在他的身体里始终流淌着不安分的血液。当新的挑战来袭时，贲张的血管让他明白：不停地挑战自我极限对一个男人来说诱惑无限。

远方的来客

2012年3月27日，合肥马克西姆餐厅。一个戴着眼镜的法国老人兴奋地在餐厅内来回踱步，他毫不掩饰自己的惊喜和满意，“太棒了，这是最好的马克西姆餐厅”。旋即，他和身旁同样戴着眼镜的中国男人交流道：“只有你才能做好马克西姆餐厅。”他的话让这个男人暗暗松了口气。

与他们一墙之隔的露天广场上，正在上演一场关于时尚与红酒的全民狂欢。广场上的人群疯狂地呼喊着一个名字“皮尔·卡丹”。

推开餐厅大门，90高龄的时尚教父疾步走向人群，那个时刻陪在他身边的中国男人正是促成皮尔·卡丹此次中国之行的背后推手——陈毅勇，欧堡万国酒庄董事长。

同样在这一天，中国诗酒文化协会在合肥举办了“中国首届世界葡萄酒高峰论坛”。这既是产业的盛会，也是一场中西文化交流的盛会，十二国驻华大使和使节出席了峰会。而此次峰会的举办地就在即将开张的欧堡万国酒庄和马克西姆餐厅。正是在陈毅勇的努力之下，法国国宝级餐厅马克西姆才得以入驻合肥。同日开业的欧堡万国酒庄更是在他的策动下，打破了合肥及部分内地城市竞争异常激烈的葡萄酒市场格局。

而在这之前，他从未涉及过葡萄酒生意。

陈毅勇从不讳言皮尔·卡丹是他生命中的贵人和行事的“标杆”。他更习惯于称呼其为“老爷子”，亲昵又尊重。

邀请皮尔·卡丹前来合肥本是一种奢求，可“老爷子”爽快地一口答应还是让陈毅勇大喜过望。据他所知，“老爷子”在全世界有700多家分公司和代理商，亲自出席他们活动的次数少之又少。

“‘老爷子’是最好的文化大使，可是他毕竟90岁的高龄了，我非常担心他的身体。可是‘老爷子’下飞机时不让任何人帮忙，他整理了一下自己的衣着和领带，优雅地拉着那个把手已经有些褪皮的箱子，非常兴奋地走出机场。”讲起此事，陈毅勇依然难掩兴奋。

来到刚刚装修好的马克西姆餐厅，看着几何状桃花木贴板、墙壁上的鎏金藤

条图案、枫栗树叶状的吊灯和壁灯、望不到尽头的水晶玻璃墙和模自卢浮宫的古典壁画，皮尔·卡丹兴奋异常，并止不住夸奖“只有你才能做好马克西姆餐厅”。一旁紧绷神经的陈毅勇这才稍稍淡定了神色。

“我当时太紧张了，真的怕‘老爷子’让我下不来台。之前国内有家马克西姆餐厅，‘老爷子’不满意装修，进餐厅后伸手就把窗帘扯了下来，当时场面太尴尬。”陈毅勇想起当天的情景还有些“后怕”。

28日下午，皮尔·卡丹离开马克西姆餐厅时，眼里满是留恋和不舍，他拉着陈毅勇的手动情地说：“我年纪大了，真的飞不动了，你要经常去法国看我。”陈毅勇知道这可能是“老爷子”最后一次的中国之行了，他的年纪已不允许他再经历如此长的旅行，在机场告别“老爷子”之后，陈毅勇禁不住泪如雨下。

与“老爷子”成莫逆之交

陈毅勇究竟是什么人？他竟然能让皮尔·卡丹不远万里从法国专门飞来看他？

原来，陈毅勇和时尚教父皮尔·卡丹之间还有一段难解的缘分。

陈毅勇与“老爷子”的相识已是七年前的事。之前的陈毅勇经营过白酒、副食品，办过涂料、皮具工厂，失败、成功交织在他的创业历程中，但实现自己最大价值的目标在何处？陈毅勇在苦苦寻觅，直到他遇到了皮尔·卡丹。

2005年5月的一天，皮尔·卡丹公司北京办事处的工作人员来到陈毅勇位于广东的皮具工厂考察，他们匆匆问过厂里的生产情况后便离开，陈毅勇根本没来得及问他们此行的目的。

第二天，陈毅勇第一次看见皮尔·卡丹，不过“老爷子”却是在考察隔壁的皮具工厂。

站在办公室窗前的他有一点点难过和失望，不过他很快释然了，毕竟自己的厂子规模一般，只有100来号人，怎能入得了这位时尚教父的法眼？

意外的是，中午十一点左右，他突然接到了“卡丹先生希望来厂考察”的电



话。此时也来不及准备什么，陈毅勇心怀忐忑地和“老爷子”见面了。

“和别人不同，‘老爷子’一进厂就先去看了生产线旁边的废料处，他是行家，自然能看出废料的成色。然后他还细心地观察了我们的生产工艺。那时的他已经80多岁了，却看不出一点倦色。我能感觉到‘老爷子’看我的眼神是放光的，这么多年接触下来，我知道他只有在面对有兴趣的人和事时，才会两眼放光。”陈毅

勇仍对和皮尔·卡丹第一次见面的情景记忆犹新。

当晚，陈毅勇就收到了皮尔·卡丹的晚宴邀请。刚开始，他以为只不过是一场晚宴，他只是受邀者之一。可是当他来到广州花园酒店偌大的宴会厅时，发现里面只有皮尔·卡丹和翻译在其中，他是唯一的宴请嘉宾。

从2000年开始，投资大师巴菲特慈善义拍共进晚餐的机会，最高一次是在2011年拍得263万美元。在时尚帝国，皮尔·卡丹的地位如同巴菲特在投资界一样。能与皮尔·卡丹共进晚餐，这是一笔多大的财富？可陈毅勇拒绝用金钱来衡量与皮尔·卡丹交流的价值。

那次晚宴，两人谈了很多。这位时尚界的巨擘在言及自己选择合作伙伴的标准时谈到了三点：个人品德、品牌的掌控和运作能力、一定的经济实力。直至今日，陈毅勇仍将这些奉为圭臬。

一顿晚宴换来的是900万美元的订单，震惊业界。正当众人将陈毅勇的此次成功定义为“运气好”时，更大的惊喜从天而降——财务发现公司账上多了1000多万元人民币。

“‘老爷子’订的合同是不允许任何改动的，你要么接要么放弃，其中有些条约看起来还颇为霸道，但是他做生意非常公平，合同一签完就立刻打了三分之一的定金到账上，这在当时太罕有了。”皮尔·卡丹的大气让陈毅勇直呼他为“超级企业家”。

陈毅勇几近全力去完成皮尔·卡丹的“霸王合同”，在此之后，两人的合作愈发默契，越来越多的皮尔·卡丹品牌皮具系列产品从陈毅勇的工厂里飞到了世界各地。随着进一步的了解和合作，陈毅勇还成为“马克西姆”男士护肤系列产品、“马克西姆”高级服装定制的中国总代理。

皮尔·卡丹每年都会邀请陈毅勇前往他在法国的庄园度假。虽然富可敌国，但皮尔·卡丹生活中的点点细节，让陈毅勇不住感叹。

2011年，皮尔·卡丹陪着陈毅勇参观了他法国南部地中海沿岸的六座古堡。皮尔·卡丹花巨资将其买下后修缮布置供世界各地的友人参观。为了迎接陈毅勇的到来，几近90高龄的“老爷子”亲自开着两厢车，并规矩地将车停放在指定位置上。等到吃饭付账时，他将180欧元仔细地数了几遍才交给服务生。