图书在版编目(CIP)数据

温州商人访谈录/朱银燕主编.—杭州：浙江人民出版社,2008.11
ISBN 978-7-213-03891-4

Ⅰ.温… Ⅱ.朱… Ⅲ.商人—访谈录—温州市
Ⅳ.K825.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第165143号

书　　名	**温州商人访谈录**
作　　者	朱银燕　主编
出版发行	浙江人民出版社 杭州市体育场路347号 市场部电话:(0571)85061682　85176516
责任编辑	陈　雨
责任校对	戴文英　叶　宇
封面设计	周涌泉　赵　雅
电脑制版	杭州兴邦电子印务有限公司
印　　刷	浙江印刷集团有限公司
开　　本	880×1230毫米　1/32
印　　张	10
字　　数	23万
插　　页	6
版　　次	2008年11月第1版·第1次印刷
书　　号	ISBN 978-7-213-03891-4
定　　价	35.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

温州商人 访谈录

目录

郑胜涛　中国神力集团董事长兼总裁

大力士的赚钱梦 / 1

李爱莲　巨一集团有限公司董事长

巾帼传奇 / 9

黄发静　温州日丰打火机有限公司董事长

民间应对国际贸易壁垒第一人 / 20

陈迷丽　浙江雪歌服饰有限公司董事长兼品牌总监

做中国的香奈儿 / 30

余进华　温州吉尔达鞋业有限公司董事长

鞋王世家的新掌门人 / 38

沈　迦　温州里仁创业科技有限公司董事长

读孔子的书　做盖茨的事 / 46

王振滔　奥康集团董事长兼总裁

梦想是走出来的 / 56

陈　敏　庄吉集团监事会主席　温州服装商会原会长

盈利的商会和赔本的会长 / 64

温州商人 访谈录

郑祥波　泰力实业有限公司董事长

从开关厂老板到资本运作急先锋 / 75

李丐腾　浙江飞科电器有限公司董事长

飞越梦想 / 85

潘佩聪　挺宇集团 CEO

18 岁“夺权”的美女老板 / 96

王拓宇　环宇集团总裁

科技的发展没有句号 / 104

邵奇星　温州海螺集团有限公司董事长

办法总比困难多 / 113

叶显东　红黄蓝集团董事长

红黄蓝的世界 / 122

金惟纯　商周媒体集团执行长

台湾新闻界的温州才子 / 131

黄作兴　江南阀门有限公司董事长

阀门业“骑士” / 142

潘萍薇　隆思达国际集团 CEO

新商人　新女性 / 150

郑秀康　康奈集团董事长

低头做事　抬头做人 / 159

朱小杰 澳珀家具有限公司首席设计师兼董事长
为设计而生的家具老板 / 169

张文荣 上海亚龙投资集团有限公司董事长
办教育比我有钱更重要 / 179

叶康松 美国康龙集团总裁
创内地第一私人慈善基金会 / 187

潘建中 巨一集团有限公司总经理
巨一少帅 / 197

陈道荣 华仪集团董事长
执著风能 抢尽“风”头 / 208

郑元豹 人民电器集团董事长
文武之道 / 215

谢铁澜 温州月兔电器集团董事长
“月兔传奇”调节世界温度 / 222

陶 加 陶陶集团有限公司董事长
天津商界的温州黑马 / 233

吴志泽 报喜鸟集团有限公司董事长
天高任我飞 / 243

陈国荣 东艺鞋业有限公司董事长
民营鞋企出口的领军人 / 251

温州商人 访谈录

周家儒 冠盛集团董事长

潜龙在渊 / 259

屠昌忠 一开集团董事长

慈善大使 / 269

赵章光 北京章光101集团总裁

红色大亨 / 276

郑晨爱 奥奔妮服饰有限公司董事长

国际化尝试的意外搁浅 / 283

陈伍胜 通领科技集团董事长

与世界500强斗法 / 291

王伟胜 阿拉伯亚洲商务卫视董事长

打开中东传媒业的宝匣 / 298

陈建华 恒星烟具有限公司董事长

与美芝宝“不打不成交” / 306

代后记：前行的力量 / 314

需要全本请访问 www.ertongbook.com



郑胜涛　中国神力集团董事长兼总裁

大力士的赚钱梦

1952年11月出生。浙江大学工商管理硕士，温州市政协副主席、温州工商联会长、省政协委员、全国优秀民营企业家。

1984年，创建鹿城印刷机械厂，1994年10月组建温州神力集团有限公司，2000年升格为神力集团有限公司，集团注册资金1.1亿元。公司主营机电制造业，近年还涉足地产、矿产资源开发等。

儿时理想:长大要赚钱

40年前的一个夏天,在温州海坛小学的课堂上,老师问同学们长大以后的理想是什么,大多数同学的回答是当教授、画家以及医生等等,但是其中却有一位同学反问老师:“长大以后做什么最赚钱?”这位在当时就语出惊人的少年,就是郑胜涛。

银燕:您上小学时,老师问您长大后的理想,您却反问老师干什么最赚钱,您现在还能记得当时老师是怎么回答您的吗?

郑胜涛:老师当然是批评我了,她说小孩子怎么就想到赚钱呢。我们念小学的时候还是“文化大革命”前期,赚钱是一个非常不受欢迎的字眼。

银燕:那我觉得很奇怪,那样一个环境,您的年纪又这么小,怎么会突然冒出这样的想法,说要去做最赚钱的事?

郑胜涛:我家兄弟姐妹很多,两个弟弟、三个妹妹,也算是个大家庭。父母在,我的爷爷奶奶也在。大家庭有大家庭的温暖。当时我们家属于工人家庭,兄弟姐妹这么多,就父母上班,缺什么呢?大人就讲,咱们家没钱哪。人家一个月能吃两顿肉,或者买一只鸡什么的,我们家可能一两个月才能吃一次肉。在这个过程中,我们就觉得钱确实很重要。

银燕:那么,在您的记忆当中,您干的第一份工作让您赚钱了吗?

郑胜涛:我对我干的第一份工作印象非常深,是赚了钱,但不是最赚钱的。我们温州人有一句话说:“吃力不赚钱,赚钱不吃力。”我干的第一份工作就是抬水泥。那时候,我们盖的房子就是三层楼、四层楼的,一些大一点的工厂或者工地,水泥全是手工搅拌好,然后水泥连石子装入一个箩筐,两个人抬,一筐差不多

150斤左右，一天干下来算两班，一块一毛三一班，两班是两块两毛六。两块两毛六当时可以买两件背心了，所以是非常开心的一件事情。

拉板车、卖水果，在包装机械中挖到第一桶金

后来，郑胜涛还挖过船坞，拉过水果和板车，历经生活的艰辛和磨难。20世纪80年代初，对政策极为敏感的他，从当时的政府文件中看到了中国民营企业的未来，也看到了自己实现儿时梦想的希望。

银燕：虽然在生活中历经磨难，但我想肯定更坚定了您以后要做最赚钱的事的信念。

郑胜涛：那时整个社会都差不多，我能够找到一些体力活已经不错了。尽管现在看起来，那时候非常苦，但也是一种锻炼，是一种磨炼。因为我非常喜欢举重，十八九岁时成绩还不错，并创下温州地区的纪录。举重是一项非常枯燥的运动，依靠体力，不断地重复单调的动作。我想这对我今后会有一定的好处，实际上在锻炼身体的同时也锻炼了自己的意志。

银燕：正是这样一种苦中作乐的精神，才让您1982年开始了艰难的创业吧？

郑胜涛：在这种环境下，我们有一种非常强烈的进取愿望，非常强烈的赚钱欲望。80年代初改革开放开始，正好国家有文件，我记得是8374号文件，允许城镇个体劳动户搞运输、搞加工，这等于是政府允许我们去做企业了，开了很大的一个口子，应该说是改革的一个很大的突破。

银燕：那两年您辛辛苦苦办厂，最后有多少收益？

郑胜涛：我们当时做的是印刷包装机械行业。这个行业尽管在现在不是太显眼，但是在温州，还是一个不错的行业。我们知道这个行业里面有哪些产品，哪些市场空间需要开拓，我们主要就做其中短线非常好卖的产品。由于我们对市场比较了解，销售网络、用户我们都已经掌握，所以第一年赚了四十几万元。

爬窗户，学技术，企业进入快车道

成功挖到第一桶金之后，郑胜涛并没有满足于现状，他知道当所有的企业都处于同一起跑线上整装待发的时候，自己如果不能在最短的时间内脱颖而出，那等待自己的就只能是失败和失落。郑胜涛曾把办企业比作开车，在上世纪80年代中期，善于发现和懂得把握机会的郑胜涛带领他的企业进入了快车道。

银燕：从一个家庭作坊式的小厂，发展到一个无区域集团，您觉得其中的关键因素在哪？

郑胜涛：我觉得除了人的一些因素之外，首先就看这个企业是不是贴近市场。无论走到哪一步，企业再大都不能脱离市场，你始终要瞄准市场的需求。第二你还要符合市场需求以外的这种价值观。第三就是质量，质量包括两方面，产品质量和服务质量。

银燕：当时你们怎么想到自己去研制产品的？

郑胜涛：当时不管是国内，还是温州，这方面的技术都是比较落后的。我们在东北哈尔滨参加一个产品订货会，我们是属于“第三世界”了，“第一世界”是国营企业，“第二世界”是集体企业，像我们这些民营企业当时也不敢讲自己是民营企业，温州政府允许我们叫合作经营企业。这个合作经营企业是中国其他地

方没有的，温州独创的，就这样混进去，受到了很大的启发。

银燕：那你们的技术都是怎样学来的？

郑胜涛：变速、控制方面，我们当时很弱的，所以我们这些工程师就爬窗户。你在工厂待过就会知道，一般的工厂，两米多以上就会有一个天窗，从天窗能看到里面，当时我们很多时候就爬天窗进去看设备。

银燕：您自己也亲自跑到那儿去趴在窗户上看？

郑胜涛：因为这些都是很轻松的，引体向上对我们说是很轻松的事，然后就这样看。可是这么看不能坚持很长的时间，顶多半分钟、一分钟。还有，人家警卫来了还以为你干什么呢，得提防着人家，所以啊，我们什么手段都使出来了，只是不偷不抢。

一业为主，拓展两翼

在中国民营企业界，郑胜涛的战略眼光是很令人钦佩的。早在神力集团刚组建的时候，他就已经开始思考面对飞速发展的经济社会、日新月异的科学技术和日趋激烈的市场竞争，企业应当向什么方向发展。最终，神力集团确定了一业为主、拓展两翼的方针。目前高科技制造业、房地产业和环保产业构成了神力集团的三大支柱产业。

银燕：这几年你们公司在继续巩固发展高科技制造业的同时，开始涉足房地产业和环保产业，这是不是说明您很看好这两个行业？

郑胜涛：十年前，我们能够比较强烈地感受到我们中国经济发展、城市化的进程，将来人最普通的一种需求就是住房。一个泱泱大国，十几亿人口，这是个巨大的市场。1993**年，温州允许私**

营企业办房地产公司，所以我们就进入了；至于环保产业，肯定是一个朝阳产业，我们做机械，环保产业里就有很多环保设备，所以我们进入环保设备以后就了解了整个环保产业，环保行业的面非常广。

银燕：那么，企业多元化之后，对于管理者来说，你们肩上的担子就更重了，那您是怎样进行有效管理的？

郑胜涛：多元化，一般企业非常忌讳的。但民营企业可以分公司管理、分项目管理，一个项目就有一个项目班子，从项目的取得、项目的建设到项目的效益回收，有一整套的经营、生产、管理、监督制度。每年制订业务目标、利润目标和奖励措施，大家在这个大框架下，按制订的目标、制度来做，有一套班子去管，我们董事会只管它的结果。

刊登反战广告，传递和平宣言

2003年伊拉克战争期间，神力集团曾经在《中华工商时报》头版以三分之一的版面发布呼吁“停战、和平”的反战广告，当时在社会和企业界引起了强烈的反响。这个举重冠军葫芦里到底卖的什么药？

银燕：到底是什么让您做出这样的决定？

郑胜涛：实际上，温州企业的发展，我国民营企业的发展，靠的一个是我们改革开放的政策，另一个是非常稳定的社会环境。如果国际上整天打战，整天你打他，他打你，整个国际环境乱哄哄的，对我们国内肯定有很大的影响。我们温州有很多产品出口中东市场（包括伊拉克），很多企业都在那边办有公司，打仗势必影响到我们温州企业的生意，影响整个国际的和平环境。我们呼

需要全本请访问 www.ertongbook.com

吁停止战争，我们呼吁和平，是每一个热爱和平的人所希望的。

银燕：您在小时候做出要赚大钱的决定与家庭条件有关系，但现在，您的经济条件和当时已经有了天壤之别，您赚钱的目的与以前相比有变化吗？

郑胜涛：变化比较大，以前只知道要赚钱，赚钱为自己、为家庭，现在更多的是一种社会的责任感、对社会的回报。因为比我钱多的人多的是，像我国香港的、国外的一些大企业家，他们对社会的慈善事业都作出很大的贡献。从马斯洛的五个层次的需求看，我现在可能只到第二步，第三步还没到，所以，除了自己能吃饱饭、能够活得轻松点以外，更重要的是让我们周边、让我们的员工、让我们的社会能够共同富裕。尽管我们能力有限，但我们有这种义务去做力所能及的事情。

银燕：所以，可以这么说，您现在赚钱是为了大多数人的利益。

郑胜涛：因为整个社会就像是一座大的机器，一个企业发展了，很多跟你配套的企业也发展了，跟你关联的企业也发展了。在整个经济交往当中，实际上我们现在流行的是“双赢”、“多赢”、互惠互利的格局。在这个互惠互利当中，我们依法纳税，在一定意义上是为国家作贡献；我们安排员工就业，也是减轻社会的负担；我们企业发展了，再投入生产，投入更大规模的再生产，也会产生更多的财富。这些财富我想一个人的使用是很有限的，人只睡一张床，只吃三餐饭，正常的消费、合理的消费就这么点，有很多人问你创造这么多财富干什么？我想，创造财富是一个人、一个企业家的历史使命，你创造了财富能够做更大的事情，做更多的事情，解决更多的困难，这有什么不好呢？

银燕：您在小时候给自己定下的奋斗目标，到了今天，应该说基本上已经实现了，那么对于未来，您有什么新的梦想吗？

郑胜涛：人的梦想是无止境的，我只是想要积极进取。至于我的目标在哪里，哪里是我的终极目标，现在还真不好说。有人把进世界500强、国内500强、国内民营500强作为目标，我们现在已是国内民营500强，如果按照这个目标，第二步就是国内500强了，这是比较明确的、也是比较通用的目标。

首播时间：2004年1月31日



李爱莲 巨一集团有限公司董事长

巾帼传奇

1946年12月出生。曾获中国十大著名女企业家、温州市劳动模范、浙江省三八红旗手等称号。

1979年，温州向阳皮鞋厂的一次民主选举，让当时只是一名普通供销员的李爱莲当选为厂长，上任一年后，她就让这个小厂创造了9万元利润；1983年，李爱莲在温州率先拉开了承包企业的序幕，这一惊人之举曾经名噪一时；1988年，李爱莲放弃了红火的向阳皮鞋厂，拿着仅有的5000元，自立门户办起了巨一皮鞋厂。在众多的温州老板中，李爱莲巾帼不让须眉，以其过人的胆识，成为23位中国鞋都功勋企业家中唯一的女性。

4600万拍下金台大酒店,巨一再次引起公众关注

2003年10月17日,位于温州市区人民中路的原金台大酒店,被温州市拍卖行拍卖。随着拍卖师的一锤定音,近5000平方米房产建筑面积的金台大酒店和酒店内的设备等,被举258号牌的巨一集团以4600万元的高价拍得。这是温州市历史上纯餐饮业单体拍卖金额最大的一起,温州的多家媒体同时以最快的速度报道了此事,《温州日报》在头版头条的位置刊登了这则消息。由于事后媒体对买主巨一集团购买酒店的用途和集团产业发展方向的种种揣测,以及巨一集团本身对媒体的低调回应,愈加吸引了人们的视线,集团董事长李爱莲也再次成为公众关注的焦点。

银燕:2003年10月17日,你们巨一集团以4600万元成功拍得了金台大酒店,这件事情应该说在当时引起了公众极大的关注,所以我们也特别想了解一下当时的经过。

李爱莲:金台大酒店要拍卖的消息在报纸上刊登出来后,我们在拍卖前的那个晚上,把保证金打进去。打进去以后我已经出差在杭州了。然后我就叫我们公司里面的人操作这个事情。等我从杭州赶回来的时候,已经是12点钟了。大儿子潘建中当时在香港,他也坐飞机飞回温州。我们两个人赶到机场大道巨一集团总公司时,只差了3分钟。真是连口水也来不及喝。

银燕:你们是特地赶回来的?

李爱莲:特地赶回来的。然后马上坐一辆破的桑塔纳车,跑到那个拍卖行。当时我们就在车上商量了这个事情。我呢,不进拍卖行,因为我的目标太大。老大老二进去,大女儿也进去。我在自己的金庄饭店。当时商量好他们的手机开着,报价格的时候,我的手机里全部都能听到,我叫他停他就停。当价格报到4400万

时还没有下来。

银燕：好像您的大儿子一直举着这个牌子，没有放下过？

李爱莲：没有放下。当时我们已经商量好了，他如果放下拿起、拿起放下，我看不到，因为我没有在场。最后拍到4500万、4550万、4555万、4600万，我的心都跳起来了。最后放下来，就知道是我们的。所以说这次拍卖，真像风吹过一样，很快就结束了。

银燕：现在回过头，怎么看待自己当初做的这个决策以及当时的这个过程？

李爱莲：我觉得这个过程是很短的，但这也是一种机遇和挑战。看你有没有这个能力驾驭。

银燕：但是，据我了解，事后对于媒体的竞相追逐你们是选择了回避，而且处理得也非常低调。让我非常不理解的是，一般的企业如果碰到了这么一个让大众非常关注的新闻点，都会借机大肆炒作一番，你们为什么不这样做？

李爱莲：我觉得这没有必要。因为我们办企业的，就是要实打实。金台大酒店的位置在温州市来说，确实是最好的位置，又有5000多平方米，在温州再也不会有了。所以，当时媒体问我，我也是骄傲地说了一句话：志在必得。反正拍卖嘛，拍到就拍到，是公开的竞争。我们拍到以后，媒体上再怎么样宣传，我觉得没有这个必要。

上世纪80年代实行企业承包制，做第一个吃螃蟹的人

脚踏实地、胆识过人，是人们对李爱莲的评价，相信这也是她事业发展的保证。1979年温州向阳皮鞋厂的一次民主选举，让原先只是一名普通供销员的李爱莲当选为厂长。她上任的第一年，就让这个原先3年利润总额只有8元人民币的街道办集体小

厂，奇迹般地创造了9万元的利润。1983年，李爱莲又做出了一个惊人之举，在温州率先拉开了承包企业的序幕，成为当时名噪一方的新闻人物。

银燕：1983年您作为温州第一个吃螃蟹的人去承包企业，应该说，在当时那样的一个环境是有一定风险的，您考虑过吗？

李爱莲：我考虑过。当时在外面来说，温州是小温州。大家说你们温州人的头发都是空心的。我当时听了就很生气，我说你也拉一根头发，我也拔一根头发，看看两根头发哪一根是空心的。我们坐在那里开玩笑。所以说，在当时是很不容易的。但是在承包的时候，我觉得我应该能做好，因为上下齐心，不是我厂长一个人，而是100多个待业青年，还有这些副厂长、会计、出纳、供销员……至于我做到了以后，政府能不能给我这个承包金，那是政府的事，不是我李爱莲的事，所以我说应该做。做到了以后，政府后来把奖金给我了，但出了一个小插曲，当时一领导说要把我评为劳动模范，并说当了劳动模范，就不能拿这个奖金，你要拿了那个奖金，就不能当劳动模范。

银燕：当时这个奖金到底有多少？

李爱莲：奖金大概两千多块钱吧。那时候两千多块钱是相当厉害了。当时，我说劳动模范是组织和群众评的，我跟政府订的那个合同是经济上的合同，政府应该要兑现。因为这是新生事物，听说市里讨论了这个问题，最后劳动模范给我评上了，奖金我也拿到了。

银燕：那后来这些奖金，您都派了什么用场？

李爱莲：派什么用场啊，很有意思。奖金拿到了以后，因为我常年在外面跑，欠了厂里几百块钱，先把钱还给厂里，剩下的再去买了一台17吋的电视机。那时候正放《加里森敢死队》，因为我

需要全本请访问 www.ertongbook.com