

温州当代发展个案实录

温州商人

Interviews
With Wenzhou
Businessmen

全面解读温州商人财富智慧的
电视访谈节目精选

访谈录

朱银燕 主编

王振百 潘建中 陶加晨 爱
陈迷 沈加 晨 爱
吴志洋 周家 斌 求 进 华 郑 元 豹
李安 潘 谢 铁 瀚 叶 显 黄 发 静
郑 祥 波 关 胡 生 寿 李 巧 滕 采 小 杰
郑 奇 星 陈 敏 潘 佩 聪



浙江人民出版社

ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

温州商

访谈录



思想就是资本
创新就是财富

ISBN 978-7-213-03891-4



9 787213 038914 >

定价：35.00元

温州当代发展个案实录

朱银燕 主编

全面解读温州商人财富智慧的
电视访谈节目精选

访谈录

温州商人

Interviews
With Wenzhou
Businessmen

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。

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

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

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



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

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 small 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。