

近年来苏商显示的强劲增长后劲令人刮目相看，一向形象模糊、低调内敛的苏商是如何崛起的？他们迅速崛起的背后到底有着什么样的经营智慧需要我们去挖掘、去思量、去借鉴？本书将为我们揭开问题的答案。

苏商的突起

SUSHANG DE TUQI

迅速崛起的新一代商帮

重石◎著



北京工业大学出版社

014039121

F729
57

苏商的突起

重石◎著



F729
57



北航

C1726986

北京工业大学出版社

151830310

图书在版编目 (CIP) 数据

苏商的突起 / 重石著. —北京: 北京工业大学出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5639 - 3836 - 0

I. ①苏… II. ①重… III. ①商业史—研究—江苏省
IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 055691 号

苏商的突起

著 者: 重 石

责任编辑: 石熾飞

封面设计: 吴晋书艺坊

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京天正元印务有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 17

字 数: 252 千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 3836 - 0

定 价: 30.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言



与大名鼎鼎的徽商、浙商相比，苏商的名号似乎并没有那么响亮，但实际上苏商的历史却源远流长。早在春秋时期，号称陶朱公的范蠡就曾在苏南太湖一带经商。然而，让苏商与众不同的原因并非历史的久远，而是近几年他们的异军突起。

如今的江苏，民营企业的数量已经连续五年位居全国领先，每年超过全国平均3个百分点以上的GDP（国民生产总值）增速，江苏的富庶不容置疑。同时，苏南的重新崛起以及创造了江苏省生产总值增长奇迹的“苏州模式”都让全国其他地区为之侧目。难怪一家财经媒体惊呼——苏商凶猛，并将诸多溢美之词毫不吝啬地送给苏商：稳健厚重、坚韧执着、精细专注、开放包容、厚积薄发……

在当今市场经济的滚滚浪潮中，苏商历经了无数的风云变幻而波澜不惊，向世人尽展了别样的风采，吸引了世人关注的目光。

有人从宏观到微观经济将江苏和同样富庶的浙江做了一次详细的对比。在宏观经济上，2010年，浙江与江苏的生产总值分别为27100亿元和40903亿元，差距比2009年又加大了。在两者有代表性的省内城市前五名中，江苏有三个城市的生产总值达到5000亿元以上，而浙江只有两个，甚至各排第一位的苏州与杭州的差距却相对更大。而在微观经济上，江阴市的上市公司傲视群雄，沙钢集团迅速崛起而成为中国最大的民营企业，扬子江船业27%的净利润率独步江湖，南京中电、江苏林洋等遥遥领先于浙江……

今天，当人们还在津津乐道于阿里巴巴的马云、“首富”宗庆后、收购沃尔沃的李书福时，浙商的近邻苏商却在悄悄地崛起。尤其以张近东、严介和、蒋锡培、陶建幸、朱相贵、方宜兴、韩国平等为代表的一大批新



苏商凭着他们的理性、睿智、诚信，在商战中稳扎稳打，拼搏进取，上演了一幕幕“掘金大战”，发动了一场场经典商战。

近年来，全国各地的商业组织与个人曾组团到江苏参观学习。面对江苏庞大的经济体量、优化的产业结构、高质量的企业运营，以及先进的现代制造业和大批实力强劲的规模型民营企业，各路商界精英们亲身感受到了苏商的异军突起。

有人将近代的苏商比作“优裕一族”，不无道理。和那些因为自然条件恶劣而被迫出走异乡的晋商、徽商、闽商比起来，苏商幸福得像花儿一样。近代苏商是实业报国的一面旗帜，他们以报国为根本，以实业为基础，以开放为先导，以创新为灵魂。其中最具代表性的人物包括南通张謇、常州盛宣怀、无锡的荣氏兄弟等，他们怀揣振兴中华的理想，全力报效回馈社会，是现代苏商的“精神领路人”。

不会说普通话，不会吹拉弹唱，俞敏洪从一个常常遭“白眼”的边缘人物，一跃成为新东方校长，这是一个中国式“阿甘”的神话，这是希望改变命运的正能量。

小时候他是险些被饿死的孩子，长大后他是公众敬仰的“中国首善”——陈光标的故事不传奇，但却令人感动。慈善不分国界、不分信仰，这是感恩回馈的正能量。

骑着自行车，驮着上百斤服装，早起晚归地奔波在从江苏常熟到上海的路上——高德康虽然只是一个小裁缝，却有着一个财富大梦想。“波司登”正是小人物的梦想正能量。

“办好民营企业最大的法宝是什么？”如果非要让红豆集团的周海江总裁回答，那么他的答案只有简短的两个字：诚信。从一颗“红豆”到“红豆帝国”，这是诚信的正能量。

.....

透过众多的江苏企业家，我们不难看到新一代苏商身上的可贵精神。作为迅速崛起的新一代商帮，苏商身上实在有太多的经营智慧需要我们去挖掘、去思量。本书全景展示苏商持续发展、异军突起的商业画卷，挖掘他们奋发向上的动力源泉，探究他们商场制胜的不二法门，为从商人士、创业者提供了借鉴。

目 录



第一章 向上的追求——无论出身怎样都要自强不息

没有人能够选择自己的出身，但却可以选择永远向上。即便是一棵小草，也有仰望太阳的权利，身为万物灵长的人类，又怎能被出身打倒？无论出身怎样，都要自强不息，只有不向命运屈服，才可能创造惊天动地的奇迹。



1. 良好的习惯出能力/ 3
2. 端茶倒水铺就成长之路/ 6
3. 敬“上”才能求“上”/ 9
4. 边缘人物的苦与痛/ 12
5. 小人只是一种状态/ 15
6. 从草根走向贵族/ 18
7. 背负苦难，与命运抗争/ 21
8. 小裁缝也能成为大富豪/ 24

第二章 信誉的力量——诚信经营是苏商最大的正能量

“金杯银杯不如老百姓的口碑”，诚信经营一直是苏商成功的最大法宝。要想生意做得久，信誉必须时时放心头，作为新一代商帮的典型代表，苏商不仅懂得借助信誉的力量打天下，还能把正能量最大化，这正是他们纵横商界的绝密武器。



1. 诚信是企业的“良心”/ 31
2. 经营要守信，合作能共赢/ 35



3. 老实经商，让企业散发光辉/ 38
4. 用诚信积累商誉/ 41
5. 诚心诚意为顾客服务/ 45
6. 有信誉自然容易得到拥护/ 48
7. 要想安身立业必须诚实守信/ 51
8. 将诚信进行到底/ 54

第三章 开阔的胸怀——和志同道合的人一起打江山

一个人能力再强也打不下偌大的江山，要想做大生意，就必须要有开阔的胸怀。打江山是最苦最累的过程，没有高报酬，没有厚奖金，也没有高档的办公场所，唯有凭借开阔的胸怀和至高的德行，才能吸引到那些与自己志同道合的人。



1. “人行得正”是争取追随者的前提/ 59
2. 共聚一群齐心的创业伙伴/ 62
3. 办公司就是办人/ 66
4. 所有人都狠拼，劲头十足/ 69
5. 在绝望中寻找希望/ 72
6. 心怀坦荡才能站得更高，做得更多/ 75

第四章 儒雅的智慧——温文尔雅的亲和力成就生意上的竞争力

面对激烈的职场竞争和市场竞争，管理者及其组织要想生存、发展，进而求得事业的成功，就必须建立持久的亲和力，从而打造公司的公信力，获取公众支持，赢得客户信赖，在市场竞争中争取到更多的机会。所以说，亲和力也是竞争力。



1. 自选式经营，一年四季无淡季/ 81
2. 一生只做好一个行业/ 84
3. 奉行“舍得”之道/ 87
4. 柔韧不争不等于软弱/ 90
5. 过人的胆略在竞争之路上乘风破浪/ 93

6. 举贤不避亲，百年基业是根本/ 96

第五章 团队的力量——更多追随者让苏南正气凛然，势不可挡

所谓团队，是指一些才能互补、团结、和谐并为负有共同责任的统一目标和标准而奉献的一群人。团队依赖的不是领导者的指挥，不是某几个优秀人才的思维，而是所有成员的共同贡献，这个集体的成果便超过了成员个人业绩的总和。



1. 广纳人才，以德为先/ 101
2. 组建团队，领导人是关键/ 104
3. 外圆内方的管理性格/ 107
4. 小公司做事，大公司做人/ 110
5. 优秀的下属能鞭策管理者成长/ 113
6. 顶尖的团队是长期磨合的结果/ 116
7. 工作中没有柔情，生活中彰显温情/ 119

第六章 高尚的信仰——在浮躁的社会里践行自己的商业信念

商业的力量来自资本，更来自信仰。商业模式仅仅是一种工具，基于信仰根基的商业精神才是事业长青的根源。作为一位企业家，必须能够在浮躁的现实社会里践行自己的商业信念，独树一帜，才能培养自身的浩然之气，让生意越做越大。



1. 自信来源于责任/ 125
2. “大船文化” / 129
3. 单纯的信念需要疯狂的热情去实现/ 133
4. 坚持打造幸福企业/ 137
5. 求索进取，护佑众生/ 141
6. 走过的路难长草/ 145
7. 唯有偏执狂才能生存/ 149



第七章 人脉的设计——得道多助，做生意就像滚雪球

事业成功与否，不只看创业者的能力，还要看他的人脉关系。孟子曰：“寡助之至，亲戚畔之；多助之至，天下顺之。”人脉是事业发展的情报站和助推器。经商之人广结善缘，积累丰富的人脉关系，生意就会灵活方便，各个环节畅通无阻。



1. 人心为上，财运畅通/ 155
2. 礼貌待客，和气生财/ 159
3. 做人厚道，为善得福/ 163
4. 便宜有好货/ 167
5. 生意场上得道者多助/ 170
6. 解决危机靠人脉/ 174

第八章 互惠的竞争——生意场上没有永远的敌人和绝对的胜者

企业的发展离不开竞争，任何企业在创立之初都会经历一次又一次的竞争。然而，竞争与合作并非水火不容，生意场上也没有永远的朋友或者敌人。在竞争中求合作，杜绝恶性竞争，避免裹足不前，竞争的优点才能得到最大程度的发挥。



1. 背靠大树好乘凉/ 181
2. 力求与经销商共赢/ 185
3. 放弃竞争，选择竞合/ 189
4. 品牌合作，互惠共赢/ 193
5. 合作与竞争，比单纯的竞争来得有价值/ 197
6. 你赢我赢大家赢/ 201

第九章 制胜的门道——在稳扎稳打、步步为营中走向卓越

商机、商海、商理、商策……商潮如惊涛拍岸，商人、商性、商帮、商德……商战如巨潮汹涌。

新苏商凭着他们的理性、睿智、诚信，在商战中稳扎稳打，向世人尽展他们的风采，吸引了世人关注的目光。



1. 稳中取胜是苏商最大的特点/ 207
2. 迂回有时比直线前进更显策略/ 211
3. 经营手法老练, 看重市场信息/ 215
4. 创新产品要有核心技术/ 219
5. 争做中国的“沃尔玛” / 223
6. 扬长避短, 纵横商海/ 227
7. 营销不能急功近利/ 231
8. 科技是取之不尽的资源/ 234

第十章 无上的道义——企业家的爱心不能“冬眠”

经商好比做人, 越是好的商人越不唯利是图。就像自成一脉的苏商, 他们不仅是成功商人, 也是有道义的企业家。如果说有一个重要的原因让苏商成就不凡, 那么就是他们的道义, 以及对于社会的关爱和回馈。

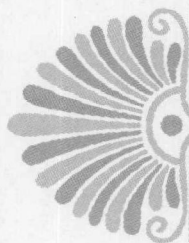


1. 企业家就该多一点奉献精神/ 241
2. 富而有德, 德富财茂/ 244
3. 心系灾区, 无私捐助/ 248
4. 绿丝带在行动/ 251
5. 强烈的社会责任意识/ 254
6. 慈善是长征, 而且永远无终点/ 257
7. 秉承传统美德, 积极回报社会/ 259

第一章 向上的追求

——无论出身怎样都要自强不息

没有人能够选择自己的出身，但却可以选择永远向上。即便是一棵小草，也有仰望太阳的权利，身为万物灵长的人类，又怎能被出身打倒？无论出身怎样，都要自强不息，只有不向命运屈服，才可能创造惊天动地的奇迹。



1. 良好的习惯出能力

建功立业的成功人士与得过且过的平凡人相比，只是多了一个良好的习惯。从某种程度上来说，好习惯往往能够成就好人生。优秀也是一种习惯，一个以追求卓越为习惯的人，必然会朝着自己的目标奋力前进，并最终做出一番成绩来。

绝大多数苏商都是靠着不断的努力发家致富的。所谓天道酬勤，即便是在千变万化的商业领域也是如此。当别人在闲暇时间逛街、看电影或打牌、玩游戏时，那些有着良好习惯的人还在为自己的目标而努力奋斗。所谓一分付出一分收获，成功永远都偏爱这些时刻向上的人。

作为苏商的典型代表，如今的沈文荣已经成为钢铁行业的一面旗帜，从一名普通工人到一个成功的商人，一路上的困难与坎坷自然不必多说，但沈文荣凭借自己追求卓越的优秀品质，稳扎稳打，无论遇到怎样的困难，都始终坚持着“不抛弃，不放弃”的坚定信念，并在克服困难的同时锻造出一身实打实的卓越能力。

大多数成功者的背后，都有一部血汗史，沈文荣也不例外。他凭借着自己的努力一点点地摆脱贫困，一步步地迈向了“财富的金字塔”。和很多企业家一样，沈文荣也是白手起家。

1946年，沈文荣出生于江苏省张家港市，父亲的早逝使得这个原本就不富裕的家庭更加雪上加霜，兄弟姐妹六人从小就跟着母亲相依为命，当时家里只有三间茅草屋，一遇到暴雨，往往就是外边下大雨，里边下小雨，更糟糕的是由于缺乏劳动力，全家人常常食不果腹。生活的艰难磨砺



了沈文荣的性格，使他养成了追求向上的习惯，正是这种追求卓越的习惯，改变了他的一生，也改变了他的家庭。

初中毕业后，沈文荣没有像其他同学一样高高兴兴地升学读书。由于家庭负担重，沈文荣回家务农，成了一个地地道道的农民，但他并没有因此而气馁。一个有着远大追求的人，不管遇到怎样的困难，不论身处何等的窘境，都不会忘记自己的梦想，更不会放弃自己的追求。在务农的三年中，沈文荣时刻都记挂着“出人头地”的梦想，时刻都坚持着“向上”的追求。

经过长达三年的蛰居，沈文荣顺利考取了中专，并于1968年毕业进入江苏省沙洲县锦丰轧花厂，成了一名普通工人。工作中，沈文荣是一个十分认真勤奋的人，当大家在闲暇时间喝酒打牌时，他则在一旁默默地钻研着专业技能，他相信只要有付出就肯定会有回报。到了1975年，沈文荣所在的轧花厂集资45万元，并增设了轧钢车间，一直勤勤恳恳努力工作的沈文荣被提升为副厂长。

到了1976年，这家轧花厂更名为沙洲县钢铁厂，尽管沈文荣从一个小小的工人成了领导，但他没有在领导岗位上沾沾自喜，反而创造了更大的发展平台，开拓了更为广阔的施展空间。在沈文荣的带领下，小钢铁厂终于有了起色，而此时距离他升任副厂长已经过去了四年。到了1984年，他再次被提拔，成为钢铁厂的“第一把手”。

谈起当时升任厂长一职，沈文荣感触颇深，实事求是地说，他确实是受命于危难之际。当时，周边乡镇的小钢铁厂可谓多如牛毛，而沙钢没有任何优势可言。即使是从小范围来说，也亦是困难重重。众所周知，市场的竞争是极其激烈的，如果沙钢找不到自己的优势，那么在钢铁厂林立的竞争背景下，只有死路一条。作为沙钢的“一把手”，沈文荣感到了从未有过的危机。

要么把规模做大，要么找到沙钢的经营特色，在当时发展资金严重匮乏的情况下，壮大规模并不是首选，经过一系列的反复思考，沈文荣最终做出了一个重大决定：全力收缩产品线，将窗框钢作为主导产品。不得不说沈文荣这一决定是十分明智的，国内房地产行业兴起了窗框钢商机，并填补了行业中这部分生意的空白点。当时很多大企业都不屑于生产窗框钢

这样的小东西，而很多小企业又没有办法和规模生产，在这种背景下，大规模生产窗框钢的决定无疑是迅速壮大沙钢的利器。

为了适应市场需求，沙钢共开发出9大系列，总共35个品种规格的窗料，几乎是一夜之间，沙钢犹如猛虎般冲进了大江南北的窗钢市场，并迅速占据了60%的市场份额。在沈文荣孜孜不倦地追求之下，沙钢很快就完成了资本积累，紧接着成功进入国家二级钢铁企业的行列。

尽管沙钢在变化，沈文荣也在变化，但不变的是他身上那种追求卓越的好习惯。尽管已经稳坐窗钢老大的宝座，但沈文荣却没有一丝一毫的懈怠，而是继续朝着更高、更远的目标努力着。随着铝合金和塑钢等新兴窗框材料的兴起，窗框钢的优势不再明显，如果没有新技术，没有新方向，沙钢很快就会被市场淘汰。

追求卓越的习惯让沈文荣不能这样无动于衷下去，于是他从国外引进了75吨超高功率电炉投入到炼钢、连铸、连轧短流程生产线中，并陆续引进了一批高、精、专的技术性人才，开始了钢铁技术上的大变革。如今，沈文荣已经是“沙钢钢铁王国”的最高统治者，他把德国蒂森克虏伯公司的主体设备整体搬到了中国的张家港，他用16亿元从蒂森克虏伯手里整体买下了霍施钢铁公司，他亲手组建了上下游一体化的“钢铁王国”。他追求卓越的习惯仍然没有改变，依旧朝着更高、更远的目标不断努力着、前进着……

从某种程度上讲，沈文荣的成功并非偶然，因为他始终都把艰苦奋斗上升到生死攸关的高度上去理解、去行动。“贪图享乐不配做沙钢人”，沈文荣是这样要求员工的，更是这样要求自己的，他从自身做起，拼命抢时间、创大业，没有临阵脱逃，也没有半分抱怨，唯有坚持不懈地奋斗和努力，才能铸就出新的辉煌。

良好的习惯出能力，这并非一句空话。从沈文荣的经历中我们不难看出，“追求卓越”的习惯也是一种力量。如果我们安于现状，那么注定庸庸碌碌一生；反之，如果我们追求卓越，自然就会竭尽全力朝着自己的目标努力，能力也会在不知不觉中得到提升。养成好习惯才能有精彩的人生，所以，不管我们身处何地，都别忘记朝上看。



2. 端茶倒水铺就成长之路

在绝大多数人眼中，端茶倒水是没本事、没面子的代名词。尤其是很多刚刚进入社会的年轻人，不愿意给领导办小事、办杂事，不愿意给老师傅端茶倒水，在会议等公众场合也不愿意充当大家的服务者。实际上，给人端茶倒水并不是一件有损尊严的事情，更不是什么丢脸的事，相反恰恰是遇到贵人的好机会。

在现实生活中，往往越是不起眼的事务越能够打开成功的大门。看似平常的端茶倒水，却能够铺就一个人通往事业顶峰的成长之路。试想，如果总是摆出一副高高在上的样子，等着别人来给自己端茶倒水，那么我们又怎么可能会赢得他人的好感，从而建立合作关系呢？

目前中国太阳能集热器推广量约占世界总量的76%，是名副其实的“世界太阳能热水器总量和太阳能节能环保第一大国”。在内无参照、外无引进的背景下，苏商黄鸣不仅建立了涵盖世界太阳能热利用研究领域的核心技术体系，还完全自主创造了一套完整的太阳能产品工业化生产体系。皇明太阳能集团不管是在市场、服务方面，还是在研发、管理以及上下游的产业链中，都实现了产业系统化，这与黄鸣本人的努力是分不开的。

毫无疑问，如今的黄鸣已经是成功企业家的典型，但却很少有人知道他是在“端茶倒水”的过程中成长起来的。

黄鸣曾在集团内部会议上发现了一个情况：在长达三个小时的会议过程中，只有一位女工程师忙前忙后的端茶送水，而在座的几位比她年轻的大学生对“前辈”的忙碌却是无动于衷，傻乎乎的一点反应都没有。这种

现象令黄鸣感到十分气愤，他想到古人言“养不教，父之过。教不严，师之惰”，认为年纪轻轻正是朝气蓬勃的时候，怎么可以这么懒惰呢？

当时，黄鸣就毫不犹豫地批评了在座的几个年轻人。他觉得不管是谁，年轻的时候都应该勤快，因为年轻人正是学知识长本领的阶段，应该学会谦卑，学会在端茶倒水当“勤杂工”的过程中与前辈、同事建立友好的关系，进而从他们身上学到书本上没有的真本事。他看到如今不少年轻的大学毕业生都是家里的“天之骄子”，在家里是饭来张口、衣来伸手，在单位更是连办公室的卫生都懒得打扫，他觉得这些年轻人太缺乏锻炼，不仅四肢懒惰，脑子更是懒惰。

想起自己刚毕业的经历时，黄鸣曾毫不隐讳地说道：“以前我们毕业后分在单位，首先要做的就是端茶送水当‘勤杂工’，而且都抢着做，心态绝对端正。那时还时兴到锅炉房里打水，我一个人能拎好几个暖瓶，不但给自己科室打水，而且连别的科室的热水都打了，这种习惯一直保持着，甚至有很多次在行业会上，我给在座的人倒一圈水……”

对于黄鸣这种给人端茶倒水的做法，不少人会说：“哎呀，你这么大一个老板还去给别人倒水，难道就不怕被人笑话吗？”尽管耳边时常充斥着这样或那样的质疑，但黄鸣已经习惯这样做了。在他看来，端茶倒水是一种很好的传统，它不仅体现了对同事、长辈、专家、老师等人的尊敬，更体现了一个人的自我修养。

尤其是年轻人刚刚毕业，急需快速融入社会，而端茶倒水则是一种融入社会的能力，如果处处自视清高，不愿意给前辈们、老师们打杂，那么要想融入陌生的行业圈子会变得困难很多。年轻人不能因为怕没面子，就等着他人“伺候”，在力所能及的情况下，给领导、师傅端端茶、倒倒水，对于一个人的成长有百利而无一害，所以，又何乐而不为呢？

常言道“天道酬勤”，年轻人通过主动地发现“杂事”、做“杂事”，往往能够练就一双善于发现“需求”的眼睛。勤快的人可以慢慢由“杂事”渐入“主事”，从“小事”渐入“大事”，由“生手”变成“熟手”，由初入社会的好奇、好动变成在社会中的“如鱼得水”。黄鸣的成功也是从小到大大一路勤奋的结果。

在黄鸣还不懂事的时候，父亲黄宏根便因病瘫痪在床，沉重的家庭负