



WEN ZHOU
SHANG REN
SHENG GUO
YOU TAI SHANG REN



温州商人 犹太商人

无温不成商，比犹太商人更厉害的生意人
800年来温州人创业史，21世纪温州人的盛世箴言

嘉 诚●著

人民日报出版社



温州商人



胜过

犹太商人

嘉诚◎著

人民日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

温州商人胜过犹太商人 / 嘉诚 著. —北京: 人民日报出版社, 2011.5
ISBN 978-7-5115-0428-9

I. ①温… II. ①嘉… III. ①商业经营-经验-温州市 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 082471 号

书 名: 温州商人胜过犹太商人

作 者: 嘉 诚

出 版 人: 董 伟

责任编辑: 朱 岩

封面设计: 品创设计

版式设计: 李艳春

出版发行: 人民日报出版社

社 址: 北京金台西路 2 号

邮政编码: 100733

发行热线: (010) 65369527 65369512 65369509 65369510

邮购热线: (010) 65369530

编辑热线: (010) 65369522

网 址: www.peopledaily.press.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

开 本: 1/16

字 数: 290 千字

印 张: 22.5

印 次: 2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5115-0428-9

定 价: 38.00 元

序 言

世界上惟一能跟犹太商人比肩的群体

“温州商人在浙江,乃至全中国,都以他们强大的资本动员能力而闻名。他们具有敏锐的经商嗅觉,在商机把握上总是能先行一步,只要跟随温州商人选择投资方向,赚钱的大门就向你敞开。”

对温州商人的赚钱能力,《韩国经济》杂志给出了这样的赞誉。其实,今天的温州商人早已经走出了国门,融入了世界经济发展的大潮。他们不但赢得了“东方犹太人”的美名,甚至在某些方面远远超越了后者。

早年,巴黎“寺庙街”完全是犹太人的地盘,华商只能拣人家扔掉的布头。有个年轻人决心在这里找到一席之地,于是凑了点儿钱,雇佣工人日夜不停地做工;自己则开着货车,跑遍里昂、马赛等所有城市,到处推销产品。

在他的影响下,零零散散的华人店铺开始出现在这条街上。有商界老大身份的犹太人的地位开始动摇了,因为他们第一次面对做工不要命的华商。犹太人渐渐开始出卖店铺给这些华人,店里的中文也越来越多。今天,“寺庙街”已经名正言顺地归华人管辖,犹太人选择了退出。

那个年轻人,就是法国华侨华人总会主席林加者,而他带领的华商群体,则是有“东方犹太人”之称的温州人。

温州人的厉害之处,还远不止于此。从巴黎“寺庙街”继续向东,来到地铁美丽城一站,沿街铺天盖地的中国超市、餐馆、服装店、理发店招牌,让人眼花缭乱。再往东,温州商人的店已经火爆延伸至巴黎郊区 93 省。而环巴黎市郊一个大圆的范围内,更是分布着上千家温州餐馆……

只要是太阳能照射到的地方,就会有温州人。据不完全统计,目前在国内

有160多万温州人遍布大江南北，他们创办的企业有3万多家，他们中有37万多个个体工商户，年销售总额达3000多亿元；在海外，有40多万温籍华侨分布在世界100多个国家和地区，国内归侨侨眷就有43万人。

在全球各地，温州商人攻城略地，无往不胜，他们是现代版的成吉思汗兵团。在商战、投资、经营等各个方面，温州商人从不信奉什么主义和理论，他们坚持苦干，练就了滴水穿石的功夫，这是任何商业字典里都找不到的路数。于是我们看到，当年街头身无分文、四顾茫然的亚洲苦工，蜕变为可以独自挥舞上千万、上亿元资本的成功商人、企业家。

温州，这个小小的城市究竟埋藏了什么神奇的能量？温州商人，这个呼风唤雨的经商群体到底有哪些秘而不宣的财技？

20世纪80年代初，温州人借着对外开放沿海城市的春风，因地制宜地发展轻工制造业，迎来了商业的繁荣。经历了无数风雨后，温州商人不断壮大，温州民企逐渐地做大做强，不断地向外扩张。如今，温州人的皮鞋、眼镜、打火机、服装、变压器、阀门、制笔、印刷品、锁具等，早已蜚声国内外，中国电器之都、中国鞋王、笔王、锁王……比比皆是。

无温不成商。在中国，最伟大、最令人敬佩的商人，不可能出在北京，也不可能出在上海；相反，他们在温州已成批成批地出现。他们能够灵敏地嗅出哪里有获得利润的机会，并且毫不犹豫地抓住机会。这才是生意人最厉害的地方，也是最能体现企业家精神的可贵之处。

本书精选了12位最有代表性的温州商人——“民企代言人”南存辉、“中国鞋王”王振滔、“打火机教父”周大虎、“企业斗士”郑秀康、“传奇发王”赵章光、“全球裁缝”周成建、“资深政委”高天乐、“创新少帅”胡成中、“徽章大亨”陈绍枢、“海外温商”吴晓斌、“文化商人”钱金波、“经营大户”叶文贵，集中展现“温商”这个群体的管理理念、商业模式、经营策略、品牌经验，学习他们胜于犹太商人的商战韬略。

目 录

序言：世界上惟一能跟犹太商人比肩的群体

第一章 “民企代言人” 南存辉 ——“新温州模式” 的积极探索者

语录	2
年谱	3
创业之初家人来帮忙	4
不能昧着良心赚钱	7
做大先做强，求快先求稳	10
搭上政策的顺风车	13
做生意要像对老婆一样用心	16
质量就是公司的生命	19
在“小题”上做大文章	22
白天当老板，晚上睡地板	25
企业无“人”则“止”	28
打造一枚金字招牌	32

第二章 “中国鞋王” 王振滔 ——企业家要懂经济政治学

语录	38
年谱	39

经商要有不一样的思路	40
做好生意从做好人开始	43
诚信带来源源不断的订单	47
老板不做企业的“消防员”	51
企业为员工着想，员工为企业卖命	56
连锁经营打开新局面	59
商人绝不在一棵树上吊死	63
业务合作就是谈恋爱	66
成也质量，败也质量	70
始终坚持经济政治学	74
左手公司，右手公益	76

第三章 “打火机教父”周大虎

——“流浪汉”蜕变成亿万富翁

语录	82
年谱	83
流浪了七年的少年时代	84
怀念一起吃苦的情谊	87
身体是革命的本钱	89
再坚持一下就是胜利	92
高利润是失败的根儿	94
名震全球的商业战术	97
牌子越硬，赚钱越快	100
培养小虎做接班人	103

第四章 “企业斗士” 郑秀康

——把企业由“羊”变成“狼”

语录	108
年谱	109
创业不分年龄大小	110
敢想、敢闯、敢尝试、敢冒险	112
以“高”制胜，从“实”起步	116
事先有策划，事后无烦恼	118
企业管理应人性化	121
把“秀才”变成“举人”	123
用自己的言行征服员工的心	125
勤是一切事业的基础	128
家族企业的“柔性”接班	131

第五章 “传奇发王” 赵章光

——“老实人”才能赢天下

语录	136
年谱	137
想到好点子就赶紧去做	138
开发红豆杉，彰显农民本色	142
在巨富中死去是可耻的	146
不放弃任何一个赚钱机会	150
大发展离不开二次创业	153
跟联合国秘书长面对面	156

将健康事业进行到底	159
品牌国际化之路任重道远	162

第六章 “全球裁缝” 周成建

——创新赢家不走寻常路

语录	168
年谱	169
八岁那年当上了小老板	170
误打误撞闯进休闲服饰领域	172
成功就是走别人没走过的路	175
“借网捕鱼”的商业模式	178
“暴君”也有柔情眼泪	181
美特斯邦威志在“全球裁缝”	183
企业想做大，心态要摆正	186
从单一“疑人论”到新用人观	189

第七章 “资深政委” 高天乐

——擅长人际之术的大老板

语录	196
年谱	197
勇敢迈出创富的第一步	198
有特色才有生命力	200
发动一场“柳市革命”	204
打破小家族，才有大家族	206
“给铁手套上天鹅绒”	209

“门外汉”的华丽转身	213
把企业做成一所学校	216
快乐工作，为国分忧	219

第八章 “创新少帅” 胡成中

——“电器大鳄”助神舟飞天

语录	224
年谱	225
一个不安分的小裁缝	226
立志“赶超德国西门子”	228
裁缝与修鞋匠的分与合	231
一不小心产品上了天	234
与狼共舞，谋求长远与共赢	237
还财富于本来面目	240
重德，重才，更重情	243
父亲给他三件宝贝	245

第九章 “徽章大亨” 陈绍枢

——从温州加工商到奥运创意人

语录	250
年谱	251
诚信是安身立业之本	252
“知错改错”成就一门生意	254
用创意将“鸟巢”钢点石成金	256
用细节征服伦敦奥组委	260

给产品注入文化与内涵	262
发展需要外援，生意不在“关系”	265
国际化的做法和规则	268
经商是一种社会责任	270

第十章 “海外温商” 吴晓斌

——打工仔勇闯东瀛财富路

语录	274
年谱	275
吃苦是成功的必经之路	276
突发奇想：一场财富的盛宴	278
迂回作战，找准出手时机	280
团结的力量不可小觑	283
商人要有责任与爱心	285
信息永远是最重要的	287

第十一章 “文化商人” 钱金波

——用文化打造奢侈品理想国

语录	292
年谱	293
与红蜻蜓结下不解之缘	294
主动接受成长的洗礼	298
商人要经得起诱惑	301
“上的去，下的来”	305
将财富价值变成文化价值	309

主动接受市场重新洗牌	313
到国际舞台上亮相	318
“归零跨越”实现全球价值	322

第十二章 “经营大户” 叶文贵

——农村出身的“温州第一能人”

语录	328
年谱	329
商机需要用心发现	330
做生意要心有大器	333
“变废为宝”是棵摇钱树	335
为公司发展招募后备人才	337
技术是创业的利器	340
一场理性与感性的博弈	342
失败也是一种成功	345

第一章

“民企代言人”南存辉

——“新温州模式”的积极探索者

从一个修鞋匠变成“低压电器大王”，他成就了一段美谈；把三四个人的小作坊做到世界一流企业，他诠释了一种精神；打破家族式管理、建立现代股份制模式，他展现了一种胸怀；敢于让人才脱颖而出，并随时准备退位让贤，他代表了中国民营企业家赢得未来的眼光。他，就是正泰集团股份有限公司总裁南存辉。

非凡的创业经历和业绩，使南存辉成为世人公认的“新温州模式”的积极探索者和杰出代表，被誉为“中国新兴民企代言人”。在南存辉身上，不仅体现了温州人自强不息、坚韧不拔、勇于创新的精神，也展示了一个现代企业家高瞻远瞩的胆识和战略思想。

语 录

(1) “二十年如一日，我们做精、做专、做好、做强，在众多的诱惑面前，耐得住寂寞，经得住诱惑，这是我们一个根本的原因。”

(2) “我们允许犯错误，允许你犯一次，或者两次，甚至犯三次，但是不允许你犯同样的错误。”

(3) “有一条一定要记住，创业初期一定要做到，一定要学会选择，这个选择很重要，选对了行，你发展起来可能效果就会不一样。”

(4) “一个合格的企业领导者首先就是一种有价值的企业文化的缔造者。一个企业想要保持持续的发展，最核心的保证就是文化。”

(5) “做人做事，要时时刻刻心存敬畏。个人能力有限，如果觉得天下本事我最大，那可能就是失败开始的时候。”

(6) “我觉得感恩的方式很多，最主要的是要学会树立正确的心态，你千万不要把自己的期望值提的太高，欲望是无止境的。”

年 谱

1963 年，生于温州乐清县。

1978 年，初中毕业后从事修鞋行当。

1984 年，创办乐清县求精开关厂。

1991 年，成立中美合资温州正泰电器有限公司。

1994 年，成立正泰集团，任正泰集团董事长。

1998 年，对家族控制的集团公司核心层进行股份制改造。

创业之初家人来帮忙

世界上很多家族企业，都很好地延续了代际之间的财富传奇。在经商过程中，他们注重家族伦理，倚重血缘关系，在成功之后提携家庭成员，形成一荣共荣的连带效应。

一位著名的经济学家曾经说过这样一段话：“对每一个人来说，家庭是最古老、最深刻的情感激动的源泉，是他的体魄和个性形成的场所。通过爱，家庭将先辈与后代系列的利益与业务结合在一起。从这方面说，似乎可以将家庭与织纱相比，由天性在织布机上将它整理好，以使社会料子得以织成。”

一个创业者，在创业之初，最需要的就是资金。正泰集团的董事长南存辉 1990 年从“求精”电器厂出来准备再次创业，就是困惑在资金问题上。

也许有人会说，向银行贷款。但是，对于白手起家的人来说，要向银行贷款是很不容易的。而且，银行的高额利息也会成为企业不小的负担，于是，南存辉想到了寻找合伙人，而最好的合伙人就是家族成员。

俗话说：“打虎亲兄弟，上阵父子兵”，南存辉正是利用了家族成员这个优势解决了资金问题。

于是，南存辉的弟弟南存飞，南存辉姐姐的儿子朱信敏、南存辉的妹夫吴炳池及林黎明等亲戚好友都相继加盟，成为正泰的股东。

家族企业起初避免了与他人合作的利益纠纷。但随着规模的不断扩大，公司的发展就遇到了“瓶颈”问题——家族的利益，家族的家族，家族的家属，亲戚的亲戚。

都说“火不过三年，富不过三代”。在面对这个问题上，南存辉自有高招。他经过三次股权裂变，实现了将正泰做大做强的目标。

那么对于股权裂变，南存辉是怎么考虑的呢？

南存辉的智慧在于把握了温州人的观念，他说：“我假如说分点股权出

去，大家都觉得我也是主人，他也是主人，大家都一起来干，按照专家的话来说，三感就来啦，贴心感啊，成就感啊，压迫感啊，这样一来的话，他就拼命干了，所以这样一来的话，我觉得大家就可以把这个团队不断地建设，不断地把能力继续放大。”

事实证明，南存辉分权的思路是对的。通过股权释“兵权”，南存辉加强了对分公司的控制力，健全了的股东大会、监事会和董事会，使正泰从家族企业摇身变成企业家族。

到2005年，南存辉直接和间接合计持有公司26.6479%的股份，是正泰电器的第二大自然人股东。按照申购价格23.98元/股计算，他的身价将超过65亿元。

不仅如此，作为一个家族企业，以南存辉为首的南氏家族获利同样丰厚。在股东名单中，记者发现了多个南存辉的亲属。

其中弟弟南存飞直接和间接合计持有正泰电器9.1375%的股份，是正泰电器的第二大自然人股东。

第六大股东吴炳池是南存辉妹妹的配偶，直接和间接合计持有正泰电器6.0917%的股份。

第十一大股东施成铭是南存辉的舅舅，直接和间接合计持有正泰电器2.2843%的股份。

凭借着管理的智慧，南存辉在创业之初通过家族企业的思路筹到了资金。由此可见家庭式管理是创业之初的便捷选择。但是，它也会随着企业的扩大出现弊端。这就需要企业的领导者怎样面对，采取有效措施了。

南存辉在创业初期，将以血缘、亲缘为纽带的家族成员紧紧拧在一起，不懈努力之下，小作坊成为了家族企业；而在企业发展的瓶颈时期，他能果断打破家族企业管理建立企业家族。正是他的这种魄力，才将正泰推出了国门，立于世界不败之位。

温州生意经 创业之初的首选：家族式企业

家族式企业最主要的特点是产权由家族的主要成员，或者是有血缘关系