

《浙商》杂志
5周年

 浙商坐标书系
ZHESHANG ZUOBIAO SHUXI

浙商榜样

Zhesang Bangyang

朱仁华 雷全林等 主编



浙江人民出版社

浙商榜样

Zheshang Bangyang

朱仁华 雷全林等 主编

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

浙商榜样 / 朱仁华, 雷全林等主编. —杭州: 浙江人民出版社, 2009.5

(浙商坐标书系)

ISBN 978-7-213-04058-0

I. 浙… II. ①朱…②雷… III. 商业经营-经验-浙江省 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 072442 号

书 名
作 者
出版发行

浙商榜样

朱仁华 雷全林等 主编

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
责任校对
封面设计

吴 华

鞠 朗 朱晓阳 张志疆 戴文英

罗信文

电脑制版

杭州兴邦电子印务有限公司

印 刷

杭州丰源印刷有限公司

开 本

710×1000毫米 1/16

印 张

28.75

字 数

49.5万

插 页

2

版 次

2009年5月第1版·第1次印刷

书 号

ISBN 978-7-213-04058-0

定 价

58.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。



浙商坐标书系

编委会主任 朱仁华

编委会副主任 张建春 金海忠 莫云

主 编 雷全林

编 辑 傅永恒 何晓春 潘欣怡 苏旭

[题记]

千古风流人物，浪花淘尽英雄。《浙商》杂志对浙商群体如影随形 5 年，不经意间，已看尽一大批枭雄。

看杂志就要看杂志的“脸面”——封面，而封面人物的选择更是关系到杂志的销量和影响力。从另外的角度说，如果某位人物的形象出现在《浙商》杂志封面的话，那此人必定是一段时期内的“风云人物”。

5 年来，《浙商》杂志共出现了 60 多位“封面人物”。其中，创刊号封面人物是德力西集团董事局主席胡成中。

本书选取了可称为“浙商榜样”的近 50 位“封面人物”，他们身上所体现出的创业精神和创新意识是众多中小企业学习的榜样。

难点问题进行深度剖析、引导,同时及时反映民营企业家的呼声和要求,督促、推动各地政府改善投资环境,不仅得到了天下浙商的一致肯定,也在中国民营企业家中赢得了一批忠实读者,同时还在全国各地党委、政府领导中享有声誉。

5年来,《浙商》杂志通过举办浙商大会、浙商论坛、浙商全国理事会等活动,联络、凝聚天下浙商,并在浙商与全国各地政府之间架起桥梁,为在全国树立浙商品牌作出了巨大贡献,也为中国民营企业的成长作出了巨大努力。《浙商》杂志已成为中国高端财经商业杂志中的重要力量。

浙商是中国民营经济的代表与骄傲。而《浙商》杂志也以“引领中国民营商业力量”作为主定位和坐标。在新的变革时代,《浙商》杂志将立足浙商,与中国民营企业共成长!

我们有理由相信,全国各地关注浙商,固然有招商引资等功利因素,但不可否认,发展民营经济,学习浙商勇于创业创新的精神,才是各地真正需要之本。而这也是浙商对全国的最大贡献。500万浙商遍布全国的每个角落,带去再多的资金也有个限度,但浙商带去的创业理念与精神,可对当地传统文化形成冲击,带动百姓思想的解放,促进创业氛围的形成,是不可用金钱估量的!浙商之精神财富远大于物质财富!

为了更好地传播浙商的经典故事、自强精神与经商理念,在创刊5周年之际,我们把《浙商》杂志5年来的精彩文章汇总起来,推出“浙商坐标书系”,供各界人士学习参考。所谓“坐标”,正反两方面的含义兼有。我们并不避讳浙商成长中出现的问题。

“浙商坐标书系”计划分《创业中国》(浙商在全国各地的掘金故事和路径)、《民营力量》(知名浙商的商业智慧与创新案例)、《浙商榜样》(《浙商》杂志封面人物的故事与商道)、《浙商戒律》(浙商应该吸取的九大教训)、《鲁博士谈管理》(鲁博士管理思想集)、《财富背后》(知名浙商的品位与生活)以及《百年传承》(历史深处的浙商身影与遗产)、《浙商精神》(浙商成功背后的文化基因及其与时俱进)、《品评浙商》(《浙商》杂志总编辑眼中的浙商)等9种。

在“浙商坐标书系”编辑出版过程中,我们得到了浙江人民出版社的大力支持,在此表示感谢。

《浙商》杂志总编辑 朱仁华

2009年4月25日

目 录

C O N T E N T S

胡成中纵论联盟经济 / 1

和胡成中一起登山 / 7

李大鹏：黎明前的等待 / 13

曾昌飏的财富传奇 / 19

倪召兴：用浙商精神打造城市建筑精品 / 26

楼忠福：“中国力量”的代表之一

——香港记者眼中的楼忠福 / 33

楼明：恰“广厦”少年，峥嵘岁月稠 / 38

朱志平：百年博弈自我始 / 45

“酷”商朱志平 / 52

姚季鑫：“三狮模式”创造国企传奇 / 56

钱金波：“归零心态”与“持久战略” / 63

刘卫高：在宿迁复制“义乌” / 70

理想只实现了一半 / 77

吴少华：“五金之都”的“常青树” / 81

石钟韶：理想主义者的成功之道 / 87

陈志樟：构建五洋新维度 / 92

“多了皱纹，少了头发” / 98

陈爱莲：“最大”和“最小”的梦想 / 101

陈爱莲的童话世界 / 109

邱建生：二十年一杯酒 / 111

来杯“爱尔兰”，来座“桃花源” / 119

朱永兴：品茶论道说战略 / 121

翁南道：把“颐高模式”复制到全中国 / 127

“新浙商”的代言人 / 134

潘政权：一位房地产商的人文关怀 / 135

王振滔：突围全球化“挡板” / 143

一位浙商的“哲商”之道 / 149

顾江生：中国家具业的领军人物 / 155

因为顾家 所以爱家 / 162

凌兰芳：一位湖州奇人的人文情怀 / 164

说不尽的凌兰芳 / 172

吴建荣：从厚重到轻灵 / 176

吴建荣的“赤子之心” / 183

周晓东：充满激情的理想实践者 / 186

“同学”周晓东 / 193

朱清国：永远的追寻者 / 196

陈萧耿：超越，让企业之树常青 / 203

“我为社会打工” / 212

“和新国际”：好汉“三人帮” / 214

周晓光：行业探路人 / 221

大姐周晓光 / 227

胡刚锋：拓展北疆的新时光 / 231

张涌森:醉心弹簧 20 年 / 238

事业让他沉醉 / 247

申东春:撬动物流地产 / 249

沈凤飞:打造“杭城第一楼” / 256

沈凤飞的数字化生存 / 263

张毓强:行业领袖的“资本化生存” / 266

巨石之“细” / 273

“锐”商周建桥 / 277

周建桥的原则 / 284

浙商重绘“中国第一百货大楼” / 287

姚新义:理性打造盾安王国 / 296

姚新义的分享术 / 303

施中安:战略制胜 / 307

陈晓武:把法国风情搬到中国来 / 313

潘政祥:“三心二意”的经营哲学 / 320

与国际商业巨头共舞

——天津浙江商会会长连良桂对话《浙商》 / 328

邢积国:做家居业的“恒隆广场” / 334

关于邢积国的关键词 / 343

倪良正:营造独特的“小气候” / 345

对人的尊重是一切事业的基础 / 352

任建华:长寿“老板”的健康秘诀 / 354

健康企业的四个基因 / 361

徐海南:打开伞业的天空 / 363

风雨天下 / 369

丁鸿敏:创新“三十六计” / 371

“我是完美主义者”

——对话丁鸿敏 / 379

贾云:做中国最好的文化商人 / 381

竺福江:民生蜕变四重奏 / 389

民生之魂 / 396

郭丛军:给老板做“管家” / 399

博斯,开始行走的美丽征程 / 406

李春友:领军中国古建业 / 409

做中国建筑界真正的“文化人” / 416

李仙寿:阳光洒满一路 / 419

做一个“世外桃源”的企业 / 425

俞建虎:“包装大王”的御寒秘诀 / 427

俞建虎的三张面孔 / 434

海利三部曲 / 437

方光明:恋上“网娃”的大男人 / 442

徐军权:洗牌货代业 / 444

荣升快速成长的秘密 / 450

胡成中纵论联盟经济

徐王婴

随着神舟五号的腾空升起,胡成中和他的德力西集团因为“助神舟五号载人飞行成功”又一次声名大振。胡成中的形象进一步“高大”起来。而胡成中多元化的脚步并未停止,物流业成为德力西新的热点投资行业,“联盟经济”也成了2004年常挂在胡成中嘴上的新名词。与100多家生产型企业联合,与国内三大企业联盟,胡成中均是得心应手。对于抱团打天下的温州商人来说,胡成中的想法和做法无疑具有启示意义。

在德力西集团成立20周年之际,《浙商》杂志记者专门采访了胡成中,以期与读者一起分享他的智慧和谋略。

德力西是怎样捕捉商机的?

《浙商》:我也曾关注您这些年来发展。我的感觉是,您做企业有三个鲜明的特点:一是您捕捉商机特别快,比如“西进”、“接轨上海”,您都走在前列;二是步子迈得特别大,从专业化到多元化,再从多元化到双元专业化,跨行业,跨区域,可谓大刀阔斧;三是您所走的每一步都很稳,虽然涉足多元化,且下属企业众多,拥有控(持)股生产企业70多家、销售网点1000多家、协作企业700多家,但都有条不紊。我想知道的是,这一切,您是如何做到的?

胡成中:一个企业的发展,往往取决于这个企业的当家人是否具有战略眼光、是否能用理性思维和科学思维来决策。而这又跟企业家的实践与学习是分不开的。19年来,我的企业不断在发展,而我个人也在不断地学习。先后在中央党校、北京大学、清华大学、上海中欧国际工商学院和美国洛杉矶大学、美国加州大学等著名高校学习MBA等课程。除此之外,我每年还要在国内外“飞行”100多趟,学得多、走得远、看得多,自然见识也多,眼光也就看得更远,思考更

理性、更科学。

《浙商》：而您身兼全国政协委员和浙江省人大代表等职，可否理解为您的政治角色使您更多地站在政治的高度思考经济？比如您最近联合四大集团准备投入 500 亿元进军物流业的大动作（就是与时俱进、高瞻远瞩的体现）？

胡成中：你可以这样理解。可以说，很多商机是因为站在政治的高度才得以快速捕捉的。比如，1999 年参与国企改革，整体兼并收购了杭州西子（集团）公司；2000 年挺进新疆，参与西部开发，整体兼并收购了乌鲁木齐宾馆、乌鲁木齐饭店、双安商贸城，投资开发德汇国际广场，成立吐鲁番葡萄股份有限公司，控股新疆旅客运输集团公司等，都是响应中央的号召、顺应国家的政策而得到了发展的先机。为此，我还总结出这样的观点：国家的困难中就有商机，中央领导人思考的难点问题中就有商机。事实也如此，比如中央关心的“三农”问题，这里就有商机。我们的吐鲁番葡萄股份有限公司就是从帮助解决当地的“三农”问题的角度来考虑的。

《浙商》：我知道，您最近最大的动作是进军物流业。在我看来，物流要有资金流、信息流、人流来支撑。比如我们浙江的义乌，发展物流应该是个好地方。而您将建立的物流中心好像都是比较偏远和贫穷的地方。这物流是否真正能“流”起来？您能说说为什么对物流情有独钟吗？

胡成中：问得好。物流的确是要资金流、信息流、人流等的支撑。所以，搞物流，地理位置很重要，一般都选在航空（机场）、公路、铁路、港口等交通便利的地方。比如在浙江，杭州、嘉兴、宁波等地建立物流中心就比较理想。相比之下，我们搞的物流更多的是带着“光彩事业”的色彩。我们建立的“光彩大市场”，选择的都是中国地级市之类的城市，因为这里不仅仅是中国经济发展比较薄弱的地方，也是中国最具开发空间的地区，还是中国贫困人口较多、农业产业比较集中的地区。我们希望把城市周边农村的农产品快速地经过我们的大市场流通出去，有效地解决农副产品流通难的问题。我想，这是解决“三农”问题最好的办法之一。比如我们选定的四川南充，虽然当地经济还比较薄弱，但周边有 5 个地级市，辐射人口 3000 万，所以在这样的地方建立物流中心对于推动当地经济的发展会有四两拨千斤的作用。因为建立一个物流平台可以解决 3 万到 5 万人就业。这是我们考虑介入物流业的出发点——在全国发展 20 个物流中心，解决 100 万人口的就业。

《浙商》：您的理想很宏伟，也很积极。但我的理解是这个工程量将很大，也有很大的难度。可以说，您是将“产地市场”（如绍兴轻纺城）变成了“销地市场”，这就意味着要把工业也带过去。



企业名称:德力西集团

创办时间:1984 年

产业:电器、综合物流、交通
运输

员工数:14600 人

资产规模:近 40 亿元

个人荣誉:全国政协委员、全国
工商联常委

胡成中：所以，我们选择联盟推进我们的物流战略。而且，在去年9月，由我们4家民营企业共同打造的第一个“光彩大市场”——“泰安光彩大市场”举行了奠基仪式，全国工商联主席黄孟复出席了这个仪式，并称这是“中国民营经济发展新模式”。是的，德力西再也不是单打独斗的了，可以说，进入新世纪，特别是物流业的突飞猛进标志着我们进入了联盟经济的时代。

我们拿什么来跟别人联盟？

《浙商》：我一直在思考这么一个问题：所谓的新温州模式与旧温州模式的区别是否就在于联盟与否。好像过去的温州商人更多的是单干，一家拉起一个企业，同行之间互不交流；而现在的温州商人，已经开始强强联合，一个锁业，八家企业的老板坐下来一商量就变成了家子。但另一方面，又听闻许多的联合都半途夭折，分分合合，合合分分。联盟，绝非想象的那么简单与浪漫。

胡成中：我的看法是，温州的商品经营比较成功，资本经营相对滞后，资产经营的滞后更甚，最大的问题就是联盟建立得比较少。然而，联盟这个词对于温州人来说并非空穴来风。温州人的抱团精神、老乡经济是温州经济的原动力。现在温州人遍布各地，有着很好的信息网络、人脉网络，这对建立联盟，发展联盟经济是一个很好的基础。关键在于联盟的企业要有完善的法人治理结构，在于缔结联盟的章程要很合理，要细化到许多的分制度，联盟的企业之间要匹配、要合适。

《浙商》：以前一直在想，缔结联盟的企业，是应该“门当户对”的好还是应该“龙头”带动“龙身”与“龙尾”的好（好像浙江的企业家更多的是宁做鸡头不做凤尾的）。您刚才的话给我的感觉是：跟别人联盟，取决于你的实力与品牌。

胡成中：我想，应该用“匹配”、“适合”、“诚信”更妥当些，而无所谓是否“门当户对”。其实，德力西能够发展到今天，最主要的是发挥了联盟经济的效益。德力西发展拥有了100多家生产型企业，而这些企业都是独立的法人代表，属于半紧密型企业，这种关系，说到底也是一种联盟。为了巩固这种联盟，集团提出了“管市场，不管内部；管宏观，不管微观；管增值，不管过程”的原则。我们只管销售、质量控制、素质培训，不管它的全过程，迫使这些企业面向市场，创造市场，走向市场，使之成为管理中心、生产中心、成本中心、利润中心，集团公司成为投资中心、决策中心。如果说，这100多家企业由我一个人说了算，那这“蛋糕”是难以做大的。

《浙商》：您刚才说的这100多家企业跟德力西的联合也许可以理解为是龙

头带龙身的一种联盟方式,是德力西凭借股份合作制灵活的经营机制,使许多中小型企业纷纷加盟,那么这些企业为什么都愿意和德力西合作呢?

胡成中:我经常说这样的话:“谁跟我合作,谁的利益就比我多。”也就是说,对方企业进入了你的集团之后,可打消被德力西兼并“吃掉”的顾虑,这样人家进来就放心了。例如,凡是半紧密型企业,我跟人家签订合同,都是对方控股的,其利益占 51%,而我们只有 49%,这种品牌的投资方式更吸引了许多企业和企业家的合作。这一年中,有意向合作的项目有 500 多个。这种做法可能与其他企业不一样,假如这个企业参股之后,我基本上不用去管,就给人一种如“港人治港”一般的感觉。还有从集团成立以来,我做了两项大的动作,即“生产经营和资本经营分开、资产所有者与管理者分开”的决策,也就是说集团制度化之后,有些财产交给人家去管理,而我们实施监控手段来管理就可以了。

《浙商》:如此看来,实力比你小的企业,你与他们的联盟都能做到放手且不控股,那么实力与你相当或者比你还强的企业,你更不会在合作的利益上斤斤计较了。所谓要联合必先学会“妥协”,是否可以说,您正是凭着这种“妥协”与“让利”达到了联盟的经济效益?

胡成中:哈,有点道理。

四巨头如何走到了一起?

《浙商》:听说您这次进军物流业,同盟军都是企业界大腕,其他 3 位也是身兼全国政协委员的企业家,你们将联手在全国兴建 30 多个物流基地,预计可以解决 50 万至 100 万人就业。能具体透露一下您的同盟军都是谁吗?

胡成中:一位是“北京物美”的老总张文中,他是斯坦福大学的博士,全国物流协会的副会长,他们在商贸物流方面有着丰富的经验。北京物美集团日前正式在香港创业板挂牌上市。另一位合作伙伴是河北的新奥集团。新奥集团是国内目前规模最大的民营城市燃气专业运营商。新奥集团董事局主席王玉锁,是第九届、十届全国政协委员,第九届全国工商联副主席。还有一位合作伙伴是安徽南翔集团,主营贸易、电器、房地产,创始人兼总裁是余健富,第十届全国政协委员,中国光彩促进会常务理事。

《浙商》:可以想象,当你们四巨头握手的时候会起多少人的关注。我想搞清楚的是,你们这些“巨人”之间如果有意见分歧,将如何决策?

胡成中:今年初,我在集团董事局扩大会议上,针对企业管理提出:“我们的权力是领导团队科学制订规则;我们的权利是带领团队严格执行规则;我们的

权利必须在规则中量化;我们的权力不能凌驾在规则之上。”同样,我们企业之间缔结联盟也是“规则第一,董事长第二”。

《浙商》:是否可以把你这样的巨头联盟理解为迎接国际化挑战,抗衡国际巨头的最佳方式?

胡成中:为什么是我们几个政协委员率先开始联盟?我们其实是在去年十届政协会议期间达成的共识。我们深深地感受到中国的出路在农村。中国农村市场活不起来,农村就没有希望;农村没有希望,中国的小康社会就没有希望。别看跨国物流公司在大城市里跟你抢得像要鱼死网破似的,将来早晚有一天他们会把主意打到中国潜力巨大的农村市场。如果我们不先行一步,在农村把民族流通业的大网建起来,等这些跨国公司腾出手来,那我们叫苦的时候就还在后面。所以,我们选择的联盟对象首先是要有共同的志向、有着可以沟通融合的文化,充分体现“匹配”与“适合”的原理。

(原载于《浙商》杂志 2004 年 6 月创刊号)



2007 年 11 月 16 日,德力西集团和法国施耐德电气公司共同组建了德力西电气有限公司。德力西电气公司组建以来取得了较大成功,销售、市场和团队合作均势头良好,尤其是在产品出口方面获得了快速增长。