

# 遍地英雄

苏州民营企业家协会风采录

古吴轩出版社

图书在版编目(CIP)数据

遍地英雄:苏州民营企业家委员风采录/郑太白主编.

苏州:古吴轩出版社,2007.1

ISBN 978-7-80733-109-4

I. 遍… II. 郑… III. 私营企业—企业家—生平  
事迹—苏州市 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 154396 号

责任编辑:洪 芳

装帧设计:吴 林

责任校对:西 丁

徐芙后

责任印刷:何 洁

书 名:遍地英雄:苏州民营企业家委员风采录

主 编:郑太白

出版发行:古吴轩出版社

地址:苏州市十梓街 458 号 邮编:215006

Http://www.szrbs.net/gwx E-mail:gwxcbs@126.com

电话:0512-65232286 传真:0512-65220750

印 刷:苏州恒久印务有限公司

开 本:700×1000 1/16

印 张:18.5

印 数:0001-5500 册

字 数:220 千字

版 次:2007 年 1 月第 1 版

印 次:2007 年 1 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-80733-109-4

定 价:60.00 元

---

如有印装质量问题,请与出版社联系。

## 《遍地英雄》编委会

主 任：冯瑞渡

副主任：赵俊生 赵文娟 姚东明

编 委：郑太白 徐伟荣 王仲钧 吴建生  
屠雪华 陈锡钊 杨莉萍 夏 冰

主 编：郑太白

副主编：徐伟荣 王仲钧 屠雪华 陈锡钊

# 序 言

王 荣

民营经济是社会主义市场经济的重要组成部分和促进生产力发展的重要力量,也是一个地区发展活力和后劲的重要体现。改革开放后,具有“天然民营因子”的乡镇企业曾一度迅猛发展。进入上世纪90年代,随着改革开放的深入,改制企业、新成长本土企业、外来民营企业汇成一股民营经济发展新的浪潮。特别是进入新世纪以来,苏州市进一步明确提出了“三足鼎立”的发展理念,把发展民营经济摆上富民强市的突出位置,制定并实施了“民营经济腾飞计划”,抓住机遇,开拓创新,实现了民营经济的再度大发展、大跃升。目前,全市个体工商户和私营企业已发展到34万户,注册资金突破2200亿元,私营个体经济上缴税收、完成投资均占到全市总量的30%以上,吸纳从业人员超过200万人。在规模扩展的同时,苏州民营经济的素质和竞争力也在不断提升,现已拥有中国驰名商标22件、中国名牌产品41个。在民营经济大发展的推动下,苏州经济社会进一步呈现出持续快速健康的发展态势。

当前苏州正处于巩固小康建设成果、提高小康建设水平、逐步向率先基本实现现代化迈进的关键时期。我们要提升苏州的城市综合竞争力,把苏州建成为在国内外具有较大影响力的现代经济强市,必须进一步做大做强民营经济,充分发挥民资在繁荣一方经济、致富一方百姓中的重要作用。目前苏州民营经济存在的产业层次偏低、产业领域不宽、科技创新不足、自主品牌不多等状况,仍制约着民营经济竞争力的进一步提升。因此,苏州民营经济必须在继续保持总量规模较快增长的同时,更加重视产业层次提升与结构优化,重视自主创新与品

牌创立,以全面提升自身的竞争能力和对全局发展的带动能力,推动全市经济更好更快地发展。

为此,我们要进一步加大扶持力度,整合各类社会资源,为民营企业发展提供信息咨询、技术创新、信用评估、人才培养等全方位的社会服务。大力推进“大企业集团”战略和“中小企业成长”计划,加快发展龙头型民营企业,培育一批“专、精、特、新”的中小企业,支持民营企业通过兼并、联合、重组、境内外上市等形式,做大规模、增强实力。全面实施品牌带动战略,鼓励和支持民营企业打品牌、创名牌,发挥好品牌的价值倍增作用和行业带动效应。推动民营企业加强产学研结合,积极引进优秀人才、先进技术和装备,增强技术创新能力,提高核心竞争力,加快向科技型企业转变。支持和推动民营企业与外资企业进行合资合作,参与国际分工,鼓励有比较优势的民营企业跨国发展。

另一方面要进一步放宽准入限制。推动民营企业参与电力、交通、水利、金融等行业改革,参与供水、供气、公交、环保等城市公用事业的建设和运营,积极兴办科技教育、文化体育、医疗保健和福利事业。特别要引导民间资本兴办服务性项目,重点培育发展连锁经营、交通旅游、汽车租赁、中介服务等各类服务业。

与此同时,还要进一步完善和提高民营企业的管理水平,积极引导他们转变增长方式,完善企业治理结构,规范企业经营行为,构建和谐劳动关系,树立良好的社会形象。

为了展现我市民营企业家艰苦创业、不断发展壮大的辉煌业绩和奉献社会的感人事迹,反映近年来我市民营经济快速发展的新貌,市政协和工商联编辑出版了《遍地英雄——苏州民营企业家委员风采录》,这将有力地助推我市民营经济更好更快地发展。

本书所写 43 位政协委员民营企业家的典型事例,使我们看到,苏州民营企业家群体,在努力实现“两个率先”的伟大实践中,锐意进取,克服困难,积极开拓国际国内两个市场,努力提升产品品质和服务质量,不断提高企业经营管理水平和自身素质,增强企业竞争力,积极参与社会公益事业活动,为苏州的经济建设和社会进步作出的积极贡献。事迹感人,精神可嘉。

希望通过本书的出版,进一步引起我市各级领导、民营企业家群体和社会大众的广泛共鸣,为民营经济快速发展创造更好的政策环

境、市场环境和社会环境;进一步推进民营企业产业升级、技术进步、做强做大,提高民营经济在我市“三足鼎立”发展格局中的份额;进一步推进民营企业加强自身管理,规范企业行为,提升民营企业整体素质;进一步提高民营企业的社会责任意识,积极承担更多的社会责任,为构建和谐社会作出更多贡献。

祝民营企业家们在坚持科学发展、建设和谐苏州、率先基本实现现代化的征程中再创新业绩、再作新贡献!

## 省政协委员

- 王立占 大手笔营造大市场(宋刚刚)/002  
许 华 搏击商海 英雄本色(陶 奇)/010  
须建明 “三牛”进行曲(黄治愚 王晓文)/016  
顾建平 香塘飘香(朱凤鸣)/022  
龚国钧 多彩的人生(尤 微)/028

## 市政协委员

- 王玉南 “儒商”的智慧和勇气(史 鉴)/034  
王国庆 芳香的事业 感人的故事(张昌颐)/042  
吴念博 倾情诺亚方舟(金凯帆)/050  
张亦斌 企业发展的原动力(施晓平)/058  
李兴华 宁静 致远 达天下(刘德勇)/064  
陈 斌 卓尔不群特别特(容 颜)/070  
陈建华 化纤巨子(乐 军)/076  
陈素兴 三访阿兴(叶正亭)/086  
郑松献 阳光总在风雨后(俞 倩)/093  
唐 庆 吹尽狂沙始到金(姜 晋)/099  
谈义良 中大的轨迹(陈 益)/106  
顾三官 光彩事业人生(施晓平)/113  
高鹤鸣 鹤鸣大地起宏图(史 鉴)/119  
蒋元生 不仅仅是卖车(江元舟 翟婷婷)/124  
韩伟民 景雄之路(陈 栋 汤伟民 左文汉)/130  
廉文鑫 贵宾楼的魅力(李嘉球)/138

- 虞国荣 会讲苏州话的温州老板(邱 载)/145  
缪汉根 创民族精品 铸百年名企(苗卫婷)/152

### 市(县)、区政协委员

- 吴时欣 播种希望 收获梦想(吴中区工商联)/158  
张从俊 追求完美(吕征宇)/165  
张伯生 让“一醉人”感动(万 芊)/172  
李菊坤 与世界500强攀高亲(周澜源)/179  
陈 松 演绎色彩(杨惠玲)/185  
周 荣 疾风知劲草(姚顺兆)/191  
周剑虹 建得广厦万千间(陆 平)/198  
杭林生 激发潜能 聚万成亿(姚顺兆)/205  
姚德荣 “德伊”华章赋(陈林春)/211  
姜洁珍 有追求的人生才美丽精彩(顾雪艳 李炎锡)/218  
徐之伟 自主创新求发展(龚 伟)/224  
徐家栋 走近徐家栋(张昌颐)/229  
袁富根 “钣金大王”(李嘉球)/238  
钱惠清 龙之灵 钢之魂(陈鹤鸣)/244  
陶国平 勇争“第一”的企业家(周澜源)/251  
顾 宙 科技企业的孵化校长(张甜甜)/257  
顾建方 志存高远潮头立(邱 载)/263  
顾建华 锦绣人生添华彩(张甜甜)/270  
崔根良 名牌战略成就百亿亨通(阿 庆 杨 浪)/276  
黄玉龙 梦想与飞越(袁福荣)/284



# 遍地英雄

苏州民营企业家委员风采录

古吴轩出版社

## 王立占

# 大手笔营造大市场

■ 宋刚刚



20世纪80年代以来,这是中国当代历史上值得浓墨重彩大书特书的时代,这是一个时势造就英雄和英雄创造业绩的时代。

中国的改革开放和社会主义市场经济,不但创造了令全世界瞩目惊奇的巨大物质财富,而且涌现出一大批具有远见卓识的现代企业家。苏州鹏云置业集团有限公司董事长王立占就是其中的佼佼者。20多年来,他从一个默默无闻的个体户,发展成为一个拥有8家独资子公司和10亿元固定资产的名闻遐迩的民营企业。

### 创造苏州商界奇迹

王立占好像天生就有经商才能。他出身于一个经商世家,祖籍浙江绍兴,1959年在苏州呱呱出世,小时候又在上海外婆家长大,与江、浙、沪都有天缘。在那个物资匮乏的年头,王立占度过了饥谨的童年。如今的他,1米80的个头,体重100公斤出头,身材健壮伟岸,有一种大将气质。

他,目光深邃,举止儒雅,平易近人,又透露出几分学者风度。

王立占在苏州七中高中毕业以后,仅上了一年电子专科学校,便辍学经商。他赶上了改革开放的好时代,20岁的王立占成为苏州第一批敢于下海淘金的个体户。他在阊门外的石路闹市开了一家小小的家电维修部。他技术好,待人和气,服务周到,还别出心裁地搞了一系列免费的便民措施,很快便小有名气,崭露头角,被选为苏州市个体劳动者协会会长,还曾当选为苏州市个体户中唯一的市人大代表。

王立占不是安于现状的人,他有新的追求和目标。1990年,王立占改行做起了服装生意,先是从广州批发服装到苏州来销售,后来又自己组织货源加工生产,获利颇丰。当他建立起了自己的销售网络时,他卓有远见地申请了“鹏云”注册商标,作为系列男装的品牌。其后,他又成立了自己的鹏云服装有限公司。“鹏云”服装在苏州许多商店上柜销售,得到消费者的青睐,风光一时。

1991年,王立占带着自己的“鹏云”品牌进军常熟,在服装城创办了自己的第一个专业批发市场——东亚服装市场,招商仅3个月便全场爆满。这里集中了许多来自各地的服装经销商,“鹏云”品牌由此走向全国。

取得成功的王立占自然不会陶醉于现有的成就。翌年,王立占在苏州市中心观前街的华联商厦承包了二层楼面,创办了华联服装城,专门经营中高档时装。他原本想抱个大金娃娃,不料却走了麦城,经营不到一年,亏损高达100多万元。时有上海华联集团进驻苏州华联商厦,王立占正好乘机收兵撤退。

观前街北面的接驾桥附近,有一个苏州登月手表厂,濒临倒闭,厂房闲置。王立占看中了这里紧靠人民路的优越地理位置,便试探与厂方洽谈合作,谁知一拍即合,诸事顺通。于是,在离观前街仅一箭之地的闹市区,出现了一个规模巨大的登月小商品城,引来成千上万的顾客来此购物。许多市民也乐于到这里闲逛。登月小商品城每天熙熙攘攘,人流如潮,实实在在热火了几年。后因市政规划拆迁的原因,登月商城才不得不偃旗息鼓。

在苏州古城外东北方向的城乡结合部,原来有一条又窄又脏的断头小河。河边散落着一些杂乱的民居。沪宁铁路从后面穿过,前面不远处是外城河,交通不甚方便,成为一处被人遗忘的角落。王立占却别具慧眼地看中了这块风水宝地。1997年,他投资5000万元,在这里建设了一个占地2万平方米、建筑面积4万平方米、商铺600间的苏州地区规模最大的华东电器城。1998年华东电器城开业以来,一直保持着96%以上的高出租率,地价也节节攀升,令许多商界同行称羡不已。这里云集了长虹、先科、创维、步步高、红树

林、富士照明、三雄极光等国内外知名品牌。华东电器城带动了周边商业的繁荣,饭店、旅馆、商行、娱乐场所与居民小区像众星拱月般地不断出现。华东电器城变成了一个苏州古城外家喻户晓的副商业中心。沪宁线上每天有几十列旅客列车飞驰而过,临近的 312 国道每天要驶过数万辆汽车。巍峨壮观的华东电器城引来无数关注的目光,给南来北往的旅客留下深刻的印象,产生了巨大的广告效应。近年来,华东电器城连续 3 次被评为江苏省文明市场和省级模范市场。

2000 年,王立占在东环路和南环路的交汇处投资创办了一个规模更为宏大的华东装饰城。商城占地 100 亩,建筑面积达 10 万平方米,内部装修豪华,气势恢弘,设施齐全,还拥有数条自动扶梯和通体透明的观光电梯以及最现代化消防喷淋装置。800 余家客商在这里同时经营各类建材、家具、灯饰、布艺、五金等,已成为苏州地区最具知名度和美誉度的家居建材专业大市场。

2003 年,王立占在邻近苏州汽车北站和火车站的平北路投资建成了好得家商城。商城占地 80 亩,营业面积 6 万平方米,还辟有专门的仓储区和 2 万平方米的停车场。商城分为婚纱器材城、建材商城、机电五金城 3 大块,装潢豪华,配备了一流的现代化商场设施,为各地纷至沓来的经销商提供了广阔的发展空间。

王立占创业无止境。2005 年,他的创业史翻开了新的篇章。他与江苏省吴江经济开发区合作,在苏州吴中区与吴江市交界处创办一个占地 1420 亩的华东国际商业城。2006 年元旦,华东国际商业城开盘那天,引来许多客商夤夜排队,第一期的数百间商铺被抢购一空。2006 年 5 月,鹏云置业集团有限公司在苏州土地拍卖市场通过激烈竞争,拍得工业园区东方大道边上的土地 200 亩,准备创办一个汇集国内外知名品牌的最高档的建材家居城。

王立占头上被戴上许多桂冠。他是江苏省政协委员、江苏省工商联装饰家具商会副会长、苏州市工商业联合会副会长、苏州市民营企业协会副会长、苏州市家具协会副会长、苏州市市场管理协会副会长、苏州市光彩事业促进会副会长,等等。

短短 10 多年时间,王立占创造了苏州的商界奇迹,在苏州的商业版图上填补了一个又一个空白。在艰辛的创业中,王立占本人也当之无愧地成为苏州的商界巨子。

## 搭准市场的脉搏

常言道：商场是没有硝烟的战场，商战是不流血的战争。许多在商海拼搏沉浮多年的人，仍然将波诡云谲的商海视为畏途。为什么王立占能够在危机四伏的商海中进退裕如，成就一番大业呢？答案是他搭准了市场的脉搏，是他对市场、对市场主体消费者的精心研究和把握。

多年来，王立占有一个不变的爱好，即使工作再忙，每周也要抽出两天去逛逛街。每次逛街，总要花上几个钟头，走上十来公里路。他不但去观前、石路、南门等商业中心去凑热闹，还经常到一些连个体小店也踪迹难觅的冷僻地段去逛逛，有时还跑到远离市区的乡村去考察。这种逛街，实际上是一种深入而细致的市场调查。每次逛街，他都能得到不少信息。他对苏州的大街小巷可以说了如指掌，对苏州人的消费习惯和消费心理也洞若观火。对市场信息的搜集、筛选、比较、研究，成为他正确决策的重要依据。

王立占精于研究外地的市场动向和经营理念。广州人得西方风气之先，以经商精明著称于世。广东生产的服装、家具、灯饰、卫浴等商品，在款式方面往往领先于全国。王立占对广州的市场信息也能做到如影随形，了然于心。浙江义乌是全国著名的小商品集散地。他曾多次专程赴义乌进行实地考察，深入观察和探讨专业市场发展壮大的奥秘。邻近苏州的沪、宁、杭、锡等地的市场，更是他关注的重点。各地的成功经验，成为王立占可资借鉴的法宝，成为他驾驭市场的智慧源泉。

随着外资大量涌入国门，家乐福、欧尚、沃尔玛、麦德龙等国外知名商业巨头在内地纷纷落户，生根开花，门庭若市。他们的一流设施、服务质量、经营模式和管理经验，也成为王立占考察和研究对象。从这些境外同行那里，他善于吸取别人的精粹和长处。

王立占十分重视学习最新的经济知识。每当市政府或政协邀请知名经济学家来苏州开设讲座，他再忙也要拨冗参加。电视里的经济论坛栏目，他几乎是每期必看。在王立占那睿智的大脑中，汇集了苏州的、外地的、国外的那么多市场信息、经营之道的精华，经过他科学的取舍和组合，必然使他比一般的商人更高明。这就是王立占成功的奥秘。

王立占深有感触地说：“市场是非常敏感的，每时每刻都有变





化。你如果不及时掌握它,不深入研究它,不能做出非常快的反应,那市场就会反过来教训你。那样,你就要吃大亏了!”市场行情瞬息万变,充满了变数和风险。时代潮流一日千里,消费者需求欲壑无底。王立占不但为市场搭准脉搏,而且把消费者的需求作为科学决策的基础,千方百计地为包括投资人在内的消费者创造一流的环境,一流的服务。例如,随着全面建设小康社会的进程,改善居住条件成为城乡许多百姓的首选。为了方便消费者,华东装饰城适时采取了“一站式安家”的消费新模式,得到广大消费者的交口赞誉。

王立占创办的华东系列主题商城集大商场、大市场、大卖场于一身,推出“商城化经营,商城化管理”的新模式,给苏州商界带来一轮清新的冲击波。为了适应市场的需求,华东系列主题商城采取了厂商直销、区域总代理、各级分销商、批发兼零售等多元经营模式,不但给投资者带来致富的机会,成为企业的孵化器和培育老板的摇篮,而且保持了可持续繁荣,在越来越激烈的市场竞争中展现了巨大的商业竞争力。

2004年9月,重新装修一新的华东电器城进行对外公开发售部分独立产权商铺,在苏州首次推出带租约商铺概念,备受投资客群的追捧,创造了苏州第一家部分出售产权并持续成功经营的典范。



## 大鹏展翅气如云

大鹏,是中国古代传说中的一种神鸟。它舒展垂云似的双翼竟达九千里,振翅一飞便可扶摇直上云霄八万里。这是一种力量和气势的象征,也是志向远大的标志。

鹏云置业集团有限公司的创始人和领导者王立占就是具有大鹏一样志向和气魄的现代企业家。他要求麾下的各级管理人员和职工也要具备大鹏一样的内在素质。

王立占把公司的企业文化称之为“鹏云文化”,包括良好的沟通与协调,真诚的包容与感恩。他把大鹏精神作为企业文化的核心价值观,即开拓进取、务实守信、严谨高效。他要求公司的 700 多名员工,工作要有使命感,要有激情。使命造就激情,激情源于信任,信任来源于优秀的企业文化。在鹏云,企业的共同价值观高于员工的个人价值。员工的个人价值要在企业目标的达成中实现。鹏云文化和大鹏精神像灯塔一样,照亮了企业和员工发展的道路,使企业能够驾轻就熟地对人力物力资源进行不断优化和整合,始终充满生机和活力,同时公司为每个员工提供了充分施展才能的舞台。

王立占有自己的用人之道。办企业当然要用有创见有能力的人才,但王



立占却把“诚实守信”作为用人的第一标准。他自己是个实干家，因此他最讨厌那些夸夸其谈而并无实际能力的人，也不喜欢那些高学历的空谈家。只要是德才兼备的人才，他都能委以重任，而且用人不疑，使有才之人能充分发挥其聪明才智，在鹏云大有用武之地。他手下曾有两名独当一面的大将，跳槽到其他公司另谋高就，后因无法施展才华而心生悔意，要求重新回到鹏云工作。王立占不计前嫌，照样录用。原因只有一个，因为他们确实是人才。

王立占博采众家，厚积薄发，敢于创新，善于创新，他决策的秘诀是“独创性、排他性、前瞻性”。他的华东系列主题商城虽然外表有共同之处，但实际上在思路、规划、设计、定位、经营、管理等方面都是有区别的，绝不是一个接一个的简单复制或翻版。“一站式安家”模式是这样，“商城化经营，商城化管理”模式是这样，“出售商铺部分产权与投资人共担风险”也是这样。

王立占是一个战略家，常常从战略的高度思考问题，把握市场的新动向和企业发展的方向，而对那些具体工作却不事必躬亲。他作为省政协委员，更多考虑的是为政府和社会解决就业、增加税收、繁荣市场等一般商人考虑不到的大问题。他创立的每一个主题商城，都能创造数以千计的就业岗位，为那些想创业的人提供新的发展平台。栽得梧桐树，引得凤凰来。王立占就是不断栽种梧桐树的人。

王立占虽然拥有了一笔巨大的财富，但他仍然保持了勤勉朴素的传统美德。他反对奢华浪费，更不齿于那些为富不仁的人。他每年都要为社会公益事业捐款、捐物，还建立了苏州第一支民营企业志愿消防队。鹏云志愿消防队有12名成员，有自购的消防车，实行24小时值班，与苏州市消防支队联网，多次出警执行任务并获得成功，受到政府和民众一致好评。

王立占有像大鹏一样的宏大气魄。目前正在建设中的华



东国际商业城,占地面积近一个平方公里,建筑面积 150 万平方米,总投资高达 30 亿元,能创造 10000 个以上的就业岗位。这是一个超大型的商业航空母舰,包括一站式建材家居城和工业原辅料城。华东国际商业城不但拥有最现代化的商城设施和环境,还配套建有星级宾馆、行政中心、商业街区、商务公寓、影剧院、娱乐城、客运中心、轮船码头、大型停车场以及 50 万平方米的生态住宅区和 200 米长的生态景观水廊。这样的规模,这样的气势,不但在苏州是首屈一指的,在长三角乃至全国也是屈指可数。

王立占创业的脚步不会停滞。他预计每 1~2 年可以建立一个新的大市场。他组建了新的班子,雄心勃勃地准备向中国的经济中心大上海进军,到浦东营造鹏云新的高地。

大鹏展翅,将以更雄健的姿态翱翔于广阔的蓝天。愿大鹏飞得更高!

### 点评:

在苏州,王立占可称得上是一位名副其实的“市场专业户”。从上世纪 90 年代初在常熟服装城创办自己的第一个专业市场——东亚服装市场起,他就认准了走专业市场这条发展道路。虽也曾经历过失败,但初衷不改。于是,华东电器城、华东装饰城、美德龙家具广场、华东国际商业城一个个大手笔在他手下奇迹般诞生。因为,作为苏州城中首批从事个体私营经济的人,王立占深深懂得,一个企业,一个创业者,首先要解决的是发展平台问题。专业市场就像一个“孵化器”,它不仅为创业者提供了合适的创业平台,同时,还能推动一个地区的产业集聚。

创业无止境。而今,王立占仍然没有停下建造专业市场的脚步,并准备以一至两年建立一家大市场的速度向上海拓展。愿他的市场越做越大。