

一本记载新时代企业发展历程
展示中国企业家形象的史记

Chinese Entrepreneurs
Finance Archives

中国企业家 财经档案

中国电子商务协会3G发展与应用工程办公室◎主编

中国商业出版社

一本记载新时代企业发展历程
展示中国企业家形象的史记

Chinese Entrepreneurs
Finance Archives

中国企业家 财经档案

中国电子商务协会3G发展与应用工程办公室◎主编

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国企业家财经档案 / 中国电子商务协会 3G 发展与
应用工程办公室主编. -- 北京 : 中国商业出版社,
2016.2

ISBN 978-7-5044-8700-1

I . ①中… II . ①中… III . ①企业家—研究—中国
IV . ① F279.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 042025 号

责任编辑：武文胜

中国商业出版社出版发行

010-83114577 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市华审彩色印刷厂印刷

*

787 × 1092 毫米 1/16 14.75 印张 270 千字

2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷

定价：88.00 元

(如有印刷质量问题可更换)

版权所有 侵权必究

前言

《中国企业家财经档案》根据高端商业人物系列访谈节目——《企业价值传播》编辑整理而成。全书以全新的传播理念和平民化视角，通过与企业家深度对话，讲述他们创业与守业的传奇、分享经营与管理的理念、探索成功与人生的价值，并且深入剖析企业家如何把握“互联网+”这个变革的时代，为企业赢得未来。

这是一部告诉“互联网+”时代的企业先行者们，如何将企业做大、做强、做精，为管理注入哲学内涵、提升管理效率的教科书，也是一部为“传统企业”创业者们的理想插上务实的翅膀，助企业腾飞的方法论。

无论你是怎样的管理者，《中国企业家财经档案》都将有值得你阅读的价值，成功虽不可复制，但成功的方法可以模仿，发掘自己的潜力，扬长避短，以此获得企业的发展 and 个人的成功。本书将为企业家和企业转型指明方向，为每位创业者照亮梦想之路。

本书的成功出版，要特别感谢《首届中国企业价值传播盛典》栏目组，同时也要感谢为本书策划编辑的工作人员，本书所有言论仅代表受访者个人观点，与本书、本节目立场无关。

目 录

1

C

- C—001 陈云薇
- C—005 陈勤益
- C—009 崔瑞泽
- C—013 陈永敬

D

- D—019 丁国祥

G

- G—028 郭 玲
- G—029 顾定梅

F

- F—023 冯 权

H

- H—031 韩成刚
- H—036 宦才连
- H—040 侯立军
- H—045 黄 涛
- H—049 黄奕群
- H—054 郝 跃
- H—058 黄忠胤

目 录

2

J

- J—065 江 波
J—071 蒋英成
J—075 蒋耀平

L

- L—076 李 冰
L—081 刘海雄
L—087 李红政
L—091 刘 虹
L—095 李庆东
L—099 罗新林
L—104 罗兴仁
L—108 赖旖昕
L—111 黎兆焜

M

- M—115 马福良
M—119 马文忠

Q

- Q—123 钱久林

S

- S—128 孙长臣
S—133 史琤莉
S—138 沈 华

目 录

3

W

W—142

王 玲

W—146

吴天舜

Y

Y—152

于大海

Y—156

尹加帮

Z

Z—161

张保荣

Z—162

朱浩清

Z—166

章 欢

Z—170

周良如

Z—175

赵兰英

Z—180

钟乾庚

Z—184

赵曲华

Z—188

章启奎

Z—192

张晓光

Z—197

庄霞红

Z—202

钟学英

陈云薇

创富融资租赁（上海）有限公司 CEO 首席执行官

陈云薇，2003年6月起担任日本上市集团董事并全面负责投资家关系工作，成为日本上市企业董事中唯一的中国女性。期间成功策划并完成了该集团在纽约证交所的上市。2005年3月，受集团委托，全面负责集团在中国的融资租赁事业的开展。两年间公司租赁资产超过20亿元人民币，成为业内最具资产规模的外商投资融资租赁企业，并获得全球顶级PE的战略投资。2010年，创富融资租赁（上海）有限公司成立，专注于更具市场前景的汽车融资租赁，为企业与个人提供中高端汽车金融服务。公司现已获得复星集团、日本丸红集团等投资方的战略投资，致力于打造中国汽车融资租赁第一品牌。



公司介绍 Company Introduction



创富融资租赁(上海)有限公司
Great China
Finance Leasing

创富融资租赁（上海）有限公司（www.cf-finance.com）于2010年2月正式成立，注册资本4950万美元，由具有丰富行业经验的创业团队组建而成。现由中国500强企业“复星集团”控股，第二大股东为世界500强企业“日本丸红集团”。近年来，创富汽车金融的业务规模发展迅速，在上海、福建、浙江、江苏等地区分别开设分公司，基本实现长三角地区全面覆盖；创富汽车金融将会逐步把业务发展至全国。基于此开创“创富汽车金融”产品，为企业及个人提供专属性的汽车金融解决方案。

“创富汽车金融，启动梦想里程”是公司对客户，对员工，对股东，对合作伙伴，乃至对社会做出的信用承诺。公司将继续秉承“诚信、创新、稳健、共赢”的经营理念，在持续稳健的发展中寻求与客户的长期共赢。

《首届中国企业价值传播盛典》访谈内容

——陈云薇专访

主持人：“探访人物故事，传播价值能量”，各位观众大家好，欢迎来到《首届中国企业价值传播盛典》，大型企业家访谈节目，我是主持人石濛。

本节目是由中国电子商务协会 3G 发展与应用工程和中国商业电讯共同主办，由新浪等多家权威媒体高度关注和支持。

这是一家很年轻的公司，2010 年创办，却能够在很短的时间内，先后获得世界五百强日本丸红集团和中国五百强复星集团的注资。那么这些商业巨头究竟是看到它身上怎样的商业前景呢，欢迎我们今天的嘉宾，创富融资租赁上海有限公司 CEO 陈云薇。陈女士，欢迎。

嘉宾：主持人好，大家好。

主持人：陈总，我知道汽车融资租赁对于国人来说还是一个比较陌生的概念，但是在国外是已经非常成熟的消费方式了。那么陈总能不能跟我们具体讲解一下，什么叫做汽车融资租赁呢？

嘉宾：汽车融资租赁其实是一种金融服务，在汽车领域的一种应用，融资租赁跟银行有不同的地方，银行是融资，而融资租赁是以物作为标的，所以汽车融资租赁，是将

汽车作为标的物的一种金融服务。一般会涉及三方，一个是承租方，就是客户，一个是他指定购买的这个标的物，还有第三方就是我们这样的融资租赁公司。我们一般是会跟经销商签订买卖合同，与客户签订租赁合同，租期满了以后，他只要支付一个象征性的金额，就可以将这个汽车的所有权转为他自己。

主持人：我明白了，也就是说实际上汽车融资租赁是一种名为租实为购的新方式。

嘉宾：对。

主持人：那么陈总在最初是如何接触到这个行业的呢？

嘉宾：其实融资租赁这个服务在国内是比较新的，但在国外已经是一个非常普遍的金融服务。因为我在国外生活了 17 年，所以对我来说就是一个非常普通的生活工具。所以在 2004 年的时候，我就把这个服务带到了中国。

主持人：那么您觉得它的未来行业发展是怎样的？

嘉宾：首先我觉得融资租赁整个行业在中国的发展还属于起步阶段，所以它的发展前景是非常大的。汽车又专注于消费行业，而现在中国是消费大国，所以整个汽车融资

租赁行业在中国的发展潜力，我相信是巨大的。

主持人：我知道在今年的“正和岛创新大集”上，我们的创富推出了好几款创新产品，消费者觉得非常的新奇，也非常的感兴趣，这种创新的消费方式渐渐地被大家所接受。那么我们创富的核心业务是什么呢？

嘉宾：我们的核心业务就是根据不同的客户，及其不同的需求，制定不同的金融产品，然后给他们一个全新的购车理念。

主持人：网络是21世纪的一个标志，很多的公司都在用网络来打造自己的平台，那我们的创富是如何利用网络平台的？

嘉宾：我相信互联网已经成为了我们生活中必不可少的一部分。前一阵我跟一个IT行业的非常顶尖级的人物交谈。他问我你觉得互联网是什么，他的回答其实是非常触动我的，他说互联网是国家的基础设施建设，已经影响到我们生活的方方面面了。

主持人：也就是像几年前我们会说，我们要去触网，要去和互联网进行联合，但是现在我们每个人都站在互联网里面了，得去想如何地去发展。那么创富在发展的初期是怎样的一个状态呢？

嘉宾：在发展的初期，对于我们来说应该是利弊共存的。因为在公司创办初期，有许多客户会对我们产生置疑，比如说他会担心你的公司明天会不会倒闭了？而且我们的产品也比较新，他会怀疑是真的吗？等一些其他的问题。但是，我认为，这也给我们公

司带来了很多机会。因为像我们这样类型的公司特别少，所以没有太大的竞争压力。

主持人：对，创富从2010年开始到现在在四年的时间，是处在飞速的发展期，就像一个小孩子现在已经成人了。那么陈总有没有什么好的经验可以与大家分享？

嘉宾：应该说我们一直是处在一种颠覆自己，不断创新的理念里面。不断地在摸索怎样给客户提供最好的产品，带来最好的客户体验。在2014年我们开始向互联网方面突破，在阿里的汽车线上，提供了天猫的汽车分期购，这是第一次实现客户可以在网上下单，在这个交易过程中我们提供所有的线下服务，包括线上的风控、征信等。从客户线上申请，到最后下单，可以在24小时内实现在交易，对我们公司来说是一个非常大的里程碑的事件。

主持人：从最早我们接触的是租车，到现在的租车回购，越来越多的非常新颖的租车方式开始出现，而这块市场被越来越多的人发现，竞争者也越来越多，那么我们的创富是如何面对如此激烈的竞争环境的呢？

嘉宾：首先我觉得整个行业是处于一个发展初期，我们所有的参与者都是为了让大家都知道这样的一个产品，告诉消费者有这样的一个服务，我们之间的竞争是良性的竞争，最终的目的是为了给消费者带来更好的产品，更好的消费理念，以及更好的客户体验。

主持人：2014年对于我们创富来说是非常有意义的一年，在这一年创富推出了很

多的创新产品，同时也荣获了2014年中国汽车金引擎奖，最佳创新型汽车融资租赁公司的称号。那么陈总在2015年对我们的创富有没有什么期待呢？

嘉宾：2014年拿到这个大奖，我相信是对我们创富最大的肯定。特别是互联网跟阿里的这个汽车分期购项目的成功，也让我更加坚定了继续走这条道路的决心，所以2014年我们创富将进行种各样的尝试，包

括跟互联网其他大数据公司，进行产品的创新，以及模式的创新。我相信2015年我们在互联网这方面一定会取得新的突破。

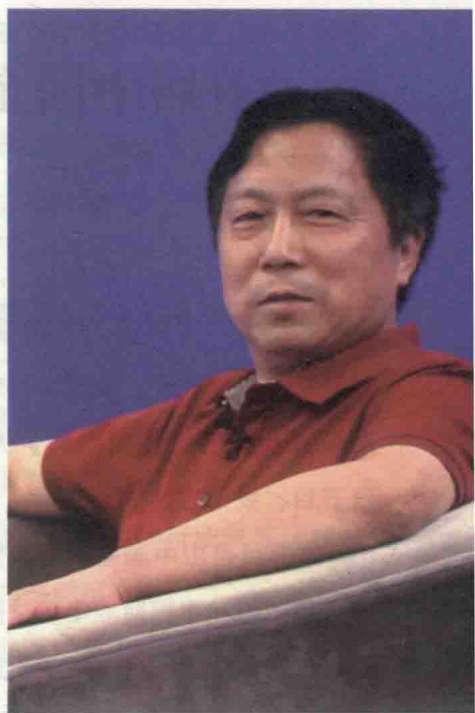
主持人：非常感谢陈总今天的做客，相信创富会如它的名字一样，创造更多的财富，这就是我们今天的节目，谢谢大家，我们下一期再会。

嘉宾：谢谢大家。

陈勤益

江阴市恒辉特种漆业有限公司法人、油漆供应商平台创始人

陈勤益，油漆行业专家，1997年4月成立江阴市恒辉特种漆业有限公司，公司主要产品为各类油漆和油漆稀释剂，主要用于船舶、各种机械设备（包括建设机械、港口机械）石油管道、石化储罐、电动车辆、钢结构、发电设备、地坪、家电、文具用品等的表面防腐和装饰，年销售额3500万元左右。陈勤益先生很看好互联网的发展趋势，由此利用移动互联网创办了油漆供应商垂直搜索APP，从而将线上线下结合，实现企业价值最大化。



APP 介绍 APP Introduction



《首届中国企业价值传播盛典》访谈内容

——陈勤益专访

主持人：“探访人物故事，传播价值能量”，各位观众，大家好！欢迎来到《首届中国企业价值传播盛典》大型企业访谈节目，我是主持人亚平。

本节目是由中国电子商务协会 3G 发展与应用工程和中国商业电讯共同主办，由新浪等多家权威媒体高度关注和支持。

提起互联网如今是炙手可热，“互联网+”的提出更是引起各方的热烈讨论。如何实现互联网与传统行业的融合发展成为各行业未来发展的一大重点。顺势而发，一同步入互联网的浪潮中这也是涂料行业寻求变革的新方向。那么，欢迎本期的做客嘉宾江阴市恒辉特种漆业有限公司法人兼油漆供应商平台创始人陈勤益陈总，光临节目现场。陈总您好！

嘉宾：大家好！主持人好！

主持人：您创办这家企业的初衷是什么？

嘉宾：闯市场步步开拓，抓质量年年创新。为社会做贡献，创造人生价值，我 80 年代就开始做油漆，之前在我们江阴市一个油漆厂当技术厂长。正好赶上改革开放的大潮，为了更好地融入社会，体现自己的价值，

打算下海创业，1997 年创办了这家公司江阴市恒辉特种漆业有限公司。

主持人：您创办的企业的市场空间在哪里？

嘉宾：油漆，属于化工行业，普通产品，只要有铁的地方都要用到油漆，市场空间大。它的用途其实非常广泛。大到飞机、动车等大型机械的外壳处理，小到房屋墙面装修装饰，都离不开油漆涂料的应用。我们江阴市恒辉特种漆业有限公司，专业化的产品策略、注重技术发展，集产品研发、生产和销售为一体，市场需要这样的企业去研发适合市场的产品。高新环保的产品将是企业发展的目标，更是未来行业的需求。

主持人：企业文化的内容有哪些？核心是什么？

嘉宾：我们企业的核心就是以人为本，科学发展。具体来说就是尊重人，服务人，发展人。我们本着为顾客赢取价值，为员工提供机遇，为社会创造财富的经营宗旨；依靠现代化科学管理，先进的经营理念，创造辉煌的明天。

主持人：如何使企业文化渗透到经营管

理的方方面面中去？

嘉宾：首先，我们建立完善的生产管理制度，营销管理、安全环保管理制度以及研发管理，构成的企业文化管理系统，从企业整体运作的角度，将企业文化融入各个环节、各个方面，实现企业自身价值和社会效益。与企业管理相融共进，在企业管理中落地生根才能发挥其强大的作用。无论是客户进入到我们公司后自身客观感受，还是我们每一次给客户提案，我们都努力从客户最想要的思考点出发完善客户的各种要求。

主持人：给整个行业带来了什么？

嘉宾：通过企业的自身发展，推动节能环保涂料的提升，我公司开发、生产的系列电磁屏蔽涂料主要用于民用电子产品，军用设备的抗电磁干扰和防止电磁波的泄漏，可显著提高电磁兼容性，达到绿色环保的作用。

主持人：现在是互联网高速发展的时代，您怎么看待这一发展趋势？

嘉宾：很看好互联网的发展趋势，由此利用移动互联网做了油漆供应商垂直搜索，从而将线上线下结合，推广企业价值。

主持人：您的油漆供应商平台有什么样的优势？

嘉宾：我们油漆供应商垂直搜索平台，对油漆行业进行精准的垂直搜索，优化移动服务，让用户搜索的结果更加准确；在我们平台有预置广告联盟系统。

主持人：如何计划未来油漆供应商平台的发展？

嘉宾：利用“互联网+”或者是“+互联网”的思维模式去运营油漆供应商平台，尽早地实现油漆行业线上线下同步发展。通过互联网推广企业的产品，了解企业，让企业更广泛地走向市场，服务社会，产生更好的效果和社会效益。

主持人：对于油漆供应商发展有怎样的期待？

嘉宾：不是简单地做一个产品展示平台，需要做一个资源整合的行业营销平台。

主持人：您认为目前的行业发展现状如何，发展存在哪些问题呢？

嘉宾：一方面，当下市场对该产品的需求量越来越大，使得其潜在的商业利润也越来越大；另一方面，市场竞争激烈，利润低，导致企业压力大。但市场前景我很看好，只要科学管理，规范市场，就能带领企业扩大知名度，提高销量，壮大发展。

主持人：未来三到五年内有什么样的发展计划？

嘉宾：把企业引向科学健康安全的发展轨道，不断创造社会效益，吸引更多志同道合的同行者一起发展，使企业成为该行业的领导者，为该行业市场注入一股新鲜正能量。

主持人：您在企业中扮演着一个什么角色？企业员工是怎样评价您的？

嘉宾：在企业管理中我更多的是扮演制度的决策者和管理的实施者。

在员工心理，我可能是一个积极乐观、

勤奋踏实，充满正能量的老板，更像是员工的家人和朋友吧。

主持人：一路走来，对于创业您有什么样的感悟或者说领悟？

嘉宾：只要自己脚踏实地做好每件事，就一定能成功，坚持走下去最重要。

主持人：随着互联网时代的到来，涂料行业及时抓住时代发展的全新服务模式，既

迎合了社会发展趋势，又为涂料行业未来的发展指明了方向。面向未来，涂料行业与互联网的融合发展必将掀开涂料发展史上崭新的一页，书写更加波澜壮阔的发展篇章。非常感谢陈总今天的精彩分享！

本期的节目就到这里，我们下期再会！

嘉宾：谢谢主持人，谢谢大家！

崔瑞泽

北京天润世纪文化发展有限公司董事长，众阅商城创始人

崔瑞泽，在2008年经国家相关部门批准注册北京天润世纪文化发展有限公司，现任公司负责人，公司目前仓储面积达4600平方米，经销批发图书品种达上万种。公司主要为全国中小学、大中专院校、社会书店、社会各类公共图书馆和各级社会团体提供图书及服务。同时为了结合市场发展需求，以及迎合消费者购买行为的改变，崔瑞泽先生创建了众阅网网上商城，真正地实现了线上线下相结合的发展模式。



网站介绍 Website Introduction

众阅网——爱书之人自己的书城。众阅网为了让用户拥有更好的购书体验，将海量的图书分门别类，便于用户寻找；以合理的结构分类，使每一个页面都有明确的导航指向，更有利于用户的浏览体验；而针对学校用书方面，该平台根据大数据分析，将服务教育、优化平台，根据学校需求进行细分、并根据教师及学生提出的需求提供定制书单、实行填配图书、送货上门的一站式服务。

《首届中国企业价值传播盛典》访谈内容

——崔瑞泽专访

主持人：“探访人物故事，传播价值能量”，各位观众，大家好！欢迎来到《首届中国企业价值传播盛典》大型企业家访谈节目，我是主持人亚平。

本节目是由中国电子商务协会 3G 发展与应用工程和中国商业电讯共同主办，由新浪等多家权威媒体高度关注和支持。

我们将每期邀请一位商界精英，他们或是公众瞩目的成功人士、或是鲜为人知的行业大咖、或是不甘寂寞的行业新秀，通过深度对话，对他们进行探访和立体式解读，让业内人士真切感受到企业家的个性魅力、新锐理念和商业态度，也让普通受众得到启发。

今天呢，我们的节目将围绕“书”来展开，前苏联大文豪高尔基曾说过：“书是人类进步的阶梯”。我们今天请到的嘉宾，就是一位阶梯的“搭建者”，他和他的网络平台，正在将这种人类文明的载体进行传播和发扬。接下来有请众阅商城的创始人——崔瑞泽崔总，欢迎！

嘉宾：大家好，主持人好。

主持人：众阅商城，“众阅”这样一个名字，有什么含义在里面？

嘉宾：众阅，从字面意思理解，就是大

众阅读的意思，我希望通过这个平台，让每一个人都获得平等的阅读机会。进一步说，我希望通过自身的努力，让阅读书籍成为大众的一种习惯，像刚才你说的，书籍是人类文明的载体，我们每个人都应该去传承、去发扬。

主持人：大家都知道，图书行业内有各种各样的网站，那么相比于同行的其他网站，您的众阅商城有怎样的特色？

嘉宾：我概括为三点吧：一是网站分类明确，将海量的图书分门别类，更便于用户寻找；二是网站结构合理，每一个页面都有明确的导航指向，更有利于用户的浏览体验；三是图书资源丰富，众阅商城整合了行业内的优质图书资源，集中进行展现。以上三点，我认为是众阅的特色所在。

主持人：分类明确、结构合理、资源丰富，这正是作为一个大型网上商城的典型特征。那么在竞争相对激烈的图书行业中，您网站的竞争优势在哪里？或者说，您准备如何出奇制胜？

嘉宾：首先，我本人就是从事出版行业的，多年的从业经历让我积累了一定的经验教训。在我看来，要想在诸多的企业中脱颖