



浙商书系

成功

一定有道理

——风云浙商（二）

他们因财富而受人关注，但财富并不是我们关注的理由。在成功面前，每个人的机会都是平等的。

周冬梅

主 编

杨轶清

点 评

浙江人民出版社

成功

一定的道理

——风云浙商（二）

周冬梅 主编

杨轶清 点评

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功一定有道理：风云浙商（二）／周冬梅主编；
杨轶清点评．—杭州：浙江人民出版社，2006.5
ISBN 7-213-03287-9

I.成… II.①周…②杨… III.商人—简介—浙
江省 IV.K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 040478 号

成功一定有道理

——风云浙商(二)

周冬梅 主编 杨轶清 点评

出版发行 浙江人民出版社
(杭州体育场路 347 号)
市场部电话 (0571)85176516
责任编辑 陈昆玉
装帧设计 顾 页
责任校对 戴文英 朱银才
激光照排 杭州天一图文制作有限公司
印 刷 杭州富春印务有限公司
开 本 710×1000 毫米 1/16
印 张 15 插 页 2
字 数 26 万
版 次 2006 年 5 月第 1 版
2006 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7-213-03287-9
定 价 30.00 元
如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

老虎嘴里为什么叼着一本书？

人类一思考，上帝就发笑。
我们不仅思考，而且手里还拿了笔。
上帝怎么会笑我们呢？——我们的读者。

我们惴惴不安：
浙商已经成为中国第一创富集团，
浙商正在成为中国民营的样板和资源，
浙商必然成为中国财富文化的品牌，
但浙商的历史考验才刚刚开始。

我们的出现是不是正逢其时？
下面这两组数据给了我们信心：
浙商 70%以上只有初中以下学历，近 80%出身于农民。
浙商需要学习，浙商也需要被学习。

事实上，“浙商书系”系列图书不仅有思考，
我们还有——
无法重复的商机，
东方管理的奥秘，
财富生长的气息，
精彩人生的传奇。
有起有落，有输有赢；有情有理，有血有肉。

小龙衔玉，老虎叼书。
这是老虎的“新口粮”，
更是老虎的“基因库”。
我们——“浙商书系”，
一道色香味俱全的饕餮大餐。

发起人

- 胡祖光** 浙江工商大学校长,浙江省社科联主席,浙商研究会会长,东方管理学创始人;
- 楼贤俊** 浙江人民出版社社长、总编辑;
- 姚先国** 浙江大学公共管理学院院长、《社会主义企业收入分配论》等书作者;
- 谷迎春** 中国社会学会副会长,《企业社会学》等书作者;
- 张仁寿** 浙江工商大学副校长,浙江省经济学会会长,《温州模式研究》等书作者;
- 吕福新** 浙江工商大学工商管理学院院长,《企业家角色人格》等书作者;
- 朱仁华** 《浙商》杂志总编,《钱江浪花》等书作者之一;
- 颜春友** 浙江省产权交易所董事长,《改革与发展深层问题思考》等书作者;
- 王曙光** 浙江青年学院副院长;
- 徐王婴** 浙商研究会副会长兼秘书长,《对话浙商》、《浙商之变》等书作者;
- 周冬梅** 浙江卫视总制片人,《风云浙商》一书主编;
- 杨轶清** (总策划) 浙商研究会执行会长,《浙商制造》、《财富与未来》等书作者;
- 应向伟** 浙江省科技信息研究院副院长,《今日科技》杂志社主编;
- 金长青** 浙江省社会科学院企业文化研究中心秘书长,企业文化战略和品牌现代化建设研究专家。

互动邮箱:ywd2002@vip.sina.com

序

PREFACE

阳光为什么灿烂

胡祖光

浙江卫视《天下浙商》栏目的《风云浙商》第二辑即将由浙江人民出版社出版了。编者嘱我作序,说我对浙商是最有发言权的人之一。我对浙商的了解算不上全面系统和深入,个人交往也不太多,但还是乐意在此谈一点个人粗浅的感受和看法。

说起来,我跟浙商也算是缘分颇深。我的专业是企业管理,这个专业设有浙江省内不多的博士点,多年来我一直致力于提升企业管理效率的研究和教学工作。而我所任职的浙江工商大学,到2006年已经有95年的历史。从前身开始,“商”一直就是我们学校的主要特色之一。每年毕业生中也有大部分到各类企业就业。这些年来,我们浙江工商大学也举办了一系列针对浙商的各类学习培训课程,受到浙商们的欢迎。

2004年底,浙江省成立了浙商研究会,蒙各位同仁偏爱,推举我做会长,从此我与浙商这个群体的关系又近了一层。而这些年举办的浙商年度风云人物评选,我也是每届都作为评委参与。这一系列的研究关注、服务参与浙商的活动,让我从不同层面感受到了浙商的风采和精神。

浙商是浙江经济文化的产物,也可以说是浙江的一个“特产”。虽然国内其他地方也有企业家群体,但无论数量还是影响力都无法与浙商比肩。现在一般说起浙商都用四个“最”——人数最多,分布最广,实力最强,影响最大。浙商在国外有100多万人,省外将近400万人,也就是说有500万浙商活跃在浙江以外。以至于有人说,一向被称为“鱼米之乡、文物之邦”的浙江,现在应该再加一个“老板故乡”的新头衔。

浙商不仅能赚钱,同时也表现了很好的人文精神。吴敬琏先生就对浙商的活力特别是他们身上表现出来的企业家精神赞誉有加。他说,浙江是一个具有炽烈企业家精神的地方,并指出“华人是天生的企业家”已是举世公认,

以浙江为代表的华商完全可以媲美全球成功的华商。

浙商之所以有“敢为天下先,勇争天下强”强烈的创业精神,一方面与浙江的地域人文传统有关,勤奋吃苦又灵活创新,诚实守信又聪明机变,坚忍不拔又勇于开拓。东方管理思想和东方管理行为在浙商身上留下了很深的烙印,东方管理学的很多原则和理念在浙商的企业管理实践中都有应用,浙商的成功从某种意义上证明了东方管理学的生命力。也可以这么说,既有外在影响力,又有内在生命力的浙商正在成为浙江一个响亮的经济和文化品牌。

2004年《风云浙商》第一辑推出,虽然没有花哨的包装和宣传,但还是受到了很大的欢迎。第二辑在汲取前一本优点的基础上,做了一些优化,因此本书相比较其他同类书有一些不同。

第一,人物选择与同类书籍不太一样。当然这首先是《天下浙商》栏目的定位所决定的。除了宗庆后、楼忠福等大家非常熟悉的资深浙商外,更多的是新面孔。他们虽然在各自领域处于领先地位,或者在某一方面贡献突出,但相对而言社会公众对他们的了解并不多,也正因为如此,这些浙商或许能够给读者更多的信息量,更多的新鲜感,更多的启发和借鉴。

第二,观察的角度不一样。除了展示他们的业绩或者赚钱的本事之外,着力挖掘他们的成功原因及其规律性的东西,是本书的一个重要特点。比如说他们善于发现别人忽视的商机——同样一个机会摆在面前,为什么别人抓住了,而你却不能?财富并不是创业的最终目的,财富的多寡与人生价值的实现或者生活质量的高低之间并无必然的关系;诚信和社会责任感的坚守,才是企业最终成功的命门;情商比智商重要,专注坚持比追逐机会重要,只要你坚持到底永不放弃,成功一定会在不远处向你招手等类似的道理,通过书中人物鲜活的故事一一展现出来。

第三,书中浙商的创业故事对更多的人有激励和借鉴作用。书中的浙商,几乎全部都是白手起家,可以肯定他们都不是天才,他们的成功也都不是一夜暴富,一帆风顺的。他们做到的,普通人也能做到,只要你有决心、自信和持续不断的努力。虽然现在创业的门槛比十几年前高了,但不同时代有不同的机遇,创业永远没有迟到者。只要肯行动,就一定可行。

(胡祖光:浙江工商大学党委书记兼校长,浙江省社会科学界联合会主席,浙商研究会会长)

目 录

CONTENTS

序 阳光为什么灿烂 / 001

周晓光:义乌模式和中国饰品的“大姐大”

001

浙江新光控股集团董事长

编导手记 / 010

杨轶清点评:周晓光,超越“老板和商人” / 011

陶晓莺:低门槛如何做出高品位

013

杭州三替集团有限公司总经理

编导手记 / 022

杨轶清点评:陶晓莺,忘了钱钱就跟着她走 / 023

李仁鑫:不信东风唤不回

025

杭州东风船舶制造有限公司掌门人

编导手记 / 033

杨轶清点评:“不离不弃”与“舍得之间”的李仁鑫 / 034

林 东:财富只是副产品

035

杭州绿盛集团有限公司董事长兼总裁

编导手记 / 042

杨轶清点评:拉出“最长的产业链” / 042

郭 羽:儒侠走江湖

044

杭州天畅网络科技有限公司董事长

编导手记 / 048

杨轶清点评:最“合适”的郭羽 / 048

阮小明：打磨缝纫机王国的宝石

050

中国宝石控股集团董事长

编导手记 / 057

杨轶清点评：阮小明，宝石是这样炼成的 / 057

楼忠福：广厦之巅看风景

059

中国广厦控股创业投资有限公司董事局主席

编导手记 / 067

杨轶清点评：高处不胜寒 / 067

史汉祥：横跨科学和财富

069

宁波东方环保设备有限公司董事长兼总经理

编导手记 / 076

杨轶清点评：史汉祥，“旁门”可以走进“正道” / 077

石氏父子：坚硬的柔软

079

石昌佳 洁丽雅集团有限公司董事长

石磊 洁丽雅集团有限公司总经理

编导手记 / 091

杨轶清点评：石家父子的“经纬术” / 092

邹国营：大巧若拙

094

帅康集团有限公司董事长兼总裁

编导手记 / 108

杨轶清点评：邹国营的“硬功夫”和“软实力” / 108

俞巧仙：“仙草”在人间

110

浙江森宇实业有限公司董事长

编导手记 / 117

杨轶清点评:走在必然与巧合之间 / 118

陈文照:一个新行业的开创者

120

浙江省遂昌县文照竹炭有限公司董事长

编导手记 / 128

杨轶清点评:大家好才是真的好 / 129

吴子熊:痴心绝对

131

中国工艺美术大师

编导手记 / 141

杨轶清点评:艺痴者技必良 / 142

陈永军:人生处处皆文章

143

新疆阿克苏三江养殖有限公司董事长

编导手记 / 148

杨轶清点评:行业没有好坏之分 / 149

徐其明:藏宝与藏锋

150

中国徐龙集团董事长

编导手记 / 158

杨轶清点评:徐其明,“可有可无”的老板 / 158

寿顺均:本色老板

160

云南斌帅工贸有限公司董事长

编导手记 / 167

杨轶清点评:金钱之外的财富 / 168

邱智铭:中国笔王

169

宁波贝发集团总裁

编导手记 / 175

杨轶清点评：“内战”并不轻松 / 175

刘忠信：无知者无畏

177 浙江恒信控股集团有限公司董事长

编导手记 / 182

杨轶清点评：无知者无畏，无畏者有知 / 183

徐建光：梦想无极限

185 元光德控股集团有限公司董事长

编导手记 / 191

杨轶清点评：“三维”设计师 / 192

孙德良：网络创世纪

193 浙江网盛科技有限公司总裁

编导手记 / 201

杨轶清点评：异曲同工有妙音 / 202

宗庆后：跨国公司的中国师傅

204 杭州娃哈哈集团有限公司董事长

编导手记 / 214

杨轶清点评：不合时宜的宗庆后 / 215

卢伟光：我为巴西狂

216 上海安信企业集团董事长兼总裁

编导手记 / 227

杨轶清点评：中国谋略和全球智慧 / 228

(按节目播出时间先后为序)



周晓光：

义乌模式和中国饰品的“大姐大”

小传

1962年生，浙江诸暨人。浙江新光控股集团、浙江富越控股集团和上海美丽华有限公司董事长。第十届全国人大代表。同时担任浙江省饰品行业协会会长、浙江省民营企业协会副会长等社会职务。为征集更多议案而推出的人大代表选民联络工作室，使她获得了始料未及的全国影响。

周晓光是义乌饰品行业的引路人，以出色的业绩、开阔的胸怀和广泛的社会影响获得了社会各界的认同，先后被评为“浙江省杰出创业女企业家”、“浙江省创业指导大师”、“第五届全国乡镇企业家”、“中国十大经济女性年度人物”、“中国杰出创业女性”等荣誉称号。最近荣获“2005浙商十大风云人物”称号。

对话

嘉宾:周晓光 浙江新光控股集团董事长

虞云新 浙江新光控股集团总经理

主持人:何 帆 经济学博士

主持人:周总,您好!今天身上有没有戴公司生产的饰品呢?

周晓光:有,你看我戴的项链就是。

主持人:在过完年之后的一段时间里,一般来说工作会相对比较清闲,但是我们的编导上一次到你们公司去采访的时候却发现,恰恰相反,您忙得焦头烂额,听说是觉也没法睡,嗓子也哑了,一拨一拨的记者到您的公司。到底是什么事情吸引了这么多记者?

周晓光:2004年过年的时候,我通过媒体来征集人民群众的意见和建议。3月份我要去北京开全国人代会,这样的话我可以把这些建议、意见带过去。通过媒体把这个信息传播出去的方式,当时就引起了很多媒体的关注。

主持人:应该说这也是破天荒第一回,难怪记者们这么感兴趣。但是有人也说,这是一个企业家自我炒作,至少有这个嫌疑。您听到过这样的话吗?

周晓光:我听到过。

主持人:那您是怎么想的呢?

周晓光:我很坦然,因为我是在做自己该做的事情,我只不过是在尽一个人大代表应该尽的职责而已。

主持人:关于人大代表和提案,我们就先讨论到这里。按照节目的惯例,一般是要介绍一下嘉宾的个人小传,但我们今天要与众不同一点,我们为大家介绍一下周总的这个大家庭。

VTR / 喜庆的音乐,其乐融融的大家庭

这是浙江省义乌市一个特殊的家庭。之所以说它特殊,是因为在这个家中一共有27口人:年过七旬的老人、七个子女以及他们各自的家庭。眼前这个其乐融融的场面在其他家庭中只有逢年过节才能看到,但在这里却是365天,天天如此。这个大家庭的当家人便是七姐弟当中的老大,也就是我们今天的主人公——浙江新光集团董事长周晓光。

周晓光,1962年出生于浙江诸暨的一个小山村。17岁开始远赴他乡卖绣花用具,足迹遍及大半个中国。

1986年,周晓光开始在义乌小商品市场经商,由此结束了流浪生涯。

1995年,新光饰品有限公司成立,周晓光由原先经销饰品转为自己生产

加工饰品。经过多年的努力,新光企业已当之无愧地成为中国饰品行业的龙头老大。周晓光本人也被推选为第十届全国人大代表。

主持人:我们刚刚在短片里看到一个其乐融融的大家庭,非常的热闹。我听编导说您的父母看起来比实际的年龄要显年轻,他们身边有这么多的儿女绕膝,而且一个个都这么孝顺。现在看起来,您的父母亲非常具有远见。

周晓光:我出生在一个偏远山区的农民家里,当时家里也特别苦,我下面有五个妹妹、一个弟弟。农村里许多人对我父母亲可能有点歧视的,这个家庭怎么老生女孩?因为生女儿的话一般别人都不怎么瞧得起。那个时候在农村,男孩子是正劳力,女孩子是半劳力——也就是说我做得再好、再能干,在生产队里干活也只能挣到五分或者五分半工分,男孩子就可以挣十分工分。那时在生产队里干活,我就想我什么时候才能熬出头来,如果老是这样我的话我一辈子一天只能拿五分多工分,分红两毛多,我一天只能赚一毛多钱。我怎么去过我后半辈子的生活?更何况我的父母亲,他们更加苦,因为他们还要把我们一个个地养大。那时我就已经感觉到,父母亲的压力特别特别大。那个时候,虽说还不是很懂事,但是我开始觉得要替父母亲多分担一些。

VTR 2

1979年,年仅17岁的山村女孩周晓光抱着要让家人过上好日子的愿望,从大山深处走了出来,从此踏上了浪迹天涯的旅程。北到大小兴安岭、长白山,南到天涯海角,她的足迹遍及大半个中国。一枚枚绣花针、一张张绣花样,一个个绣花箍……就这样一分一厘艰难地积攒着,积攒着……

主持人:一个女孩子这么年轻就要跑那么远。您觉得最难的是什么?您感受最深刻的是什么?

周晓光:那时出去,我们农村到县城要走40里路,而且要挑一担100来斤的东西出去。我们从义乌上火车到上海转车,中途转车基本上都没有座位。

主持人:从上海一直站到东北吗?

周晓光:有时候从上海站上去,可能要一直站到哈尔滨。那个时候最难的问题就是我没有目标,我这100多斤东西挑出去,首先我不知道到什么地方落脚,因为我们这个产品特别单一,就是绣花针、绣花衬子,还有绣花样。这么单调的东西到一个地方销售,只能卖个两三天。有时候,怎么说呢,我回到旅馆的时候,我不知道明天去哪里摆摊的时候,我就会捂着被子在房间里

哭。哭完了,明天还是要起来,还是要寻找做生意的地方,还是要去面对。

主持人:当时最发愁的并不是肩上的担子很沉?

周晓光:对。是不知道这样的日子要到什么时候才能结束。我们那时去摆摊的时候……

主持人:那时候东北还没有什么市场,那个时候摆地摊也是打游击战的。有人管你们吗?

周晓光:有的。其实我们出去摆摊的时候,真的不知道什么工商所、税务所,因为我们农村出来的女孩子还没有这个概念。我记得在哈尔滨的头道街有一个菜市场,我在那个菜市场门口很热闹的地方摆地摊,生意做得正起劲的时候,也就是有很多人来买我的产品的时候,突然很多戴帽子的人站在我面前,我也不知道他们是什么人。后来他们说他们是工商所的,就把我的东西全部收起来,然后拿进去。我就跟着他们一起走,我那个时候吓得……我不知道该怎么办,会不会被抓起来关起来,我心里一点底都没有,真的。我想我该怎么办,那时又没有电话,我也没办法跟家里人联系,心里特别特别紧张。他们把我带到工商所后,问我是从哪里来的,我把我身上带的介绍信给他们看,因为那个时候还没有身份证。他们说浙江人真的不容易,这么年轻的一个女孩子跑这么远出来闯荡,所以他们非常同情我,还告诉我什么时间是他们下班的时间,他们下班以后我可以到这个地方来卖东西。我觉得我从做生意开始,经常会碰到很多好人,真的蛮感动的。

主持人:出去的时候吃了不少苦,最艰难的时候有没有想过:我不干了,回家去?

周晓光:1986年我去东北,40多天后回来,赚了280多块钱。我父母亲不知道有多开心,我自己也不知道有多开心。因为我记得那个时候,我舅舅当了30多年的校长,他的工资才只有30多块。我虽然苦一点,但是我做40多天就能赚到280多块钱。我下车在上海转车的时候,特别高兴,就在上海给我妈妈、我爸爸、我奶奶、我妹妹买了很多布料和裤子,还有其他一些吃的东西。那时我觉得,通过我自己的拼搏,通过我自己的努力能够让家里人的生活有所改善,我回家的时候特别特别的高兴。我们有时候有三四个人碰到一起,回家的时候在德州看到有扒鸡卖,就几个人花三四块钱买一只扒鸡吃,一个人吃鸡腿,一个人吃鸡翅膀,四个人就把一只鸡分掉了。你看我我看你,都觉得吃得不过瘾,但又不舍得去买第二只扒鸡。

主持人:回顾这样一段经历,您觉得对您来说最大的收获是什么?

周晓光:我觉得我积累的最大财富是市场,因为这么多年积累下来的经验,让我懂得怎么去做市场。

主持人:回忆这段漂泊的生活,其实您还有一个很大的收获,您刚才没



周晓光和她的团队

有跟我提起来,那就是您还收获了一份非常真挚的爱情。

周晓光:是的,那个时候我跟我先生在做生意的过程当中,在最困难的时候,大家相互支持,相互鼓励。当碰到难题和困难的时候,我先生总是会站出来,拉我一把,推我一把。可能他从小失去母爱,为人处世很多方面都比我懂得早。我从他身上学到很多东西。

主持人:因为失去了母爱,所以特别疼老婆。

周晓光:对的。(笑)

VTR 3

有了丈夫的鼎力支持和帮助,周晓光开始全身心地投入企业的运作和发展。从1995年到1998年,新光公司以连年翻番的速度一举成为国内饰品行业的龙头企业。俗话说:“人怕出名猪怕壮。”新光企业做大了,诸多令人烦恼的问题也开始接踵而来。在短短的几年时间里,周围的饰品企业犹如雨后春笋般迅速冒了出来。同行的大量崛起不但使新光公司的专业人才频频流失,而且使得公司里新开发的产品一面市便面临着被仿冒的厄运。

主持人:您在外面漂泊了这么长时间,应该想有一份安稳的生活,为什么还要再冒这个险?

周晓光:1995年的时候,根据市场的需求,我们感觉到饰品行业发展的前景特别好,我们也一年比一年壮大,而且市场的需求量也越来越大,那时

周晓光

义乌模式和中国饰品的“大姐大”

做我们几个品牌的企业满足不了我们的需求,我们就决定自己办厂。刚开始办厂的时候,当然会有很多的困难。我们把赚到的钱全部投了进去,因为我们没有办过企业,以前一直只是做生意。

主持人:生意虽然做得很好,但是做企业毕竟是一项新的挑战。

周晓光:是的,是的。我先生给我最大的力量就是鼓励,他说:我们现在积累了许多经验、许多财富,而且我们两个人都这么诚实,信誉这么好,哪怕是亏掉了,我们从头来;哪怕是今后我卖菜、卖水果,我也肯定能把你们养活的,绝不会让你们再吃苦的。虽然只是很朴实的几句话,但是对于我来讲是最大的支持,给了我很多力量,让我一点后顾之忧都没有。

主持人:我听说在义乌,你们这家公司被大家称作“黄埔军校”?

周晓光:是的。因为1995年我们办厂的时候,这个行业在义乌还是一片空白。我们办厂以后,这个行业在义乌到现在为止有将近2000多家企业,有将近10万人在生产饰品,也就是说在这9年的时间里面,我们这个行业是义乌的一大产业。这个产业的进步和发展,我觉得我们新光公司确实也做了许多许多的贡献,其中之一就是我们培养了许多人才。

主持人:可是看着这些自己辛辛苦苦培养出来的人才最后一个一个都走了,而且成了自己的竞争对手,您不觉得心里很着急吗?

周晓光:最初两年,也就是1996年到1997年的时候,确实很着急,我觉得自己一下子没有办法去调整,不知道该怎么办。后来走的人多了,也就不管了,我觉得我的办法比困难更多一些。

主持人:有什么办法呢?

周晓光:我们每年会投入很大的一笔资金不断地培训人,因为一年可能会走掉50个人,我就培养七八十个人。其实我还鼓励一些管理人员流动,我觉得我们公司培养的100个人才当中如果有20个留在我们公司,我都已经很满足或者说也足够了。其他的七八十个输送到社会其他的企业里面去,为其他的企业服务,我觉得这也是我们的价值,也是我们的贡献。

主持人:那您不怕他们翅膀硬了之后另立门户,之后反过来把新光给挤垮了?

周晓光:实事求是地讲,同行业中刚刚出去做的人,每个人做的东西都是跟新光一样的。但是我觉得正因为有这么多的竞争企业,才让我们新光企业发展得更快,走得更快。

主持人:您觉得一花独放不是春,百花齐放春满园?

周晓光:是的。

主持人:毕竟在义乌这个小地方,由于有这么多的同行竞争,实际上市场的份额是越来越小,所以我听说后来你们就逐渐把眼光投向了国外的市