

南京作为六朝古都，有着深厚的历史积淀；南京作为现代化大都市，有着遍地的商机。善于捕捉这些商机的乐清人，他们或单枪匹马或组建集团军，在南京这块商家必争之地上，打响了一场又一场的商战。在南京有一批乐清人，他们凭借敢为人先、不断进取特别能创业的精神，创造了许多全国第一，建起了众多属于他们的产业，并成为一种独特的经济现象。



人物名片：

叶华，乐清人，中共党员，毕业于浙江财经学院，曾担任乐清市财政税务局长、乐清团市委副书记、乐清市财政局党组成员兼乐清市地稅稽查局局长。创办的江苏华红集团已成为跨行业、跨地区、多元化发展的集团公司，形成教育产业、文化影视、研发制造、国际贸易、金融投资等五大主要产业。

叶华 :创办三所本科大学

着一身深色西装，戴着领带，沉稳、谦和，这是江苏华红集团董事长叶华给人的第一印象。我们董事长一年365天都穿正装、戴领带。 华红 办公室主任陈璐说，这正是叶董工作态度严谨的体现，也是他对自己对别人的一种尊重。

注重细节成习惯

在叶华的办公室，记者看到他正指导职员把文件上的序号按不同大小对齐。这虽然是小事，但体现我们的水准。叶华说。陈璐说，叶华做事认真细致，非常注重细节，起草文件时从不放过一个标点符号。这是叶华在机关工作后的 后遗症。2002年，担任乐清地稅稽查局局长的叶华，做了一件令人震惊的事，他放弃了令人羡慕的仕途，下海经商，到南京投身教育事业，与文化结下了不解之缘。叶华赴上海、北京、西安、浙江等全国40多所大学考察，最终把目光投向了南京。南京很包容，也很开明。叶华说，南京有8所 211 大学，是全国重要的科教中心，为民办高等院校提供了良好的政策环境。

办学从参股到全资

如果把学校看作是企业，那么学校的产品就是学生，虽然其经济效益比不上其他产业，但比任何产品都更有意义。叶华说，他创办的华红集团的主要产业中，但最令他骄傲的就是教育。2002年开始，叶华参股创办了南京理工大学紫金学院，接着又作为第一大股东与朋友一起创办了南京航空航天大学金城学院。这两所大学现在在校生都在万人以上。前几年，投资房地产短平快、高效益，投资教育投入大、回报周期长，但叶华对教育孜孜以求。2011年，他全资投入建设南京体育学院奥林匹克学院。这是江苏华红集团与南京体育学院联合创办的一所二级学院，是全国第一家体育管理类民办本科大学，也是唯一经国际奥委会批准的以 奥林匹克 命名的大学。奥林匹克，代表一种文化，一种历史，一种传承，一种精神。南京体育学院奥林匹克学院占地面积300亩，总投入近5亿元，目前已投入3亿多元。教学、科研、实践、生活等设施齐全，但叶华却把在校生规模控制在3500人左右。我们的目标是把学校办精、办强、办出特色，为民营资本办好本科大学探索出一条新路子，力争与国外先进民办大学相媲美。叶华说。

产学研培养学生

南京体育学院奥林匹克学院还有两块牌子。一块是当地政府命名的 文化创意园，另一块是华红集团的产学研基地。奥林匹克学院采用新的办学思路 and 理念，引入产学研一体化发展的先进思想，打造现代教育的特色品牌。在校园内，华红集团建有两个投资2000万元的摄影棚，规模在业内也是少见的，专门用于影视拍摄和校内学生专业实践。表演专业的学生，可直接参与剧组实践。华红影视投资有限公司投资3500万元精心打造的青春励志偶像剧《懒人美食日记》，参演学生达60余人。对语言表达、化妆、服装、肢体语言的要求，平时上课时都要背下来，一上戏，恍然大悟。一名学生说，一天的戏拍下来，比老师上一个学期的课还有用。学以致用是叶华一贯坚持的办学理念，也是他所创办的三所大学今后发展的着力点。

鼓励创业创新

奥林匹克学院与传统的大学课堂教学的 授业 模式不一样，开辟 第二课堂，为学生提供更多的实践机会和场所，培养和锻炼学生的创新意识和创业能力。在学院图书馆一楼，有一个200平方米左右装饰典雅的咖啡吧。正在经营的学生告诉记者，学院曾拒绝了一家茶馆提出10万元承包的建议，把场地免费提供给学生。学生到其他茶吧参观学习，然后自己设计、装修，又学习了煮咖啡、泡茶等手艺，并实施会员制等经营方法。叶董还充值1000元会费，鼓励我们呢！如今，咖啡吧成为学生们课余时间交流、休憩的场所。该校还专门腾出一间房屋，设立邮政代办点，由学生经营。现代办点已与七八家快递公司达成协议，一年利润近10万元。叶华介绍，学院近一万平方米的体育馆，正着手推出10多个项目，设立健身房、运动康复中心、健美操、棋牌室等，让学生成立经营团队，进行模拟经营。



人物名片：

陈存友，乐清翁垟人，南京浙江商会会长，协众国际控股有限公司董事会主席及首席执行官兼执行董事。创办了南京义乌小商品市场，开设了13家汽车4S店。协众国际控股有限公司主要从事开发、生产及销售汽车空调系统以及不同种类的汽车空调部件。

陈存友 :肩负责任 追逐梦想

认识陈存友的人都知道，他有乐清人的诸多特点：低调，务实，执着，具有高度灵敏的商业嗅觉。从做强企业上市，到开设13家4S店，再到南京义乌小商品市场，陈存有的每一步都走得踏实而坚定。 我算不了成功，还在创业中。 陈存友说。

拎着蛇皮袋坐飞机

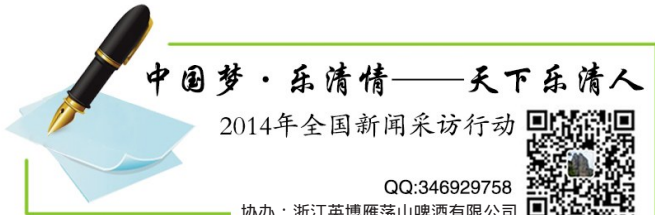
1987年，20岁闯南京的陈存友做贸易淘得了第一桶金后，有一个自己的企业成了他最大的梦想。当时，汽车空调还处于冷门阶段，全国只有三四家企业生产，于是，他投入所有资金30万元，组装汽车空调提供给主机厂。创业初期， 协众 技术不完善，空调管道易变形，陈存友从厂家坐飞机回来时，一手提着密码箱，一手拎着蛇皮袋，引来了许多惊奇的目光。陈存友笑说，这样可以作出快速反应，直接为厂家配套，省去了通过画图设计的精力、时间。就是这种快速反应的理念，使 协众 在竞争中取得了主动权。当时，拥有1亿元全自动设备的江阴岳阳汽车公司，与 协众 争夺长城汽车的配套权，虽然实力悬殊，但 协众 凭着产品质量和服务理念，赢得了 长城 的信任，双方建立了长期合作关系。现在汽车空调竞争很激烈，必须不断创新、不断发展，才有前景。陈存友说。 协众 逐步成长后，又自主研发了蒸发器、冷凝器，掌握了核心技术。去年，公司又投入2亿元，完善研发中心各种设备，使之达到国内外先进水平。如今，协众国际控股有限公司于2012年6月在香港成功上市。公司产能从上千台达到去年的80多万台，今年预计达到120多万台；产值从1000万元上升至2013年的12亿元。对未来，陈存友信心满满，让汽车空调达到国内自主品牌领先地位，不仅为国内自主品牌配套，还为合资品牌配套。

开设13家汽车4S店

2012年开始，陈存友把目光转向与汽车相关的第三产业，办起了汽车4S店，规模、档次创造了众多国内第一。空调和4S店两个领域相近，根据专家分析，都是可持续发展的产业，后期发展空间很大。陈存友分析道。让 协众 4S店的服务和管理深入人心，有很高的知名度，这成为他的梦想。4S店以每年一两家的速度发展。现在已有13家。超越顾客的期望，不断给予惊喜，这样才能从竞争中脱颖而出。 陈存友这样设计4S店的服务理念。作为雷克萨斯亚洲第一旗舰店，总投资1.5亿元，建筑面积15000平方米，是雷克萨斯最高标准的雷克萨斯展厅，可媲美五星级酒店。全国有100多家雷克萨斯4S店，南京协众凭着奢华的硬件设施，细致周到的服务，以及完善的售后服务体系，在两年内跻身 十佳。一汽大众、丰田、奥迪、奔驰、宝马等品牌的4S店也如此。陈存友并没有因此满足，去年，他又开拓新思路，在南京汤山买下200多亩地，做出了规划，用三年时间，将展示、体验、休闲、娱乐有机融合，打造集露天汽车电影、会所、赛场、公园等于一体的汽车主题公园。计划开设10家大品牌汽车4S店，目前宝马、奥迪、奔驰等品牌已进驻园区。

义乌模式改变南京商业格局

办市场，要有一种责任感，对业主、对经营户、对社会的责任感。这是陈存友对自己的要求。2006年，作为南京浙商投资有限公司董事长的陈存友，联合南京浙江商会的部分会员，投资6亿多元建成南京义乌小商品城，引入义乌经营理念和产品，打造批发、零售市场。这是两地企业家首次大规模携手合作，经营户中，浙江商人占一半，而温州商人在浙江商人中又占到三分之二左右。义乌及周边县市的商人也有近400人进驻该市市场。小商品市场建立初期人气不旺，当时，商会花500万元聘请了义乌颇有经验的专业经理具体操作和运营，但市场依然难以运作下去。不能让经营户没饭吃。 陈存友放下公司里繁忙的工作，亲自挂帅，挑起了重担。他全身心地投入，大刀阔斧地改革：投巨资开通中巴、大巴把顾客引到市场；畅通网上信息，成立大学生创业园；把经营户的小商品组织起来送到小区内，亲自吆喝。陈存友事事亲力亲为做了5年的董事长，小商品城市场终于成熟化发展。现在，市场内一间店面的租金从一两万元涨到了十几万元；小商品城内一些经营户以前 吃不上饭，现在开起了小轿车；去年，小商品城年销售额达一两百亿，税收也十分可观。



人物名片：

张国利，乐清人，曾两度被选为南京市温州商会会长，江苏金弘基控股集团董事长，第二届温州在外创业十大杰出青年，农工民主党江苏省委委员、经济支部主任，政协九届温州委员，2003年南京新长征标兵突击手。

张国利 :顺势而为铸辉煌

在江苏金弘基控股集团董事长张国利的办公室的墙上，挂着 凡事预则立 的匾额。张国利解释说，面对经济快速发展，有的人会出现浮躁情绪。但他始终认为，走好自己的路，一步踏踏实实做好自己的事，坚持自己诚实做人、专心做事的原则，提倡 凡事预则立，不预则废。

单枪匹马闯金陵

张国利秉承了乐清人外出经商的理念。1989年，到南京闯天下的他发现当地的螺丝市场存在一定的空间，而乐清有足够的资源来补给这个空缺。于是，他以每月1000元的租金，在太平南路租了柜台做起了螺丝生意。那时，住宿与店铺的距离乘公交有三站路，车费要0.15元钱，为了节省，张国利每天一大早起来步行去上班；为赚取2元钱的产品差价，他自己当搬运工，骑三轮车从中央门到大行宫运货。创业之初是艰难的，但凭着勤奋与诚信，张国利很快建立了一定的生意网络，开始在销售网上加入更多的机电、水暖、机械和五金产品。谈起创业初期的艰辛，张国利回味无穷：那时的酸甜苦辣，至今记忆犹新。但每做一笔生意，都积累了丰富的的人生经验和资本。遇到困难是必然的，但我有信心迎难而上，破解所面对的任何难题。为扩大业务范围，1991年，张国利想到了在电话黄页上做广告的方法，于是不惜成本登了整整一页的产品广告，他的这一举措让他的生意迈上了新台阶。当时，一些国际公司前来拓展业务，他们看到了黄页上张国利刊登的广告后上门仔细了解情况，张国利良好的声誉赢得了他们的青睐。在尝试性的合作得到成功后，国际订单如雪片般纷纷飞来。张国利也在此期间成立了南京通利达机电设备公司。

张国利的声誉就是公司的声誉，这个良好的声誉在国际同行中渐渐传开，与张国利达成合作的国际大公司范围遍及丹麦、澳大利亚、英、德、韩等多国，其公司主要产品包括水泵、阀门、中央空调、发电机的机电设备。

乘风破浪急速远航

考虑到企业发展到一定阶段必须具备自主品牌，以增强企业发展生命力，张国利决定投资实业，于1998年成立了大通阀门制造有限公司，从阀门的研发、制造到销售实行一体化，走工业与贸易相结合的发展道路。在这之前，出于保值、增值的目的，张国利还买下了位于莫愁路的一些门面房和办公楼，节省了租金，实现企业经营以外的另一种赢利方式。之后，张国利旗下的产业规模越来越大，根据经济发展形式，不断成立新公司。南京久保隆机电仪表有限公司专业销售电气仪表；为便于出口渠道的合作，1998年在香港成立大通国际集团，主营进出口贸易；在工贸一体化发展基础上，成立徐州市睢宁金弘基房地产开发有限公司、温州金弘基实业有限公司；响应南京市政府号召，参与国企改革，全资拥有南京金弘基大厦。企业从无到有，经营实业这么多年，我深深地感到适应市场的重要性，只有有效地适应市场，并及时地做出产业投入和调整，顺应时势才能谋求更大发展。 张国利这样回顾自己走过的路。

打造淮安地标性建筑

张国利总结自己对实业经营的心得时说，做实业不仅仅是埋头苦干，更重要的是在投入新产业时，要了解、研究、分析市场，明确战略定位，这是进入该产业成败的先决条件。随着市场的变化，金弘基集团涉足商业地产，把地产开发和商业的经营结合在一起，开发、销售、招商、运营、管理，集团已总结出一套属于自己的商业地产经营系统。目前，集团先后成功投资建设城市商业综合体淮安金地商业广场等多个大中型商业项目。据了解，淮安金地商业广场占据楚第一商圈核心，项目总投资7.5亿元，总建筑面积10万平方米，是集吃、喝、玩、乐、购于一体的一站式大型购物中心、高端商业中心，打造成最现代的淮安市商业地标性建筑。6月28日，金地商业广场已全面开业，为淮安市民带来了全新的消费体验。

本版撰稿：陈霄

雁荡山全麦啤酒
乐清人自己的啤酒

龙脉泉水
全麦酿造 100% 纯麦