

温州是他生命的摇篮，改革开放的时代潮流开辟了他创富传奇的宽广舞台，推动他乘风破浪、万里扬帆——

蔡标荣 直挂云帆济商海

吴铭

自从上世纪 80 年代到郑州经商，蔡标荣的角色就一直在时代前行的脚步中不断掀开新的篇章。从一个普普通通的永嘉农民，成为表业有影响的巨商，他经历了探索的波峰浪谷和创业的艰辛磨难。

2010 年 10 月 16 日，蔡标荣当选为第四届郑州温州商会会长。2011 年 7 月成立了河南温商联盟实业(集团)有限公司，并积极筹建商贸综合性园区和郑州温商会企业总部大厦项目，实现资源共享、优势互补。

创业在他乡

1988 年，蔡标荣只身一人离开家乡，揣着借来的 500 元钱，从小小的钮扣生意开始，接着经销表带，在商海中摸爬滚打。他先后担任过永嘉飞达表带厂业务经理、驻郑办事处经理，后来涉足钟表行业，出任过温州金时达钟表实业有限公司河南分公司经理。从此，蔡标荣以钟表研发、销售及维修为创业起点，于 2000 年 1 月成立了郑州维多利亚钟表贸易有限公司并出任董事长。依靠不断攀升的经营实力、人性化的管理、诚实守信的企业形象，将郑州维多利亚表行发展成为今日融销售、培训、维修为一体的集团化企业，成为行业内的佼佼者。

2010 年 8 月，蔡标荣又成立了河南瑞丰表行有限公司，目前拥有自营店和合作店 60 余家，现旗下员工近 300 余人，资深管理人员 40 余人。

每年一份惊喜，每年一份奇迹，全球顶级的经典时尚钟表品牌，从众多的经销整合商中，慧眼识珠，也与瑞丰建立起长期战略合作关系，互相信任，互相提升，共同开拓市场，携手共赢，销售额连年递增，在河南省以及郑州市各大商场名列前茅。

同蔡标荣共过事的人无不对他的宽厚仁德留下极深的印象。正是他平实厚道、待人以诚的人品和宽阔包容的胸怀，才使他赢得了一个个有实力的长远的合作伙伴。

如果说孕育于函越之地的温商文化是流淌于他血液中的生命本色，那么，顺应改革开放的时代潮流，扎根郑州这片文化底蕴丰厚的创业沃土，不懈耕耘在这块古老而又年轻的土地上，是蔡标荣前行的内在动力。他早已将郑州视为生命的第二故乡，这里的一草一木、一山一水，特别是这座繁华都市的每一个发展脉动都深深牵动着他的心。

2010 年 10 月 16 日，他高票当选为新一届商会会长。蔡标荣决心与在郑的温商携手合作，共同谋求郑州温州商会、温州企业新的更大发展，建设和谐郑州温州商会。

植根这方热土

20 多年立足中原沃土辛勤耕耘，蔡标荣早已将自己的理想与追求、光荣与使命植根在这方热土之中。他把自己在河南打拼已 20 多年各方面的关系整合到郑州温州商会发展上，为郑州温州商会做大做强，实现和谐共赢进行着不懈努力。

20 余载创业实践以及 10 年来参与商会建设的组织实践，使蔡标荣深刻认识到现代商会在企业发展与区域经济交流合作中所发挥的重要作用。他上任伊始，就积极走访了郑州市五金机电市场和须水短棉工业基地等会员企业。考察企业发展状况，了解温商需求，加强商会服务方面操作性，为商会未来发展提供决策依据。接着提出了“稳定、和谐、创新、发展”的商会建设理念，在商会经济建设上，坚持顺应变化、创新机制，“以会促商、以商养会”，从信息网络、投融资、产业聚焦、项目开发上全面发展，始终把招商引资作为中心任务，促进了郑、温两地的经济发展。

商会的最大优势就是联合。为了构筑起了新型投融资平台，实现广大会员信息资源共享，蔡标荣牵头成立了河南温商联盟实业有限公司。



他始终认为，一个好的会长就是要能够把会员的有形和无形资产聚集在一起，使其增值，然后实现共享。他引领以创新管理制度为支撑，和谐互助，明确经营思路，构建联动机制，共享发展成果，在搞好团队建设，发挥集体智慧，尽心竭用舍得的精神为会员服务，打造和谐共赢商会平台。一年来仅接待会员和提供各种咨询服务已达 1000 多人次，帮助和维护会员的合法权益案例百余件。为维护商会的稳定，促进商会的健康发展做出了积极努力。

为了熟悉企业，了解企业，指导和帮助企业解决实际问题，蔡标荣创新举措，在商会持续开展了“常务会长办公会走进企业”的活动，除了对走进的企业进行现场观摩外，还认真听取所走进企业的企业负责人关于本企业生产经营状况、基本管理制度、发展前景和思路以及企业目前所存在的困难和需要解决的问题等方面的汇报，最后由常务会长办公会对所走进的企业给予分析会诊，提出指导和帮助意见。无数会员的互动产生了无形的积极作用。不仅增进了商会领导和各成员单位的感情与友谊，增强了商会的向心力和凝聚力，而且使各会员企业相互取长补短，增进了往来，促进了发展。

杰出的领创者

面对中原经济区和郑州都市区建设的宏伟蓝图，民营经济有了更大的发展空间和难得的历史机遇，如何创新思路，促进商会转型，带动商会会员实现产业转型和升级？如何引导他们进行专业化、规范化的投资？如何提高他们投资的安全性和收益性？如何让他们创新商业模式，以崭新的气质和风貌在更大范围和更高更广层面参与竞争？蔡标荣都在进行着深层次的思考与抉择。

为了动员温商在“中原崛起，河南振兴”的大背景下，抓住千载难逢的投资机遇，积极投身中原经济区和郑州都市区建设，经过认真筹备，2011 年成功地召开了“温商百家名企进中原研讨会暨郑州温州商会四届会员代表大会”，200 多位来自全国各地的温州知名企业家和 100 多位来自全国各地的温州商会会长、20 多家新闻媒体记者及 1052 名郑州温州商会会员参加了此次会议。会议开得隆重、热烈、圆满和富有成效，蔡标荣代表商会与中国建设银行股份有限公司河南省分行、中国银行河南省分行、广发银行河南省分行和分别签订了“授信 80 亿”“授信 60 亿”和“50 亿”项目及全面战略合作协议；代表温商联盟与郑东新区管委会签订了“温商企业总部大厦建设项目”。全面展示了郑州温州商会的务实发展形象，展示了全国温商经济实力和精神风貌。2012 年 2 月，郑州温州商会被温州市政府评为“全国异地温州商会规范化建设先进商会”。

蔡标荣是一个领创者，以商会为平台，他要带领郑州温商，刷新温商气质，创新商业模式，在区域经济发展当中，发挥民营经济的重要力量。正是这份真挚的情怀，凝聚和支撑着他不断开辟出更加辉煌的未来！

温商被称做“东方的犹太人”，蔡标荣是温商的杰出代表。温州是他生命的摇篮，改革开放的时代潮流开辟了他创富传奇的宽广舞台，推动他乘风破浪、万里扬帆，将温商敢为人先的精神种子不断播撒在中原广袤的土地上，行走天涯，落地生根，开花结果，用智慧和行动续写着温商新的传奇！

蔡金山就是一个不走寻常平坦之路、善于迎接挑战的人，他享受着快速解决问题带给自己的成功喜悦。

蔡金山 商界比拼赢在“速度”

卢雁菲

与蔡金山第一次接触可以说是“未见其人，先闻其声”。他独特的嗓音与那张和善的笑脸无一不诠释着不寻常的奋斗阅历与独特的经商理念。

转折在这里开始

在北京福建企业总商会副会长、金达吉瀚集团董事长这样光鲜亮丽的美名之后，我所深入了解的蔡金山同很多普通年轻人一样，不是富二代，亦没有可以依靠的关系网，他只能靠自己的努力解决生存问题，甚至需要加倍的付出来改变一家人的生活状况。

蔡金山曾经在福建老家开过拖拉机，在某纸业公司担任过技术工人、车间主任、厂长的职位。蔡金山的每一次提升、职位的每一次变化都是在短短的几年内完成的，他秉承了莆田人不怕艰苦、勤快踏实的优良传统，勤于在相等的时间里比别人付出更多的努力，用速度比拼，换来了比常人更为丰盛的劳动果实。

2000 年岁末，蔡金山受在北京的姑姑的影响萌发了来首都发展的念头，于是抱着试试看的想法离开了莆田。只身来到北京的蔡金山先是在姑姑与另一位合伙人共同经营的北京飞跃世纪通信设备有限公司工作，担任库管和出纳。

在西单繁华商业区的西单科技广场，微薄的收入曾经使蔡金山过着拮据的生活。更令蔡金山困惑的是，浓浓的莆田乡音让他与人沟通非常不便，而且这种语言障碍引起了老板对他能力的质疑，这让他经受了不断的打击和挫败。

然而，他没有时间忧虑和气馁，他想的是要在短时间里加速克服这些障碍，于是他每天都过得很充实，带着笑容用拗口的普通话与周围的人交流着。渐渐地他不能满足库管工作了，他走出库房的局限范围，尝试着进入流通领域，自己进货自己销售。凭借着精明能干、懂得以小利谋大利的情商，蔡金山总是能够引进同行业里的最新型产品，成为他在激烈的竞争中取胜的法宝。面对蔡金山实实在在的销售业绩，老板不得不开始对他另眼高看。

就走不寻常之路

海尔创始人张瑞敏曾经说过，在互联网时代，企业发展的关键是速度。追求速度往往需要果断做出决定，有时候还需要带着冒险的精神，勇于走自己的路。蔡金山就是一位拥有战略眼光和敢于冒险的企业家。

当时的西单科技广场虽然是北



京客流量最大的手机市场，但是由于刚开业半年，生意并不景气，相当多的商户选择撤出商场。然而，蔡金山面对此种情况不但坚持留守商场，还提议增加五个店铺。老板虽然批准他的建议，但是对此持质疑态度。随着北京市场经济的发展，手机商场逐渐红火起来，蔡金山依托“你无我有、你有我优、你优我新、你新我廉”的经营理念迅速打开了市场。正所谓功夫不负有心人，手机商场的生意蒸蒸日上，一年之内为老板赚到了丰厚的利润，蔡金山也越来越深得老板的信任和器重。

基于以往的经验，在来京的第二年，蔡金山协助姑姑陈美莺注册了北京新达世纪通信设备有限公司，并担任总经理职务。年终分红，他分到了十几万，赚到了真正意义上的第一桶金。到了 2004 年，蔡金山在大兴黄村注册了属于自己的第一家公司——北京腾飞世纪科技发展有限公司，打开了他在京创业的第一扇门。

公司成立一年以后，蔡金山做出了一个大胆的决定——出资几百万

拿下并不被同行看好的南曦光大电讯商场。开业之初，由于资金严重不足，家人极力反对，更令他头疼的是，当时木樨园一带市场秩序混乱，商户与业主纠纷颇多，蔡金山在努力说服家人的同时每天还要不停地解决纠纷，协调关系。蔡金山坚信自己的市场主张，经过不懈的努力，及时化解了各方矛盾，快速规范市场秩序，商场经营状况日见好转，到 2008 年底商场开始逐步盈利，一年以后，囊括了南曦光大电讯商场在内的北京金达商场成立，并逐渐发展为一家集餐饮、保健产品批发、IT 通讯零售经营为一体的中高档商场。

蔡金山就是一个不走寻常平坦之路、善于迎接挑战的人，他享受着快速解决问题带给自己的成功喜悦。

我的企业我管理

商场与商户的关系一般是商场租赁摊位给商户，只向商户提供物

业、保安等服务，在经营上商户自主决策、自主经营，相对较为独立。但是

一旦顾客与商户发生法律纠纷，商场也要承担相应的连带责任。这是很多商场管理中不能避免的问题。

在市场经济时代，诚信是各种商业活动的最佳竞争手段，是市场经济的灵魂，是企业家的一张“金质名片”，甚至可以说企业交换的是信誉而不仅仅是产品。蔡金山在以通讯、电子、手机为经营主体的金达商场里还开辟了参茸保健品批发市场，保障“三无”销售，即无假货、无蒙蔽、无欺瞒，取得了良好的销售业绩和顾客认可。

在与蔡金山的谈话过程中，他谈得最多的是人才，他认为企业的健康发展人才至关重要。蔡金山在市场推广中追求速度，但是对人才培养却格外地“慢性子”，他愿意为新人提供学习与改进的机会。看到财务人员呈交上来的账目，他当时发现了错误，但没有严厉批评，而是当场同财务人员一同计算。财务人员被蔡金山超强的记忆力震撼了，从此以后便更加认真地工作，既保障了公司财务的清晰明了，个人能力和素质方面也得到了较大的提升。对于人才，蔡金山希望员工能够把企业当作自己的事业来完成，实现企业和个人利益的双赢。

宏伟蓝图齐分享

在市场瞬息万变的情况下，企业经营需要一定的速度，只有以迅雷不及掩耳的速度，快人一拍迅速抢占市场竞争的制高点，企业才能在竞争中求得生存和发展。基于这样的信念，蔡金山先后成立了北京金达吉瀚投资有限公司、北京金达世纪保健食品市场有限公司、北京南曦光大电讯商场有限公司、北京金涛世纪广告有限公司、北京腾飞世纪科技发展有限公司、北京腾飞世纪科技发展有限公司、北京新达世纪通讯设备有限公司、福州靓彩时尚百货商场有限公司等 7 个子分公司，并整合组建了如今的金达集团。

企业发展到集团化经营后，必然会朝着多元化趋势发展，蔡金山与生俱来的“善观时变”的性格特征和符合时代发展的经营战略，注定了金达集团的加速度的发展。谈到金达集团的下一步规划，蔡金山表示要依据市场需求进行跨行业投资。在秉承“恋祖爱乡，回馈桑梓”的闽商精神，蔡金山还积极响应民资回归，在福州开设了以品牌折扣为主的百货商场——靓彩广场，并将在今年进一步扩展业务，以实现规模效益。

每一个成功男人背后都有一个支持他的女人。这样说是不无道理的。蔡金山回忆说，妻子说的那句“只要你想做，就没什么做不成的”一直是他大胆尝试、勇于挑战、敢于拼搏、快速下决定的动力。而今，市场开拓的成功无一不见证了速度的大赢家非蔡金山莫属。

“如果在将来，大家能说一句话‘郑伙霖是实实在在地在帮大家做事。’那我就非常满足了。”

郑伙霖 做实在的商会事

王凌

“我回国创业以后，发现一个问题。那就是我们福建省的建筑装饰企业都是孤军奋战，个体力量过于薄弱，以至于在大型项目的招投标中屡屡败北。何不成立一个商会抱团取暖呢？”正是源自郑伙霖对行业的一份热心，2011 年 10 月 30 日，福州市工商联建筑装饰景观商会，这个福州市最年轻的商会横空出世。

据东南快报报道，郑伙霖，1965 年 4 月出生于福建省福州市连江县一个普通小渔村。1988 年至 1992 年，郑伙霖留学日本，为了家乡的建设和福州市建筑业的发展，他将融汇了中外建筑装饰精髓的园林古建筑专业技术带回国内。

但回国后立志于在装饰行业闯出一番新天地的他，突然发现省内的建筑装饰企业都是孤军奋战，个体力量过于薄弱。

于是抱团取暖成立商会的想法在郑伙霖大脑中形成，随后他联合了



省内 100 多家会员企业，共同向福州市工商联提出申请，最终获得批准，于 2011 年 10 月成立了福州市工商联建筑装饰景观商会。

虽然成立至今，这个商会仅有短短四个多月的时间，但郑伙霖还是希望通过商会这个平台，实实在在为会

员解决一些困难。

“我们这个商会刚成立不到半年，在众多商会中算是一个‘新生儿’。从成立到现在，我们感受到要做好商会工作绝非易事，任重道远。”郑伙霖说。

郑伙霖介绍说，商会最重要的作用就是为企业会员服务，在各方面帮助会员企业解决实际问题。这其中包括法律上的援助，信息及时互通。面对会员资金困难的情况，他们还会和银行联系，争取通过商家联保的方式给会员们申请小额贷款。总而言之，就是更好地为会员单位提供服务。

“作为会长，我深感责任重大，我一定争取带头把福州建筑装饰和园林绿化行业做大做强。”郑伙霖笑着说，“如果在将来，大家能说一句话‘郑伙霖是实实在在地在帮大家做事。’那我就非常满足了。”

记者：据说当年日本建筑学界人士挽留您在日本工作，面对高薪诱惑，为何选择回国？

郑伙霖：我的心里只有祖国，只有家乡。我们国家正处于发展阶段，我学业有成，自然要回国发挥自己的专长，创业报国。

记者：作为商会会长，您将如何带领福州的建筑装饰企业做大做强？

郑伙霖：首先，我一直提倡团队合作精神。大家对商会事务全方位投入，为这个团队的利益与目标尽心尽力。

其次，我提倡大家创新。创新包括管理创新和技术创新。这是提升企业竞争力的不竭动力。

第三是诚信建设。这是企业可持续发展的重要品质。

记者：您对做公益慈善事业有何个人见解？

郑伙霖：我是渔民家庭出身，自小家境贫寒，特能理解“苦”的滋味。我现在自己有钱了，当然要多帮助社会上的弱势群体，包括资助助学、扶贫帮困和捐助公益事业，要让自身企业的发展与国家、社会的发展结合起来。