



陈明金 传承温商创业精神

□ 王威

遂宁,位于四川盆地中部腹心,地处成都和重庆两座城市的中心节点,素有“小成都”、“东川巨邑”之称。在“成渝经济区”内的遂宁,1000多位温商将会在商贸流通、地产等众多领域迸发出经济活力。风头正劲的温商,已成为遂宁经济发展中一支重要的力量。

最担心孩子不会讲温州话

从永嘉桥头镇辖内一个很偏远的小山村走出来的陈明金,至今还保持着农民质朴的习惯,穿着洗旧的西装、黑色布鞋,不抽烟,不喜欢戴饰品。

看着村里处处修建起别墅式洋房,他也高兴。但回头想想又很失落,因为这些洋房常年都是“空壳”,大人都回来得少,更别说孩子们。

陈明金惆怅地说:“现在我最担心的就是孩子们不会讲温州话,甚至对回温州发展有一些抵触,因为他们的关系都不在温州。”他同时也希望,能有更多的在外温商能意识到“留住温州根”的重要性,并身体力行地行动起来。

近三十年前,到遂宁“天价”租柜台

记者:你是什么时候到遂宁的?当时为何会选择到那里去?

陈明金:那段创业经历,还是很难忘的。1980年,我小学毕业,在家弹了半年的棉花。由于有些不甘心,第二年就跟着几位老乡背着桥头的纽扣、表带,开始跑全国市场。真正到遂宁是1983年,因为父亲在四川承包有多个服装货料(纽扣、拉链等)装柜,需要人“接班”。当时父亲已经63岁了,一到遂宁我就要学着独立做生意。我印象特别深的是,那时我花了12万元/年的“天价”租下了4个柜台(每个长15米),当时这些钱可以在老城区买下一套住房。

记者:创业近30年,让你最难忘的有哪些?

陈明金:感触最深的还是上世纪80年代初那段经历。当时攒了几百块到辽宁卖纽扣,却被误认为是非法的,连钱带货都被“剿”了,还扣留了40天。那时真有一种被打回解放前的感觉,连回家的路费都没有。经过一段时间的休整,我才重振信心,重新向遂宁进发,继续做生意。这次经历让我认识到自我维权和树立品牌的重要性。现在我主要在遂宁及周边地区经营多家品牌服装专卖店,也投资了多个房地产项目。

商贸流通、文化旅游发展空间大

记者:温商在遂宁的发展过程中扮演了一个怎样的角色?

陈明金:上世纪80年代前期,我父亲带着一群人来到四川绵阳、遂宁等地弹棉花,他们也成为最早到遂宁经商的温州人。之后,温商借助温州本地的产业优势,眼镜、服装鞋帽等大规模进入遂宁市场。2003年,遂宁温州商会成立,当时在遂宁的温商只有300来人,现在已经发展到2000多人了。经过多年的经营发展,温商在商贸流通、房地产等领域崭露头角,并打造出一批知名品牌,如华瓯置业、瑞和房产、泰佳尔阳光城、宏基房产、金泰百货、杰瑞科技、国贸广场、康迪包装以及精明眼镜、东方眼镜等。温商,已经成为当地经济发展中的一支重要力量。

记者:遂宁温商早期都是通过商贸流通业发展起来的,对于遂宁商贸流通领域的发展空间你怎么看?

陈明金:创业之初,外出打拼的遂宁温州人利用温州本地的资源,加上经营有方,产品换代快,适销售对路,当地的国营百货当然无法与之竞争。就这样,温商依托商贸流通业在遂宁实现快速发展。经过这么多年的发展,目前,遂宁温州人已经从传统的商贸流通业转向多元化投资,但从多元化投资来看,很多人购置门店、开发商业地产等,而这些方面都离不开商贸流通业的支撑。因此,我个人认为,未来的商贸流通的空间还是比较大的。

回乡建“农耕文化展示馆”

记者:近年来你还在关注哪些领域?

陈明金:这两年,我的主要精力放在了修建家乡的农耕文化展示馆上。我除了是遂宁温州商会的会长,还是老家永嘉桥头夏园村的村支部书记。建设家乡将成为我今后的一大重心。此前,我已经发起多个家乡修亭、造路的项目。

记者:你怎么会想到在家乡建农耕文化展示馆?

陈明金:30多年前,改革开放的号角声一响,我们村里500来人,就有400余人外出闯荡“江湖”,其中不少人在各地成功创业,成了老板。每次逢年过节大家谈论的话题总离不开下一代。大家都认为,我们的下一代都是“富二代”,不知道老一辈艰苦劳作的情况。去年修村办公楼时,我就正式提出了修建农耕文化展示馆的建议,也得到了他们的支持。我们想通过这种方式,提醒我们的下一代不要忘本,要更加艰苦奋斗,把温州商人的艰苦创业的品质传承下去。以后,我每年都会带子女们回村参观农耕文化展示馆。

人物介绍:陈明金,遂宁温州商会会长、四川遂宁金泰百货有限公司董事长。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

王任生 台商到河南闯商界

□陶玉亮 陈锋 成燕

他13岁从河南跋涉万里抵达台湾,17岁走上讲台,35岁投身陌生的工商业,十余年终成世界“圣诞灯大王”。

他55岁重返家乡,在河南洛阳兴办企业,只想帮助父老乡亲摆脱穷苦。62岁取得全国两家台商百货零售试点之一,于质疑声中创立丹尼斯百货。凭着独到的市场研判、独特的商业运营和成本管控模式,他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国。

苦难经历淬炼“金刚性格”

据郑州日报报道,1935年,王任生出生在洛阳新安县孙都村。1948年,父亲把王任生送到郑州育幼院学习。4个月,王任生十分思念父亲就出城寻找,没想到父亲此时却在去郑州接他的路上。战事连连,人海茫茫,父子擦肩而过,从此再未谋面。

自古英雄出少年。从那次“错过”开始,13岁的王任生开始独闯天涯。他从开封出发,一年间辗转漂泊南京、杭州、绍兴、上饶、广州等地,1949年8月,他在乱世中淘到一张船票,生平第一次搭乘汽轮渡海来到台湾。

小小年纪,身无分文,何以糊口?听说台湾师范学校免费管吃住,毕业后可当老师,王任生毫不犹豫地报考了台东师范学校。17岁毕业后,他来到宜兰县头城镇一所小学执教。也就是从那年起,除了除夕到初三,王任生都每天早上7点到岗,至今坚持不辍。

刚当教师时王任生月薪只有160台币,却节衣缩食坚持每月积攒100元。4年后,他用积攒的4800元买了一块地。这块不断升值土地,是他用商业头脑掘到的“第一桶金”。

1956年,王任生开始服兵役。两年的军人生活,积淀了他日后艰苦创业的身体和意志“本钱”。

志存高远的王任生,不满足在偏远地区当老师甚至是校长,他要到繁华的台北去,他要抓住更多的机会,追寻更多的财富。果然,在台北他碰到了人生的“贵人”,一位学生家长——台湾太山电器公司总经理蔡实鼎。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。



王任生,东裕电器股份有限公司、丹尼斯百货董事长,郑州台商协会会长。

诚信务实铸就“圣诞灯王”

在与蔡实鼎相处的日子里,王任生对其子精心辅导,还经常帮助蔡家工厂抵御水灾,赢得了全家信任。怀着创造财富的激情和梦想,35岁的王任生果敢弃教从商,毅然踏上了改变他人生走向的又一段新征程。

对于执教18年的王任生来说,“半路出家”意味着“只许成功,不许失败”。历经3年磨炼,王任生小有斩获。随后,王任生以18万台币的全部积蓄,买下了日本人经营的东裕电器——圣诞灯饰工厂。却不料开业半年即风云突变,因国际战事,美国等国家为节能禁止进口圣诞灯,很多工厂关门歇业。

然而,王任生却始终坚信“有圣诞节就要有圣诞灯”,他一边暂营瓦斯生意支撑生活,一边默默等待东山再起。几年后,市场果然重燃生机,圣诞灯奇货可居。“当时价格不断上涨,一日三市,美国买家捧着现金站在台湾老板面前要货”。就在不少厂家趁机哄抬价格,王任生却坚守诚信,绝

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

不哄抬价格。“人人都想赚钱,关键看你是要一时小利还是要长久信誉”。三年下来,王任生虽然少赚了几百万美元,但是却让他赢得了千金难买的商誉和人脉,为日后成为世界“圣诞灯大王”奠定坚实基础。

上世纪70年代末,王任生又将生产基地转移到泰国。经过巧妙经营和全力开拓,王任生夺得泰国出口厂商冠军荣耀,并使泰国取代台湾成为全球最大的圣诞灯饰生产基地。正是凭借勤奋、机敏、守信的人格魅力,王任生不仅与美国各大百货公司CEO情同手足,还同98家大百货企业保持着稳定业务往来,成为美国圣诞灯饰市场的最大供应商,曾经40年保持“世界第一”,“圣诞灯大王”的国际美誉由此而来。

商都郑州缔造“商业帝国”

1990年,王任生为母奔丧回到家乡河南。看到家乡父老依然被贫穷所困,王任生陷入了沉思:如何帮老乡们找点事干致富起来?于是,他在洛阳创办了河南东裕电器公司,想借助这一劳动密集型行业帮助更多乡亲就业。随后几年间,2万多名河南人走进他的公司,但相对于1亿人口的河南来说,这只是杯水车薪。

“看来单做工业不行,还是要干商业。因为商业可以带动工业,可以让河南制造的产品走进千家万户,帮助更多家乡人就业。”王任生告诉记者,他怀着如此初衷进军了又一个陌生领域——零售业。

上世纪90年代中后期亚洲金融风暴肆虐,轰动全国的郑州商战已烟消云散,古老商城陷入一轮行业性困顿,多家商场举步维艰。但王任生敏锐地觉察到:商战废墟中的郑州商业,应该蕴藏着更大商机。“

对于称他为“圈外人”的质疑,王任生说:“我虽然没有直接做过百货业,但我的公司却是美国98家百货公司的供应商,通过和他们接触,我积累下了不少商业经验。”

在当时租赁经营成为商场主流运营模式的情况下,丹尼斯独辟蹊径,自己投资建商场,自己出资备库存,以此推进真正的自营模式,这就是王任生所说的永续经营的内容之一。

1997年11月16日,郑州丹尼斯百货有限公司亮相绿城,成为全国两家台商百货

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

他在商业底蕴厚重的郑州建立起一个不同于传统模式的商业帝国,引领并改变着商都郑州乃至中原大地的新一轮商业演进和提升。

零售试点企业之一;次年6月27日又开设全省首家“量贩”,开创了百货与量贩错位经营的多元模式,在郑州展现出全新的消费观念和都市时尚,并在业界引发一场“新业态能否拯救郑州百货业”的大讨论。此后,王任生又先后将零售店、专卖店、大卖场、仓储等业态引入郑州,便利店与仓储物流中心,掀起一波又波商业业态和商业理念革新的浪潮。

历经15年风雨,如今的丹尼斯百货年销售额已突破百亿元,拥有员工47万名,在全省开店130家,其中仅便利店就有60家。如此实力和规模,如此管控和运营水平,是为中原商界的新标杆。



王任生的丹尼斯百货

谈商悟道

王任生语录 敢为天下先才是真英雄!

如果说过去是10家商场售卖1万种商品,我们开业后应该是11家商场售卖争夺两万种商品,市场会更大。

任何事都要在节省中有计划地进行。人人都想赚钱,关键看你是要一时小利还是要长久信誉。

零售业最大的成本就是商铺支出,虽然自建房屋初期很难,但随着土地升值和经济发展,在竞争加剧之时,那些辛苦盖房经营的人就是最大赢家。

任何事情,如果有坚定的毅力,没有做不成的。

人生会遇到很多事情,环境和教育很重要。

天下的事情,要想到别人对你的好。任何人想发展都是在艰苦中磨炼出来的,甚至是在不可为中而为。



登发表,被誉为新一代的僑商。

远在4000多年前,闽人就向海洋迈出了勇敢探索的脚步,在蔚蓝色的海洋文明长河里谱写下不朽的篇章。记载中国上古时代典籍文献的《尚书》中“四海会同”、“环九州为四海”、“江汉朝宗于海”等记述文字,明确反映出华夏先民们对大海最初始的朴素认识。西方中世纪著名学者吕斯布鲁克说:“神是那潮汐涨落的大海,涌动不息。”或许是长久以来被大海深邃的神性所感召,虽浸淫商海多年,谢冬通的精神世界仍然固守海的纯净。

从某种意义上说,当代企业家大都有传奇色彩和独特的气质。万里海疆,雪浪云淘,海洋的无穷能量浸润着谢冬通的心脏和脉搏,塑造了他开放而又沉稳的个性。

有人说,在海边成长起来的人行事多为柔软而有韧性,有一种水的力量,看似含蓄、千回百转,却水滴石穿,跨越千里,寓力量于无形。笔者印象中的谢冬通亦是如此,不高调不宣扬,在表面的平淡中成就着事业的辉煌。