

<<天下晋江人>>

图书基本信息

书名：<<天下晋江人>>

13位ISBN编号：9787807193265

10位ISBN编号：7807193263

出版时间：2008-11

出版时间：海峡文艺出版社

作者：晋江经济报社，晋江市海外联谊会 编

页数：203

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<天下晋江人>>

### 内容概要

晋江水绵绵，家乡情依依。  
为了凝心聚力，顺应海内外晋江人守望相助、共谋发展的需要，晋江人先后发起成立了世界晋江同乡总会、晋江市海外联谊会、世界晋江青年联谊会以及各种大大小小的乡会、商会组织。  
而晋江市海外联谊会和晋江经济报社，则联手在《天下晋江人（一编）》创办“天下晋江人”版面，积极地为他们鼓与呼，既宣传了各界海内外晋江人的精英，又为他们的互融互通、增进交流搭起了一个广阔的平台。

## &lt;&lt;天下晋江人&gt;&gt;

## 书籍目录

序 晋江人闯天下——访中共晋江市委常委、统战部部长洪学谋 苏千墅：一代儒商爱倾故园 陈明金：从建筑工到立法会议员 陈祖昌：善行天下 陈永裁：菲律宾首富的爱乡情怀 蔡素玉：为了湛蓝的海 吴天赐：让乡情永远延续 林光景：希望天下晋江人一家亲 林志中：传奇人生 故国情深 黄呈辉：情投公益事业 施学理：青年俊杰时代骄子 杨金溪：让老外读中国人印的书 施教明：我们要打造香港的品牌 晋江王芳泽：快乐地创造财富，幸福地支配人生 李群华：失败的教训也很重要 吴新钿：华文要薪火相传 施维雄：为孩子制造梦想 陈本显：菲华“商总”掌门人 陈泉南：因舞蹈活出了自己的精彩 王经纶：故乡始终最亲 王为谦：全心凝聚海外晋江人的力量 洪游奕：创新则业强 激情则不老 丁宗寅：家乡情慈爱心 颜期前：爱心奔走在火与热之间 庄金耀：我是晋江的孩子 黄鸿仪：半路“截”回来的艺术家 郭文梯：要世世代代办好 季延中学 李惠珍：谁说女子不如男 柯君恒：儒商风范 爱国爱乡 柯千衙：造福社会 幸福自己 姚荣辉：家乡繁荣，是我最大的希望 施华民：我不会跟在人家后面 李国兴：创造神话的电影之子 施宣圆：走到哪，我都是晋江人 林炳智：忘不了根在晋江 洪祖杭：多为家乡 多为香港 多为国家做事 施学艺：渴望把晋江品牌带向另一高峰 林玉燕：真情对人 全心做慈善 杨秋珍：人生如戏 柯贤伟：风雨多少年 爱“你”心不变 曾铁锋：将华文教育进行到底 蔡金钟：搭起世间最美的“桥” 许谋清：思考晋江，因为流淌着晋江的血液 施纯程：将中国轮胎打入菲律宾市场 姚建年：爱母校，爱得如此深沉 黄爱华、黄东阳：“冠军妈妈”与“火炬手儿子”的爱乡情 庄振宗：遍走菲岛的校舍 移交使者 施学顺：“包装大王”与哲学博士 吴尊仁：该较真的绝不马虎 张华峰：晋企到港上市，我们会给予最大的帮助 施至成：晋江SM广场是我的祖厝 施子清：赤子之心不浊者清 许健康：一条出生于晋江的“金龙” 蔡天宝：叱咤新加坡地产界 蔡锦淞：这份情牵绕了我一辈子 颜延龄：“爱拼敢赢”，时刻准备着 后记

## &lt;&lt;天下晋江人&gt;&gt;

## 章节摘录

“施维雄做事很果断，只要下了决定，就会立马去执行。几天前，我向他建议扩大几条生产线，现在，设备就已在购置中了。”怡高集团的高管许文雄与施维雄是南侨中学的同学，说起施维雄做事的果断和白手起家的勤奋，许文雄打心眼里佩服他。

1981年，施维雄抵达香港后，由于语言不通，在香港的3个月内换了两次工作。这位不到20岁的年轻代课老师吃尽了苦头，甚至萌生了打道回府的想法，最后还是在朋友的鼓励下留在香港。

当第三个月接到的第三份工作时，施维雄破釜沉舟：既然要留下，就要适应环境。施维雄先强迫自己学习粤语和英文，充分利用晚上的休息时间到夜校攻读各类教程。

“有一次，老板问我是否需要用普通话与我沟通，我说不需要，用广东话就可以。仅三个月的时间，我不仅学会了听粤语，并且很快懂得讲粤语和英文。”就这样，施维雄在一家玩具厂扎下根来，先后做过文员、业务员和经理。

1989年，他自立门户，成立了怡高实业公司，并很快在广东省中山市建立了生产基地。凭着对玩具行业的熟悉和精准的判断，2001年，怡高从一个代产代销别人产品的小公司，发展到拥有国际知名品牌和自主知识产权、产品远销九十多个国家和地区的跨国集团公司。

危机一定伴随着新的商机作为一家大型的出口型企业，怡高集团的玩具畅销欧美，产品远销九十多个国家和地区。

然而，原材料价格不断增长……在诸多不利因素的影响下，许多出口型企业面临产量不减、利润却愈来愈薄的尴尬局面。

对于外部环境的变化，施维雄没有感到过多的压力，反而把它当做一种机遇——企业如何抓住这个机遇大展拳脚。

“有压力才有机遇，这是企业做大做强的一个机会。无论做什么事，我们都要看得远一点。”对未来，施维雄信心十足。

不过，他的信心并不是毫无来由的。因为，类似的情景曾出现在1997年。当时，受金融风暴的影响，不少玩具企业纷纷停业或裁员，市场上主打的电动汽车玩具市场竞争白热化，价格暴跌。

施维雄同样面临着两难的抉择：是继续加大投资，固守电动汽车玩具市场？还是彻底放弃，重新购买设备，转型专门经营光学益智玩具？凭着当过教师的经历，凭着对行业发展的高度敏感，他认定光学益智玩具将更具有发展潜力。商场如战场，转型未成功的企业，要么减少投资，要么在商战中灰飞烟灭。而1997年却成了施维雄企业成功转型并出奇制胜的一年。

.....

<<天下晋江人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>