

福 布 斯 制 造

——2002 中国百富排行榜解密

目 录

第一部 说英雄，谁是英雄

——2002 福布斯中国财富英雄

- ☆ 笑傲天下：解读全球第一财经媒体 《福布斯》
- ☆ 始作“榜”者：走上台前的排行榜制造者——胡润
- ☆ 问鼎财富：福布斯为 2002 年中国富豪排定座次
- ☆ 数字比拼：2002 中国富豪排行榜之数据分析
- ☆ 惊爆内幕：2002 中国富豪排行榜之内幕揭密
- ☆ 超级档案：2002 福布斯中国百富之完全家底
- ☆ 财富悬疑：2002 中国富豪排行榜之漏网大鳄

第二部 天行健，谁与争锋

——2002 中国百富独特创业历程

- ☆ 荣智健：红色资本孕育的中国新首富
- ☆ 孙广信：“经济战役”的指挥官

- ☆ 鲁冠球：财富常青树之谜
- ☆ 陈丽华：中国第一女首富
- ☆ 刘永好：从饲料供应商到金融大鳄
- ☆ 叶立培：最神秘的福布斯新贵
- ☆ 郭广昌：新世纪的知识企业家
- ☆ 徐 明：中国最富有的年轻人
- ☆ 荣 海：创造“西部奇迹”的书生
- ☆ 李书福：民营汽车业的先驱
- ☆ 南存辉：从补鞋童到财富大亨
- ☆ 杨 澜：阳光下的钻石女人
- ☆ 何 然：以清纯与活力应对成功
- ☆ 王文京：国务院走出的“知本家”

第三部 风云起，谁立潮头

——中国未来最赚钱行业财富趋势透析

- ☆ 大农业：中国最有“钱”景的行业
- ☆ 房地产业：构筑新世纪的财富大厦
- ☆ 家用汽车业：领跑新的利润区
- ☆ 软件产业：新经济的驱动力
- ☆ 文化传媒业：6000 亿元的大蛋糕

- ☆ 教育产业：美味的原始股
- ☆ 环保产业：待开垦的沃土
- ☆ 保险业：孕育无限商机的备胎
- ☆ 生物制药业：挑战投资者的新乐园
- ☆ 娱乐休闲业：新消费里的新奶酪
- ☆ 体育产业：竞技背后的商业新矿区

第四部 待他日，谁为鸿鹄

——2002 中国百富创富基因解密

- ☆ 创富第一基因：我有一个梦想
- ☆ 创富第二基因：把握机遇，造就辉煌
- ☆ 创富第三基因：胜向险中求
- ☆ 创富第四基因：热忱与敬业精神
- ☆ 创富第五基因：高超的管理技巧
- ☆ 创富第六基因：诚信为本
- ☆ 创富第七基因：团队合作
- ☆ 创富第八基因：积极乐观的心态
- ☆ 创富第九基因：永不言败
- ☆ 创富第十基因：辩证思维，超越悖论

第一部

说英雄，谁是英雄

二〇〇二福布斯中国财富英雄



谁是 2002 年中国最富有的 100 个人？

笑傲天下：解读全球第一财经媒体 《福布斯》

《福布斯》是当今全球第一财经媒体，它是一位名叫福布斯的苏格兰人创办的。在创办《福布斯》之前，他曾是纽约《商业日报》专栏作家。福布斯不喜欢单纯写商业，专爱描写商业中的人性，结果走红美国，并以自己的名字创办了《福布斯》杂志。

创刊宗旨

今天，这本以“福布斯”为名的刊物已经红透全世界，并为福布斯家族带来滚滚财源。老福布斯为什么要选择财经媒体？他办刊的宗旨又是什么？他的后代蒂姆西·福布斯告诉我们说，他们有一个非常简单和清楚的使命——为商业加入人性的东西。谁要是翻开《福布斯》的创刊词中，都会看到老福布斯亲自撰写的一句开宗明义、掷地有声的警句——“商业的目的是要创造幸福，而不仅仅是财富的堆积”，足见此言非虚。

福布斯发誓要为商业注入人道和人性，这在今天仍是不同凡响。而在20世纪初，处于资本原始积累时期的资本主义社会是非常冷酷的，它仅仅是一种财富的积累，人性、人道的东西太少。正因如此，老福布斯才希望通过《福布斯》杂志为商业社会带入更多温暖的人性，唤醒资本家对工人、对自己所处的社会抱以友好开明的态度。柏蒂相信，商业的“善”是很强的一个驱动力，它不仅创造财富，还可以

唤醒人们心中善的本性，让商业回归人道。商业是可以带给人幸福的，通过强调或传播那些成功的、善良的企业家形象，可以鼓励更多有潜力的人通过劳动和努力创造自己的财富，而他本人也可以从中致富。这使得《福布斯》杂志从一开始起就显得卓尔不群，很快脱颖而出。

蒂姆西·福布斯对于祖父所创立的宗旨颇为赞许。在他看来，随着《福布斯》杂志的发展和社会的发展，虽然世态变迁，但是《福布斯》杂志到现在已经成功地向世人揭示了这样一个道理：商业不是一个冷漠抽象的东西，而是具有人性的。

《福布斯》毫不推卸自己的社会责任。《福布斯》的员工相信，通过自己的工作可以维持一种商业的标准，“它们是大家所公认的一些好的商业标准，如诚实、信用、开放，还有就是如何利用有限的资源去做更好更多的事情”。他们认为，商业人士应有自己的标准，而不只是为了赚钱而为所欲为。

去年，世界首富比尔·盖茨宣布，他将留给女儿詹妮芙和她未来的弟妹们每人1 000万美元，剩下的财富全捐给慈善机构。与比尔·盖茨相比，美国第二富翁巴菲特虽然没有明确给孩子们多少钱，但也多次暗示不会给很多。看来，商人首先是人，而不见得是“资本的人格化”。

成长历程

在美国的三大刊物中，《商业周刊》依靠它对新闻事件的快速反应而著名，《财富》因为其权威而取胜，《福布斯》则从创办起就奠定了它的基准——对商业行为中人的戏剧化

因素的关注。

尽管老福布斯眼光犀利，独树一帜，直到《福布斯》传到马尔康姆手里，《福布斯》离《商业周刊》和《财富》仍有不少差距。不过，从1964年接手《福布斯》的那一天起，马尔康姆·福布斯“就渴望把声誉卓著的《财富》杂志压在身下，这种渴望好比拉里·埃利森对比尔·盖茨的特殊情感”。但家族中的其他成员对他不放心，生怕杂志会垮在马尔康姆的手里，纷纷卖掉手中的股份。其实，马尔康姆·福布斯貌似花花公子，实则凭借过人的营销才华和操纵大众媒体的天分，一次次投入大笔赌注，一次次凯旋而归，终于将《福布斯》推入佳境。

马尔康姆对于人性有独特的理解，尤其强调创新求异。除了加强报道能力，抛弃掉小报的风格之外，他将一种新的活力注入《福布斯》。1965年，正值全美学生都起来反抗“万恶的资本主义”之时，马尔康姆推出广告“福布斯：资本家的利器。”一年后，《福布斯》的广告文案中继续写道：“如果贵公司的会议室和精神病房还有段距离的话，《福布斯》建议你不妨试试‘出轨’的点子。”后人对此评价道：“在嬉皮精神与反文化潮流席卷世界时，马尔康姆令《福布斯》杂志变得与整个社会同样玩世不恭，与摇滚乐手和LSD们一样酷。”

到了1967年，即该杂志50周年年庆时，《福布斯》杂志已成为资本主义代言人。1972年，《福布斯》达到一个高潮，发行量逾62.5万份，首次超过《财富》。一年后，志得意满的马尔康姆·福布斯创下了乘热气球横跨美国的记录。到这个时候，就连那些对商业新闻没兴趣的人，也记住

了《福布斯》的大名。

20 世纪 80 年代是野心勃勃的浮华时代，计算机与网络革命正跃跃欲试。《福布斯》再次成为这个时代当之无愧的代表。美国商业界爱以暴利与哗众取宠来肯定自己的成功，这一时期尤甚。马尔康姆不失时机地推出“福布斯 400 富豪”，对“财富 500 强”耿耿于怀的《福布斯》终于找到了翻身机会，而且显示出青出于蓝而胜于蓝之势。

然而，在 1983 年《广告周刊》的评比中，《福布斯》在 10 大热门杂志中仍然屈居第 8 名。不过，《广告周刊》承认《福布斯》前程远大：“我们进行热门杂志排行榜这 5 年以来，《福布斯》的广告年收入已经剧增 3 倍，看来他们这股气势，恐怕要持续到雅皮重又变成嬉皮。”20 世纪 80 年代末，《福布斯》终于达到了巅峰。许多人认为，在《福布斯》自认“资本家利器”之后 30 年，《福布斯》杂志的确比《财富》杂志更为恰当地充当了“浮华资本主义”的代言人。今日美国，商场上凡强调个人独创性的主管，无不煞有介事地将《福布斯》视做必读刊物，以此强调其成功本质。

2000 年，《福布斯》发行量达 90 万册，位居第二；第一位是《商业周刊》，为 95 万册。但《福布斯》在读者数量方面第一，超过了 500 万人。广告页数上，在 2000 年以前的 8 年，《福布斯》一直稳居第一，只是在 2000 年才被《财富》夺去宝座。不过，两者的广告页数亦相当接近。

今天的《福布斯》要同《商业周刊》、《财富》斗法，要同各个行业内的一些主导财经媒体竞争，比如金融界的《华尔街日报》，电视媒体方面的 CNBC，还要同各个媒体的

网站竞争。此外，随着网络时代的到来，《福布斯》还出现了所谓“新经济类”媒体这样的新对手。在《福布斯》看来，这些竞争对手现在可能还不是非常强大，但未来的潜力不可低估，所以绝不可轻敌。《福布斯》如何面对挑战，继续在财经媒体中领跑？蒂姆西和詹姆斯均表示，必须使触角更多地触及各个方面，为此不惜付出巨大努力，使《福布斯》的战车继续滚滚向前。

三大刊物作为竞争对手，有何相同之处与不同之处？蒂姆西说：“我们这三个老竞争对手，都以各自对新闻媒体的理解和不同的使命而独树一帜。我们以我的祖父创刊时的宗旨——相信市场的力量，相信市场可以改变商业的思想在北美站住了脚，这和其他的杂志报纸，比如《华尔街日报》很不相同。”至于三大杂志的不同，詹姆斯说：“《商业周刊》其实是一本新闻杂志，无论在形式上还是在传统的内容方面，都是侧重于新闻的，只不过它的重点是在商业方面。《财富》杂志非常有特点，杂志的包装很有技巧，做得也非常精美，它主要是对一些业外人士，或者说不是商业人士的一本杂志。《福布斯》则不同，它是商业人士的商业杂志。我这么说并不是指商业人士不去读那两本杂志，而是抱着不同的目的去读这三本杂志的，他们在读这三本杂志时可能想得到的收获是不同的。”《洛杉矶时报》也曾比较过这三大杂志，那是在马尔康姆的时期，该报认为：“《财富》有权威，《商业周刊》有活力，《福布斯》有游艇。”

以真诚赢得关注

“如果《福布斯》的某项报道有可能引起美国股市暴

跌，《福布斯》的选择是什么？在说真话和社会后果的平衡中，媒体应该做何抉择？”蒂姆西和詹姆斯一致认为说真话第一！这是因为，没有透明度，市场经济就没有办法运作，媒体必须给读者传达一种真实的信息。詹姆斯说：“在市场经济中，企业和企业之间，企业和个人之间的经济关系都是基于相互信任之上的。市场的开放性、透明性对于一个市场经济中的企业来说至关重要。”对于说真话，最根本的原因就是：事实的存在不会因为是否披露它而变化。比如说，某个杂志发表了一篇文章使得股市大跌，其实股市大跌是一个结果，并不会因为媒体说了事实而大跌。

《福布斯》只对真话负责，一旦发现丑闻则坚决揭露，这一点至关重要，因为市场经济是建立在公众信心之上的，信心要是丧失，所谓“社会利益”就无从谈起。在蒂姆西·福布斯看来，媒体还有利于国家政策的规范。财经媒体的另外一个意义就是：从正面、富于建设性地对一些数字进行分析，“因为数字只是一个表面的现象，深入到数字下面分析，才可以给读者（无论是股东还是管理人员）提供真实、有用的信息和工具。”

读者最重要，那么《福布斯》如何吸引读者？读者何以认为《福布斯》是他们自己的杂志呢？《福布斯》认为，在经济理念、信仰方面，《福布斯》与读者比较一致。正是杂志和读者之间这种强烈的共识，他们才有可能在很大程度上发挥批评的作用，才可以“放肆”地对一些不合理的、不好的做法予以批评，“这种批评可能是对某种管理方式、个别人的批评，而不是对他们基于的意识形态的批评。”

看来，处理与读者的关系是非常重要的。处理好与读者

的关系，“取决于编辑的质量，也就是说和读者关系的好坏取决于文章内容的真实性，我们给读者提供的判断是否有用。”

最重要同时也是最难的一点则是如何保证所刊登的文章，特别是批评性文章的正确性。针对这一点，《福布斯》专门设立了一个栏目叫“追踪专栏”，对以前做过的报道特别是批评性报道进行追踪，看当时的报道是否正确，一旦发现有错，他们将勇于承认。这一点刚开始很不容易做到，但《福布斯》做到了以后反而赢得了读者更多的尊重，因此，“敢于承认错误有利于提高自己的可信度”。

为了保证说真话，《福布斯》有自己的一套制度。譬如，他们要求编辑们严肃认真地处理报道。先是记者对这个事件的报道，然后由编辑进行加工，接着由另外一个独立的记者重新审阅，并提出自己的意见，再由编辑确定文章的方向。通过这样的制度和程序，一般能够确保报道的正确可靠。

为何对中国富豪排行

迄今为止，《福布斯》一共刮过三次“中国旋风”，其中两次与排名有关。

第一次是1994年《福布斯》与香港《资本家》杂志合作，首次公布中国内地亿万富豪榜，该期杂志的封面上赫然印着鲜红的“Forbes”字样。列入那期《福布斯》杂志的中国亿万富豪共19名，其中前10名为：刘永好兄弟约6亿（人民币，下同）、张宏伟约5亿、冼笃信约5亿、牟其中约3亿、张果约3亿、罗中福约3亿、罗西峻约3亿、李晓

华 2~3 亿、热比娅 2 亿以上、宗庆后 2 亿以上。

第二次是 2000 年 7 月 10 日的《福布斯》将阿里巴巴网站的马云作为封面人物。《福布斯》对于封面人物的要求是很严的，正如米纳德所说的那样：“我们杂志有 15% 是零售的，有 85% 是订阅的。为了这 15%，我们要认真地选择。一般这个人需要有与众不同的思想和观点，他（她）的故事必须非常吸引人，当然也有可能是比较漂亮的人物。”

《福布斯》之所以选择马云作为 B2B 的代表人物，其说法是阿里巴巴“为小虾米服务的 B2B 形式代表着电子商务发展的重要趋势。”然而，一周之后，《北京青年报》就推出整整 4 个版面，大做起《福布斯》“北京卖版面”的文章来，质疑《福布斯》这样一份“发行量高达 100 万份的杂志真准备把自己的版面连同声誉一起标价出售吗？一份时不时就要给全球富豪们‘称体重’的老牌杂志，难道终于禁不住滚滚红尘的诱惑，想让自己的腰身跟着 CEO 们一起粗起来吗？”

《福布斯》在中国刮起的最大旋风是第三次。2000 年，《福布斯》推出“中国 50 财富人物排行榜”，特请胡润（Rupert Hoogewerf）先生与《福布斯》杂志的全球副总编辑霍洛威等人一起合作完成这项排名。为此，他们组成一个五人调查队伍，主要的信息来源是中文杂志和报纸，上海、深圳、香港以及美国证券交易所，国家授奖人员名单，中国人物年鉴，全国人大代表名单，证券公司，各投资银行等。排名一公布，纳入名单的富豪不干了，中国媒体也不干了。一些媒体用“福布斯中国富豪排行榜要打假”、“福布斯演砸了”等标题来质疑《福布斯》的排名。

对于这些批评，詹姆斯归咎于信息困难。他指出，做排名最大的问题是信息收集比较困难。1981年他们开始在美国做这种排名的调查。美国是一个信息比较透明公开的社会，所以收集信息相对容易一些。比如说，比尔·盖茨到底有多少财富多少股票，这都是公开的，只要去查一下就知道，但对于一些私营企业仍然相对困难。詹姆斯认为，“要能分辨出来收集到的信息哪些是事实，哪些是基于这些信息做出的判断，最好的办法就是尽量多地收集信息，信息越多就越有助于你得到一个公正客观的评价。刚开始的时候可能经验有限，但每年都这么做，经验就会越来越丰富，公正性、可靠性就会越来越高，排名的可信性和质量也就提高了。”

对中国财富人物的排名，蒂姆西和詹姆斯都承认刚开始的时候会有局限性，但这会发展进步。争议不可避免，但它也能帮助大家提高对这个问题的认识。他们相信中国大陆富豪排名榜上的每一个名字都讲述了一个成功的故事，它从正面告诉人们，人可能取得多大的成功，“这不仅仅是财富的问题，而是说一个人可能有多大的能力。因为我们相信，成功取决于你如何最好地服务于别人，如果你能很好地服务于别人，可以说你就已经成功了。我们做这样的排名，是告诉人们，在他们周围存在着很多的机会，他们也可以变成很富有的人。更重要的是，他们也可以变得有价值，这个价值是多方面意义的价值，也就是说市场经济可以给你很多的机会”，詹姆斯说。

始作“榜”者：走上台前的排行榜 制造者——胡润

胡润 (Rupert Hoogewerf) 是一位 30 多岁的英国会计师，现任《福布斯全球》的中国地区调研员。1990 年，从英国杜伦大学中文系毕业的胡润只身来到北京的中国人民大学进修了一年。6 年后他重返中国，在上海的安达信会计师事务所工作。“我发现，中国有了很大的变化，尤其在北京的海淀和上海的浦东。我问我的朋友们变化背后隐藏着哪些情感和力量，他们都说不太清楚，于是我就开始试图自己去了解。在东南亚和香港、台湾等地区，华人企业家发展得都相当好，我想中国大陆一定也有很成功的企业家存在。”

1999 年，胡润通过朋友的帮助和对中国媒体公布的民营企业信息的收集，做出了一个仅有 19 人的中国大陆企业家排行榜，也就是我们通常所称的“中国大陆富豪榜”，其中刘永好兄弟名列第一。随后，胡润给美国《福布斯》杂志发去传真，其内容受到该杂志的关注，“中国大陆富豪榜”以英文的形式刊登，并没有在中国引起多大的反响。

胡润之所以将“中国大陆富豪榜”交给美国《福布斯》杂志发表，得益于该杂志从创办之初就具有的人文关怀色彩和为企业家编排座次的表现欲望。同其他的财经类杂志相比，《福布斯》更关注商业活动中人的戏剧化因素，该杂志现任 CEO 蒂姆西·福布斯说：“我祖父尝试真正去创办一份报道人物的杂志之前，商业报道只是一堆枯燥的数字而已，媒体很少会注意数字背后的人物。”2000 年，在《福布斯》杂志的

财力支持下，中文刊发的“中国大陆富豪榜”让英国人胡润一举成名。对于当时的情形，胡润这样描述：“我们的研究小组与此次当选的40多位首富取得了电话联系，直接采访了7位首富，当选者绝大部分非常高兴，只有一位不愿意，扬言要打官司告我们。”2001年的“中国大陆富豪榜”刊发出来后，胡润表示惟一不同的是，“差错更少，对中国大陆富豪的情况反映的更真实。”更为重要的是，他已经连续三年向世界宣布中国大陆正在产生一批接一批的亿万富翁。

数据不准确、关注范围狭窄、计算方法错误是“中国大陆富豪榜”遭到质疑和谴责的主要原因，一些上榜的民营企业家和胡润对簿公堂，一些没有上榜的大陆富豪也要向胡润“讨个说法”，更有媒体将“中国大陆富豪榜”比喻成《福布斯》杂志登陆中国前的一块敲门砖。

“最初，我们没有用数据来界定中国大陆首富企业家排行榜，而是用A、B、C、D来表示企业家的财富积累量。此前，没有人对中国富豪们的财富构成进行过统计，我们只能根据可以掌握的公开资料进行统计和分析。”胡润对于数据来源和统计方法的解释不无道理，中国目前还没有建立完备的个人资产统计制度和税务稽查制度，个人收入和信用数据还处于残缺不全的状态，即使运用最先进的统计手段，也只能根据可以掌握的公开数据推算出谁是中国大陆最有钱的富豪。从这个意义上讲，“中国大陆富豪榜”的象征意义远远大于它的实际意义。

事实上，“中国大陆富豪榜”的信息来源是中文版的杂志和报纸，上海、深圳、香港及美国证券交易所，国家授奖人员名单，中国人物年鉴，全国人大委员名单，证券公司和

问鼎财富：福布斯为 2002 年中国富豪排定座次

财富之海，风起云涌，冲浪者无数，但真正能够驾波御浪，直达彼岸者寥寥。经过长期、复杂的财富盘点，《福布斯》再度为中国富豪排定座次。

2002 福布斯中国富豪排行榜

(完整名单 1 ~ 100)

2002 Rank	资产 (百万美元)	2001 Rank	资产 (百万美元)	姓名	企业	产业	年龄
1	850	4	780	荣智健	中信泰富	基础设施, 房地产, 市场零售	60
2	780	5	720	许荣茂	世茂集团	香港, 上海, 北京, 福建房地产	52
3	600	9	430	孙广信	新疆广汇企业投资集团	乌鲁木齐地产, 建筑材料, 天然气	40
4	570	7	480	鲁冠球	浙江万向集团	汽车零配件	57
5	560	6	640	陈丽华	香港富华国际集团	北京房地产, 紫檀木博物馆	61
6	540	1	1000	刘永好	新希望集团	饲料, 金融, 房地产	51
6	540	X	X	叶立培	仲盛集团	上海房地产	58
8	480	1	1000	刘永行	东方希望集团	饲料	54
9	360	81	70	郭广昌	复星高科技集团	上海房地产, 医药, 零售	35
9	360	11	320	刘汉元	通威集团	鱼饲料, 鱼养殖	38
11	320	94	66	周正毅	农凯集团	上海房地产, 基础设施, 农业, 金融	41
12	300	19	240	左宗申	宗申集团	摩托车, 发动机	49
12	300	18	240	徐明	大连实德集团	化工建材, 足球俱乐部	31
12	300	12	300	荣海	西安海星科技集团	IT 系统, 果汁, 西安房地产	45
15	290	14	265	陶新康	上海新高潮集团	木制品	49
15	290	21	235	明金星	大众食品控股	屠宰场和猪肉加工	44
17	265	15	250	杨卓舒	卓达集团	石家庄房地产	50
18	250	17	240	夏朝嘉	禾嘉集团	农业, 阀门制造, 基础设施	53
19	240	10	420	张思民	海王生物工程集团	医药	40
19	240	X	X	张涌	林凤集团	投资, 成都房地产	36

续表

2002 Rank	资产 (百万 美元)	2001 Rank	资产 (百万 美元)	姓名	企业	产业	年龄
21	230	46	116	沈雯	上海紫江集团	印刷包装, 精密仪器, 上海房地 产	44
22	220	X	X	陈顺利	中国特种纤维控股	化纤	40
23	215	52	108	任运良	大连华丰集团	特种设备, 塑料管材, 辽宁和长 春房地产	49
23	215	23	216	陈金飞	北京通产投资集团	金融, 北京房地产, 建筑材料	40
23	215	22	233	郭浩	超大农业集团	有机农业	47
26	205	25	202	张跃	远大空调集团	中央空调	42
27	195	37	145	唐万里、 唐万新 (兄弟)	德隆国际战略投资公司	投资	46, 38
27	195	28	180	吴良定	浙江中宝实业集团	机器和汽车零配件, 机械工具, 汽车	56
27	195	35	145	翦英海	华普产业集团	北京北京房地产, 电子付费系统, 零售	40
27	195	X	X	李海仓	山西海鑫钢铁	钢铁产品	47
27	195	27	180	黄光裕	鹏润投资集团	家电零售, 北京房地产	33
32	190	53	106	祝义才	南京雨润肉食品	肉制品, 房地产	38
33	180	X	X	韩国龙	冠城集团	北京、杭州、福清房地产	47
33	180	8	480	吴一坚	陕西金花企业发展集团	医药, 西安房地产	42
35	170	X	X	梁亮胜	丝宝集团	洗发水, 女性健康用品, 化妆品	51
36	160	30	171	朱保国	深圳太太药业	保健品	41
37	155	42	120	米恩华	新疆华凌集团	建筑材料市场, 乌鲁木齐房地产	43
37	155	X	X	欧亚平	百仕达控股	公用事业, 深圳房地产	40
37	155	33	145	韩真发	吉林正业集团	养殖, 猪肉加工, 长春和北京房 地产	49
37	155	X	X	沈文荣	江苏沙钢集团	钢铁制品	56
41	152	X	X	王传福	比亚迪公司	充电电池	36
42	150	75	85	管圣达	江苏综艺公司	高科技投资, 芯片, 纺织	39
42	150	43	120	缪寿良	深圳富源集团	深圳房地产, 商场, 家用电子产品	47
42	150	13	280	张杨	国中控股有限公司	基础设施, 房地产	39
42	150	38	145	张果喜	江西果喜集团	木雕制品, 发泡材料, 旅游, 微 型电机	50
42	150	34	145	黄巧灵	杭州宋城集团	浙江旅游, 房地产	44

续表

2002 Rank	资产 (百万 美元)	2001 Rank	资产 (百万 美元)	姓名	企业	产业	年龄
47	148	67	96	吴鹰	UT 斯达康公司	通讯设施、器材	41
48	145	X	X	张荣坤	福禧投资控股	基础设施，房地产	34
48	145	X	X	苏志刚	长隆集团	广东旅游，鳄鱼养殖	44
48	145	45	120	周庆治	南都集团	浙江房地产，基础设施，金融	47
48	145	36	145	卢志强	泛海集团	金融，房地产	50
48	145	X	X	吕向阳	广州融捷投资管理	投资，充电电池，广州和上海房 地产	40
48	145	X	X	周建平	海澜集团	西服，服装面料	41
54	130	48	111	刘绍喜	宜华集团	木制品及房地产	39
54	130	49	110	李书福	浙江吉利集团	汽车，摩托车	39
56	125	73	70	胡成中	德力西集团	工业电器，房地产	41
56	125	58	102	周连奎、 周连良 (兄弟)	大众食品控股	屠宰场和猪肉加工	42, 39
58	120	X	X	杨国强	碧桂园	广东房地产	46
58	120	X	X	刘根山	茂盛集团	基础设施，上海房地产	45
58	120	X	X	张玉其	东莞振兴纸品	纸制品，印刷包装	40
58	120	65	96	南存辉	温州正泰集团公司	工业电器	39
58	120	X	X	陈润光	光大集团	东莞房地产	48
58	120	31	168	叶韦辰	联合食品控股	猪鬃、屠宰以及猪肉加工	38
58	120	X	X	张雷	当代集团	北京房地产	40
58	120	50	110	楼忠福	浙江广厦集团	建筑，杭州房地产	48
58	120	72	85	乔金岭	河南黄河实业集团	工业金刚石，金钢石制品	52
67	119	90	68	沈家桑	华桑燃气控股	燃气供应	53
68	115	X	X	朱孟依	合生创展	广东房地产	43
68	115	X	X	刘虹	成功集团	投资，基础设施，高科技	35
68	115	51	110	石山麟	昌宁集团	水供应系统，水泵，管道	57
71	110	62	96	杜厦	天津家世界集团	超市连锁，家居饰品零售	54
71	110	56	102	杨澜	阳光文化网络电视有限 公司	媒体	33
71	110	X	X	宋卫平	绿城集团	杭州，上海，北京房地产	45
74	100	X	X	阮希玮	德业集团	投资，房地产，水产养殖	38

续表

2002 Rank	资产 (百万 美元)	2001 Rank	资产 (百万 美元)	姓名	企业	产业	年龄
74	100	X	X	高元坤	力诺集团	玻璃, 太阳能制品	44
74	100	64	96	缪双大 及其兄弟	双良集团	中央空调	51
77	95	24	204	张宏伟	东方集团	金融, 零售, 黑龙江房地产	47
77	95	86	70	宋如华	托普集团	IT 系统, 金融	40
77	95	X	X	韩召善	盼盼集团	安全门	52
77	95	X	X	曹明芳	模塑集团	汽车零配件, 制模机械, 房地产	58
77	95	76	85	周伟彬	广东金冠涂料集团	涂料	39
77	95	X	X	车建兴	红星家具集团	家具零售	38
77	95	X	X	傅军	新华联集团	北京房地产, 白酒	45
77	95	X	X	胡葆森	河南建业集团	河南房地产	47
77	95	X	X	张佛恩	龙泉国际	东莞酒店业	50
77	95	X	X	戴庆元	五元集团	南海房地产	55
77	95	41	125	周福仁	西洋集团	化肥, 防火材料	51
88	94	55	104	王玉锁	新奥集团	燃气供应, 房地产	38
89	90	91	66	陈荣	上海中路集团	保龄球设备, 自行车	43
89	90	71	85	李勤夫	浙江茉织华集团公司	纺织, 印刷	40
89	90	X	X	涂建华	隆鑫集团	发动机, 摩托车	39
89	90	X	X	李兴浩	志高空调	空调	38
89	90	82	70	何然	国腾通讯有限公司	通讯设备	41
94	89	60	101	王文京	用友软件	企业管理软件	38
95	87	X	X	张志祥	唐山建龙钢铁集团	钢铁制品	35
95	87	95	64	曹德旺	福耀集团	汽车玻璃	57
95	87	X	X	黄宏生	香港创维数码控股	彩色电视机和数码产品	40
98	85	96	63	尹明善	力帆集团	发动机, 摩托车	64
98	85	70	85	郭梓文	广东金业集团	广州, 上海, 北京房地产	37
100	84	98	61	孙基林	南方集团	重庆房地产	51

数字比拼：2002 中国富豪排行榜之 数据分析

富豪格局

“2002 年度中国内地 100 首富排行榜”由《福布斯》杂志于 2002 年 10 月 25 日正式揭晓。荣智健以 8.5 亿美元的身价名列第一。这个身价在《福布斯》美国 400 首富排行榜中可以排到第 277 位。《福布斯》把中国大陆“第一首富”的称号给了荣智健，同时也把“首富”的称号给了另外 34 张新面孔。前 10 位的富豪分别是荣智健、许荣茂、孙广信、鲁冠球、陈丽华、刘永好、叶立培、刘永行、郭广昌、刘汉元。

随着总资产的增加，今年排行榜的门槛也大幅抬高。今年上榜的 100 位企业家的总资产达到了 190 亿美元。去年这个数字是 180 亿美元。今年排在第 100 位的企业家南方集团的孙基林拥有 8 500 万美元的资产，而去年这一门槛为 6 000 万美元。在 2000 年的榜单中，排名第 50 位的企业家拥有 4 200 万美元资产。

来自上海的郭广昌和周正毅本年度排名上升最快。除了其企业的自身发展外，主要原因是排行榜的编制小组今年了解了更多关于他们所持股份的信息。

相比过去 3 年的《福布斯》中国内地富豪榜，今年榜单上出现新面孔的比例高达 34%。2000 年排行榜的前 50 位还有 29 位留在今年的排行榜上。1999 年排行榜的 50 位首

富中只有 9 位还在今年的排行榜上。而在 2001 年的排行榜中，有 32 位曾列入 2000 年排行榜的前 50 位，其中的 13 位还曾在 1999 年 50 首富排行榜中出现过。在财富“新贵”中，排名最前的是仲盛集团的叶立培，与刘永好并列第 6 位。据了解，新面孔的发掘，主要是编制小组获知了更多的有价值的信息，另一方面也是由于企业上市所带来的企业家财富的增长。

34 张新面孔的出现也意味着 34 位富豪的下榜，34 个人几乎有 34 种下榜的原因。34 个落榜者中有 16 位是因为财富没有达到今年 7 亿元人民币的最低标准（今年最后一名孙甚林的财富价值是 7.04 亿），他们不进则退，那么退出排行榜可以视做正常原因。另外 19 个则不同程度地存在财富大幅缩水情况。其中最突出的无疑是几个最具知名度而且引起资本市场极大震荡的几家“有问题”的民营企业。2001 年排在第二位的杨斌因为其资本市场信息披露问题引发财富不实并导致欧亚农业在香港股市股价大跌，最后又因为其逃税问题被辽宁警方监视居住——他的财富缩水因监管问题引发，是资本市场正常调整的结果。

与之相类似的还有去年排名第 20 位的顾维军。一年前他因为控股科龙而声名大显，但因为格林柯尔所暴露出的问题使得他的资产同样大幅缩水，最后跌出排行榜。在排名第三的仰融的问题则复杂得多，他营造的庞大资本帝国在顷刻间土崩瓦解。同样因为资本市场问题导致财富缩水的还包括美尔雅集团。去年以 9.5 亿人民币财富排名第 47 位的美尔雅老总罗日炎因为在内地股市上的糟糕表现而落榜，但公众也有理由怀疑罗日炎进入金融市场是否有盲动之嫌。在中国

脆弱的富人排行榜中，任何一个没有充分准备的企业都有可能导致其财富缩水。用胡润的话说，这当然是因为管理问题，运气不再是最重要的。胡润在一份附加的报告中尤其强调了“至少有 20 个人正在或者已经学习工商管理硕士课程，MBA 或者 EMBA”，这说明管理已经成为中国富人财富增值的重要手段。但企业选择哪个行业还是会对他的财富产生影响。中国市场不成熟表现在，一方面企业起伏波动大，另一方面某个行业也会因为某种原因而发生整体性的动荡。今年受冲击最大的似乎是药业和保健品市场。涉足保健品和药业（包括生物科技）的富人中共有 9 人落选，占总共 35 个落榜者的 1/4 还多。而 2001 年上榜的涉足此行业的不过只有 13 家，可以说大半落选。

社会分析

中国百富榜中平均年龄 46 岁（2001 年为 45 岁），最年轻的是徐明，31 岁；最年长的是尹明善，64 岁。

不超过 3 个人能用英语交流，但是很多的企业家的子女在国外受教育，能用英语交流。

至少有 20 个人正在或者已经学习工商管理硕士课程，如 MBA 或者 EMBA。

80%（2001 年：73%）的人的教育由于文化大革命而被中断。

38% 的人没有完成高等教育（由于夸大了教育背景的问题，2001 年排行榜中可能有 19 个人的教育有错误），福布斯美国 400 首富排行榜中有 131 个人没有完成高等教育。

2% 的人（2001 年：6%）在国外学习过，后来回国发

展。今年有杨澜和吴鹰回到国内发展。

3%的人（2001年：7%）是女性，排名最前的是陈丽华，还有杨澜和何然，福布斯美国400首富排行榜中11%是女性。

有1/3的企业是家族企业，企业高级管理层中有超过1名的家族成员。

几乎所有的人都是白手起家，福布斯美国400首富排行榜中有150人继承资产。

只有一位企业家，其家族的企业史跨越了一个世纪。他就是排名第一的，荣智健。

国籍。一个美国籍，一个新加坡籍，还有几个香港。

体育。至少有5个人拥有足球俱乐部，4个人拥有高尔夫球场，1个人拥有摩托车队，1个人拥有篮球队。

政治分析

中国100富豪中9%（2001年：6%）是全国人大代表。

13%（2001年：16%）是全国政协委员。

大约25%的企业家是中国共产党党员。这个比例，比去年的10%大幅度提高。

3%的人将参加在2002年11月8日在北京举行的中国共产党十六大会议。

3%的人目前是当地工商联的负责人。

地域分布

我们首先分析劳动力市场。1/3的富豪在他们出生地以外的地方工作（2001年为1/3），到上海和香港发展的人最

多，出生在安徽的企业家有3名，但他们都没有在当地发展。

总部。30%的企业总部在东部，25%在南部，19%在北部，13%在西部，7%在东北，6%在中部。其中有16%（2001年：9%）的企业总部设在广东，14%（2001年：14%）在上海，9%（2001年：14%）在浙江，10%（2001年：12%）在北京，7%（2001年：5%）在香港。

除了上海、北京、香港这样的大城市以外，企业家中有5位在浙江杭州，3位在广东东莞，3位在江苏江阴，3位在山东临沂，2位在浙江温州。

出生地。东部2%，南部22%，北部15%，西部12%，中部10%，东北9%（2001年：东部35%，北部20%，东北14%，西部11%，南部11%，中部9%）。

以一个城市为单位，上海还是当之无愧的最具竞争力和财富增值最快的地区，上海的财富增值和机会还是最多的。从去年榜上无名到今年攀升到第六位的叶立培，以及排名上升最快的郭广昌和周正毅都来自于上海，新富豪中有四位来自上海。

人们挂在嘴边的所谓“上海的活力”在这一排行榜上似乎也得到证实。

东南沿海除广东外来自于福建、浙江和江苏的有11位新入榜者，而广东在新增富豪中无疑是最风光的，该省有10位新富豪上榜，其中东莞和南海占了一半。其他沿海地区只有3位。同样是沿海的天津、辽宁则有一批人落榜，这说明沿海地区正在分化。依赖出海口做外贸生意以及因之而来的“得风气之先”并不能保证其可持续的发展。

区域优势很重要，新上榜者中中西部地区只有 5 人（其中西部只有 1 人，来自重庆），但分化的沿海地区则说明在依赖先天优势保持所在区域高速发展之后，下一步面临的是公共管理部门如何营造一个好的环境来为当地经济服务。这几乎是一个老生常谈并经常被误解的问题，每个地区都有各自的问题，比如这次最突出的天津（4 人）与辽宁（4 人，包括在辽宁折戟的仰融华晨控股），当地政府有必要分析本地富人大幅度下滑是否与当地对民营经济的环境有关。

行业分析

研究这些富豪以及他们的公司，不难发现，在房地产以及相关行业中积累财富的企业家人数最多，50% 的企业家涉足房地产或者以房地产为主业。精确数字是 47 位投资房地产，8 位从事基础设施建设，6 位投资建筑材料，4 位投资公用设施，其他 6 位投资于能源电力、建筑工程和木制品。

房地产行业催生最多的富翁，与最近十几年来各地房地产市场的发展，大型公用设施项目的建设是分不开的。其中，5 位企业家在上世纪 90 年代初的海南房地产热中起家。

百富中 10% 的企业家从事农业，这一比例高于金融和零售行业。这两个行业各只产生了 5 位富翁。4 位富翁的企业属于高科技行业，从事纺织业的富翁只有 3 人。

比较另类的行业是苏志刚从事的鳄鱼养殖业以及大连达的徐明所进行的足球俱乐部。大部分企业依托中国市场取得了成功，以出口为主的企业主要包括 4 家汽车零配件企业，4 家摩托车及发动机企业，3 家纺织企业，还有 2 家贸

易企业。

另外，令人惊讶的是，在前 100 位首富中，以 IT 行业为主营的企业家并不多。粗略统计下来，如果算上投资业，100 人中只有 13 人与 IT 相关，而直接经营 IT 行业的不到 10 人。这与全球化的大背景有密切的关系。

上市情况

今年上榜企业中，52% 的企业家至少拥有一家上市公司，去年这一比例为 47%。其中，33% 的企业在内地上市，12% 在香港主板上市，3% 在香港创业板上市，4% 在新加坡上市，1% 在纳斯达克上市。今年比亚迪的王传福是第一个、也是惟一的因为发行 H 股而跻身首富行列的民营企业家。

纳税情况

《福布斯》今年首度把纳税和雇佣员工数量列入调查范围，与这些富豪所拥有的庞大财富（总额 190 亿美元）相比，这两个数字相加同样可观。据《福布斯》提供的部分数字，纳税总额 7.7 亿美元（36 人数据，100 人总额按胡润提供的数字是超过 10 亿美元），其雇佣员工达到 43 万人（73 人数据）。其中 41 岁的“海归”吴鹰成为内地富豪中纳税最多的企业家，其领导 WT 斯达康去年纳税总额高达 1.5 亿美元。而在本次排名过程中，内地企业家纷纷主动提供纳税资料证明，纳税已经成为企业家阶层的一种社会责任。

暴富原因

从现有资料上看，至少有 30 位富人（有部分富人没有提供其公司创办年份）是在 1989 年后开始创办为他带来巨额财富的企业的，这说明他们的原始积累中可能没有当年“双轨制”所带来的财富。这是中国新一代民营企业家的共同特征，他们利用政策空隙所赢得财富的机会比起他们的前辈来说要少许多，当然按通常的说法，他们犯下“原罪”的可能性也随之低许多。

胡润在那份附加的报告中，提到“几乎所有的人都是白手起家，而《福布斯》美国 400 首富排行榜中有 150 人是继承资产”。这一方面说明中国富人群体的年轻，另一方面也说明财富增加的难度。

与此相关的是有 39 人的年龄在 31 岁到 40 岁之间，从年龄上分析，他们的财富增加主要发生在最近十年。除胡润特意强调的有 5 人在海南地产潮中完成原始积累之外，他们的财富来源和赢取财富方式显然要丰富得多。

富人的财富突然增值而入榜的原因同样可以证明中国富人财富增值的多样化。这其中除了前面提到的因为富人成为公众人物而引起关注进入调查视野之外，还包括公司上市。去年的杨斌，今年的王传福（排名 41 位）都是因为公司在香港上市而导致财务公开成为上榜人物。

排名 58 位的刘根山则是因为在 2002 年 10 月刚刚从新世界发展中收购一家香港上市公司而进入调查范围，其财富据称应该比《福布斯》目前确认的数字还要高。这里引发争议最大的是排名 37 位的沈文荣，这位前张家港市委副书

记、“十六大”和全国人大代表因为钢厂改制而成为新科富豪。其本人坚决否认这种算法，称其改制并没有完成，即使完成也不会像现在《福布斯》所认定的那样占有20%的股份，他自称“有可能是1%”。

但无论改制是否结束，还是股份比例如何，改制的结果可能会在未来相当长一个时间里成为胡润重点关注的对象——因为这可能是产生中国新富的源头。

附表1 福布斯2002中国内地上榜富豪所担任公众职务

排名	姓 名	所担任的公共职务
4	鲁冠球	全国人大代表
5	陈丽华	全国政协委员
6	刘永好	全国政协委员
		全国工商联副主席
8	郭广昌	全国政协委员
9	刘汉元	全国政协委员
12	荣 海	全国人大代表
23	任运良	全国政协委员
23	陈金飞	全国政协委员
27	翦英海	全国政协委员
27	李海仓	全国政协委员
37	沈文荣	十六大代表
		全国人大代表
		张家港市前市委副书记
42	曾圣达	十六大代表
42	张果喜	全国政协委员
48	张荣坤	上海工商联副主席

福布斯制造

排名	姓 名	所担任的公共职务
48	苏志刚	全国人大代表
		广东省工商联主席
54	刘绍喜	全国人大代表
58	张玉其	广东东莞工商联主席
58	南存辉	全国人大代表

续表

排名	姓 名	所担任的公共职务
58	乔金岭	全国人大代表
68	石山麟	全国政协委员
77	张宏伟	全国政协委员
		全国工商联副主席
88	王玉锁	全国人大代表
94	王文京	全国人大代表
98	尹明善	全国政协委员
		重庆工商联主席全国政协委员
100	孙基林	十大六代表

附表2 新上榜的福布斯 2002 中国内地首富 (名单)

排名	姓名	企业名称	资产 (百万美元)	合人民币 (亿)
6	叶立培	仲盛集团	540	44.69
19	张 涌	林凤集团	240	19.86
22	陈顺利	中国特种纤维控股	220	18.25
27	李海仓	山西海鑫钢铁	195	16.14

排名	姓名	企业名称	资产 (百万美元)	合人民币 (亿)
33	韩国龙	冠城集团	180	14.90
35	梁亮胜	丝宝集团	170	14.07
37	欧亚平	百仕达控股	155	12.83
37	沈文荣	江苏沙钢集团	155	12.83
41	王传福	比亚迪公司	152	12.56
48	张荣坤	福禧投资控股	145	11.97

续表

排名	姓名	企业名称	资产 (百万美元)	合人民币 (亿)
48	吕向阳	广州融捷投资管理	145	11.97
48	苏志刚	长隆集团	145	11.97
48	周建平	海澜集团	145	11.97
58	刘根山	茂盛集团	120	9.97
58	张玉其	东莞振兴纸品	120	9.97
58	张 雷	当代集团	120	9.93
58	陈润光	光大企业集团	120	9.97
58	杨国强	碧桂园	120	9.97
68	刘 虹	成功集团	115	9.52
68	朱孟依	合生创展	115	9.52
71	宋卫平	绿城集团	110	9.10
74	阮希玮	德亚集团	100	8.28
74	高元坤	力诺集团	100	8.28
77	曹明芳	模塑集团	95	7.86
77	车建兴	红星家具集团	95	7.86
77	付 军	新华联集团	95	7.86
77	张佛恩	龙泉国际	95	7.86
77	戴庆元	五元企业集团	95	7.86
77	胡葆森	河南建业集团	95	7.86
77	韩召善	盼盼集团	95	7.86
89	涂建华	隆鑫摩托	90	7.48
89	李兴浩	志高空调	90	7.48
95	张志祥	唐山建龙钢铁集团	87	7.20
95	黄宏生	香港创维数码控股	87	7.20

附表3 下榜的福布斯 2001 中国内地首富（名单）

2001 名次	财富 (亿元)	2000 名次	姓名	企业名称	总部	教育	主要行业
2	75		杨斌	欧亚集团	辽宁	大学	房地产，旅 游，花卉
3	70		仰融	华晨控股	上海	博士	客车，投资
16	20	11	李晓华	华达集团	北京	大学	投资，高科 技，生物科 技
20	19.6		顾维军	格林哥尔控股	香港	硕士	环保制冷剂
26	16		李一奎	通化东宝集团	吉林通化	大学	药业
29	14.5		郭立文	哈慈集团	上海	MBA	保健产品
32	12.5		李金元	天狮集团	天津	MBA	药业，保健 品
39	11.4		蒋泉龙	中国稀土控股	江苏宜兴	硕士	稀土产品
40	11	23	阎俊杰， 张 璨 (夫妇)	达因集团	北京	硕士	药业，高科 技
44	10		孙生有	大连新型集团	辽宁大连	大专	房地产，建 筑材料
47	9.5		罗日炎	美尔雅集团	湖北黄石	大学	服装
54	8.7		徐万茂	宁波华茂集团	浙江	大专	文教用品， 教育
57	8.5		翟家华	天津华业集团	天津	硕士	药业
59	8.4		梁庆德	格兰仕实业集 团	广东	高中	微波炉
61	8	35	陈金义	浙江金义集团	浙江杭州	高中	软饮料
63	8	28	罗忠福	福海集团	广东珠海	初中	房地产

续表

2001 名次	财富 (亿元)	2000 名次	姓名	企业名称	总部	教育	主要行业
66	8		王洪德	京海集团	北京	大专	IT, 房地产
68	7.5		陈士良	浙江桐昆集团	浙江	大专	化纤
69	7.3		侯丽萍	山西正中药业	山西	大专	药业
74	7		王贵武	天津银座集团	天津	大专	房地产
77	6.6	16	丁健	亚信控股	北京	硕士	系统集成, 软件服务
79	6.5		张志熔	弘耘置业	上海	大专	房地产
80	6.3		施健	瀚洋科技投资	香港	高中	房地产
84	6		李桂芳	大杨集团	辽宁大连	大学	服装
85	6		沈爱琴	万事利集团	浙江杭州	初中	丝绸产品
87	6		王学利	天津德利得集团	天津	大学	药业, 建筑材料
88	6		许宗林	西安翠宝实业集团	陕西西安	硕士	珠宝首饰
89	6		曾超文	贵州长寿长乐集团	贵州遵义	大学	药业
92	5.5	47	陆汉振	浙江金轮集团	浙江	高中	轮胎用帘子布
93	5.5		严健军	上海致达集团	上海	MBA	高科技, 软件
97	5.1		宋殿权	哈尔滨光宇集团	黑龙江哈尔滨	大学	汽车电池
99	5.1		王建沂	杭州富通集团	浙江	大学	光缆产品
100	5		宋郑还	好孩子集团	江苏昆山	大专	童车

惊爆内幕：2002 中国富豪排行榜之 内幕揭密

2002 年 10 月 25 日，最新的《福布斯》2002 年度中国 100 首富排行榜公布。福布斯富豪榜在今年产生了更多的争议。尽管争议很多，但最新的排行榜还是按照原定计划，通过《福布斯》这一权威的财经媒体发布了。

由于世人的目光更多地聚集在“谁是中国最富有的人”，并且一概以“富豪榜”来代称这份排行榜，而忽略了此榜单在《福布斯》杂志上的英文表述：“中国大陆最富有的企业家”；更忽视了此榜单的主要编制者胡润的初衷：通过权威媒体，向世界介绍中国民营经济的发展。

毕竟，民营经济的发展是个沉重的话题，而人们更愿意谈论富人和富人的生活，因为后者显然是个更好的谈资，显然更具有娱乐性。谈资里，是各种评论人士的七嘴八舌。

创作者大抵会憎恶这种建立在自我理解基础上的七嘴八舌，但胡润却没有如此。

虽然说得一口流利的中文，但阅读的水平却不高。胡润总是要向他的助手详细问报纸杂志怎么评论他以及他的工作，却不做任何形式的反击和澄清。因此，他的良好初衷在一片关于“富人、税收、国有资产流失”等问题的讨论中越来越微弱了，甚至已听不见了。

于是乎，有人说“福布斯富豪榜”害惨了中国富人；有人说“福布斯富豪榜”编制不够科学……这其中的关系颇有些像厨师和食客。厨师端上一道菜，食客就要说话，无

论是好还是坏。而在此之前的较长一段时间里的情形是，菜还未上桌，食客们已经在揣测这道菜的内容和发表自己的推测了。胡润似乎能够预见，这道菜上来后，江湖上又会掀起多少风波，他又会遭受多少议论。

今年排行榜的编制团队有胡润和4位助手——陈冰、王衡、丁键、张俊共5个人。前前后后他们大约花了半年多的时间来做调研，制作这份排行榜。到最后阶段，他们常常工作到凌晨三四点。

编制工作中胡润遇到的最大困难就是没有一个畅通的渠道。

此次考察，在他们考虑范围的大约有1000多位企业家。经过初步筛选，他们对300多位企业家进行了重点调研和考察。相比以前，今年考察的对象更多更广。上榜的100位企业家，都与他们有过直接联系。其中有一半的人接受过采访，包括实地调查过他们的公司和进行比较详尽的电话采访。

对一些不愿上榜的企业家，他们还是会坚持做研究工作。他们通过一些公开的企业信息，或者公开的媒体报道，获知该企业家的资产值。所以上榜与否或者排名前后并不以企业家的意志为转移。

胡润非常重视评价的公正性，因为企业家主要担心舆论对其评价的不确定性。有个例子可以说明这个情况。今年有位广东的企业家，一开始与他联系的时候，他反复跟胡润强调，不希望上榜，并且还发传真的形式告诉胡润，他的资产其实很少。但是过了一个月，他突然又跟胡润联系了，说他的企业经过有关部门的审计，资产状况良好。他表示，上次

的传真不可信，他可以重新提供有关他资产状况的证明。他前后态度 180 度的大转弯，让胡润奇怪。后来才知道是因为当地有关部门的领导支持他进入这个排行榜，觉得这对企业、对地区经济都有意义。

至于富豪排名依据，胡润说：“企业家有多少资产是经过计算后才能确定其排名的，但也不可能完全精确。只能根据公开信息，尽可能做到精确。比如说，一些做股票的人，我们根本无法查证他有多少资产，所以即使有人说他很有钱，我们也没有把他排入富豪榜。”

“我们对企业家资产的计算，总体上遵循保守的原则。如果有媒体说，某企业家有多少资产，我们研究下来，没有证据证明他有那么多资产，对该企业家的资产估算和排名次序，就会按照我们的调研结果来决定。”

胡润一直强调排行榜上的富豪并非是最有钱的人，他们调查的是民营企业，希望打开一扇窗，让世界来了解中国民营企业，看看中国的经济舞台上正上演着怎样振奋人心的大戏——虽然可能看不到全部，但至少可以看到最有代表性的一部分。因此，排行榜上的企业家是“阳光企业家”，其资产也是“阳光资产”。如果该富豪其人和其资产都见不得阳光，也就根本没有调研的必要。

值得注意的是，为了提升排行榜所代表的资产质量。今年胡润对企业家的个人所得税以及企业所得税的缴纳情况都做了调查。其实，虽然很多人说富豪逃税现象严重，但据了解，去年排行榜上的富翁只有杨斌涉嫌逃税问题。刘晓庆只是出现在 1999 年的排行榜上，2000 年及其以后的排行榜上，她就被“除名”了。

排行榜的工作告一段落了，胡润自己认为通过这几年的工作，已经达到了他的预期目的，即推进世界对中国民营企业的了解。接下来，胡润表示他还有很多工作要做。首先，他正在编写一套丛书，来介绍中国富豪和他们的致富过程，以及他对中国民营企业的一些认识。另外，胡润还要继续他前几年的工作，到世界各地的大学去开些讲座，介绍中国民营企业 and 企业家。

超级档案：2002 福布斯中国 百富之完全家底

1. 荣智健

- 年龄：60
- 出生地：江苏无锡
- 教育：大学（天津大学，电子工程）
- 主要公司：中信泰富集团
- 公司总部：香港
- 第一次上市：香港主板——0267 中信泰富（1990

年）

- 主要行业：基础设施，房地产，零售
- 资产：8.5 亿美元（2001 年 7.8 亿美元）

中信泰富今天的核心业务仍然是基础设施建设，包括在上海和香港的隧道、桥梁建设，还有发电站、航空以及电信。另外中信泰富也投资在房地产、市场开发、分销网络、钢铁，以及最近的一个医药公司。2001 年的销售收入达到 22 亿美元（2000 年 20 亿美元），纳税 3 850 万美元，集团有员工 12 000 名。荣氏家族是在中国近代史上跨世纪的商业王朝，创建于上世纪 20 年代繁华的上海，在 1949 年中国解放之后，荣氏家族开始延伸到海外，但仍然和中国政府保持着密切的联系。荣智健的父亲荣毅仁曾于 1993 年当选为中国国家副主席，历时 5 年。荣智健在文化大革命期间被下

放农村改造，之后在中国电力部工作了 14 年，于 1978 年移居香港并创立了自己的公司，9 年后加入中信泰富集团。中信泰富是中国国际信托投资公司在香港的分公司，中国国际信托投资公司是在荣智健父亲荣毅仁领导下的中国对外的一扇窗户。荣智健是香港赛马会董事。

2. 许荣茂

- 年龄：52
- 出生地：福建石狮
- 教育：硕士
- 主要公司：世茂集团
- 公司总部：上海，香港
- 第一次上市：上海——600823 世茂股份（2000 年 8 月），香港主板——0649 世茂中国控股（2002 年 3 月）
- 主要行业：香港、上海、北京、福建房地产
- 资产：7.8 亿美元（2001 年 7.2 亿美元）

许荣茂在上世纪 70 年代末的中国香港做过股票经纪人，他的资金便来自于香港 80 年代初的股市。回到中国国内后，他做过服装出口生意，主要销往美国。之后又投资了 200 万美元在他的家乡福建建造了一个度假村。后来开始把注意力转移到了高档房地产项目的投资，开始在北京，而现在主要的业务都在上海。世茂集团去年的销售收入达到 5 亿美元（2000 年 2.5 亿美元），纳税超过 0.12 亿美元，有 1 500 名员工。世茂集团现在主要投资于五大项目，预计总投资达 25 亿美元，同时也开始往中小城市发展。许荣茂有 MBA 学

位。

3. 孙广信

- 年龄：40
- 出生地：新疆
- 教育：大学（安徽陆军指挥学院）
- 主要公司：新疆广汇企业投资集团
- 公司总部：新疆乌鲁木齐
- 第一次上市：上海——600256 广汇股份（2000年5月）
- 主要行业：乌鲁木齐房地产，建筑材料，天然气
- 资产：6亿美元（2001年4.3亿美元）

2002年天然气业务已经列入了广汇集团的日程表，计划在5年中投资10亿美元，目前已经投资了3亿美元。孙广信成长于遥远的新疆，他参加了1979年的中越战争，转业后于1988年用借来的5万美元开了一家海鲜餐馆，上世纪90年代早期做过石油钻井机器的贸易。之后开始进入石材和房地产行业。广汇集团去年的销售收入达到7.30亿美元（2000年5.10亿美元），纳税0.25亿美元，有20 000名员工。其中28名高层员工的年收入超过10万美元。

4. 鲁冠球

- 年龄：57
- 出生地：浙江杭州
- 教育：博士（香港理工大学，工商管理）

- 主要公司：浙江万向集团
- 公司总部：浙江杭州
- 第一次上市：深圳——000559 万向钱潮（1994 年 1 月），纳斯达克——UAI（2001 年 8 月）
- 主要行业：汽车零配件
- 资产：5.7 亿美元（2001 年 4.8 亿美元）

在万向集团稳定的汽车零配件业务的基础上，2002 年鲁冠球开始投资一些新的产业，包括一家物流公司，一家深圳上市的饮料公司，一家金融租赁公司。度过了 33 个春秋的万向集团，去年的销售收入达到 10 亿美元（2000 年 8.20 亿美元），出口额达到 1.78 亿美元，有 12 000 名员工。作为一个受尊敬的企业家，鲁冠球亲历了万向集团从一家小作坊到当今中国最大的民营企业之一的整个过程。鲁冠球去年获得了香港理工大学的工商管理博士学位。他是全国人大代表。

5. 陈丽华

- 年龄：61
- 出生地：北京
- 教育：高中
- 主要公司：香港富华国际集团
- 公司总部：北京
- 第一次上市：没有
- 主要行业：北京房地产，紫檀木博物馆
- 资产：5.6 亿美元（2001 年 6.4 亿美元）

出于对紫檀木家具的热爱，有着满族血统的陈丽华今年继续着她的紫檀木家具收藏，并扩大了她的紫檀博物馆。出生于贫困家庭的陈丽华在 1976 年开始做家具修理生意。后来在上世纪 80 年代初去香港做了一些房地产投资和贸易。10 年后回到北京开始投资一家高档会所和其他一些住宅项目。陈丽华目前正在投资一个北京重点的房地产项目，这个项目地处北京东单，总投资达 5 亿美元，将在 2008 年奥运会之前完成。她是全国政协委员。

6. 刘永好

- 年龄：51
- 出生地：四川新津
- 教育：大学
- 主要公司：新希望集团
- 公司总部：四川成都
- 第一次上市：深圳——000876 新希望（1998 年 3 月）
- 主要行业：饲料，金融，房地产
- 资产：5.4 亿美元（2001 年 10 亿美元，和他的兄弟合并计算）

刘永好说：“要想成功，你必须有企业家精神。”他是中国最活跃也是最受关注的企业家之一，是希望集团的创始人之一，他和他的三个兄弟创立了希望集团，包括刘永行（第 8 位）。目前，他是中国第一个民营银行——民生银行的第一大股东。另外他还在成都、大连、上海投资房地产。

刘永好与卢志强（第 48 位）是光彩事业热情的支持者，这是一个慈善事业，专门支持贫困地区。今年他开始投资乳业。去年集团销售收入达 5.00 亿美元，纳税 0.10 亿美元，有 10 000 名员工。由于希望集团分化，2002 年把刘氏四兄弟分开评估，他们家族是去年的中国首富。

7. 叶立培

- 年龄：58
- 出生地：上海
- 教育：中专
- 主要公司：仲盛集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——600620 天宸股份（1999 年 12 月），已卖出
- 主要行业：上海房地产
- 资产：5.4 亿美元

叶立培曾经是一名数学教师，在 1979 年移居澳大利亚。在那里的 10 年中，他通过做纺织贸易并积累了资金。正当 1989 年深圳房地产价格开始滑坡的时候，他大胆地在那里进行了大手笔的地产投资。从 90 年代初开始的投资重点转向上海，到目前已经累计开发了 100 万平方米的房地产项目。叶立培已经完成了一个 MBA 课程。

8. 刘永行

- 年龄：54

- 出生地：四川新津
- 教育：大学
- 主要公司：东方希望集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：没有
- 主要行业：饲料
- 资产：4.8 亿美元（2001 年 10 亿美元，和他的兄弟合并计算）

2002 年东方希望集团开始从饲料行业走进一些新的行业。最近刘永行宣布投资 2.20 亿美元，与一家国有企业共同投资某种原材料的加工和赖氨酸（饲料添加剂）的生产。和他的兄弟刘永好（第 6 位）在 1995 年分开之后，刘永行把东方希望建成了一个在竞争激烈的饲料行业中具有相当地位的企业，现在有约 60 家饲料厂。其他投资包括金融、乳业，还有北方的一个滑雪场。

9. 郭广昌

- 年龄：35
- 出生地：浙江东阳
- 教育：硕士（复旦大学，MBA）、本科（复旦大学哲学系）
- 主要公司：复星高科技集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——600196 复星实业（1998 年 8 月）

- 主要行业：上海房地产，医药，零售
- 资产：3.6 亿美元（2001 年 0.7 亿美元）

郭广昌出生在一个农民家庭，他和 4 个朋友在 1992 年用 4 500 美元开发了一个测试乙肝的医疗产品。他的投资集中在上海，目前控股、参股 5 家上市公司，以及其他 70 多家公司。2001 年的总销售收入达 10 亿美元，纳税 1 000 万美元，有 4 000 名员工。他是中国资本市场中最活跃的企业家之一，他还投资媒体、钢铁行业，其中钢铁是与张志祥（第 95 位）合作的。复星集团旗下还有零售行业，主要是一个超市连锁、两个医药连锁和一个大卖场。郭广昌是全国政协委员。

9. 刘汉元

- 年龄：38
- 出生地：四川眉山
- 教育：硕士（四川大学）
- 主要公司：通威集团
- 公司总部：四川成都
- 第一次上市：没有
- 主要行业：鱼饲料，鱼养殖
- 资产：3.6 亿美元（2001 年 3.2 亿美元）

抓住了中国不断增长的鱼消费趋势，刘汉元把通威集团从一个小的养鱼场发展成今天中国最大的鱼饲料供应商。2001 年的销售收入达到 6 亿美元（2000 年超过 4.8 亿美

元)，有3 000名员工。另外通威集团还投资于宠物饲料和其他动物饲料。集团今年已经签订合同，将投资2.5亿美元生产半导体芯片，另外还在广西柳州有一个5 000万美元的房地产项目。刘汉元是全国政协委员。

11. 周正毅

- 年龄：41
- 出生地：上海
- 教育：小学
- 主要公司：农凯集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——600844 英雄股份（2001年），香港主板——1104 上海商贸控股（2001年5月）
- 主要行业：上海房地产，基础设施，农业，金融
- 资产：3.2亿美元（2001年0.66亿美元）

早年周正毅曾经开过点心店、服装店、KTV歌厅。20世纪80年代后期他去日本和美国淘金，虽然在那里没赚到多少钱，却学到了如何做生意的本领。回到上海后，他在股市里积累起了巨大的财富，到2001年为止他旗下有4家上市公司，其中两家在香港（1104 上海商贸控股和0067 上海地产控股），两家在上海（600844 英雄股份和600634 海鸟发展）。到目前为止，周正毅大多数的业务都在上海，包括农业、房地产、高速公路、贸易以及金融。农凯集团去年的销售收入达5.40亿美元，纳税0.12亿美元，有4 000名员工。

12. 左宗申

- 年龄：49
- 出生地：上海
- 教育：初中
- 主要公司：宗申集团
- 公司总部：重庆
- 第一次上市：深圳——001696 成都宗申联谊（2001年7月）
- 主要行业：摩托车，发动机
- 资产：3 亿美元（2001 年 2.4 亿美元）

左宗申在 1982 年开了一个摩托车修理铺，而现在，宗申集团这个家族企业是世界上最大的摩托车生产企业之一，2001 年销售量达 100 万辆，销售收入达 6.00 亿美元，有 18 000 名员工。宗申集团总部设在重庆——中国摩托车行业的中心城市。宗申集团拥有中国第一个世界级的摩托车队，今年赢得了世界摩托车耐力赛的冠军。宗申集团目前还投资汽艇发动机。左宗申的教育由于文化大革命而中断，但是他已攻读过 MBA 课程。

12. 徐明

- 年龄：31
- 出生地：辽宁庄河
- 教育：大学（沈阳航空学院）
- 主要公司：大连实德集团

- 公司总部：辽宁大连
- 第一次上市：上海——600146 大元股份（2000 年 12 月）
- 主要行业：化工建材，足球俱乐部
- 资产：3 亿美元（2001 年 2.4 亿美元）

实德集团除了继续制造国际领先的 PVC 门窗，2002 年开始加入到电热水器行业的竞争。另外实德集团拥有中国最好的足球俱乐部（其中 4 名运动员代表中国国家队参加了 2002 年的世界杯足球赛），同时他们也在寻找一些与欧洲顶级俱乐部合作的机会。徐明在学校的时候被公认为一个小神童，毕业后他被分配到当地政府工作，没多久他便开始从事出口日本的贸易业务。他的资金来自于在大连的建筑生意。1994 年徐明去欧洲进行考察，决定投资 PVC 建筑材料。实德集团去年的销售收入达 4.60 亿美元（2000 年 3.25 亿美元），纳税 0.24 亿美元，有 5 000 名员工。徐明仍然是今年福布斯中国首富排行榜上最年轻的企业家。

12. 荣海

- 年龄：45
- 出生地：陕西西安
- 教育：硕士（复旦大学，计算机系），本科（西安交通大学，计算机系）
- 主要公司：西安海星科技集团
- 公司总部：陕西西安
- 第一次上市：上海——600185 海星科技（1999 年 6

月)

- 主要行业：IT 系统，果汁，西安房地产
- 资产：3 亿美元（2001 年 3 亿美元）

除了准备在海外上市，荣海 2002 年继续在新的行业中寻找投资机会。海星集团去年的销售收入达到 3.7 亿美元（2000 年 5.5 亿美元），纳税 0.1 亿美元，有 2 000 名员工。荣海在 1988 年曾经是康柏电脑的中国分销商，之后很快他开始自己为低端市场制造电脑并开发 IT 系统。海星集团在 1999 年成功上市。荣海最大的一笔投资回报来自在西安最黄金地段开发写字楼。他是全国人大代表。

15. 陶新康

- 年龄：49
- 出生地：上海奉贤
- 教育：中学
- 主要公司：上海新高潮集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：没有
- 主要行业：木制品
- 资产：2.9 亿美元（2001 年 2.65 亿美元）

1979 年，陶新康用自己的 1 000 美元积蓄办了家具工厂。他在中国东北呆了几年，获取低价原材料进行加工。为了进一步降低成本，并抵御进口木材的风险，陶新康决定自己种树。2002 年，新高潮集团在中国内地拥有 3 万公顷的

森林，预计这些木材可以从 2005 年开始使用。新高潮集团去年的销售收入达 6.60 亿美元（2000 年 6.00 亿美元），纳税超过 0.12 亿美元，有 20 000 名员工。

15. 明金星

- 年龄：44
- 出生地：山东
- 教育：大学（山东医药学院）
- 主要公司：大众食品控股
- 公司总部：香港
- 第一次上市：新加坡——PFOOD 大众食品控股（2001 年 3 月）
- 主要行业：屠宰场和猪肉加工
- 资产：2.9 亿美元（2001 年 2.35 亿美元）

为人低调的明金星在北京做了 12 年的医生，从 1993 年开始卖医疗器材。之后他投资了自己的火腿肠工厂，又相继投资了屠宰场、冷藏设备以及最近的零售业。2001 年大众食品控股一共加工了 500 万头猪，销售收入达 5 亿美元（2000 年 3.85 亿美元），纳税 0.17 亿美元，有 6 000 名员工。目前大众食品有 100 家零售店。

17. 杨卓舒

- 年龄：50
- 出生地：黑龙江肇东
- 教育：大专（河北师范大学，法律）

- 主要公司：卓达集团 (www.zhuoda.com)
- 公司总部：河北石家庄
- 第一次上市：没有
- 主要行业：石家庄房地产
- 资产：2.65 亿美元 (2001 年 2.5 亿美元)

卓达集团是河北石家庄最大的房地产公司。到 2002 年为止卓达的销售面积达 200 万平方米，今年计划销售 100 万平方米。去年的销售收入达 1.80 亿美元 (2000 年 1.20 亿美元)，纳税 0.12 亿美元，有 1 500 名员工。杨卓舒曾经是一名记者，于 1993 年下海。目前他拥有两所大学并建立了教育基金。

18. 夏朝嘉

- 年龄：53
- 出生地：四川成都
- 教育：初中
- 主要公司：禾嘉集团
- 公司总部：四川成都
- 第一次上市：上海——600093 禾嘉股份 (1997 年 6 月)
- 主要行业：农业，阀门制造，基础设施
- 资产：2.5 亿美元 (2001 年 2.4 亿美元)

禾嘉集团 2002 年开始投资 0.22 亿美元生产柠檬。这是在脱水蔬菜和果汁饮品之后禾嘉集团一个新的投资项目。最

近禾嘉集团正在竞争西气东输中阀门的设备提供。集团去年的销售收入达 2.40 亿美元（2000 年 2.90 亿美元），有 6 000 名员工。出生贫困的夏朝嘉少年时期曾在中国西部最贫困的地区修路，前后有 8 年时间。23 岁开始自己做生意。目前，禾嘉集团已经是涉及多行业的大型企业，包括在成都的房地产和高速公路。

19. 张思民

- 年龄：40
- 出生地：吉林长春
- 教育：博士（南开大学）（本科：哈尔滨大学，精细机械系）
- 主要公司：海王生物工程集团
- 公司总部：广东深圳
- 第一次上市：深圳——000078 海王生物（1998 年 12 月）
- 主要行业：医药
- 资产：2.40 亿美元（2001 年 4.20 亿美元）

2001 年从股市募集来 1.70 亿美元之后，海王集团在杭州投资兴建了一个研发中心，另外在医药产品上投放了大量的广告。1989 年张思明离开位于北京的中国国际信托投资公司，创立了海王集团，开始生产海洋有机保健品。到 1993 年，海王集团已经拥有了价值 0.3 亿美元的总部大楼。目前海王集团旗下有五大品牌的医药产品，还有 300 家零售店，另外还投资于旅游、房地产行业。去年集团的销售收入

达 1.80 亿美元 (2000 年 1.20 亿美元), 有 1 500 名员工。

19. 张涌

- 年龄: 36
- 出生地: 新疆伊犁
- 教育: 大学 (北京大学, 国民经济管理)
- 主要公司: 林凤集团
- 公司总部: 北京
- 第一次上市: 上海——600691 东新电炭 (2001 年 11

月)

- 主要行业: 投资, 成都房地产
- 资产: 2.4 亿美元

出生于一个军人家庭的张涌, 很早便进入大学学习。毕业后在香港的一家酒店工作了两年, 然后回到国内。1988 年开始自己做生意, 很快便成了中国北方最大的糖酒经销商, 而通常情况下都是国有企业控制这个行业。在走出国门没多久之后, 他便再次回到国内, 开始在成都、重庆进行房地产开发。林凤集团去年的销售收入达 3.10 亿美元, 到 2002 年集团总共纳税 0.55 亿美元, 有 5 000 名员工。张涌是一个积极扩张的投资者, 目前在北京开发一个房地产项目。

21. 沈雯

- 年龄: 44
- 出生地: 上海

- 教育：大专
- 主要公司：上海紫江集团
- 第一次上市：上海——600210 紫江企业（1999 年 8 月）
- 主要行业：印刷包装，精密仪器，上海房地产
- 资产：2.3 亿美元（2001 年 1.16 亿美元）

紫江集团是上海最大的民营企业之一。其上海投资的一家五星级酒店于 2000 年开业，集团对房地产的投资已经历经 10 余年。过去的两年集团的销售收入达 10 亿美元，纳税 0.70 亿美元，有 6 000 名员工。为人低调的沈雯经营过一个塑料制品厂，之后于 1988 年花 100 万美元进口了其第一套印刷包装流水线。2002 年紫江集团为几家国际饮料厂商提供罐装瓶和瓶盖，另外还投资一些 IT 项目以及一个科技园区。

22. 陈顺利

- 年龄：40
- 出生地：福建长乐
- 教育：大学（北京理工大学，市场营销）
- 主要公司：中国特种纤维控股
- 公司总部：福建长乐
- 第一次上市：香港主板——0285 中国特种纤维控股（2000 年 11 月）
- 主要行业：化纤
- 资产：2.2 亿美元

陈顺利出生于一个贫困的农民家庭。到目前他从未离开过纺织行业。2001 年中国特种纤维控股的销售收入达 0.78 亿美元 (2000 年 0.76 亿美元), 纳税 300 万美元。在 1981 年他开了一个服装店和一个点心店, 4 年后开始做中苏贸易。于 1990 年和一个台湾商人合资成立了一家公司, 但在 1995 他卖出所有股份, 开创了现在的特种纤维控股。

23. 任运良

- 年龄: 49
- 出生地: 辽宁丹东
- 教育: 大学 (东北财经大学, 经济学系)
- 主要公司: 大连华丰集团
- 公司总部: 辽宁大连
- 第一次上市: 没有
- 主要行业: 特种设备, 塑料管材, 辽宁和长春房地产
- 资产: 2.15 亿美元 (2001 年 1.08 亿美元)

任运良曾经在文化大革命期间受过迫害, 之后开始在大连从事零售行业。他在 1986 年南下深圳, 进入房地产行业, 他不无遗憾地说: “如果我那时有足够的勇气, 如今至少能占领深圳一半的房地产市场。” 他后来回到大连继续从事房地产开发。在第二次创业的过程中, 任运良建造了今天中国最好的高尔夫球场之一, 现在有 700 名会员。2001 年他开始投资生产高科技塑料水管。华丰集团去年的销售收入达 9 亿美元, 纳税 2 000 万美元, 有 5 600 名员工。他是全国政

协委员。

23. 陈金飞

- 年龄：40
- 出生地：北京
- 教育：大学（中国人民大学）
- 主要公司：北京通产投资集团
- 公司总部：北京
- 第一次上市：没有
- 主要行业：金融，北京房地产，建筑材料
- 资产：2.15 亿美元（2001 年 2.16 亿美元）

陈金飞于 1988 年离开政府机关下海，到海南参与房地产开发。之后回到北京投资房地产、建筑材料，还有一个香港的证券公司。目前通产集团有 1 000 名员工。他是全国政协委员。

23. 郭浩

- 年龄：47
- 出生地：福建
- 教育：初中
- 主要公司：超大农业集团
- 公司总部：福建福州
- 第一次上市：香港主板——0682 超大现代农业控股（2000 年 12 月）
- 主要行业：有机农业

- 资产：2.15 亿美元（2001 年 2.33 亿美元）

郭浩在 1980 年做过家庭电子用品的生意。他曾预料到中国农业强劲的发展未来，便开始投资农业。早期他投入 7.2 万美元，生产过化肥、杀虫剂，现在的主要产品是有机樱桃和番茄。2001 年超大农业的销售收入达 8 700 万美元（2000 年 1 800 万美元），有 6 000 名员工。

26. 张跃

- 年龄：42
- 出生地：湖南长沙
- 教育：大学（哈尔滨工业大学）
- 主要公司：远大空调集团
- 公司总部：湖南长沙
- 第一次上市：没有
- 主要行业：中央空调
- 资产：2.05 亿美元（2001 年 2.02 亿美元）

张跃是一个很有艺术气息的人，大学毕业后他成为一名教师。后来和他弟弟一起开发研制了直燃式中央空调主机。1992 年创建远大集团。在相对落后的湖南省，张跃造出了世界第一流的产品，这令张跃自豪不已。张跃目前正在开发生产以天然气为原料的家用空调器。远大集团没有贷款，2001 年的销售收入达 1.45 亿美元（2000 年 1.45 亿美元），纳税超过 1 200 万美元，有 1 400 名员工。张跃是大陆第一个拥有私人飞机的中国人，他还有直升机的驾驶执照。

27. 唐万里、唐万新（兄弟）

- 年龄：46，38
- 出生地：新疆
- 教育：大学
- 主要公司：上海德隆国际战略投资和新疆德隆集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——600737 新疆屯河（1996 年 10 月）
- 主要行业：投资
- 资产：1.95 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

2002 年德隆正在对以前收购来的企业进行产业整合，涉及的行业有番茄酱、水泥、果汁等。今年有几家国际知名的咨询公司为德隆提供服务，这在国内民营企业中不多见。新疆德隆去年控制的总销售收入达 6 亿美元（2000 年 3.6 亿美元），纳税 5 000 万美元，有 50 000 名员工，其中大部分是在新疆的农民。新疆德隆是在 1986 年由 7 个大学同学创建的，今天的德隆除了唐氏兄弟外，还有其他 33 名股东，旗下有 5 家上市公司，投资方向主要是传统产业。

27. 吴良定

- 年龄：56
- 出生地：浙江绍兴
- 教育：大学
- 主要公司：浙江中宝实业集团

- 公司总部：浙江绍兴
- 第一次上市：没有
- 主要行业：机器和汽车零配件，机械工具，汽车
- 资产：1.95 亿美元（2001 年 1.8 亿美元）

低调的吴良定于 1982 年开始创业。中宝集团的前身是一个小型的机器零件工厂，现在的中宝集团则是中国最大的机械、汽车零件供应商之一，同时也主导着汽车和摩托车轮胎市场，集团有 3 000 名员工。

27. 翦英海

- 年龄：40
- 出生地：北京
- 教育：大学（北京广播学院）
- 主要公司：华普产业集团
- 公司总部：北京
- 第一次上市：香港创业板——8165 华普智通系统（2001 年 12 月）
- 主要行业：北京房地产，电子付费系统，零售
- 资产：1.95 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

2002 年翦英海的路边停车计费系统成功在香港上市，他从而进入资本市场，他还把部分房地产项目在上海买壳上市。他的资金来自于 20 世纪 80 年代末在深圳做电器贸易。之后他在 1991 决定去美国发展，在那里他继续做贸易并开始房地产投资。第二年他便回到北京开始投资房地产，另外

还有北京超市连锁。去年华普产业集团的销售收入达 1.45 亿美元 (2000 年 1.20 亿美元)，纳税超过 600 万美元，有 3 000 名员工。翦英海是全国政协委员。

27. 李海仓

- 年龄：47
- 出生地：山西运城
- 教育：硕士
- 主要公司：山西海鑫钢铁集团
- 公司总部：山西运城
- 第一次上市：没有
- 主要行业：钢铁产品
- 资产：1.95 亿美元

利用山西当地的煤炭资源，李海仓的海鑫钢铁集团成长为国内最大的钢铁企业之一。2001 年销售收入达 3.60 亿美元 (2000 年 3.10 亿美元)，纳税 0.11 亿美元，有 7 300 名员工。同时海鑫钢铁也投资一些房地产和金融项目。海鑫钢铁是从一家乡镇企业转制为民营企业的。李海仓是全国政协委员，最近刚完成硕士学业。

27. 黄光裕

- 年龄：33
- 出生地：广东汕头
- 教育：大专
- 主要公司：鹏润投资集团 (www.guomei.com.cn)

- 公司总部：北京
- 第一次上市：香港主板——0493 中国鹏润（2002 年 2 月）
- 主要行业：家电零售，北京房地产
- 资产：1.95 亿美元（2001 年 1.8 亿美元）

鹏润集团旗下的房地产公司在香港成功上市，无疑让黄光裕找到了进入资本市场的入口。他旗下的家用电器零售店——国美电器在全国各地共有 90 多家，2001 年的销售收入达 7.20 亿美元（2000 年 4.3 亿美元）。黄光裕出生在广东农村，之后和他的哥哥一起到北京做生意，并于 1993 年创立国美电器。

32. 祝义才

- 年龄：38
- 出生地：安徽
- 教育：大学（合肥理工大学）
- 主要公司：南京雨润肉食品集团（www.yurun.com）
- 公司总部：江苏南京
- 第一次上市：香港主板——0735 东成控股（2002 年 4 月）
- 主要行业：肉制品，房地产
- 资产：1.9 亿美元（2001 年 1.06 亿美元）

祝义才继续发展着他中国最大的冷冻肉加工企业之一，雨润集团 2001 年的销售收入比 2000 年增长了 50%，达

3.70 亿美元 (2000 年 2.40 亿美元)，纳税 2 400 万美元，有 12 000 名员工。雨润集团目前正大力投资房地产项目，在全国各地的开发面积有 100 万平方米。祝义才今年在香港买壳上市。他的第一桶金来自于 1989 年的螃蟹生意，当年他净赚 60 万美元。

33. 韩国龙

- 年龄：47
- 出生地：福建福清
- 教育：高中
- 主要公司：冠城集团 (www. citichamp. com)
- 公司总部：香港
- 第一次上市：上海——600067 福州大通 (2000 年 10 月)
- 主要行业：北京、杭州、福清房地产
- 资产：1.8 亿美元

在北京投资房地产的福建四大家族中，韩国龙是第一个到北京的。目前在北京有价值 3.60 亿美元的房地产是由他管理的。

33. 吴一坚

- 年龄：42
- 出生地：陕西西安
- 教育：硕士 (华中师范大学)，本科 (西安理工大学)

- 主要公司：陕西金花企业发展集团
- 公司总部：陕西西安
- 第一次上市：上海——600080 金花股份（1997 年 6 月），香港主板——0162 一木国际（2001 年 11 月）
- 主要行业：医药，西安房地产
- 资产：1.8 亿美元（2001 年 4.8 亿美元）

由于西安是中国最有名的旅游城市之一，吴一坚今年正在建造一家五星级酒店，还收购了一家高尔夫球场。但是金花集团目前的核心产业仍然是医药，此外还投资于商场、房地产以及贸易，2001 年的销售收入达 2.15 亿美元。吴一坚出身贫寒，曾在海军服役，退伍后去海南创业。回到家乡后，他用自己的 3 600 万美元投资房地产。在 1995 年进入医药行业。他是全国政协委员。

35. 梁亮胜

- 年龄：51
- 出生地：广东梅山
- 教育：大学（香港）
- 主要公司：丝宝集团（www.c-bons.com.cn）
- 公司总部：湖北武汉
- 第一次上市：没有
- 主要行业：洗发水，女性健康用品，化妆品
- 资产：1.7 亿美元

梁亮胜年轻时期在广东度过，上世纪 80 年代大部分时

间在香港做生意。他在 1989 年到武汉创业，目前丝宝集团的主要产品包括洗发水、女性保健品和化妆品。后来又投资到家庭用品和医药行业。

36. 朱保国

- 年龄：41
- 出生地：河南新乡
- 教育：大学（河南师范大学，化学系）
- 主要公司：深圳太太药业
- 公司总部：广东深圳
- 第一次上市：上海——600380 太太药业（2001 年 6 月）
- 主要行业：保健品
- 资产：1.6 亿美元（2001 年 1.71 亿美元）

10 年前，朱保国带着价值 11 000 美元的美容处方从家乡来到深圳，今天他旗下有五大主要保健美容品牌。今年初太太集团在多数竞争者中冲出重围，成功收购了一家销售额是太太集团两倍的医药企业——丽珠药业（000513）。2001 年集团的销售收入达 8 200 万美元（2000 年 8 100 万美元），有 2 000 名员工。

37. 米恩华

- 年龄：43
- 出生地：山东泰安
- 教育：高中

- 主要公司：新疆华凌集团 (www. hualingxj. com)
- 公司总部：新疆乌鲁木齐
- 第一次上市：没有
- 主要行业：建筑材料市场，乌鲁木齐房地产
- 资产：1.55 亿美元 (2001 年 1.2 亿美元)

2002 年华凌集团除了巩固原有的核心建材市场外，又开始投资 1.20 亿美元建造一个大型的屠宰场和一个猪羊肉加工基地。米恩华出生在一个军人家庭，4 岁的时候来到乌鲁木齐。他在 1988 年用借来的 3 500 美元投资了一个商贸市场。之后于 1992 年，他抓住了中国西部和中亚建筑业发展的契机，投资了一个建材市场。由于乌鲁木齐离哈萨克斯坦等中亚国家很近，华凌市场每天吸引大约 100 000 名顾客。现在华凌集团还有其他两个市场，一个展览中心，一家五星级酒店。去年集团纳税 1 200 万美元，有 5 500 名员工。

37. 欧亚平

- 年龄：40
- 出生地：湖南长沙
- 教育：大学 (北京理工大学，管理学系)
- 主要公司：百仕达控股 (www. sinolinkhk. com)
- 公司总部：香港
- 第一次上市：香港主板——1168 百仕达控股 (1998 年 6 月)，香港创业板——百江燃气控股 8132 (2001 年 4 月)
- 主要行业：公用事业，深圳房地产

- 资产：1.55 亿美元

欧亚平曾经在南京做过教师，在家乡做过外贸经理。他的资金来自 20 世纪 90 年代初香港的石油贸易。之后为人低调的欧亚平在深圳投资开发房地产，通过他自己的管道分销液化石油气。他曾经是中国商业银行的董事。目前仍然在深圳开发房地产项目，不过已经开始向上海和北京延伸。2001 年集团销售收入达 1.90 亿美元（2000 年 1.90 亿美元），有 2 700 名员工。

37. 韩真发

- 年龄：49
- 出生地：吉林长春
- 教育：大学
- 主要公司：吉林正业集团
- 公司总部：吉林长春
- 第一次上市：没有
- 主要行业：养殖，猪肉加工，长春和北京房地产
- 资产：1.55 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

韩真发曾是一名政府官员，在邓小平 1992 年南巡讲话之后，他抓住机会下海。早期投资房地产，后来做过商业租赁和酒店。他在 1998 年开始投资现代农业。目前正业集团计划投资 2 亿美元，其中包括养猪、种植、屠宰以及精加工。韩真发希望借此提高当地农民的生活水平。正业集团有 1 100 名正式员工，并为 15 000 人提供就业。

37. 沈文荣

- 年龄：56
- 出生地：江苏张家港
- 教育：大专
- 主要公司：江苏沙钢集团 ([www. sha - steel. com](http://www.sha-steel.com))
- 公司总部：江苏张家港
- 第一次上市：没有
- 主要行业：钢铁制品
- 资产：1.55 亿美元

从1984年开始，在沈文荣的领导下，沙钢集团向国有钢铁企业发起挑战。2001年实现销售收入13亿美元（2000年10亿美元），纳税0.36亿美元，有7500名员工。去年沙钢集团开始从一个国有企业改制为民营企业。沈文荣曾经是张家港市委副书记。现在他是全国人大代表，也是十六大代表。

41. 王传福

- 年龄：36
- 出生地：安徽无为
- 教育：硕士（北京有色金属研究总院）
- 主要公司：比亚迪公司 ([www. byd. com. cn](http://www.byd.com.cn))
- 公司总部：广东深圳
- 第一次上市：香港主板——1211 比亚迪股份（2002

年7月）

- 主要行业：充电电池
- 资产：1.5 亿美元

在完成硕士学位之后，王传福在他的研究所工作了 3 年，之后到了一家深圳电池公司做总经理。1995 年，和他的表哥——吕向阳（第 48 位）一起创立了比亚迪，目前正在取代日本电池企业的垄断地位，成为第一流的电池生产商。在亚洲金融危机期间，比亚迪的出口极度萎缩。但在 2001 年夏天成功地香港主板上市。去年的销售收入达 1.55 亿美元（2000 年 1.05 亿美元），纳税 0.24 亿美元，有 15 000 名员工。

42. 咎圣达

- 年龄：39
- 出生地：江苏南通
- 教育：大专
- 主要公司：江苏综艺集团（www.600770.com.cn）
- 公司总部：江苏南通
- 第一次上市：上海——600770 综艺股份（1996 年 11 月），香港创业板——8045 南大苏富特（2001 年 4 月）
- 主要行业：高科技投资，芯片，纺织
- 资产：1.5 亿美元（2001 年 0.85 亿美元）

咎圣达是六兄弟中最小的。他 24 岁的时候开了一个丝绸工厂做出口，1989 年搬到深圳。3 年后，咎圣达开始做细木工板，在被高价进口产品占据的市场中占有一席之地。他

很早便进入了高科技领域，旗下有软件销售、软件研发公司，最近又开始进入半导体芯片产业。2001 年综艺集团的销售收入达 2.90 亿美元。胥圣达目前在清华大学攻读 MBA 学位。他还是十六大代表。

42. 缪寿良

- 年龄：47
- 出生地：广东梅州
- 教育：大专
- 主要公司：深圳富源集团 (www.szfuyuan.com)
- 公司总部：广东深圳
- 第一次上市：没有
- 主要行业：深圳房地产，商场，家用电子产品
- 资产：1.5 亿美元 (2001 年 1.2 亿美元)

缪寿良出身贫寒，早期在家乡做过卖烟草的生意，33 岁的时候在深圳承包了一个采石场，后来到深圳从事房地产，最近开了一个武术学校和一所大学。富源集团有 20 000 名员工。

42. 张扬

- 年龄：39
- 出生地：上海
- 教育：大学（上海第二职工大学，工业自动化）
- 主要公司：国中控股 (www.interchina.com.hk)
- 公司总部：香港

- 第一次上市：香港主板——0202 国中控股（2000 年 8 月）

- 主要行业：基础设施，房地产
- 资产：1.5 亿美元（2001 年 2.8 亿美元）

2002 年张扬的一大部分时间都在长沙度过，在那里投资一个和体育相关的项目，这也是他计划中的一部分——加强国中控股在中国二级城市的基础设施以及房地产快速发展。

42. 张果喜

- 年龄：50
- 出生地：江西余江
- 教育：中学
- 主要公司：江西果喜集团（www.21st-cn.com/zgix/jxgxjt.htm）
- 公司总部：江西余江
- 第一次上市：没有
- 主要行业：木雕制品，发泡材料，旅游，微型电机
- 资产：1.5 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

2002 年木雕仍然是张果喜的主要业务。但是果喜集团的业务增长主要来自于泡沫塑料以及微型电机的生产。从 1973 年开始，张果喜开始做木雕工厂，目前是日本宗教艺术品的主要供应商。张果喜总是顺应时势，在最合适的时候到海南参与了当时的房地产开发，又很及时地加入了证券市

场。今年果喜集团开始投资白酒，还在海南建造第二家酒店。张果喜是全国政协委员。

42. 黄巧灵

- 年龄：44
- 出生地：浙江丽水
- 教育：大学（深圳）
- 主要公司：杭州宋城集团（[www. songcn. com](http://www.songcn.com)）
- 公司总部：浙江杭州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：浙江旅游，房地产
- 资产：1.5 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

黄巧灵的标志是他的宋城——在杭州的一个休闲主题公园。2002 年宋城集团赢得了世界休闲博览会一个价值 4.50 亿美元的开发项目，这个博览会将于 2006 年在杭州举行。宋城集团的旅游收入达 0.35 亿美元，纳税 250 万美元，有 3 000 名员工。黄巧灵过去当过兵，出过书，他从海南学到了旅游业的经验。

47. 吴鹰

- 年龄：41
- 出生地：北京
- 教育：硕士（美国新泽西理工大学）（本科：北京工业大学，无线电系）
- 主要公司：UT 斯达康公司（[www. utstar. com. cn](http://www.utstar.com.cn)）

- 公司总部：加利福尼亚阿拉梅达
- 第一次上市：纳斯达克——UTSI UT 斯达康（2000年3月）
- 主要行业：通讯设施、器材
- 资产：1.48 亿美元（2001 年 0.96 亿美元）

一个中国学生的美国梦想终于实现，吴鹰在 1987 年刚到美国的时候口袋里只有 27 美元。现在他的 UT 斯达康在纳斯达克的市值达 17 亿美元。2001 年销售收入达 6.27 亿美元（2000 年 3.68 亿美元），其中 90% 的业务在中国，在中国纳税 1.5 亿美元，有 2 700 名员工，其中 300 名在美国。目前 UT 斯达康最成功的产品是“小灵通”，覆盖了中国 300 多个城市。另外在杭州投资 8 000 万美元的一个研发中心即将建成。UT 斯达康在中国火热的通讯行业中占据着一个主要的位置。吴鹰的商业理论是“带给中国智慧、技术、管理和资金。”

48. 张荣坤

- 年龄：34
- 出生地：江苏苏州
- 教育：大学
- 主要公司：福禧投资，控股（www.fu-xi.com）
- 公司总部：上海
- 第一次上市：没有
- 主要行业：基础设施，房地产
- 资产：1.45 亿美元

2002年3月，张荣坤用3.8亿美元买断了上海到杭州一部分高速公路的经营权，为期30年。他还在今年7月被选为上海工商联的副会长，为人低调的张荣坤这才被人们所知。他这些年在很多城市投资基础设施建设，另外还投资房地产、医药以及高科技行业。

48. 苏志刚

- 年龄：44
- 出生地：广东广州
- 教育：中学
- 主要公司：长隆集团 (www.c-l.com.cn)
- 公司总部：广东广州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：广东旅游，鳄鱼养殖
- 资产：1.45亿美元

苏志刚出生在一个农民家庭，他养过牛，还投资过一个屠宰场和一个食品市场。为了保护珍稀野生动物，他于1997年投资了3500万美元建造了一个野生动物园，随后又投资了一个夜间动物园。现在他拥有中国最大的鳄鱼养殖基地，养殖鳄鱼8万条。此外还投资了两个五星级酒店。他是全国人大代表，还被委任为广州工商联会长，这在中国民营企业家中是不多的。长隆集团目前有2000名员工。

48. 周庆治

- 年龄：47
- 出生地：浙江温州
- 教育：大学（杭州大学，历史系）
- 主要公司：南都集团（www.naradagrp.com）
- 公司总部：浙江杭州
- 第一次上市：新加坡——PARKTECH（2000年5月）
- 主要行业：浙江房地产，基础设施，金融
- 资产：1.45亿美元（2001年1.20亿美元）

周庆治在温州市政府做了10年的政策研究员，他在20世纪80年代末到中国南方，通过做电子产品和石油的贸易，他获得了第一桶金。1993年他来到杭州开发房地产。南都集团有1500名员工，现在旗下有一家期货投资公司和六条高速公路。

48. 卢志强

- 年龄：50
- 出生地：山东威海
- 教育：硕士（复旦大学，经济学系）
- 主要公司：泛海集团
- 公司总部：北京
- 第一次上市：深圳——000046 光彩建设（1998年10月）
- 主要行业：金融，房地产

- 资产：1.45 亿美元（2001 年 1.45 亿美元）

2002 年卢志强把一家证券公司收到泛海集团旗下，泛海集团还是中国第一家民营银行——民生银行（600016）的主要股东，同时拥有一家保险公司。为人低调的卢志强是全国政协委员。他从家乡开始从事房地产开发，现在已经延伸到一些其他的省市。

48. 吕向阳

- 年龄：40
- 出生地：安徽
- 教育：大专
- 主要公司：广州融捷投资管理集团
(www.youngy.com.cn)
- 公司总部：广东广州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：投资，充电电池，广州和上海房地产
- 资产：1.45 亿美元

吕向阳很小就离开了学校。在中国人民银行安徽分行工作了 15 年之后，他于 1993 年创建了融捷投资管理集团。1995 年和王传福（第 41 位）一起创立了比亚迪公司。目前他持有上市公司 21% 的股份。另外在广州和上海做房地产开发。

48. 周建平

- 年龄：41
- 出生地：江苏江阴
- 教育：高中
- 主要公司：海澜集团 (www. heilan. com. cn)
- 公司总部：江苏江阴
- 第一次上市：上海——600398 凯诺科技 (2000 年 12 月)
- 主要行业：西服，服装面料
- 资产：1.45 亿美元

1988 年周建平用自己积蓄的 3 600 美元创业，目前海澜集团是中国最大的西服和面料生产商之一。海澜集团很重视企业文化建设。2001 年的销售收入达 4.80 亿美元，纳税 1 200 万美元，有 10 000 名员工。目前正投资一个五星级酒店。

54. 刘绍喜

- 年龄：39
- 出生地：广东汕头
- 教育：大学 (澳门科技大学)
- 主要公司：宜华企业集团 (www. yihuagroup. com)
- 公司总部：广东汕头
- 第一次上市：没有
- 主要行业：木制品及房地产

- 资产：1.3 亿美元（2001 年 1.11 亿美元）

1987 年刘绍喜用 100 美元开始做木制品加工，目前宜华集团是中国最大的木制品加工企业，并且自己种树。2001 年集团的销售收入达 2.40 亿美元（2000 年 1.80 亿美元），现在有 2 000 名员工。刘绍喜是全国人大代表。

54. 李书福

- 年龄：39
- 出生地：浙江台州
- 教育：大学（湖北经济管理大学）
- 主要公司：浙江吉利集团（www.geely.com）
- 公司总部：浙江台州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：汽车，摩托车
- 资产：1.3 亿美元（2001 年 1.10 亿美元）

李书福的不懈努力终于有了回报，2002 年吉利集团得到政府的支持，成为一家能生产轿车的民营企业。现在已经准备开发运动跑车。他投资一家足球俱乐部，并于今年和宋卫平（第 71 位）一起揭开了中国足球联赛的裁判黑幕。李书福在 1984 年和他的兄弟一起开始生产电冰箱零配件，他的兄弟现在也是一位比较成功的企业家。后来他又做过装饰材料，1994 年进入摩托车行业。吉利集团目前有 10 000 名员工。

56. 胡成中

- 年龄：41
- 出生地：浙江温州
- 教育：硕士
- 主要公司：德力西集团 (www.delixi.com)
- 公司总部：浙江温州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：工业电器，房地产
- 资产：1.25 亿美元 (2001 年 0.70 亿美元)

房地产开始成为德力西集团较主要的业务，胡成中最近宣布投资 1.90 亿美元在家乡开发房地产，另外还开始在其他城市寻找房地产项目。胡成中出生在温州，温州是中国民营经济最发达的城市。他 23 岁时和南存辉（第 58 位）一起开始生产开关，但目前他们成了竞争对手。2001 年集团销售收入达 7.50 亿美元（2000 年 3.60 亿美元），纳税 3600 万美元，有 13 000 名员工。胡成中有两个管理学学位，一个在中国，一个在美国。

56. 周连奎、周连良（兄弟）

- 年龄：42，39
- 出生地：山东临沂
- 教育：大学
- 主要公司：大众食品控股 (www.peoplesfood.com.sg)
- 公司总部：山东

- 第一次上市：新加坡——PFOOD 大众食品控股 (2001 年 3 月)
- 主要行业：屠宰场和猪肉加工
- 资产：1.25 亿美元 (2001 年 1.02 亿美元)

在大学毕业后，周氏兄弟都在当地的一家肉制品厂工作。之后加入明金星（第 15 位）的临沂金罗集团，公司于 2001 年在新加坡上市。

58. 杨国强

- 年龄：46
- 出生地：广东顺德
- 教育：中学
- 主要公司：碧桂园 (www.countrygarden.com.cn)
- 公司总部：广东顺德
- 第一次上市：没有
- 主要行业：广东房地产
- 资产：1.2 亿美元

杨国强出生在一个农民家庭。他开发的碧桂园是中国南方最成功的房地产项目之一，过去三年的销售总额达 3 亿美元。10 年前杨国强就预感到未来高档住宅的市场需求将会很大，目前他已经开发了 10 个碧桂园项目。

58. 刘根山

- 年龄：45

- 出生地：上海
- 教育：不详
- 主要公司：茂盛集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：香港主板——0022 亚细安资源（2002年10月）
- 主要行业：基础设施，上海房地产
- 资产：1.2 亿美元

2002 年在香港收购一个上市公司以及在上海周边投资高速公路项目，使得刘根山浮出水面。茂盛国际集团在过去的 20 年里投资在多个行业，包括基础设施、房地产、贸易、航运、娱乐以及金融。

58. 张玉其

- 年龄：40
- 出生地：广东东莞
- 教育：高中
- 主要公司：东莞振兴纸品
- 公司总部：广东东莞
- 第一次上市：没有
- 主要行业：纸制品，印刷包装
- 资产：1.2 亿美元

张玉其于 1992 年创立振兴纸品，现在主要业务是造纸和纸箱，另外还有建筑工程、化肥生产。他是当地工商联的

会长，是中国最早的一批当选当地工商联会长的民营企业家。

58. 南存辉

- 年龄：39
- 出生地：浙江温州
- 教育：初中
- 主要公司：温州正泰集团公司 (www.chint.com)
- 公司总部：浙江温州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：工业电器
- 资产：1.2 亿美元 (2001 年 0.96 亿美元)

正泰集团继续把注意力集中在工业电器产品的生产，2001 年集团的销售收入增长到 7.50 亿美元 (2000 年 5.05 亿美元)，有 13 000 名员工。正泰的总部设在温州，温州是中国民营经济最发达的城市。南存辉在 21 岁的时候开始生产开关。目前，正泰在硅谷设有一个研究中心。南存辉是全国人大代表。正泰集团今年在进行股份制改革，但南存辉及其家族仍然拥有集团的控制权。

58. 陈润光

- 年龄：48
- 出生地：广东东莞
- 教育：高中
- 主要公司：光大企业集团

- 公司总部：广东东莞
- 第一次上市：没有
- 主要行业：东莞房地产
- 资产：1.2 亿美元

出身贫困的陈润光在 1982 年开始从事建筑生意，之后在他家乡进行房地产开发，目前光大集团有 6 000 名员工。光大已经完成了六大房地产项目，现在正开发另外三个住宅项目。

58. 叶韦辰

- 年龄：38
- 出生地：香港
- 教育：大学（北京对外经济贸易大学）
- 主要公司：联合食品控股（[www. jiangquan. com](http://www.jiangquan.com)）
- 公司总部：山东临沂
- 第一次上市：新加坡——UNIFOOD 联合食品控股（2001 年 3 月）
- 主要行业：猪养殖、屠宰以及猪肉加工
- 资产：1.2 亿美元（2001 年 1.68 亿美元）

联合食品控股的目标是成为一家食品加工一条龙企业。2002 年已经生产了 2 万吨的低温肉制品，每年的猪屠宰量也达到 75 万头，动物饲料消耗量达 15 万吨。在做了 6 年的进出口工作后，叶韦辰于 1993 年创建联合食品。去年销售收入达 2.60 亿美元（2000 年 1.85 亿美元），纳税 800 万美

元，有 2 000 名员工。虽然叶韦辰是一个香港公民，但是他成长在大陆，而且目前主要的业务都在大陆。

58. 张雷

- 年龄：40
- 出生地：北京
- 教育：大学（西南政法大学，法律系）
- 主要公司：当代集团（www.modern-online.com）
- 公司总部：北京
- 第一次上市：没有
- 主要行业：北京房地产
- 资产：1.2 亿美元

张雷在政府机关工作了 6 年后开始在北京开发房地产，目前与傅军（第 77 位）一起投资白酒，还有在深圳的一个高尔夫球场。2002 年当代集团计划销售 200 万平方米面积，正在开发 60 万平方米，投资总额达 3.60 亿美元。当代集团在 1999 年改制为民营企业。

58. 楼忠福

- 年龄：48
- 出生地：浙江东阳
- 教育：大专
- 主要公司：浙江广厦建筑企业集团
（www.chinagrandhouse.com）
- 公司总部：浙江杭州

- 第一次上市：上海——600052 浙江广厦（1997 年 3 月）
- 主要行业：建筑，杭州房地产
- 资产：1.2 亿美元（2001 年 1.10 亿美元）

为了更好地参与 2008 年北京奥运会的建设项目，广厦集团今年收购了一家北京的国有建筑工程公司。从 1984 年开始，楼忠福通过在全国范围内的战略收购，把广厦集团发展到今天全国最大的建筑工程企业之一，目前广厦集团正在寻找到海外发展的机会。2001 年楼忠福把 30% 的股份分给了他的高级管理层和投资者，这些人帮助他募集了 1 200 万美元。楼忠福的这种行为在民营企业家中是比较少见的。2001 年集团的销售收入达 5.65 亿美元（2000 年 4.80 亿美元），纳税 2 400 万美元，有 8 000 名员工，另外还有 12 000 名临时工。广厦集团正在杭州开发一个 10 亿美元的房地产项目，将会在 2007 年完成，现在已经完成了 10%。

58. 乔金岭

- 年龄：52
- 出生地：河南长葛
- 教育：大学（兰州轻工业学院）
- 主要公司：河南黄河实业集团（www.hhxf.com）
- 公司总部：河南长葛
- 第一次上市：上海——600172 黄河旋风（1998 年 11 月）
- 主要行业：工业金刚石，金刚石制品

- 资产：1.2 亿美元（2001 年 0.85 亿美元）

乔金岭在 1979 年用 2 800 美元开始创业。他的第一桶金来自他 1984 年买入的金刚石生产技术，当时共借款 10 万美元生产金刚石。目前黄河实业是世界第三大金刚石生产商。去年销售收入达 1 亿美元（2000 年 0.95 亿美元），有 3 800 名员工。现在黄河实业正在上海建造一个研发中心。乔金岭是全国人大代表。乔金岭是这样鼓励年轻人的：“志在四方，事业必有成。”

67. 沈家桑

- 年龄：53
- 出生地：天津
- 教育：初中
- 主要公司：华桑燃气控股（www.wahsanggas.com.hk）
- 公司总部：香港
- 第一次上市：香港创业板——8035 华桑燃气控股（2000 年 3 月）
- 主要行业：燃气供应
- 资产：1.19 亿美元（2001 年 0.68 亿美元）

华桑燃气这几年发展迅猛，目前在全国 50 个地区有燃气分销。目前华桑燃气的管道通往 243 000 户，有 700 万人在使用他的燃气，这是沈家桑在 1994 年创立华桑的时候根本不敢想像的。在创业之前，他曾在一个国有的农场工作过。上一个财政年度华桑燃气的销售收入达 0.57 亿美元

(2000 年 0.28 亿美元)。和王玉锁 (第 88 位) 一样，沈家桑也在迅速扩大他的燃气管道系统，到 2002 年一共有 770 公里的管道。

68. 朱孟依

- 年龄：43
- 出生地：广东丰顺
- 教育：高中
- 主要公司：合生创展 (www.hopson.com.cn)
- 公司总部：广东广州
- 第一次上市：香港主板——0754 合生创展 (1998 年

5 月)

- 主要行业：广东房地产
- 资产：1.15 亿美元

虽然朱孟依为人低调，但是他仍然被公认为广州房地产界的领袖。从 20 世纪 80 年代末到现在他已经完成了 16 个大规模的房地产项目，销售面积超过 600 万平方米。合生创展是通过广州当地的珠江集团来购买土地，然后进行设计、管理以及销售的。2001 年的销售收入达 1.50 亿美元 (2000 年 1.50 亿美元)，纳税 1 200 万美元。朱孟依是在 20 世纪 80 年代中期从他家乡的一家小建筑队开始起步的，之后到广州做过贸易，后来进入房地产市场。

68. 刘虹

- 年龄：35

- 出生地：湖南永顺
- 教育：大学（中央财经大学，金融系）
- 主要公司：成功集团
- 公司总部：湖南长沙
- 第一次上市：深圳——000622 岳阳恒立（2000 年 4 月）
- 主要行业：投资，基础设施，高科技
- 资产：1.15 亿美元

最近刘虹的成功集团投资 4 000 万美元收购了一家上市公司，并且由于在资本市场中的表现而被媒体关注。20 世纪 90 年代初他就在中国证券市场获得了宝贵的经验，之后于 1995 年在家乡创立成功集团，主要投资高科技产品，最近开始涉足基础设施建设。

68. 石山麟

- 年龄：57
- 出生地：吉林东丰
- 教育：大学（哈尔滨工业大学）
- 主要公司：昌宁集团（www.changning.com.cn）
- 公司总部：北京
- 第一次上市：没有
- 主要行业：水供应系统，水泵，管道
- 资产：1.15 亿美元（2001 年 1.10 亿美元）

昌宁集团今天仍然保持着一贯的低调姿态。石山麟于

1985 年创立昌宁集团，之前由于文化大革命，他在狱中度过了 10 年。目前昌宁是中国最大的水系统供应商，并投资水泵和管道。石山麟是全国政协委员。

71. 杜厦

- 年龄：54
- 出生地：北京
- 教育：硕士（南京大学）
- 主要公司：天津家世界集团
(www. thehomeworld. com. cn)
- 公司总部：天津
- 第一次上市：没有
- 主要行业：超市连锁，家居饰品零售
- 资产：1.1 亿美元（2001 年 0.96 亿美元）

杜厦当过教师，做过货币交易，还在 1990 年邀请莫斯科国家马戏团来中国访问。之后开始投资房地产，目前主要投资大卖场，集中在中国北部，5 年内他不计划到长江以南发展。家世界集团到 2001 年底共有 21 家卖场，11 000 名员工，销售收入达 3.85 亿美元（2000 年 2.80 亿美元）。家世界集团还投资一所小学、一个高尔夫球场，还有连锁海鲜餐馆。

71. 杨澜

- 年龄：33
- 出生地：北京

- 教育：硕士（美国哥伦比亚大学）
- 主要公司：阳光文化传播（www.chinasuntv.com）
- 公司总部：上海
- 第一次上市：香港主板——0307 阳光文化（2000 年 3 月）
- 主要行业：媒体
- 资产：1.1 亿美元（2001 年 1.02 亿美元）

虽然 2002 年遭受到广泛的媒体攻击，但是杨澜和其丈夫吴征仍然在努力建立中国的媒体平台。今年夏天刚刚花了 0.11 亿美元收购了一家音像分销公司，阳光卫视在自己的工作室中制作电视节目，然后通过自己的电视台、付费电视以及其他分销商来传播。他们还投资于中国最好的互联网站、卫星技术以及宽带媒体业务。

71. 宋卫平

- 年龄：45
- 出生地：浙江绍兴
- 教育：大学（杭州大学，历史系）
- 主要公司：绿城集团（www.chinagreentown.com）
- 公司总部：浙江杭州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：杭州，上海，北京房地产
- 资产：1.1 亿美元

宋卫平热爱体育运动，今年他和李书福（第 54 位）一

起揭露了中国足球裁判的黑幕。宋卫平曾经做过 6 年的教师，20 世纪 80 年代末他去南方做生意，获得了宝贵的经验。1994 年回到杭州，用借来的 18 000 美元开始投资房地产。他最主要的投资项目分布在杭州、上海、北京。绿城集团去年的销售收入达 1.10 亿美元，他现在拥有一家足球俱乐部，还投资一家足球学校。

74. 阮希玮

- 年龄：38
- 出生地：福建宁德
- 教育：大专
- 主要公司：德亚集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：深圳——000536 闽东电力（1999 年 4 月）
- 主要行业：投资，房地产，水产养殖
- 资产：1 亿美元

2001 年年底，阮希玮把公司总部从他的家乡搬到上海。他的第一桶金来自 1991 的海南，之前他曾经在福建的外贸局工作。回到家乡后他和一名知名的体操运动员——李宁一起投资生产领带。现在德亚集团的投资包括果树、养鱼、娱乐和高科技园区。1999 年，德亚家上市公司，但很快便卖出。

74. 高元坤

- 年龄：44
- 出生地：山东沂南
- 教育：硕士（山东大学，管理系）
- 主要公司：力诺集团（www.linuo.com）
- 公司总部：山东济南
- 第一次上市：上海——600885 力诺工业（2001 年 10

月）

- 主要行业：玻璃，太阳能制品
- 资产：1 亿美元

直到 36 岁的时候，高元坤才开始创业，当时他承包了一条玻璃生产线生产玻璃。之后通过并购，力诺集团发展壮大，去年的销售收入达 0.90 亿美元，有 8 300 名员工。目前力诺集团还投资于太阳能热水器、工业涂料以及一个当地的银行。

74. 缪双大及其兄弟

- 年龄：51
- 出生地：江苏江阴
- 教育：高中
- 主要公司：双良集团（www.shuangliang.com.cn）
- 公司总部：江苏江阴
- 第一次上市：没有
- 主要行业：中央空调

- 资产：1 亿美元（2001 年 0.96 亿美元）

该集团主要生产中央空调和锅炉，集团有 2 900 名员工。缪双大曾在部队呆了 10 年，离开后回到家乡开始创业，头三年便获利 6 万美元。1993 年双良集团是最早的一批转制为一个民营企业的乡镇企业。

77. 张宏伟

- 年龄：47
- 出生地：黑龙江哈尔滨
- 教育：中学
- 主要公司：东方集团（www.china-orient.com）
- 公司总部：黑龙江哈尔滨
- 第一次上市：上海——600811 东方集团（1994 年 1 月）
- 主要行业：金融，零售，黑龙江房地产
- 资产：0.95 亿美元（2001 年 2.04 亿美元）

2002 年东方集团正在大力发展家居饰品零售店，还差点获得了一家电信公司的经营权。作为中国民营企业家中的领袖人物，张宏伟从房地产起家，之后做过国际贸易、建筑材料，到今天的金融、电信以及家居饰品零售。1988 年东方集团进行了股份制改革，张宏伟只留给自己一小部分，这使他赢得不少赞誉。东方集团在上市后收购了一家国有企业，也是中国第一批上市的民营企业。通过这家国有企业，东方集团开始投资于以前民营企业无法涉足的领域，比如电

信、进出口码头以及证券公司。东方集团是民生银行的主要股东之一，旗下还有一家保险公司，这些行业的竞争在中国加入 WTO 之后会变得非常激烈。2000 年集团的销售收入达 16 亿美元。张宏伟是全国政协委员、中华工商联副会长。

77. 宋如华

- 年龄：40
- 出生地：浙江绍兴
- 教育：大学（四川电子科技大学）
- 主要公司：托普集团（www.topgroup.com）
- 公司总部：上海，四川成都
- 第一次上市：深圳——000583 托普软件（1998 年 4 月），香港创业板——8135 托普科技（2001 年 3 月）
- 主要行业：IT 系统，金融
- 资产：0.95 亿美元

托普集团在全国各地有 27 个软件园，2002 年大胆地宣布招聘 5 000 名软件工程师，目标是做中国最好的 IT 服务企业。宋如华曾做过 10 年的教师，他在 1992 年和另外两个教师一起，开始卖 IT 硬件，之后曾为证券交易所安装大屏幕。去年集团销售收入达 6.50 亿美元，纳税 1 200 万美元，有 8 000 名员工。托普集团还投资金融租赁、IT 硬件分销以及教育，目前共有 6 所 IT 学院。

77. 韩召善

- 年龄：52

- 出生地：辽宁营口
- 教育：中学
- 主要公司：盼盼集团
- 公司总部：辽宁营口
- 第一次上市：没有
- 主要行业：安全门
- 资产：0.95 亿美元

2002 年韩召善继 2000 年之后又一次进入排行榜。这几年盼盼集团发展迅速，从 1982 年用 11 000 美元承包一家乡镇企业到今天，盼盼集团成为中国最大的安全门生产企业，去年的销售收入达 2.50 亿美元（2000 年 2.20 亿美元），销售量达 75 万扇，有 4 000 名员工。在 1990 年亚运会后，集团买下了这次运动会的吉祥物名字作为集团的新名称，这使得品牌认知度得到迅速提高。

77. 曹明芳

- 年龄：58
- 出生地：江苏江阴
- 教育：大专
- 主要公司：模塑集团
- 公司总部：江苏江阴
- 第一次上市：深圳——000700 模塑科技（1999 年 8 月）
- 主要行业：汽车零配件，制模机械，房地产
- 资产：0.95 亿美元

从汽车保险杠以及其他汽车零配件开始，模塑集团今年开始生产客车。曹明芳曾经是一名政府官员，为人低调，他在 40 岁的时候创立模塑集团，现在有 2 000 名员工。

77. 周伟彬

- 年龄：39
- 出生地：广东顺德
- 教育：大学（化学系）
- 主要公司：广东金冠涂料集团
- 公司总部：广东顺德
- 第一次上市：没有
- 主要行业：涂料
- 资产：0.95 亿美元（2001 年 0.85 亿美元）

由于进口涂料价格偏高，周伟彬从 1991 年用 1 000 美元开始生产涂料。他为人低调，但是金冠涂料已经是中国涂料市场中领先者。目前集团有 1 000 名员工。

77. 车建兴

- 年龄：38
- 出生地：江苏常州
- 教育：高中
- 主要公司：红星家具集团
- 公司总部：江苏常州
- 第一次上市：没有

- 主要行业：家具零售
- 资产：0.95 亿美元

目前红星集团有 12 个家具零售店。在 16 年中，车建兴把红星集团从一个小作坊发展成一家大型企业集团，2001 年销售收入达 4.30 亿美元（2000 年 3.25 亿美元），纳税 200 万美元，有 1 300 名员工。红星的销售现在已拓展到家居用品。

77. 傅军

- 年龄：45
- 出生地：湖南醴陵
- 教育：大专
- 主要公司：新华联集团
- 公司总部：北京
- 第一次上市：没有
- 主要行业：北京房地产，白酒
- 资产：0.95 亿美元

高中毕业后，傅军当过警察，还在政府部门工作过。30 岁的时候他去马来西亚发展。他的第一笔资金来自造纸和贸易。在 1990 年他回到国内，趁着北海的房地产热潮他开始投资房地产。之后他回到家乡发展，又于 1993 年到北京开发房地产。现在开始投资白酒，另外他旗下还有军用吉普车的生产。2001 年的销售收入达 3.60 亿美元，有 11 000 名员工。最近傅军刚在湖南完成 MBA 课程。

77. 胡葆森

- 年龄：47
- 出生地：河南濮阳
- 教育：硕士（郑州大学，英语系）
- 主要公司：河南建业集团
- 公司总部：河南郑州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：河南房地产
- 资产：0.95 亿美元

文化大革命之后的第一年，21 岁的胡葆森便进入大学学习。毕业后他在当地的一家纺织进出口公司工作，并于 1982 年被派往香港。接下来的 10 年中，他移民去了澳大利亚，但是在 1997 年回到家乡开始投资房地产，目前集团有 1 000 名员工。他酷爱音乐，还拥有了河南当地最好的足球俱乐部。

77. 张佛恩

- 年龄：50
- 出生地：广东东莞
- 教育：高中
- 主要公司：龙泉国际
- 公司总部：广东东莞
- 第一次上市：没有
- 主要行业：东莞酒店业

- 资产：0.95 亿美元

张佛恩 2001 年投资 1 亿美元在他的家乡建造了一家酒店，这也是中国民营企业投资规模最大的酒店项目之一，这样，他才浮出水面。目前他还在开发一栋商务楼。

77. 戴庆元

- 年龄：55
- 出生地：广东南海
- 教育：高中
- 主要公司：五元企业集团
- 公司总部：广东南海
- 第一次上市：没有
- 主要行业：南海房地产
- 资产：0.95 亿美元

20 世纪 60 年代末戴庆元从建筑生意起家，之后他把五元集团发展成中国南方最大的房地产企业之一，他最主要的开发项目是在他的家乡，价值 4.80 亿美元，目前五元集团还投资旅游业，有 900 名员工。

77. 周福仁

- 年龄：51
- 出生地：辽宁鞍山
- 教育：初中
- 主要公司：西洋集团 (210. 12. 34. 27/xygroup)

- 公司总部：辽宁海城
- 第一次上市：没有
- 主要行业：化肥，防火材料
- 资产：0.95 亿美元（2001 年 1.25 亿美元）

周福仁出生在中国东北的一个小城市，当时在他领导下的乡镇企业生产瓦片，在 1988 年开始生产工业防火材料。在 1995 年急速增长之后，西洋集团转制为一个民营企业。开始生产肥料，虽然国内的肥料市场在中国加入 WTO 之后竞争越来越激烈，他仍然对西洋集团的未来充满信心。目前他还计划在贵州投资原材料加工。2001 年集团的销售收入达 2.40 亿美元（2000 年为 1.20 亿美元），有 7 000 名员工。

88. 王玉锁

- 年龄：38
- 出生地：河北霸州
- 教育：大学（中国人民大学）
- 主要公司：新奥集团
- 公司总部：河北廊坊
- 第一次上市：香港主板——2688 新奥燃气（2002 年 3 月），香港创业板（后转到主板）——8149（2001 年 4 月）
- 主要行业：燃气供应，房地产
- 资产：0.94 亿美元（2001 年 1.04 亿美元）

由于北京市政府开始进行空气污染治理，新奥燃气和华桑燃气（第 67 位）都由此受益匪浅。2002 年他们的管道燃

气业务发展迅速，新奥燃气也在今年从香港创业板转到主板市场。新奥燃气已经发展到了 24 个城市，通过他们的管道供应燃气给 130 000 名用户，管道长度达 550 公里。去年的销售收入达 0.3 亿美元（2000 年 0.15 亿美元），王玉锁在 1989 年用自家的 110 万美元开始投资燃气供应，1993 年投资天然气，1994 年又在家乡开发房地产。去年集团纳税 450 万美元，有 4 400 名员工。他是全国人大代表。

89. 陈荣

- 年龄：43
- 出生地：上海南汇
- 教育：中学
- 主要公司：上海中路集团有限公司
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——600818 PT 永久（2001 年 7 月）
- 主要行业：保龄球设备，自行车
- 资产：0.9 亿美元（2001 年 0.66 亿美元）

2002 年陈荣集中投资他去年收购来的自行车生产企业，去年的销售量达 130 万辆。中路集团还在继续出口他们的保龄球设备，主要出口俄罗斯，另外他们还生产自动麻将桌。陈荣出生在一个农民家庭，他的第一桶金来自上世纪 90 年代初的上海股市。1995 年正当中国爆发保龄球热潮的时候，开始投资生产保龄球设备。

89. 李勤夫

- 年龄：40
- 出生地：浙江平湖
- 教育：高中
- 主要公司：浙江茉织华集团
- 公司总部：上海
- 第一次上市：上海——900955 茉织华 B，600555 茉织华 A（1998 年 12 月 B 股，2001 年 3 月 A 股）
- 主要行业：纺织，印刷
- 资产：0.9 亿美元（2001 年 0.84 亿美元）

李勤夫出身贫寒。于 1993 年承包了一个破产的纺织厂——现在茉织华集团的前身。2001 年集团销售收入达 2.30 亿美元（2000 年 1.70 亿美元），纳税 0.10 亿美元，有 12 000 名员工。他在 1989 年与一家日本企业合资，由此开始向日本出口工作服。另外李勤夫还做机票和银行票据的印刷生意。

89. 涂建华

- 年龄：39
- 出生地：重庆
- 教育：不详
- 主要公司：隆鑫摩托（www.loncin.com）
- 公司总部：重庆
- 第一次上市：没有

- 主要行业：发动机，摩托车
- 资产：0.9 亿美元

涂建华曾经在一个煤矿做电工。他在 1993 年开了自己的摩托车零配件厂，自此成为中国摩托车制造中心的代表人物之一。2001 年销售摩托车 60 万辆、发动机 160 万台。隆鑫集团于去年进行了股份制改革，现在有 5 000 名员工。

89. 李兴浩

- 年龄：38
- 出生地：广东南海
- 教育：高中
- 主要公司：志高空调
- 公司总部：广东南海
- 第一次上市：没有
- 主要行业：空调
- 资产：0.9 亿美元

李兴浩出生在一个贫农家庭，在过去的 20 年里，他一步一步地把一个小作坊建成了今天中国最大的家用空调器生产商之一。去年销售量 80 万台，销售收入 2.2 亿美元（2000 年 1.55 亿美元），有 5 000 名员工。

89. 何然

- 年龄：41
- 出生地：四川成都

- 教育：大学（南京邮电大学）
- 主要公司：国腾通讯有限公司
- 公司总部：四川成都
- 第一次上市：没有
- 主要行业：通讯设备
- 资产：0.9 亿美元（2001 年 0.70 亿美元）

为人低调的何然在 8 年前创立了国腾通讯——目前国内最大的 IC 电话机制造商，2000 年的销售收入达 1.20 亿美元，有 700 名员工。她的第一笔资金来自期货市场，之后开始投资制造 IC 电话机芯片以及电话安全系统。

94. 王文京

- 年龄：38
- 出生地：江西上饶
- 教育：大学（江西财经大学，会计系）
- 主要公司：用友软件
- 公司总部：北京
- 第一次上市：上海——600588 用友软件（2001 年 5 月）
- 主要行业：企业管理软件
- 资产：0.89 亿美元（2001 年 1.01 亿美元）

2002 年王文京继续巩固其在中国 ERP、财务管理软件的领先地位。在最近的股票分红中，公司拿出 700 万美元分给股东，王文京成为最大的受益者，由此引发了不少争议。

作为中关村最具代表性的企业家之一，他的用友软件是在中国市场上表现最好的软件企业。去年的销售收入达 0.37 亿美元，有 3 000 名员工。王文京在 15 岁的时候就进入大学学习，之后在国务院工作过。他于 1988 年用 6 000 美元创立了用友软件。王文京是全国人大代表。

95. 张志祥

- 年龄：35
- 出生地：浙江上虞
- 教育：大学（浙江工业大学）
- 主要公司：唐山建龙实业有限公司
- 公司总部：河北唐山
- 第一次上市：没有
- 主要行业：钢铁制品
- 资产：0.87 亿美元

由于中国的基础设施建设、房地产开发对钢材的需求量不断增加，张志祥今年投资 3 000 万美元对建龙钢铁集团进行了重组。2001 年的销售收入达 1.25 亿美元（2000 年 0.90 亿美元），纳税 900 万美元，有 5 000 名员工。

95. 曹德旺

- 年龄：56
- 出生地：福建福清
- 教育：初中
- 主要公司：福耀集团

- 公司总部：福建福清
- 第一次上市：上海——600660 福耀玻璃（1993 年 6 月）
- 主要行业：汽车玻璃
- 资产：0.87 亿美元（2001 年 0.64 亿美元）

虽然福耀集团被美国玻璃生产商起诉倾销，但是这并没有阻挡曹德旺前进的步伐。他于 2001 年投资 2.40 亿美元建设工厂，继续巩固福耀玻璃在中国汽车玻璃市场中的领先地位。福耀集团去年的销售收入达 1.13 亿美元（2000 年 0.90 亿美元），有 2 600 名员工。曹德旺的第一桶金来自在文化大革命期间卖树苗。从 1980 年开始他在一个亏损的玻璃企业工作，之后在 1986 年创立了自己的企业，并且很早就成功上市。1996 年他把自己的股份卖给了他的法国合作者，但是 3 年后又重新购回全部股份。

95. 黄宏生

- 年龄：40
- 出生地：海南临高
- 教育：大学（华南电子科技大学）
- 主要公司：香港创维公司
- 公司总部：香港
- 第一次上市：香港主板——0751 创维数码控股（2000 年 7 月）
- 主要行业：彩色电视机和数码产品
- 资产：0.87 亿美元

在过去的 8 年中，创维一直是中国最大的彩电出口企

业。2002 年集团宣布投资 1.80 亿美元投资开发第三代移动电话技术。去年的销售收入达 7.10 亿美元（2000 年 5.65 亿美元），纳税 2 600 万美元。黄宏生曾经在文化大革命期间被下放劳动改造，文革结束后他进入大学学习，并于 1987 年开始自己做生意。

98. 尹明善

- 年龄：64
- 出生地：重庆
- 教育：高中
- 主要公司：力帆集团
- 公司总部：重庆
- 第一次上市：没有
- 主要行业：发动机，摩托车
- 资产：0.85 亿美元（2001 年 0.64 亿美元）

由于“资本主义”倾向，尹明善从 1958 年开始在劳动农场度过了 20 个春秋。1992 年，他开了一个小的摩托车修理铺。到今天，力帆集团已经是中国最大的发动机生产企业之一，去年销售量达 180 万台，同时也开始制造摩托车。2001 年集团的销售收入达 4.60 亿美元（2000 年 4.10 亿美元）。力帆拥有重庆当地的足球队。尹明善是全国政协委员，还是第一批当选当地工商联会长的民营企业家。

99. 郭梓文

- 年龄：37

- 出生地：广东广州
- 教育：大专
- 主要公司：广东金业集团
- 公司总部：广东广州
- 第一次上市：没有
- 主要行业：广州，上海，北京房地产
- 资产：0.85 亿美元（2001 年 0.85 亿美元）

2002 年郭梓文继续加强“奥林匹克”的品牌建设，目前全国各地已有 7 个奥林匹克花园的房地产项目，集团有 1 000 名员工。郭梓文曾经在当地的旅游局工作，之后从承包 3 家国有房地产企业开始创业。

100. 孙甚林

- 年龄：51
- 出生地：湖南
- 教育：大专（机械系）
- 主要公司：重庆南方集团
- 公司总部：重庆
- 第一次上市：没有
- 主要行业：重庆房地产
- 资产：0.84 亿美元（2001 年 0.61 亿美元）

孙甚林在文化大革命期间做过木匠，之后在一家国有手表企业工作了 10 年。他用借来的 18 000 美元创业，开始是做汽车零配件生意。在 1992 年，由于看到重庆城市化的发

展趋势，他开始做房地产开发。目前南方集团是重庆最大的房地产企业，2001 年的销售收入达 0.65 亿美元，有 4 600 名员工。孙甚林是十六大代表。

财富悬疑：2002 中国富豪排行榜之漏网大鳄

杨孙西

杨孙西 1938 年 11 月出生于中国福建省石狮市，1950 年移居香港，就读于香岛中学，1958 年进入广州暨南大学华文学院学习。1969 年创办香港国际针织制衣厂，后发展为香港香江国际集团，杨孙西历任董事长。1998 年 7 月 1 日被香港特区政府委任为太平绅士，并获银紫荆星章。1999 年获澳洲北部省大学经济学博士学位。2001 年度其财富已达到 100 亿港元。他兼任的社会职务有全国政协委员、全国工商联常委、福建省政协常委、中国绿化基金会副主席、中华总商会常务会董、香港九龙东区各界联合会会长、镜报文化企业有限公司董事长、清华大学教育基金会“二十一世纪中国”研学会会长、华侨大学及暨南大学校董等。

杨孙西在 12 岁时就随家人移居到香港。杨孙西起家于纺织制衣业。1969 年，刚满而立之年的他，在香港观塘创办了杨氏集团（香江国际集团）的前身——香港国际针织制衣厂，开始了事业的生涯。当时，由于他率先采用精纺羊毛制作时装，设计的多品种时装系列也受到市场的极大欢迎，由此获得了丰厚的收益，为他以后事业的发展壮大积累了经营资本基础。

杨孙西在生意场的口碑很好，他的互惠双赢、尊重创新及稳健经营的企业理念，对他的事业提供了很大的帮助。随着第一个企业创业的成功，他又接连办起第二家、第三家企

业……逐步以香港为基地，发展成为拥有数十家成员公司的多元化跨国企业集团——香港香江国际集团，业务虽然仍主要分布于纺织制衣业，但在玩具、高科技、旅游、房地产等四大行业亦有所涉足。据悉，到目前为止，杨氏集团在世界各地拥有 20 000 多名员工，业务遍布亚、欧、美和大洋洲。2001 年集团全球营业额达 100 多亿港元。据有关业内人士估计，杨氏集团在京五大项目的赢利会在 45 ~ 50 亿人民币之间。

在商业财富的表演舞台上，杨孙西似乎总不如在社会活动中那样积极，他总是试图远离聚光灯，不愿成为媒体的焦点。在商业世界里，人们可以认为他不是一个好的表演者，但必须承认他是一个不折不扣的实践主义者，他总是不动声色地打拼、开拓着杨氏集团的事业，不停创造、积累着财富。他始终保持低调，以至于人们对他拥有的财富规模猜测不一。有人说，杨孙西是深藏在水面下的财富大鳄，一旦横空出世，《福布斯》的中国内地富人排行榜，可能就要重新排名论次。

王福生

王福生，北京新富投资有限公司（新富投资集团）法人代表兼总经理。新富集团是一家民营企业，根据其 2001 年对外公布的数据，集团总资产已达到近 50 亿元人民币。在民营经济蓬勃发展的今天，拥有如此庞大的资产，王福生完全可以成为财富与成功的代名词。只是，因其一向深居简出，从不抛头露面，王福生长期没有得到关注。

王福生早年从东北移居北京，大学毕业后，曾在中建一

局担任管理工作。20 世纪 90 年代初下海创业。

王福生下海的起点是他所熟悉的房地产行业。20 世纪 90 年代初，改革大潮风起云涌，许多人涉足商海一试深浅。当时，王福生还在中建一局做管理工作，处事沉稳、心思缜密的他一直在听、在想，等待时机成熟。

1993 年 3 月，王福生成立北京富华建设开发有限公司，开发富华大厦。选择这一时机入场，对于王福生和他的新事业，可以说占据了“天时、地利、人和”。1993~1994 年的北京房地产市场热度急剧上升，基本上房子一盖好就被抢购一空，市场价格正逐渐走向巅峰，巨大的发展潜力和良机可谓“天时”；富华大厦所在地原属于北京某制袜厂，位于北京东城黄金地段，以发展的眼光衡量其地价绝对寸土寸金，此为“地利”；找到了适当的合作伙伴，加上王福生本人在房地产行业长期的工作经验，又有了“人和”。初涉商海的王福生一切顺风顺水。

如果说，富华大厦是王福生下海的起点，那么，美惠大厦和金辉嘉园两个项目则标志着王福生进入了事业的助跑阶段。

按照“2001 年房地产北京财富排行榜”的调查，在王福生已经开发的项目中，富华大厦 13 万平方米，售价在 2800 美元/平方米，全部销售额大约为 30 亿元，开发利润估算获利近 8 亿元。美惠大厦面积较小，获利约为 2~3 亿元；金辉嘉园正在开发中，其一期住宅已经售完，获利超过 2 亿元。

成功的企业家，对于利润总是有敏锐的嗅觉，哪个行业能够获利就将触角伸到哪里。

1999年1月，王福生注资2.5亿元注册了一家投资公司——北京新富投资有限公司，亲自担任法定代表人兼总经理。新成立的“新富”是一家多元化、综合性的投资管理公司，投资范围涉及房地产、金融证券、国际贸易、通信网络、生物制品等行业。经过短短几年，在王福生一手领导下，新富集团的大厦已无声无息地耸立起来。在中国境内拥有全资及控股子公司10余家，其中包括大型房地产开发公司、高科技公司、主板上市公司、物业管理公司，并参股一个综合类证券公司。此外，集团在美国、英国、泰国、加拿大和新加坡等国家还设有全资子公司。

第二部

天行健，谁与争锋

二〇〇二中国百富独特创业历程



亿万富豪如何步入财富殿堂？

荣智健：红色资本孕育的中国新首富

荣智健的未来之路是在他儿时铺就的，但他自己认为是在后来的逆境中才真正磨炼了自己的意志。“对于个人来说，我是没有想靠父亲来做些什么，靠别人的名望来做事，长大了，也许一时一事可以，但并不能解决自己的根本问题。”荣智健曾多次在不同的场合这样说。然而他也承认，如果不受他父亲身世的影响，假如没有新中国的背景，或缺乏他人的援助，他后来在香港不会取得辉煌的成果；最起码，就不会有今天那么大的规模。

出身世家

荣智健 1942 年出生于上海，是家中惟一的儿子，他有两个姊姊，两个妹妹。父亲荣毅仁，在大陆有“民族资本家”的称号，1979 年创办中国国际信托投资公司，1993 年任国家副主席，素被海外传媒称为“中国首富”。

荣智健祖籍江苏，祖父荣德生清朝末年已是企业界名人，人称“棉纱大王”，且与兄弟合办面粉厂，为当时全国“十大巨富”之一。

解放前夕，荣氏家族成员和上海的其他资本家一样，纷纷离开中国大陆。荣智健的伯父荣尔仁跑到美国经商；叔父荣鸿仁辗转落脚澳州；堂伯父、叔父有去了欧洲、南美洲的，也有到了香港，大都各有作为。荣毅仁决定留在中国。

对荣家，对荣智健，1949 年是分水岭，是新开始。

那时候，荣家上海大宅，环境幽静如旧，大厅典雅古

朴，红木家具以瓷器、古玩、盆景点缀，当中高悬李可染的《江南渔村图》。

后来荣智健追忆青少年往事时说：“我们在上海的大房子是私产，家里有许多个佣人和中、西菜厨师。家人出入常有专车送。”他十多岁时第一次开汽车，那是辆红色皮座的开篷英国跑车。

在国外的荣家亲戚都说，荣智健一家当时在上海的生活不比他们差，也许还好一点。荣家境况的突变，是在荣智健上大学之后。

1959年，荣智健从南洋模范中学毕业，适值父亲从上海副市长任上奉调北京，任中央人民政府纺织工业部副部长、国家进出口管理委员会顾问。

当年，荣智健考入天津大学电机工程系。但大学第一年他几乎没有上过课。

“当时我是职业棒球手，先后代表上海队和天津队参加了两次全国比赛，棒球生涯使我受到了磨炼。”他说。

荣毅仁当选上海副市长前，荣氏的私人企业即全部公私合营化，但即使是1958年大跃进运动，荣家依然相当富裕；荣智健读大学初期，仍过着“特权阶级”生活。“在天津大学的时候，生活比在家里要艰苦、严格得多，可是我有条件，可以请大伙儿吃饭，上食堂吃顿排骨面，虽然贵一点，只要有钱，还是可以吃得到。因此，我当时的地位还是有点超然。”荣智健回忆大学生活一个场面。

逆境磨炼

1965年，荣智健毕业于天津大学电子工程系。学校生

涯结束后，荣智健和其他年轻人一样，带着对新生活的向往，带着年轻人的革命激情，以满腔的热情到了吉林长白山下的一个水电站实习。不久，肆虐神州，几乎使中国遭到灭顶之灾的“文化大革命”爆发。“我觉得我一生中对我影响最大的是文化大革命。‘文革’前我可以说是没有吃过什么苦。”1966年，他被“下放”到四川凉山彝族自治州，接受“劳动教育”。在1966到1973年间的八年基层工作中，这位荣家后代经历了上辈人从未经历过的磨炼，他每天和工人、民工措爬滚打在一起，抬石头，挖土方，搬机器设备，背着氧气瓶（烧焊用）上山下山，爬上半空架设高压电缆，什么粗活重活都干过。好在曾经做过职业棒球手，他咬紧牙，总算挺了过来。他回想那些往事时说：“八年下放，吃了不少苦，也得益不浅。人变得坚强了，对社会对人也有更多了解，对社会的认识也不是那么的单纯了。这些，使我懂得了许许多多深奥的道理，使我学到了顺境中学不到的知识。”

的确，这就是“天将降大任”的代价，也是肩挑“大任”的必需前提。在这和“八年抗战”一样艰苦和一样漫长的岁月里，荣智健后来作为一名优秀企业家所要具备的吃苦耐劳、坚忍不拔、知难而进的精神品质渐渐形成了。最重要的是，他开始思索个人、社会的存在和意义。古人说：由俭入奢易，由奢入俭难。强烈的反差逼得他去苦苦追寻这其中的道理，由此奠定了他对自己的理想与梦想的追求和超越。也许，荣智健应该感谢这一段时间给他所带来的苦难和成熟。

参照荣氏后来的非凡成就，这正好应了一句西方俗谚：灾难是一所最好的学校。

1972年，荣智健被调入北京，参加电力系统研究工作。荣智健大学毕业后不久就与任顺弥结了婚，长子荣明结在他“下放”四川时出世。调返北京的第二年，女儿荣明方出生，老三荣明棣1983年生于香港。按照中国传统的家谱排列，他的子女应该是“信”字辈的，但在“文革”期间，他觉得明白事理、明辨是非的“明”比“信”更重要，所以都以“明”字起名。“文革”对他的影响，可谓至深，可谓久远。

“文革”期间，荣氏家族也不能幸免，和当时的许多名人一样，受到了残酷的政治迫害，红卫兵搜查了他们的住所，以“破四旧”的名义砸毁了古董、家具、瓷器等收藏品。荣氏的家产全部被没收了，荣毅仁夫妇也遭到了令人发指的肉体迫害。之后，荣毅仁“被逼成为‘无产者’，充当一年看门人。”

1976年，“四人帮”垮台，“三起三落”的邓小平恢复了工作，大力发展生产力，首先就全力开始进行整顿。这样，政治气候渐渐趋于宽松，在大陆的荣家，才得到政府的一些或明或暗的关怀。在这种情形下，荣智健逐渐萌生了出去闯一闯的念头。因为，即使是生于荣华世家，没有宏大志向，没有客观环境也难成气候。在这种思想的支配下，他准备南下香港去闯世界。

“挣脱金锁走蛟龙”，1978年的夏天，随身携带着简单行装和单程通行证，36岁的荣智健远离家人，告别妻儿，独闯香江。从此，荣智健步入了另一段充满光辉、辉煌、荣誉的黄金岁月历程。

起步香江

荣智健的父亲在香港还剩下一些资产，大都是纺织股份，如南洋纱厂、九龙纱厂等，股息近 30 年没有动用过，如此日积月累的资本也是相当雄厚的。

荣智健首先拿那笔本钱，和两个堂弟开办电子厂。初时产品是电容器、电子表等，后来转而生产集成电路和电脑随机存储器。荣智健所占股本也由初时的 33%，后渐增为 60%。

对搞过电力工程的荣智健来说，电子厂的生产程度并不复杂，他发觉困难在于市场的开拓和财务的安排，除此之外，还有人际关系。但他知难而进，任电子厂总经理。由于他洞悉国内本行业的市场行情，产品都卖得出去，利润都投资在研究发展上，公司的资本不断追加，前景十分可喜。

这个工厂后来让一家美国电子公司高价收购。荣智健是用电子厂赚得的钱，在美国搞了一项创业投资。

1982 年，荣智健赚得 5 600 多万港元。在他看来，5 600 多万港元在财阀成群、富豪遍地的香港，简直算不了什么。在他心目中，像李嘉诚、霍英东这样的世界级富豪，才是真正的富豪，才是他崇拜的偶像和英雄。他要像他们那样，做出让世人震惊的伟业出来，让荣氏家族重新焕发青春，并发扬光大，更上一层楼。

入主中信

1985 年，荣智健居留香港满 7 年，成为香港永久居民。

这一年，北京中信设置在香港的投资机构，正式注册为中国国际信托投资（香港）有限公司。荣智健卖掉自己的公司后，应邀来香港中信帮助策划。次年，他正式进入香港中信，任董事职务。

古人曾经说过：时势造英雄。1987年，中国国际信托投资（香港）有限公司重新注册为中信集团（香港）有限公司。荣智健接替米国钧任董事兼总经理职务，董事长为唐克（后由王军接替）。北京中信董事长仍是荣毅仁。在中信，荣智健真正找到了自己的“英雄用武之地”，从此开始了他的人生中最辉煌的经历。

荣智健入主中信香港之后的大手笔是收购国泰航空公司12.5%的股权。香港国泰航空公司是老牌的英资公司，也是世界著名的国际性航空公司。1987年，香港股市、地产及世界航运业尚处于低潮，中信香港经过慎重研究分析，决定收购国泰的部分股权。

荣智健说：“我们分析了差不多六个月，觉得国泰的赢利前景看好，经营完善，而且有一支优秀的管理队伍。我就把自己的想法向北京总公司汇报，不到五天就得到批准。”国务院为此借贷8亿港元，作为中信香港的运作资金。1987年2月，香港中信以23亿港元收购了国泰航空的12.5%的股权。1990年，香港中信以5亿港元收购了港龙航空公司的46.3%的股权。中信香港入主港龙，成了港龙的第一大股东。

收购港龙之后，荣智健将部分股权转让给国泰，国泰占大股东。港龙的业务委托国泰管理，增添飞机向国泰租用。国泰停飞大陆航线，让给港龙。这样，港龙成了国泰的子公司。

司。

擅垂钓者，以一小饵，耐得时间，稳坐钓鱼台，不失时机，当机立断，以谋取胜，便可钓到大鱼。振兴企业，纵横商场，亦是此理。

香港中信有史以来最庞大的一项投资，是于1990年以逾100亿港元收购香港电讯20%的股权，成为这家当时香港股票市场市值最大公司的第二大股东。至此，香港中信除了拥有国泰航空的12.5%、香港电讯的20%股权之外，还拥有港龙航空的38.3%、香港东区海底隧道的23.5%、澳门电讯的20%、亚洲卫星公司的33%、和记传讯的2%、百富勤集团的9%、嘉华银行的74%的股权，另外还有约10亿港元的房地产、一个约30万吨的船队，还有在江苏和内蒙古等地投资4~5亿美元建设的发电厂，集团资产总值接近200亿港元。

1994年，荣智健对记者开诚布公地说：“假如我不是荣毅仁的儿子，我今天不可能做香港中信的副董事长兼总经理。但假如我仅仅是荣毅仁的儿子，而自己没有能力来经营，香港中信也不会发展成今天这样的规模。”荣智健并不否认父辈对他的作用，即给他带来了事业和人生成功的机遇，但他又十分自信地肯定自己的能力。

收购泰富

天行健，君子以自强不息。得益于早年“下放”并接受“劳动教育”的艰苦经历，荣智健对生活、对事业有着执著的信念和追求，也有着强烈的自信和能力。

荣智健有心创立一家完全由自己管理的公司。而最能体

现荣智健经营能力的就是中信泰富。1988年，国务院下令对在港的中资企业进行整顿。在这期间，荣智健积极寻找借以上市的壳——泰富发展。泰富发展的前身是冯景禧旗下的新景丰。股权两度易手，冯氏家族占19%，李明治的澳洲辉煌国际占21%，曹光彪的永新企业占50.7%控制性股权。这时，曹氏正为港龙航空弄得焦头烂额，有意将泰富出售。荣智健在香港商界巨子李嘉诚、郭鹤年的帮助下，于1990年1月聘请收购专家梁伯韬、杜辉廉为财务顾问，与曹光彪私下洽商之后，中信宣布正式全面收购泰富，以每股1.2港元收购曹氏的50.7%股份，并以同样条件收购全体股东的股份。泰富市值7.25亿港元，是一家投资地产的小型公司。经过复杂的换股增资，到1991年6月，泰富发行新股集资25.1亿港元，郭鹤年、李嘉诚认购新股。中信拥有49%股份、郭鹤年拥有20%股份，李嘉诚和曹光彪任董事长兼总经理。这一年中，中泰赢利3.33亿港元，业绩不俗。

尔后，中信通过中信香港6次向泰富注入资产和业务，于1992年更名为中信泰富。后来，中信泰富成为香港红筹股龙头之一，并晋身为恒生指数成分股之列。1996年，中信泰富总市值近1000亿港元，名列香港最大上市公司第10位。第一大股东为中信北京，第二大股东为该公司董事会主席荣智健。由于具有强大和超然的背景，荣智健在香港人气旺盛，风头正劲，人称“荣公子”。1997年，荣智健正式入主中信，但定下条件，必须有高度自主权，他解释：“只有这样，我才可以找到人才。”并且于1998年正式掌管中信香港公司。

至此，中信泰富跻身香港上市公司前十名内，是中资背

景、港式管理、多元化企业。收购告捷，荣智健对自己和中泰信心更足。而中泰更上台阶，是从投资公司转为投资与管理为一体的综合性公司开始的。中泰首役，是收购大型商行恒昌。

无可否认，荣智健是中信泰富第一功臣，亦是香港中资最杰出的企业家。1995年初，《信报》还把中信泰富列入财阀榜，在“荣智健的中信泰富”条目下，有一段这样的评论：

“中信泰富是一个别树一帜的集团公司，既有财阀特色亦有国企背景。在荣智健的领导下，本报资料室因中信泰富表现似财阀多于国企，因此决定把它列入财阀的评比，结果成为香港第九大财阀……1994年，第一家中资背景的中信泰富闯入香港十大财阀之列，因此只要按资本主义游戏方式加入竞争，加冕不难成功。”

报纸点出中信泰富成功的要诀，若说中资背景，许多中资公司都极有来头，为什么中信泰富尤其成功？

荣智健收购成功之处主要有以下三点：

1. 战略意图明显。荣智健选择香港作为发展基地，是十分具有战略眼光的，并在多个产业进行渗透发展，不断扩大自身的实力。
2. 抓住收购的最佳时机。在决定了战略收购的意图后，就要看能否抓住收购的时机了。荣智健收购泰富发展则正是其有意作壳出售。所以一旦选准收购对象之后，收购的时机掌握成为关键。
3. 强强联合，增强收购实力。荣智健在收购时经常会遇到强有力的竞争对手。如在收购恒昌时，就有林秀峰兄弟

的竞争。在这个时候，他均倚靠香港的几位大富豪帮助。与他们联合极大地增强其竞购能力。这无疑又是以小做大的典型例子。

孙广信：“经济战役”的指挥官

序曲：以退伍复员费创业起家

孙广信曾在部队服役9年，并参加了1979年的对越自卫反击战。退役后他用3000元的安置费开创自己的事业：在乌鲁木齐开办了第一家海鲜餐馆。之后，他迅速将业务扩展至娱乐业。在20世纪90年代初的石油勘探热衷，孙广信转而从事石油勘探设备的贸易。随后，他的公司又投资到房地产业，为1/4的乌鲁木齐人口提供了居所。倚仗新疆丰富的自然资源，广汇集团创建了专门的采石场。该集团现有员工2万名。

孙广信从小就想成为一名将军，为了实现这个梦想，18岁那年他入伍了。但最终，他放弃了这一梦想，而是在另一片天空里找到了自己人生的价值，这就是创办了广汇公司。

孙广信走过的人生被划成了三个圈。那就是学生时代、军营时代和商海时代。

他18岁进入军营，在部队呆了9年。当改革的大潮已从农村涌向全国，改革春风渡过玉门关，吹遍天山南北时，也冲荡着军营。它迅速地改变着人们旧的思维轨迹，也重新校正着孙广信的人生方位。

20世纪80年代中期，上级领导派孙广信到某部修理所代任指导员，专门主管生产经营。孙广信带上七八台车从乌鲁木齐开往兰州拉运铝锭和其他物资，往返一趟八九天，半年内就给单位挣了五六十万元。

这件事深深地撼动了孙广信。经济王国无异也是一条辉煌的人生之路。脚踩在中华民族 1/6 的内部土地上，27 岁的孙广信心中又升腾起了一篇更加雄壮乐章：“我要用 15 年时间创办一个全国一流的企业。”

他要求转业没有获准，再次要求复员。几经波折，这位年轻的军官在 1989 年 3 月的一天，终于被获准复员，还领到了属于他的 3 200 元复员费。

他用这笔复员费，同几个部队下来的伙伴，东借西凑弄了 3 万多元，在乌鲁木齐市创办了一个公司，取名叫“广汇”。意为“广纳百家之财，广交天下朋友”。从此，孙广信在商海中扬起了他生命的风帆。

公司于 1989 年 5 月 2 日开业了。做什么？经过几个月的摸索，他想到了推销。此时，四川工程机械厂、青海推土机厂在新疆报纸上做的广告吸引了他。经了解，他得知，这两个厂在新疆的销售势头很不好，每年各厂仅在新疆售出 5~6 台机器。孙广信毛遂自荐，要求做两厂在新疆的推销代理。但厂方驻疆代表却认为他是个体户，靠不住。最后达成协议，孙广信协助推销，每推销一台推土机，付给他 2% 的佣金。

说干就干，他靠自己学过机械专业的底子和当过一年多军事教员的口才，手上拿个全疆企业通讯录就踏上了征程。手上的通讯录是指南，160 万平方公里的版图是阵地。哪里有工厂，哪里有大企业，他的足迹就奔向哪里。为了节省钱，他背上半面袋馕，再背上一罐辣椒面、一瓶咸菜坐上车就上路了。到了吃饭的时间，旅客们纷纷进饭店，有的要拌面，有的要抓饭。他拍拍干瘪的钱袋，从面袋里拿出个干

馕，就碗茶水，躲到一边吃上一顿后就上车了。晚上，为了节约钱就住在旅店中几十人的大地铺上。有时公共汽车只通到县城，到乡下和农场没有交通工具，孙广信就搭卡车、马车、驴车，甚至步行前往。倘若在旅馆附近可以租个自行车，他便谢天谢地了。

他就这样风沙里来，雨水里去，折腾了半年，行程 10 万多公里。比红军 2.5 万里长征还多 4 倍，掉了 10 公斤肉，跑坏了几双鞋，被汗水浸烂了几件衣服。然而，他却说服用户订购了 103 台挖掘半截推土机。这个数量是这两个厂家在新疆 10 年的销售量，孙广信的能量让厂方佩服得五体投地。他们不仅即刻付给他 60 多万元劳务费，还将他聘为厂方驻新疆经销总代理，并给了他 5 台机械的周转额，即先放 5 台机械让他代销，待售完 5 台进第二批货时再把前 5 台的货款付清。这就意味着孙广信手中掌握了 200 多万元的流动资金。

孙广信没有成为将军，但他却有着将军的谋略，运筹帷幄，适时推出了“三个经济战役”，使广汇公司得以迅猛发展，并冲出国门。

第一经济战役：涉足娱乐业

孙广信在推销战场上初战告捷，并没有沉湎于暂时的喜悦中，他又以一个军人的姿态谋划企业经济发展的战略。他首先抓住有利时机，向酒店、娱乐行业发起进攻。

1989 年晚秋，乌鲁木齐一家以经营粤菜为主的广东酒家因经营不善，老板负债一逃了之。果断的孙广信意识到这将是“广汇”起步的一个阵地，他立即同副手找到原老板

助理，经过一夜的分析测算，最后以 67 万元的价格盘下了广东酒家。用高薪从广州请来 5 位厨师，还从广州空运来活海鲜。

吃惯了羊肉、牛肉的新疆人，看到那些活蟹、活蛇、鲜虾之类，退避三舍，谁也不愿花高价就餐。广东酒家仅开业 4 个月就亏损 17 万元。无奈，孙广信只得赤膊上阵，亲任前堂经理，并采取猛烈的宣传攻势，印刷了大量的宣传单，派人送到各个部门和公司。一时间，广东酒家前车水马龙，能否在广东酒家就餐成为表明高贵身份的象征。不到半年，67 万元的债款如数还清。

接着，广汇公司又技术性地包抄、战术性地推进，相继投资创办了乌鲁木齐当时饮食娱乐业档次较高、具有代表性的“迪斯尼乐园”、“香港美食城”、“阳光大酒店”、“凯旋门娱乐城”等 8 个实体，将乌鲁木齐娱乐水平推上了新的台阶，取得了第一个战役的全面胜利，拉开了广汇公司经济大发展的序幕。

第二经济战役：石油开发

在担任广东酒家前堂经理时，孙广信曾默默观察分析常来酒家吃饭的消费者结构，渐渐发现大户宴请的主宾常常是石油系统的人员。这不由激起了他的好奇。经过一番调查后方知，处于大开发中的新疆石油行业，每年都有几十亿的内外贸易要做，因此引来了大量海内外客商。孙广信暗暗想，这些中外客商离新疆如此遥远，我们就守在家门口，为什么不能近水楼台先得月呢？他利用工作上的便利条件，与这些石油系统的客商谈天说地，还常常亲自为他们买单，一来二

去，便成了莫逆之交。最后，他们建议孙广信做石油生意，并主动给他通路子，找代理商。孙广信的第一笔生意是进口一批石油钻井零配件。接单后，孙广信单枪匹马地跑了几趟北京，仅用了3个多月的时间，就做成了90多万元的生意，纯利润23万元。

小试身手后，孙广信迅速确定了“第二经济战役”的方向，抓住新疆石油贸易大发展的契机，努力跻身于国际大贸易圈。

与此同时，孙广信相应地成立了进出口贸易发展公司，并主动出击，与内地两家有进出口权的大公司——中国陆地石油科技开发公司和中国电子进出口公司结成伙伴，成为它们在新疆的分公司。1990~1991年初步发展，到1992年仅进出口贸易便成交了8700多万美元，占当年新疆进出口贸易额的1/6，相当于新疆外贸系统下属13家公司全年贸易额的总值。

第三经济战役：让居者有其屋

20世纪90年代初期，孙广信以后来者居上的胆识，将资金投向房地产，展开了广汇公司“第三个经济战役”。他们以超常的规模和速度，并借用海外通行的办法，在西北五省首先推出5万平方米商品房跨年度分期付款的销售办法。如今，广汇公司已成为新疆房地产业的巨头。

1994年，广汇连续5年向石材产业投资4.3亿元，进行6期扩建，全套引进具有国际先进水平的5条生产线，先后开发出具有结晶细、花色匀、强度高、颗粒小等特点的石材品种20余个，其中“新疆红”、“天山翠”、“雪山清”、

“紫云星”等13种拳头产品被誉为“西部瑰宝”。它以极强的市场冲击力短时间内在国内拿下了北京阳光广场、上海中华大厦、广州美国银行中心、天津明华国际大厦等用量在5000平方米以上的样板工程30余座，成为建设部评定的“中国建材行业质量达标上榜产品”中惟一的石材品牌。

广汇集团坚持以市场为导向，立足高起点，追求跨越式发展，以“大、优、精、新”取胜，以签大单、供大板、抓大工程为主攻方向，与南京建行一次就签订了9000万元的供销合同。北京、深圳、上海浦东三大国际机场的投资者，在众多石材商家中确认了广汇石材。在追求卓越中，广汇集团成为新疆石材产业的龙头，自身也得到迅猛扩张，年生产能力达百万平方米，成为集开采、加工、销售于一体的大型现代化企业，设备、规模、质量、销量等诸多指标均居全国石材企业的前列。

然而，民营企业要想做大做强容易，做强就十分艰难了。这几乎是所有中国企业的流行病。

一心想做大的孙广信，从1998年开始兼并濒临倒闭的国企，到2001年上半年，它先后承债式地兼并18家国有企业，债务、人员（包括离退休在内）、资产要一揽子担起来，这对广汇来说是一个巨大的挑战。企业从原来的4000多人，一下子涨到2万人，行业囊括了十多个领域。

追溯广汇在短短的13年里，能够将资产累积到66.63亿，凭的是什？新疆的信息、资金、人才和环境都没法和内地比，更不要说与广东、福建等沿海地区比了，但孙广信牢牢抓住了新疆的特色资源。

孙广信说：“我想一个企业如何做大做强，很重要的一

个条件就是将企业的无形资产最大化。广汇的无形资产不仅是传统意义上的品牌、商标等，还包括在当地政府、老百姓当中建立的认可度。我们为什么要舍弃自己的优势到外地去开辟战场呢？2001年广汇创利税10个亿，在全国非公有制企业中也是屈指可数。我喜欢打歼灭战，新疆还有大量的优势可以运用。”

所谓“一方土养一方人”，孙广信可谓认识深刻，那就是一方土养一方企业。“广汇在新疆做的规模如此之大，有什么问题的话，方方面面随时蜂拥而上。像我什么苦都受过，现在赶上好时候、好政策，同时新疆又是不毛之地，被别人遗忘了，充分的财力和优秀的人力没到达这儿，才给我创造了机会。如果我在北京，别说13年，再干13年也不可能今天。”

中国政府开发大西北计划正式启动，这无疑给了孙广信又一个创造财富的机会。他提出“东引战略”，即引进、合资、控股多种形式，加强同东部企业的合作，组成西部大开发的“集团军”。

2001年春节刚过，瞄准西部市场的中国迅达电梯公司挟重资与技术来到新疆，与广汇一次就签订了价值4000万元的购销合同，在电梯组装、销售、维修、保养等诸多方面开始了资源共享、市场共存、利益共有的全面合作，通过广汇这座桥梁将技术、人才、资金引进西部地区。中国一汽集团也欲通过广汇集团进军大西北，孙广信也积极以融合型经济的开放态势做出回应。

孙广信走上了生产经营与资本运营相结合之路。

孙广信的特色就是立足新疆、利用改革开放的南北时间

差、观念差“乘虚而入”，创造了一个又一个奇迹，掘了一桶又一桶金，终成新疆最富有的人，在 2002 年度《福布斯》中国富豪榜中，他已名列第 3 位。

鲁冠球：财富常青树之谜

在探求鲁冠球成功的奥秘时，有记者曾问过他这样一个问题：“你的名字叫鲁冠球。是否是从小就想当企业家，要誉冠全球？”他听罢开心地笑了：“不！我的名字是父亲起的。我曾想过当这个家、那个家，就是没想过要当企业家。我办企业是被逼上梁山的。”

创业的三次飞跃

1945年1月，鲁冠球出生于浙江省萧山市。1960年至1969年先后当过锻工，自办个体修车铺、粮食加工厂，因属个体而得不到发展；1969~1989年先后创办萧山宁围农机厂、萧山万节厂，后发展为杭州万向节总厂，任厂长；1990年至今创建万向集团公司。目前，万向集团总资产超过50亿元，员工达6500多名，形成汽车零部件、市场流通业、跨国经营业务等产业体系，并且实现了从农村田野向世界市场的跨越，现在企业产品出口到34个国家和地区，处出口额超过1亿美元，并先后在美国、欧洲建立了多家分公司。集团下属的一家企业股票还实现了在国内上市。整个企业的管理模式也经过了三次飞跃，成为中国乡镇企业发展的排头兵。

第一次飞跃：实施承包责任制，开始自主经营

杭州万向节工厂初创时，主要进行小农工具的生产和维修，靠“船小调头快”的多角经营，积累了一定的资金。

1983 年 3 月，鲁冠球代表企业与浙江省政府签订承包合同，实现个所有权与经营权相对分离。万向节开始了自主经营。

第二次飞跃：进行企业兼并，实行总厂式管理

实施承包责任制的万向节工厂创造了 40% 的年增长效益。在此基础上，企业又不失时机地先后兼并了几家亏损或微利企业，注入自己的资金、技术和管理，使其迅速扭亏为盈。接着，又着手将企业中具有一定生产经营实力和发展前途的车间分解出来成立分厂。1989 年 4 月，杭州万向节总厂成立，单一小规模工厂式管理也就过渡到较大规模的总厂式管理。通过这种转变，万向节实现了思想认识和管理经验上的双重飞跃。

第三次飞跃：从总厂式管理到集团化管理

1990 年 8 月，杭州万向节总厂通过国家验收，晋升为国家一级企业。10 月，经浙江省政府批准，建立万向集团公司。为适应集团发展需要，企业进行了以放权为中心的企业改组，本着“企业的权力归企业，企业不能解决的问题归集团”的原则，采用“三管三不管”的办法，即集团对各成员企业“管外部不管内部、管宏观不管微观、管结果不管过程”。从而迫使成员企业直接面对市场，自觉转换经营机制。集团则抓关键人、关键事，着力培养和造就一个经营管理者群体。

新会计法的实施

信誉是企业之本，而会计不仅是企业信誉之本，而且还是企业效益之源。

鲁冠球总结了自己做企业的成功经验，他认为：对于一个企业来说，最致命的东西就是现金流，所以鲁冠球在万向实施了新会计法。

鲁冠球说：“会计所提供的信息是管理者、投资者、债权人以及政府部门改善经营管理、评价财务状况、做出投资决策的重要依据，许多人说我们万向投资很慎重，失败少，原因不在于我们有多高明，因为我们实行了大的投资项目财务一票否决制。我们推行财务派驻制度，建立了全面的预决算制度，建立了一整套的财务监督系统，为的就是掌握正确的会计信息，判断下属企业的经营状况，一有问题就调整，所以下属的 30 多家企业，除了培育性产业外，家家赢利。”

“创业难，守业更难”，要让企业继续向前发展，会计效益是一个不可缺少的环节，可以说万向集团发展到今天的规模和鲁冠球新会计法的实施是分不开的，不可否认鲁冠球是一个会计大师。

入股承德露露

据消息透露，新疆德隆和中国粮油食品集团旗下的香港鹏利公司曾多次向承德露露抛出绣球，但最终被露露领进家门的却是与食品饮料业风马牛不相及的万向公司。河北露露集团有限责任公司将其所持有的承德露露国家股 6740.5 万股协议转让给万向集团旗下的深圳万向投资有限公司。据

悉，转让股份占“承德露露”总股本的26%，转让价格为每股4元。转让完成后，持有承德露露38.9%的露露集团仍居第一大股东之位。

河北露露集团主管投资的副总裁王洪坦言露露集团将部分国有股转让给万向基于两大考虑。作为饮料业的国有企业，露露集团国有股退出只是个时间问题，晚退不如早退，还可以为集团其他资本运作提供资金。虽然万向也无饮料业运营经验，但其作为国内最大的民企之一，产权明晰，可以为露露带来多元化的股权结构。此外，双方在品牌知名度上还可互相贴金。

据了解，承德露露杏仁露年产量达到了20万吨，销售额突破13亿元。由于承德周边有300万亩野山杏资源，保障了露露杏仁露产销量年增30%~40%以上。

“深圳万向参股承德露露可以称之为战略投资，非常合算。”王洪称：“承德露露的年净资产收益率高达13%，每股收益也在0.4~0.5元之间。今后还有望再提升。资本总是追求最大收益，这是鲁冠球务实投资的一种表现。”

在王洪看来除了还未完成过户的变数之外，此次股权转让似乎没有更多的风险。此外他强调：“万向承诺今后不向承德露露派出一兵一卒，产供销全部由承德方面自己操作，股权变动不会影响公司运营的稳定性。”

对于万向是否最终会控股承德露露，王洪透露：“双方还未就未来的股权变化做进一步的探讨，但合作的第一扇门已经打开，进一步观察新股东的行动之后，不排除继续向其减持国有股，深圳万向将来会成为承德露露的第一大股东，但不一定是控股股东。”

作为一个企业家，一个真正的商人，敢于突破常规，用敏锐的市场洞察力及长远的投资策略去成就事业，这点是一般人很难达到的，但鲁冠球却敢于突破、挑战，这正是鲁冠球的高明之处。

放眼未来豪情满怀

在荣誉面前，鲁冠球看得更远，看到的是广阔的国际市场，他说：“单是会赚本国的钱，不算什么本领；有本领，就要去占领国际市场，赚外国人口袋里的钱。”

鲁冠球抓住质量、价格，以优质低价，把“钱潮牌”万向节产品打进国际市场，与外商打起了交道。他到处搜集国外万向节的市场信息，寻找一切机会，让“钱潮牌”万向节在外国人面前露面，广交会、泰国评选会，大的小的交易会都参加，200套、300套等小批量都卖。国际市场竞争是激烈的。鲁冠球和全厂职工憋着一口气，齐心协力开发出60多个新品种，凭自己的实力打开了日本、意大利、法国、澳大利亚、前西德、香港等18个国家和地区的市场，每年创汇都在229万美元以上。不仅是万向的产品在国际市场拥有了一席之地；万向人在国际市场这个大“课堂”里，也学会了如何提高服务意识和自身素质，同时也使鲁冠球认识到企业要在国际市场站稳脚跟，在竞争中取胜，就必须让企业走出去，在国外设立自己的公司。

经过多方努力，经国家外经贸部批准，1994年，万向美国公司在美国注册成立。集团创办万向美国公司时订下了三大目标：第一，在美国树立万向的形象，把产品打入通用、福特、克莱斯勒等主机配套的领域；第二，搜集市场信

息，及时反馈给集团，以拓展新的领域；第三，优化组合国际资源，尤其是要让国际资本为我所用。经过这么多年的不懈努力，这三大目标最后都得到了实现。

2001年8月28日，万向美国公司正式收购美国“uai”公司。中国乡镇企业在海外收购上市公司，这是第一次。屡有创新的万向集团在此领域又开先河。鲁冠球称：此次海外收购，将为“万向”在全球汽车零部件市场新增7000万美元的份额，同时也可国内相关企业每年增加2000多万美元的订单。从此，“万向”在国内和海外都拥有了自己的上市公司。

位于美国芝加哥的“uai”公司成立于1981年，公司主要是制造与销售制动器及零部件等系列产品，是美国维修市场零部件的主要供应商之一，客户涵盖了所有美国各大汽车零部件连锁店及采购集团。“uai”公司于1994年12月在美国纳斯达克股票交易所上市。

展望未来，鲁冠球满怀豪情。万向集团在他的带领下又绘制了一幅中长期发展的美好蓝图：到2010年实现两个三级跳，由省前10位跻身于全国100强，世界1000强；由省级集团跨入国家级集团、跨国集团。鲁冠球和他的万向集团一定能够实现这一宏伟目标。

目前，万向集团在美国、英国、德国等7个国家建立了10家公司，建立了涵盖50多个国家和地区的国际营销网络。公司的下一步举措：第一，与国际大的跨国公司合作，接轨跨国公司运作。第二，接轨国际先进技术。计划建立海外研发机构，在美国设立技术中心，不断地把国内的科技人员派出去，掌握世界的前沿技术。第三，接轨国际主流市

场。目标就是要进一步完善营销体系，合理配置全球资源，扩大与国际一流主机厂的配套市场，形成核心市场，发展跨国经营。

陈丽华：中国第一女首富

陈丽华是排行榜上最富有的女企业家，现为全国政协委员。陈丽华是正黄旗世家出身，那拉氏的后裔。从小时候起，陈丽华就对紫檀木家具有一种特别的兴趣。在紫檀家具的包围中，她在北京度过了自己的童年。

发迹于房地产

1981年初，陈丽华从北京来到香港，通过社会关系的帮助，从事房地产投资。但不到一年，她回到北京寻觅商机。直到数年后，她才在东长安街建国门附近拿到一块地。时间很快证明了她选择北京作为新一轮房地产投资是非常正确的。

与此同时，陈丽华在香港已小有收获。她的第一桶金是在比华利买了12栋别墅，随后高价卖出。几进几出，陈丽华逐渐完成了她的“原始积累”，并及时地向港岛外拓展投资。譬如，香港富华国际集团在澳州的房地产投资就可以说是大获成功。当港岛诸多地产商痛苦地发现自己的财富被金融风暴卷走近一半或一半以上时，陈丽华却有些欣慰地说，“香港富华国际集团基本没有受到影响。”

这在很大程度要归功于富华国际集团投资主业向北京的全面转移。陈丽华在东长安街边拿到的那块地，由于某些非投资因素的影响，居然建建停停了近10年时间。但是，当投资5亿多元的长安俱乐部终于在1996年竣工的时候，仍然让许多人吃了一惊。直到现在，长安俱乐部在某种程度

上仍是身份或财富的象征。

富华国际集团在北京拥有数家房地产企业，总投资已超过 35 亿元。即使是在巨贾云集的北京，除去香港几大地产大鳄和北京大型国有开发企业外，一个私营投资商能在 10 年左右时间里开发近 130 万平方米的房地产项目，似乎也不多见。

陈丽华已将北京房地产开发投资的绝大部分事务交给了儿子赵勇，并不愿太多插手干预。

倾心于紫檀王国

陈丽华一直难离紫檀贵气。陈丽华回归北京投资房地产，固然是出于商人的市场敏锐，本质上却也与故土情结有关。而迄今为止 25 年的紫檀投资生涯则更是与其家世渊源密切相关。

早在香港富华国际集团事业突飞猛进之时，有一天夜里 3 点钟，陈丽华把儿女都叫了起来，说：“我脑子里有些想法，咱们现在就开个会。姥姥留下来的东西，咱们都修起来了，文化大革命中糟蹋了那么多，想起这些我心里就不舒服。我就感觉民族的东西不能丢。我们尽一点义务留给我们的后辈，让他们了解我们中国的民族文化是了不起的。”

陈丽华接着对儿女说：“我想把资金投到做紫檀家具上，你们有意见没有？”孩子们说：“我们都听您的。您喜欢您就花吧，我们有机会再做别的生意去挣。”就这样，陈丽华重新回到了北京，因为只有这里的皇城仍然飘逸着紫檀的幽香。

陈丽华要按照皇家的定制，按照故宫博物院里家具的式

样做。“要做就做宫廷工艺”，做极品是陈丽华的目标。这些年，陈丽华携带巨款8次率人奔赴缅甸。在金三角她坐过汽车、电瓶车、摩托车，也骑过驴，不会骑就抱着驴脖子

.....

陈丽华的艰辛付出，终于结出了金灿灿的果实。中国紫檀博物馆终于奉献到了世人面前。她创造了一个举世无双的神话，成为当之无愧的“中国紫檀之王”。尽管她已无法算出到底付出了多少，尽管她的博物馆一个月才卖了1万块钱门票，还不够交水电费，但她还是不改初衷：“我从20多年前到现在没卖过1件，我从来就没想卖过。一个是我喜欢，再一个是我想做出成绩来，给后人留下，留给民间、留给国家。让大家了解我们的过去，了解老前辈留下来的民族文化。如果卖一件就会少一件。”

“每一道工序我都要管，从采料、挑料、开料，到加湿、干燥、画的审议。比如说湿度，一片一片开出来后，要用水泡，把它的木性给泡走，以后再风干，这一段最为关键。然后再挑料，阴面阳面、东面西面的紫檀，颜色都不一样。”陈丽华说，“挑料特别难，买100斤木头，可能只能挑出10斤8斤，一般也就10%到15%。每一朵花，怎么把它的活劲做出来，怎么才能非常有富贵感、民族感，我天天都在思考。”

一件件价值连城的民族艺术瑰宝被造就出来了，令参观博物馆的人叹为观止。

有个美国巨商，出高价想买博物馆全部藏品，愿意先付款并让陈丽华女士展出3年后拿走，但遭到陈丽华婉拒。一位香港富商，想出高价购买一个紫檀屏风，陈丽华宁愿送

给另外的礼物而不肯割爱。

陈丽华女士钟爱紫檀已经到虔诚的地步：“紫檀还是高级药材呢。在紫檀旁边坐着，就特别有精神。特别累时在紫檀边走一圈，什么头疼啊烦恼忧愁全都没有了。”

博物馆开馆不久，有个 19 岁的大学生在观看一幅紫檀画时，竟将上面的镂空船桨给掰断了。这是陈丽华 16 年前做的一幅珍品，此时她真是欲哭无泪。老师同学认错、批评教育又怎能弥补这巨大的损失？最后，陈丽华反倒送给他们学校一个酸枝木的“骑摩托车的女郎”。目的是想让这些林业本科的孩子们，见到这件艺术品，就想到要珍惜国家的民族艺术和森林资源，特别是那些越来越少的木料。

这件残破的紫檀画现在就摆在大厅的一个进门处，画边有个玻璃罩，里面放着那两根小小的残片。“这件我就不修啦，用来教育其他的人：你可千万别再掰了。”

已经独步紫檀王国的陈丽华，并没有停止她的脚步。她还要做北京的四合院，所有的牌楼和在“文革”中几乎被拆得一干二净的 70 多个城门，将来摆放在现在已经开工的博物馆二期工程里。“以前北京什么门都有，东直门、西直门、哈德门、崇文门，各式各样的门多了。‘文革’时我都去拆过，护城河也都填了，多可惜呀。记得小时候坐着马车进东直门，到点不出去，城门一关就甭想出去了。”

在同样散发着紫檀幽香的工厂，一个车间里，四合院的地基已经初具规模，工人们正在忙着制作四梁八柱。在另一个车间里，董法林主任正带领着工人制作“飞云楼”。他说：“这个在山西省万荣市的飞云楼可以说是天下第一楼。将来做好了，加上底座有 3 米多高，比那个故宫角楼还高。

不过还早着呢。”

陈丽华花在紫檀事业上的钱难以计数，但是她看重的是紫檀，和一刀一刀为她雕出紫檀王冠的工人。她的比喻朴实无华：“一年到头一天吃一头牛，365 头牛能有多少钱？你有病了，黄金不能把你带去送医院，还得是人。工人也是一样，所以处理好人的关系是最关键的。把钱看得太重了，人人恨你，人人看不起你，不如没钱。”

一只手攥着地产，一只手攥着紫檀，陈丽华为自己开拓了金矿。

刘永好：从饲料供应商到金融大鳄

希望集团由刘氏兄弟创建，现已成为中国最大的民营企业之一，年销售达到 83 亿元。1982 年他们从养鹌鹑、养鸡起家，9 年后转向饲料生产，直到现在仍然是集团的主要行业。1995 年，饲料业务按照地理位置分为两部分，东方希望由刘永行领导，总部位于上海；新希望由刘永好领导，总部位于四川成都。今天，刘氏兄弟已经跨入了房地产、电子产品、银行和保险等领域。

县里的第一个民办企业

1951 年 9 月，刘永好出生于四川省新津县，少小兄妹众多，家境贫寒。18 岁经历了上山下乡“广阔天地炼红心”的磨炼；22 岁悬梁苦读，经过艰辛的努力考入了大学。这段经历不仅练就了刘永好坚韧的意志和吃苦耐劳的品质，更丰富了他的知识，使其有很多民营企业家不具备的高素质。

大学毕业后，刘永好进入四川省机械技工学校任教，身为教师的他十分关心国家的政治、经济动向。他自费订阅 20 多种报刊，仔细研究，吸取各方面信息。1978 年 5 月，《光明日报》发表《实践是检验真理的惟一标准》，掀起关于真理标准的大讨论。刘永好预感到国内的时局即将进入风云变幻的大变革时期，便与三位兄长共同创办自己的音响厂。不料此举太过超前，被指责为“资本主义的尾巴”而被迫流产。这使刘永好认识到政策对企业生存、发展的重要性。

第一次的失败未能磨灭刘永好创业的梦想。大变革的孕育与爆发鼓舞着刘永好以变应变，大胆创业的雄心。

1982年，个体户出现在中国的经济生活中，政府多次指出，个体私营经济是社会主义经济的补充。刘永好敏锐地觉察到变革的信息，不禁怦然心动，与其三位在省、市、县任公职的兄弟商议：丢掉铁饭碗，去捧泥饭碗——下海经商。兄弟四人变卖手表、自行车、黑白电视机，凑了1 000元钱，辞职创办了该县第一个民办企业——育新良种场。

育新良种场开业时，由于资金的缺乏和条件的限制，创业出现了前所未有的艰难和考验。

开业初期，良种场就遇到了严峻的考验。简阳的一个专业户原本预定了20 000只良种鸡苗，但已售出的2 000只鸡苗换来的却只是一张假支票。这使良种场几乎丢掉了全部资本。剩下的18 000万只快要出笼的小鸡由于对方的违约还得另寻买主。为了挽回损失，处理好剩下的18 000万只鸡苗，刘永好上成都、下重庆、走绵阳、闯郫县，历尽千辛万苦终于发现成渝两地有一批新兴的养鸡专业户在收购良种鸡苗。为了赶上销售时节，刘氏兄弟连夜编制竹筐，凌晨两点装筐，然后用自行车驮出40多里地到成都浆洗街市场，同时又到大邑等地销售。在不到一个月的时间里，18 000只鸡苗全部脱手，不仅收回了成本，还了贷款，还第一次净赚了2 000元的利润。

这次利润的获得使刘永好深刻认识到，在困难重重的道路上，只有坚忍不拔才能让困难低头，取得成功。就这样，育新良种场孵小鸡上市，养鹌鹑下蛋，7年时间，“从鹌鹑屁股里一分一分地抠”出了1 000万元的资产。

希望的诞生与壮大

在四川，或在中国的不少地区，有一个让他们心颤的事实，那就是外国饲料已经在中国占据了很大的市场，而且情况越来越严重。据 1990 年的数字统计，当时全国兴建的中外合资饲料企业就有二三十家，几乎遍布了全国各大城市。仅一个跨国集团在中国每年就从饲料上赚去人民币数亿元。

这就是竞争。竞争是残酷的，这种状况让中国人心酸，还有谁来支撑起中国人的天棚？有谁来对那些外国人的饲料说不！

有的，刘家兄弟就是其中之一！

他们看到了外国饲料进入中国的一面，同时又意识到中国广大农村的饲料大地是广袤的。这里潜伏着更大的机遇和成功的机会！刘家兄弟看到了难得的创业机遇。于是，他们决定要在饲料上大做文章，大干一场！

1985 年，刘永行投资 200 万元，创办了“希望科学技术研究所”，又拿出 300 万元建饲料厂，400 万元搞科研，聘请了 30 多位专家教授任专职或兼职科研人员，又派出了不少科技人员到前苏联、美国、波兰、澳大利亚、法国、香港等国家和地区考察，并邀请国内外专家进行访问交流。

研制新型乳猪营养饲料一般都离不开鱼粉，但国内厂家生产的鱼粉质量不过关，进口却需要大量的外汇，买不起。怎么办？刘永好想到了当地的一种东西——蚕蛹。这种东西在四川多得很，蚕蛹含有丰富的蛋白质，能不能代替一部分鱼粉呢？他与研制人员一起试着把部分蚕蛹干粉与鱼粉混用，经过反复试验，证明效果已接近全鱼粉，而且成本也降

下不少。

为了提高乳猪饲料转化率和日增重，刘永行先后投资了近 5 000 万元的费用，广采精选，反复论证，筛选出了 33 个配方进行试验。

刘家兄弟的脑子灵活，在试验中往往能够不断地找到办法，找出本地特有的一些代用品，以代替那些难以弄到手、成本过高的原料，而同时又能保证饲料质量不比外国的饲料差。

由蚕蛹，他们又想到了用奶品公司的奶液下脚料，用工业奶粉进行科学配方来提高乳猪饲料转化率，这一想法经过多次试验后，证明很有效。用这种原料配制生产出来的饲料，不但完全符合营养标准，大大提高了转化率，而且成本也降下来了，做到了价廉物美。

刘家兄弟试制出来的希望新饲料，经过几个试验点的试验，证明有多种优点：第一，省时间。猪仔从断奶到长成大膘猪仅需 3~4 个月，比传统的周期缩短 5~8 个月。第二，省力。这种饲料喂猪很省劲，一边放饲料，一边放清水，比传统的打猪草、切料、煮料这一系列手续省了将近 90% 的劳力。第三，新饲料不用煮食。第四，按料内比折算，用 1 斤希望牌饲料喂猪，可比传统饲料节约 1 斤粮食。如果按亩产粮食千斤折算，那么 10 万斤饲料节约的粮食，就相当于 20 万亩良田的产量。科技知识又一次显示了强大的威力。

有了自己的希望牌饲料，刘家兄弟就可以与进口饲料一拼高下。

1989 年初，憋了好几年气的刘家兄弟们投资了 300 多万元，购买了国产颗粒机等关键设备，自行设计，自行配套

组装，不但节省了 70% 的资金，而且还在很短的时间内建成了一座年产 10 万吨，从技术到设备完全国产化的饲料厂。

洋饲料王牌就是正大饲料。这是打遍世界的少有对手的跨国集团，近年来在中国最走红。在经过了一轮轮的攻坚战与攻心战后，“希望”在市场上很快站住了脚，有了越来越大的阵地。在销售量与日俱增后，“希望”又迅速扩大生产能力，到 1990 年 1 月，饲料的月销量达到了创纪录的 4 000 多吨，大大地超过了成都正大有限公司。

“希望”与洋饲料的大规模竞争，不光在这两家饲料厂起到了很好的促进技术与价格改进的作用，还启动了整个饲料市场向“质量、品种、效益”的良性循环方向演进。在这两家大饲料厂的推动下，其他原先档次与质量不过关的众多小饲料厂家，也纷纷改进生产工艺和配方，使销售额成倍增长。

中国的民族饲料工业在这一场竞争中得到了洗礼与壮大。希望牌饲料终于创出了名牌，站稳了脚跟，确立了自己西南三省的饲料主导地位。

在竞争中中大获全胜的成都希望饲料厂的销量自 1990 年的 6 万吨一直往上剧增，到 1993 年达到了 15 万吨，一下子跃居四川省乃至整个西南地区第一位。

走出家族，开拓新希望

1995 年，刘氏兄弟产权明晰后，他们开始走出家族经营天地。刘永言主要从事电子工业；刘永美从事房地产；而刘永行、刘永好以长江为界，“划江而治，分区料理”，刘永行主持“东方希望”，刘永好坐镇“南方希望”，各展身

手，共同发展。

1997 年，刘永好剥离南方希望集团中部分资产并追加投资，以 1.6 亿元注册资本成立了具有独立法人资格的“新希望集团”。集团所共有的品牌“希望牌”饲料系列，以品质优良、服务周到，风靡大江南北，占据全国饲料市场份额的 10% 以上，成为中国饲料工业的佼佼者。1999 年，集团全年销售量增长 14%，利润总额取得了历年最好的成绩。

应该说，刘氏兄弟完成了家族产业的产权明晰，这是向现代化企业转变的第一步。1997 年初成立新希望集团，在产业分布上不仅以饲料产业为主，而且在建立现代企业制度、资本经营和适度多元化发展上进行了新的探索，这是第二步。1998 年，新希望农业股份有限公司在深交所上市，这是新希望集团进行资本运营走出的第三步。也就是刘永好董事长经常说的企业经营的三部曲：“产品经营是一分一分地赚，品牌经营是一毛一毛地赚，而资本经营是一块一块地赚。”

1996 年 1 月 12 日，“中国民生银行”在北京正式挂牌，刘永好任副董事长。

2001 年，民生银行（600016）上市。在民生银行 5 年的发展历程中，刘永好及其家族坚持不懈地收购着民生银行的股份，至今共持有 17% 的民生银行股份。到 2001 年 5 月，刘永好持股达到 1.38 亿股，占 9.99%。其女刘畅的南方新希望持股比例为 4.7%，名列 10 大股东之末。而希望集团持有 3 200 万股民生银行股份，刘永行也是股东单位代表。刘永好表示，民生银行的流通股上市后，新希望持有的

股份就被稀释为 7% 左右。他说：“今后，在各方面条件成熟的情况下，我们增持民生银行的可能性是存在的。我们很看重民生银行，希望它能走得更好。”

刘永好除了入主民生银行成为第一大股东外，正在积极进入证券、保险等金融领域。1998 年“新希望”在深交所上市。如今，新希望上市公司净资产就有 12 亿，翻了 10 倍，由过去的 4 家公司，变成现在的 20 家企业。而且“新希望”已经走出国门，在越南胡志明市办厂十分成功，受到越南政府的高度重视。

入主渝化：通向国际金融市场

2000 年 4 月，新希望集团与成化、国际金融公司（IFC）组建华融化工。此时，资不抵债的国有企业——成都湔江化工厂刚被法院宣告破产。厂长陈进为了安置数百名职工，希望找个大老板收购，于是悄悄派人给新希望送去了兼并方案。

9 月下旬，刘永好在新希望董事总经理、华融化工董事长黄代云、副董事长王良骥陪同下，微服私访渝化。此行未惊动厂方，也躲过了彭州的官员，甚至连车间也未进，只在厂区转了半个多小时，刘永好主要是看闲置的土地。他发现渝化是个“意外惊喜”，因为这大片的厂区可以建设年产 2 万吨烧碱、3 万吨高纯度氢氧化钾及高附加值的氯副产品。正是这次刘永好等人的微服私访，奠定了渝化的变局。事后，刘永好派出 10 多人的班子对渝化进行评估摸底。

同年 8 月，华融彭州基地奠基。项目总投资 3 亿元，其中包括 IFC 承诺的 1 600 万美元的国际贷款。

华融化工项目国际贷款协议的签署，标志着新希望进入高科技基础化工的领域，这一项目通过债务置换、增量控股，确立了新希望在这家中外合资的新型化工联合体的控股地位。高纯度氢氧化钾是现代工业社会中用途极为广泛的精化工和基础化工原料，具有很高的科技含量和广泛的市场前景。由于西部地区电价和劳动力成本的优势，再加上该公司生产工艺的国际先进性，使得华融化工的这一主打产品及其附属衍生产品，具有在国际市场竞争的优势和潜力。

告别财富时代，构筑百年企业

作为亿万富豪，刘永好只把财富当做“符号”。他回忆起自己对于财富的“心路历程”时说，“当一个人拥有10万元时，他对于财富的渴求最为强烈，钱对他的重要性也达到顶峰；当一个人的口袋里装着1000万元时，这时他的感觉就是‘要什么有什么’，这一阶段，人最容易丧失进取的动力，幸好他自己没有在这里驻足；当一个人的财富增加到10亿，他会感到口袋里只有1亿元，其他9亿似乎已经与他无关，这一过程发生在新希望农业股份的快速成长阶段，资产也从1亿元增值到10亿。”今天的刘永好，再多的钱，在他眼中只是“符号”而已。

尽管财富只是“符号”，但刘永好始终没有停止发展。他将其名下的增量资产放到了增值较快的房地产和金融业，并准备迅速扩大在华东地区的规模，将华东运营中心设在上海。新希望在上海的楼盘集中于浦东新区，刘永好对这块“希望的热土”充满了希冀，据说筹划中的“台湾城”也有他的股份。

“财富对于我个人已经失去了意义，现在积累财富就意味着对社会的贡献。”刘永好解释着他如今的致富动力，“许多人在发财后就不思进取，忘记了对社会发展的责任，我不是那样的人。”

对于新希望的未来，刘永好的目标是构筑“百年企业”，这个宏伟的目标不仅要求新希望健康地运行百年，更需品牌、商号和文化持续流传，是对国内“短命企业”的警觉，对企业可持续发展的追求。未来的环境变幻莫测，但只要志存高远，便会不断向着目标努力前进，新希望的未来不只是希望……

叶立培：最神秘的福布斯新贵

胡润终于把叶立培加进了他的名单中，而且一下子把他列为今年《福布斯》中国大陆富豪榜的第六位；在新入榜的 35 名新富豪中，叶立培位居第一。

“其实去年我们就已经发现了他，但是来不及把他写上去。”《福布斯》中国首席调查员胡润在接受《经济观察报》记者采访时，解释了为什么去年榜单上没有叶立培的原因。这同记者今年年初采访胡润时的说法一致。当时胡润说，“在上海发现了一个资产很雄厚的富豪，从事房地产，但是从来没有在媒体上曝光。”

在《福布斯》有关叶立培的介绍中，只有短短的 140 多字：“叶立培曾经是一名数学教师，在 1979 年移居澳大利亚。在那里的 10 年中，他通过做食品加工和贸易积累了 0.12 亿美元。正当 1989 年深圳房地产价格开始滑坡的时候，他大胆地在那里进行了大手笔的地产投资。从 90 年代初，他重点投资上海房地产。仲盛集团目前正在开发 10 万平方米面积的房地产项目。集团一共有 200 名员工。”

《福布斯》统计表明，叶立培的财富为 5.4 亿美元，折算成人民币是 44.6 亿元。统计依据是仲盛集团的净资产。虽然叶立培今年已经 58 岁，但依然无愧于“富豪新贵”的称号。

模糊的背景

2002年10月24日下午，记者试图采访叶立培，遭到其办公室人员的拒绝。办公室的傅小姐对记者说，他们的老板坚决不同意上榜，而且“他们公开的资料没有经过我们的肯定，我们也不知道他们的资料从哪里来。”

通过一个与叶家相熟的人，记者得到了叶立培的公子叶茂青的答复。“无所谓，我们就专心做好自己的企业。”其他的他不愿多谈。叶茂青因为曾经和著名影视明星赵薇谈过恋爱，而比他的父亲在媒体中更为人所知。

事实上，10月23日，就在《福布斯》名单公布的前两天，仲盛集团还在要求《福布斯》方面修改有关叶立培的内容，因为他们认为，有关叶立培“第一桶金”和其他的说法与事实有误。

有关叶立培“第一桶金”的来源从来没有一个公开的说法，对叶立培的认识只能通过仲盛集团。

在《福布斯》的介绍以及很多公开资料中，都以“仲盛集团”来称呼叶立培的公司。而据记者从多方面的了解，仲盛其实在国内和海外都没有注册“集团”这样的名称。叶立培对外的称谓是仲盛集团的董事长，但“集团”只是一个统称，而并非一个实体。

财富图谱

叶立培的投资主要集中在房地产。根据房地产业相关人士提供的资料，目前在叶立培名下控股的企业有多家，包括：香港中颖发展有限公司、香港仲盛有限公司、仲盛房地

产（深圳）有限公司、仲盛房地产（上海）有限公司、北京新盛房地产开发有限公司，还有在澳大利亚注册的 Super Ocean（AuStralia）PTL Limited 等。

叶立培最近在上海的大手笔，是开发位于浦东陆家嘴的超高层甲级写字楼——上海银行大厦。上海银行大厦由上海银行和上海莘盛发展有限公司共同投资兴建，建成后也将成为上海银行的总部。而上海莘盛是又一家由叶立培控制的企业。

上海莘盛发展有限公司成立于 1997 年 10 月 27 日，属于国内合资的有限责任公司。出资方有三家企业，其中上海仲安房地产发展有限公司出资 4 750 万元，占 95% 绝对控股；上海峰麟餐饮管理有限公司和上海瑞莘贸易有限公司分别出资 125 万元，合计占 5%。

而上海仲安房地产发展有限公司成立于 1994 年 12 月 31 日，属于中外合资企业，控股方是一家名叫“东方明珠实业有限公司”的外国企业，其出资 2 730 万美元，控股 70%；其他股东包括“夏优投资有限公司”（外国企业），出资 975 万美元，占 25%，上海中祥（集团）有限公司（上海企业）出资 195 万美元，占 5%。

上海莘盛和上海仲安的法人代表都是叶立培。由此可以认为，叶立培通过掌控海外的“东方明珠实业有限公司”展开运作，进而控股上海仲安房地产发展有限公司，继之控制上海莘盛发展有限公司，并最后通过上海莘盛来展开上海房地产的产业运作。

上海莘盛除了上面提到的上海银行大厦外，还有一个大项目，那就是位于上海西南部的大型楼盘——名都新城。楼盘请来赵薇做形象代言人，销售势头非常好，目前已经开发

到第二期。

叶立培在上海运作房地产的另一条线路是仲盛房地产（上海）有限公司（简称“仲盛上海”），这家公司是叶立培在上海打开房地产大门和壮大的元老。

仲盛上海成立于1993年2月26日，法人代表为叶立培，注册资本3235万美元，是完全的外商独资企业，出资方是香港仲盛有限公司，出资100%。

为仲盛在上海扬名的位于上海虹桥开发区的豪宅区“名都城”，就是出自仲盛上海。名都城既有高级公寓楼，又有别墅，被很多知名人士争购。赵薇在其中拥有两套别墅，林忆莲也住在这里。而后来叶立培开发的虹桥高级办公楼——仲盛金融中心，也是出自仲盛上海。

而据天宸股份年报介绍，“仲盛集团”总资产超过100亿人民币，该集团仅在上海开发的楼盘就超过100万平方米，除了以上的房产项目，还有位于上海市中心南京西路的办公楼南证大厦，以及西郊花园别墅。

而另一家同样用“仲盛”名字的企业也不可忽视——上海仲盛虹桥房地产开发有限公司（简称“仲盛虹桥”）。这家企业比仲盛上海成立早了半年，成立时间是1992年8月18日，现在的法人代表是叶立培的哥哥叶立润，注册资本高达2.5亿人民币，属于国内民营企业。

仲盛虹桥因为1999年9月通过收购天宸股份的法人股，而进入人们的视线。目前叶立润已经成为天宸股份的法人代表和董事长，仲盛虹桥已经完全掌控了天宸股份。

有意思的是，以前的一份资料显示，仲盛虹桥法人代表曾经是叶立培。而天宸股份当时由仲盛虹桥入主后，董事的

名单中也有叶立培，但他后来又悄然退出。

回到 10 年前，1992 年叶立培 48 岁，离一般上海人退休的年龄相差不远。当时，重新杀回上海的他，望着上海西部那些待开发的荒芜土地，不知道有没有看到，10 年后他会在上海建立如此大的家业。

郭广昌：新世纪的知识企业家

郭广昌，1967 年生于农民家庭，复旦大学哲学系毕业后留校任教，后依靠科技创业，创建总资产 11 亿元的上市高科技集团公司——上海复星高科技（集团）有限公司。该公司主攻拥有自主知识产权的基因工程新药，已成为拥有国家一、二类基因工程新药和获得检测产品生产权证最多的企业，他本人被誉为“上海的比尔·盖茨”。

郭广昌出生在一个农民家庭，初中毕业时，由于家贫，父母给他报考了师范。拿到中师的录取通知书时，成绩优秀的郭广昌心有不甘，这一次他没有听父母的话，为自己做了一个选择：他悄悄卷了一床竹席，背了十几斤米上了东阳一中。高中三年，靠每星期回家背几斤米和一缸梅干菜熬了过来。高中毕业，郭广昌考入了复旦大学哲学系。

大学毕业后，郭广昌留在了校团委，他先是当干事，后当调研部长。郭广昌组织的学生市场调查活动开展得有声有色，太阳神、中华鳖精、元祖食品等在上海的市场调查都是他们承担的。在这期间，他认识了比他晚两届的梁信军、汪群斌、范伟和晚四届的谈剑，并成为志同道合的朋友。

由于郭广昌的社会调查活动得不到校方的支持，郭广昌决定离开学校。开始时他想出国留学，并通过了 TOFEL 和 GRE 考试，连出国资金都向亲戚借好了。就在这时，中国发生一件大事——邓小平南巡，经过这次南巡，上海成了一片热土。经过半年多的思考，郭广昌决定放弃出国的想法，辞职下海。

和一般的民营企业老板不同的是，郭广昌不是单枪匹马，而就是团队创业。

开始时，郭广昌和同在校团委工作的梁信军一起出来，从各自的名字中各取一字，于1992年11月，注册了“广信科技咨询公司”。广信的所有资本就是郭广昌为出国准备的3.8万元。

创业的最初半年，他们一边以市场调查求生存，同时做过了一系列的小科技产品，如彩色火焰蜡烛、塑料钉、婴儿尿湿报警器、自动电子门铃等，但都不成功。正在这时，谈剑毕业了，他放弃了到大企业工作的机会，加盟“广信”。

随后，在复旦大学生命科学院任团委书记兼辅导员的汪群斌也加入进来。汪群斌曾业余跟几个朋友成立了一个“生物工程研究所”，因为是业余，所以研究所并不景气，这时也被郭广昌拉了过来。

最后一个归队的是范伟。范伟毕业后去了珠海，在当地一家大型国有制药企业工作，之后又到了深圳一家生物工程公司。闯荡了两年，听说“广信”创业，于是回到上海加盟。

至此，5个年轻人组成了一个创业群体。因为不是当初的郭广昌、梁信军两个人，所以在1993年底，他们把“广信”改为“复星”。

这5个年轻人都是复旦毕业，却都不是上海本地人组成的创业团队。按郭广昌后来的解释，“上海复星建立新创业团队的做法，就像把握成拳头的手指伸出来，然后让伸开的5根手指再独立发展成5个拳头一样。每一个延伸开来的组织，都有强大的战斗力。”

队伍拉起来后，他们选择的第一个目标是为企业做市场调查，因为这个项目无需资金和社会关系做前期铺垫，仅凭智慧和勤奋就可以运作起来。做过 50 家企业的调查之后，他们决定创建一个有自主知识产权的产业。由于汪群斌和范伟都有生物制药方面的经验，对这一行业前景认识较深，所以，他们选择了现代生物医药产业为主攻方向。确定了主攻方向，紧跟而来的就是资金问题。他们先拿到一家房地产公司的销售代理权，用代理销售商品房的利润来积累原始资金。

复星的第一个产品是一种基因诊断产品——PCR 诊断试剂。PCR 技术发明于 20 世纪 80 年代中期，90 年代初国际上开始用于临床。该技术利用体外特定环境特异基因片段在短时间内复制百万倍以上，能够极大缩短医学上对疾病的诊断时间，且大大降低误诊率。

产品面世后，由于大家对 PCR 试剂不熟悉、不了解，医院不愿接受。郭广昌提出“科教兴医”、“科教兴院”的营销宗旨，创造性地实施高科技“技术 + 产品”的捆绑式输出的营销策略。复星采取与医院合作、赠送配套使用的诊断仪器等联建形式，开辟了广阔的产品市场，先后与上海华山医院、北京中日友好医院等大医院建立了合作关系，在全国 300 多家中心医院设立了基因诊断中心。以此为依托，成功地建立了有复星特色的市场营销手段和销售网络，加快了科研成果转化成产品的速度，形成了稳定的产品用户市场和良好的售后服务体系。

复星的团队优势在企业发展中迅速展现出来，经过 7 年的拼搏，他们创建了总资产 11 亿元的上市高科技集团公司。

郭广昌十分强调团结协作，他说：“青年人最重要的不是个人英雄主义，而是集体英雄主义。”

科技为创新之本

郭广昌始终坚信：“中国青年可以走出一条自己的高科技创业之路，复星人愿做高科技创业的铺路石……”

1993年5月，郭广昌决定将公司最初积累的“第一桶金”全部投入基因工程检测产品的开发上。把高起点、高投入开发与中国人相关的疑难病症的基因工程新药，作为企业发展高科技产业和产品的追求。经过6年的努力，复星已经成为拥有国家一、二类基因工程新药和获得检测产品生产权证最多的企业，多数产品已达到国内和国际的先进水平。

从1997年开始，郭广昌把市场拓展的眼光瞄准国际市场，经过大量的艰苦工作，复星在巴西、印度、南非等国家积极拓展业务，并成为首批获得民营科技企业自营进出口权的企业。1998年，美国总统克林顿访华，在沪期间，专门会见了郭广昌等12名上海非公经济企业代表，克林顿回国后还给郭广昌来信，对他和复星集团的发展表示赞赏，并约请复星到美国发展。

人才是企业发展的依托

郭广昌认为：“在市场经济的环境下，一切依靠自己既不现实，也不经济；因此，通过市场手段，依托上海和全国的科研机构，充分发挥各方面的优势进行科研协作，是一条符合经济规律和科研规律的做法。”几年来复星与第二军医大学的遗传研究所、上海临床检验中心、细胞研究所、药物

研究所等机构，加强了技术和项目的合作。复星公司每年用于收购高新技术成果的费用达到几千万元，是国内最舍得在这方面花钱的公司。

“带泥土移植”被郭广昌用来形容复星“借脑增力”的一种方式。复星通过100%的注资，将单位、科技成果和人一起“买下”，进入复星集团。这些成果加上复星已有的销售风格、资金优势，很快就能形成市场优势。许多迅速占领市场的医药产品，就是用这种方式打开局面的。

郭广昌常说：“在全球知识经济时代到来的时候，中国应该在我们这代人中涌现出一批知识企业，并有能力参与国际竞争。我们青年人应该在知识经济的浪尖上出彩。”着眼飞速发展的形势需要，郭广昌立足高起点，着眼建立现代企业制度，致力于全面探索建立新型民营企业运行机制，即面向市场的经营机制，独立自主的决策机制，优胜劣汰的用人机制，自我约束和自我发展的行为机制等。

为了更好地规划和发展知识经济型企业，郭广昌致力于把复星培养成一个学习型企业，把全体员工培养成一个学习型群体，进而成为创业型群体。

徐明：中国最富有的年轻人

跳级完成学业后，徐明在 1992 年开始了自己的创业历程，生产建筑材料，那时他才 20 岁出头。1995 年，他的实德企业初具规模，从此，实德开始涉足家用电器和汽车生产。2000 年，实德收购了大连足球队，成为各大媒体的热门话题。

神童下海 开始创业人生

徐明于 1971 年 4 月 5 日出生于大连市。1988 年，17 岁的他考入沈阳航空工业学院，1990 年毕业后分配到庄河市外贸公司工作。

不熟悉徐明经历的人，看了以上的简历，不禁产生疑问：徐明 7 岁上学，然后上初中、高中、大学。不对呀，怎么他 19 岁就大学毕业了？是不是把徐明简历搞错了？

徐明说：“我是个很不安分的人。小学 6 年我只读了 5 年；高中 3 年我只读了 2 年；大学我又提前一年毕业。19 岁进入庄河市外贸公司工作。”

原来徐明在读书时是小学、高中、大学三级跳完成了学业。难怪熟悉他的人都说徐明是个神童，像比尔·盖茨、李泽楷、杨志远一样都有着提前走出校门，很年轻就创造出商业奇迹的经历。

徐明在外贸公司经营国际水产贸易，积累了一些经验，也赚到了“第一桶金”。后来，水产贸易不好做了，他看全国城市建设事业开始启动，便辞职下海。有报道说，徐明是

“背着6本书”从庄河到大连闯天下的。徐明对此说：“所谓的6本书闯天下，是一些媒体的说法。不过，我这个人喜欢读书的，不论走到哪里，总要随身带上几本书。这十几年，就是一路读着诸子百家的书走过来的。”

徐明到大连后成立了几家小规模公司，开始了自己创业的路程。他主要是生产建筑材料，“因为中国的建筑业极具潜力，在未来的几年一定会有大的发展。于是，我们决定引进外资，从建筑业最基础的土石方做起。”

1992年10月27日，徐明的大连实德机械工程公司成立。先后购买了30台捷克进口的载重量为17.5吨的太脱磊卸车，从日本进口了20台大型挖掘机，成为当时大连实力最强的土石方公司。凭着实力和年轻人的冲劲，很快就拿下了包括被称为“大连滨海双星”的胜利广场不夜城和星海湾广场等30多个土石方工程。当时他们提出了“古有愚公，今有实德”的口号，吃在工地、住在工地、干在工地。

就这样，徐明与几个年轻人一起开始了自己的创业和原始积累。两年时间就保质保量地完成了这些移山填海的任务，也实现了资本的原始积累。此时，徐明只有22岁。

构筑塑钢王国 实施多元战略

1993年是实德集团真正的关键时期，没有这一年的铺垫，实德集团直到目前也可能只是一个襁褓中的婴儿。1993年6月，徐明所属的建筑公司成功地承揽了大连站前胜利广场（挖坑）及大连星海湾广场（填海）的土石方工程，这两项大工程徐明干得非常漂亮，得到了大连市有关领导的赏识。

1995年8月，徐明从欧洲带回塑胶项目，在各方面支持下成立了实德塑胶工业公司，这就是未来的塑料型材王国的雏形。徐明决定进军化学建材（塑料型材），而且很好地把握住了这一市场机遇。当时铝合金门窗还处于一个统治地位，而塑料型材是一个新兴的产业。徐明坚持“生产引导消费”——创新的原则。他认为一个公司的产品策略不能囿于市场上流行的产品，而要通过创新来引导消费，培育市场，因为市场上已经流行的产品虽然还继续投入，其实不是优化市场资源的配置，而是在破坏市场资源整合的进程。但新兴的产品是对市场资源的重新整合再增长，刺激了市场的消费，只有通过创新来拉动消费，这个产品才有持久的生命力。

1998年1月，徐明投资6个亿进行塑胶工业公司的二、三、四期建设，由于资金周转问题，实德集团在这一年遭遇困境，徐明完全凭借个人魅力到欧美成功融资，并在当年12月使塑料型材通过了ISO9002质量认证。

实德目前正在上50万吨PVC的石化项目，前期投资50亿元，总投资160亿元。为了保证50万吨的PVC项目的顺利实施，实德打算用目前塑料型材产业持续增长的利润和历史的积累来保证这个项目前期启动的预算，同时还有1.5亿美元的外资进入及部分银行贷款，从投资上讲，由三部分构成来保证这个项目的顺利实施。在徐明看来，这个项目没有风险问题。

徐明的动作总是很快，也敢于争取。实德最新的动作是进军保险业。徐明说，2000年由几家股东共同投资成立的生命保险公司，实德是最大的股东之一，这也是国务院特批

的四家保险公司之一。在“十五”规划内，生命保险是作为我们的辅助产业，我们主要考虑的是未来5年、10年之后使我们的资本配置更加合理，使我们的产业资本与金融资本更加有效地结合。

打造中国曼联 扬名绿茵场

实德的事业包括建材、石化、体育、保险等七个产业，目前最主要的是以塑钢门窗为代表的化学建材，包括型材、板材和管材，型材“十五”计划内要做到100万吨，销售收入估计在107个亿左右。另外两个比较重要的是赛德隆热水器和正在上的50万吨PVC石化项目。这其中，足球是实德最著名的产业。

成功后的徐明为感激大连市各方面的支持，1999年开始介入足球，并于2000年收购了大连足球队，成为各大媒体的热门话题。徐明说，他对狭义的足球不了解，但懂得它的经济价值，现在的老总也应该懂得甲A未来的价值。进入WTO，甲A就不能用一般的价值来衡量。像名列《财富》周刊评出的世界500强的知名大公司，中国人能说出许多个，他们将来肯定要进入中国的，而让中国人熟悉他们，最快捷的方式就是甲A。拥有冠名权赶不上直接买球队划得来，球迷可能不知道百事可乐，但谁会不知道大连实德队，谁会不知道上海申花队。12亿中国人，有消费能力的就只有4个亿，而甲A中有3~5亿球迷，他们恰恰是有消费能力的那部分群体，这就是甲A的经济潜力，它所蕴涵的价值是无可估量的。所以实德搞足球绝不是一两年，可能是十年，还可能更长，如果甲A中谁退出，他们肯定还要

收购，让他们的下属企业买。当初国安俱乐部宣布要退出时，他们的下属企业赛德隆就想买，已经派人去谈了，没想到第2天他们又不退出了。在甲A这样的氛围中，不赢利就是愚蠢。徐明还说他的这个俱乐部肯定不与人合作搞，他要自己来做，以检验到底是聪明还是愚蠢。

实德对足球有四句话：作为一项事业来开拓，作为一项产业来培育，作为一个企业来管理，作为一种文化来发展。徐明告诉俱乐部人员，不要在他面前说某某俱乐部怎样做了，因为在中国还没有一条成型的路，我们要走自己的路。

徐明承认自己是那种天马行空式的人物，他独自外出，有时候连秘书也不知道他身在何方。面对创业成功带来的喜悦，徐明说：“说实话，当年是壮志凌云，那时的设想比现在要大得多，要敢想得多，大学刚一毕业的时候，谁不想当总统？但是在实际的事业追寻的过程中越走越感觉到事业的不容易，因此，在敢想敢做的同时还要脚踏实地。”

荣海：创造“西部奇迹”的书生

荣海出身于教师，任教于西安交通大学，家乡人都称他“荣老师”，现为全国人大代表。1991年，荣海取得了康柏电脑的销售代理权，而后成为低端计算机的生产商。如今，集团业务已扩展到房地产、果汁饮料、零售业和医药等行业。2000年，集团销售额达到46亿元。

知青岁月

在苦难丛生的20世纪70年代，知青的岁月无疑是灰色的，但也许正是这种单调的灰色，才使生活中的有心者的金色之光更加辉煌。

1974年，16岁的知青荣海在写下血书下乡的第二天就学会了喝酒。那天，他们上40里外的山上砍柴，下山时实在是没有力气了，就连人带柴滚到了山下。刚好滚到山脚下的一个杂货店旁，就买酒解乏。当时的酒价荣海还记得很清楚：一两酒7分钱。

由于荣海年龄还小，不太会过日子，做饭用粮没计划，出现过一天农活干下来，回来时却发现没有粮食做饭的窘境。于是，只能扛着锄头，返回地里晒太阳。有了没米做饭、没油点灯的日子垫底，今后再面对任何困难，荣海也会泰然处之：“大不了，没饭吃，饿肚子。咱饿过。”

知青生活培养了荣海性格中的坚忍不拔和吃苦耐劳，使荣海为人没有很张狂的一面，并教会荣海懂得了什么叫宠辱不惊。知青时期的荣海是个文学青年，他写诗和小说，是所

在地区小说研究会的成员。海星集团这个名字，就脱胎于荣海在复旦大学参加的“海星星”诗社。

粉碎“四人帮”的消息，使当时极有希望被继续提拔的荣海意识到此时上大学会有更好的发展。紧接着的一个抉择是，尽管荣海当时是个文学青年，但他没有选择中文系，而是选择了计算机系，后来被证明这个选择是正确的。

遭人算计

硕士毕业后的荣海到西安交通大学计算机系做了8年的教师。因此哪怕是在创办了海星公司之后，荣海还是喜欢他的手下称呼他荣老师。

荣海后来着力抓规范化的企业管理。但真正使荣海感觉制度的必要的，还是1990年年底公司经历的那次巨变。

1990年，西安的冬天特别冷。年底，当一直在深圳忙着跑生意的荣海风风火火赶回西安的时候，等待他的却是公司3个副手趁他不在时早已酝酿成熟的瓜分公司的计划。就因为荣海在创建公司时曾经说过“海星是大家的，人家都有份”，他现在就要为这句话付出代价——“公平分割，各得一份”。尽管当初创立海星时，3个副手没有投资1分钱，所有的投资是荣海投的3万元，但荣海还是很君子风度地恪守了自己当初的诺言。

就这样，海星几年来积累的100万自有资金被瓜分一空，剩下的只是海星这块牌子和一些旧机器，公司核心层4个人走了3个，大部分客户也被带走了，普通员工20人走了一半。

尽管遭过算计，但海星要发展事业就必须依靠人才。荣

海感慨，现在公司遇到的最大困难是“找不到真正合适的人才。”

荣海吸引人才的策略分三个层次：对一般的员工，主要是考虑以各种保险为主的福利；对中层，给他们比较好的收入和住房；对高层管理人员，在解决前两个问题以后，再解决股份。

重新崛起

1990 年事件没有使荣海一蹶不振的原因，荣海认为是“有知青那段艰苦生活垫底。”

既然垮不掉，那就有崛起的可能。海星的真正崛起在于成功地代理了康柏电脑，而时间就是在荣海 1990 年底伤了元气的 5 个月以后。

1991 年 5 月，康柏代表来到西安，希望委托一家国营计算机公司开拓西北市场，而这家公司迟迟不能决策，康柏最后抱憾而去。荣海听到这个消息后，认为自己的机会来了，当即乘飞机追到深圳，与康柏代表接触。

出于对海星信心不足，或出于想把荣海吓回去的考虑，康柏提出了非常苛刻的代理条件，且寸步不让：第一，只允许海星做地区性代理；第二，拿货的价位比其他代理商高 3 个点，全年完成 1 400 万美元销售额后，才返还那 3 个点；第三，首次现款吃进 110 万美元的货。

刚刚经历了公司动荡，荣海到哪儿弄那 110 万美元的启动资金啊？但荣海回到西安时却丝毫没把自己的焦虑挂在脸上，而是精神抖擞地告诉他的员工：海星已经成为康柏西北地区的惟一总代理了，公司马上要在兰州、武汉设立办事处

……荣海知道他的员工现在太需要激励了。

荣海最后和银行合作赢得了做康柏代理的权利。接下来的6个月，荣海做了1300万美元的销售额，公司盈利800万人民币。

树立品牌

尽管现在对海星来说，做自有品牌和代理品牌的利润额差不多，而且海星现在只有20~30%的利润来自于自有品牌，但荣海还是要坚持做自有品牌。这是因为不做自有品牌，未来就失去了很大的主动性；只做代理品牌，全部的命运掌握在别人手上，人家说多少钱就是多少钱，一切都是人家说了算。荣海现在给各地分公司的规定：在代理品牌上，我要的是利润。而在自有品牌上，就是补贴都要让分公司做，分公司只要做成一定量，我就给补贴。这是荣海过人的地方，他是所有做代理起家的公司中第一个做起自有品牌PC的，比现在才出PC的一些公司整整早了一年。有了早一年打下的基础，相比新PC厂商准备年销售1万台PC探路，荣海已经要销售7~8万台了。

成功之巅

海星没有像其他康柏代理商那样“没落”，与海星多元化经营的成功有密切关系。

“多元化”曾经是一个令企业界人士谈虎色变的话题，但荣海却以其独特的手段骑在了这只“老虎”上，并因此使企业有了更快的发展。

史玉柱的失败，使业界许多人认可“多元化是个陷阱”

的说法。而荣海却不这么看，他认为，多元化是没有政治背景作为靠山的民营企业在市场不规范的情况下的一种自卫行为，是民营企业寻求一种三角互相支撑结构的尝试。

荣海自认为在信息产业界做了9年还没有垮掉，正是自己多元化经营成功的结果。除了电脑，海星这些年来还做了房地产、饮料、制衣等行业，以至于现在虽然海星的计算机业务还是营业额最大的一块，但它已经不是利润最大的那部分了。

巨人集团的失误不在于它的多元化选择，而在于史玉柱没有做好多元化选择的很多准备。史玉柱在用人以及资产的投向上出现了问题，多元化没有做好。如果他把多元化做好了，就不是当初那个结果。

所以，多元化经营不能说它坏，也不能说它好，一定要根据自身的情况而定。荣海认为，现在公司真正应该警惕的不是多元化，而是“那些盲目的东西”。中国一夜之间冒出那么多自有品牌，可多少人对PC市场有把握、有准备？其中，又有多少人是为了做形象，想上市的？本来也知道巨额亏损，但也没有办法，只有继续往下做，做到有一天能够有一个转机，以摆脱这种困境。但又有多少人不是在做游戏呢？为了做出一种产业给政府看呢？

荣海有自己独到的见解。他坚持认为，在市场不成熟，市场经济尚不规范的环境下，多元化经营是民营企业在特定发展阶段的理智选择，因为在不成熟的市场里有很多空白领域，给新的进入者留有很多机会。市场经济初级阶段的竞争不规范，竞争环境不公平，存在很高的市场风险和政策风险。

荣海领导的海星集团走的是“一业为主，多元经营”的道路，这使得海星可以较好地规避风险。海星指导方针是：高科技+多元化+名牌产品，发展方向向信息产业和食品两个领域集结。荣海强调，多元化经营要想成功，特别是海星现在走的“非相关多元化”的路子（即涉足IT、食品、房地产、连锁商业、现代生态农业和生物工程及制药等多个从产品研发、生产制造到市场销售均无关联的产业），必须要强调产业之间的投资组合。荣海认为，几个产业虽然各不相关，但“从长期投资项目和短期投资项目的收益互补、高风险项目和低风险项目的成长替代看，它们之间的价值运行、资金调度、产品生命周期的互补性是显而易见的”，他所关注的是多个产业项目的利润积累互补、产品周期互补、市场风险分散。

或许正是这种多元经营的模式，使荣海带领海星走上了成功的巅峰。如今，海星集团的固定资产已逾10亿元，海内外直属子公司18家，二级公司40余家，产业横跨计算机、饮品、房地产、高效种植行业，被誉为“西部奇迹”。

李书福：民营汽车业的先驱

李书福，39岁，浙江人，吉利集团董事长。早年以“吉利”装潢材料发家，后制造“吉利豪情”摩托车，近年开始热衷于汽车行业，投资近10亿元人民币生产“吉利”、“美日”牌小轿车，发誓要为中国人造最便宜的车，自嘲为“汽车疯子”。“吉利”汽车，是中国首家民营企业生产的汽车。

第一辆吉利跑车

李书福在经营装潢材料的基础上办起了相关企业，生产出了全国第一批铝塑板。其PE铝塑板产量在全国同行中位居第一。

1992年，在中国的摩托车发展史上注定是不平凡的一年。这一年，左宗申在重庆成立了宗申摩托车科技开发有限公司，主要生产摩托车发动机；这一年，尹明善也开始涉足摩托车行业，注册了“轰达”车辆配件研究所，从事摩托车发动机生产开发。

在当时，摩托车市场火爆得让人难以置信，市场需求真是要多大多大，绝对的卖方市场，只要有车就能卖出去。当年骑摩托成了年轻人的一种时尚，年轻的小伙子，谁不盼望能拥有一台漂亮的摩托车呢！

摩托车市场的巨大潜力吸引李书福，也是在1992年，李书福在浙江成立了吉利摩托车厂。产品一上市便供不应求，用李书福的话来说就是：简直卖疯了。

巨大的市场吸引了无数的企业家，到 1994 年，全国摩托车厂林立，市场疲软，吉利也受到严重冲击。已是商海老手的李书福在危机中沉着应战，他发现在众多的摩托车厂中，没有一家生产豪华型踏板式摩托车。

李书福敏锐地抓住这一市场切入点，投入大笔资金，开发出豪华型踏板摩托车。这种摩托车一上市，就受到市场的热烈欢迎，订单如雪片飞来，吉利终于走出了困境。

李书福最大的理想是制造汽车。早在 1989 年，李书福在深圳学习经济管理时，就冒出了要造汽车的念头，但那仅是一个不成熟的构想。

李书福从不认为自己的汽车梦是个美丽的泡沫，他身体力行地实践着。为了找技术人才，他挨个翻摩托车厂员工的档案，发现有三个人是从汽车厂出来的工程师，这一点已让李书福惊喜不已，最初的汽车制造核心力量就是由这三人和李书福组成的。

李书福造的第一辆汽车是“奔驰”，在跑遍许多造车厂和院校后，李书福有了用玻璃钢造“奔驰”的想法，他买了几辆奔驰车来研究，又托人买来零配件，1996 年李书福的第一辆车——玻璃钢“奔驰”下线了。然而这辆外形和奔驰 320 几乎一模一样的玻璃钢汽车却容易变形，李书福只好摒弃这种花小钱做大事的想法，而采用传统工艺来生产汽车。

为了请教专家造车，李书福少不了挨白眼。就是在解决了研发设计问题后，他又遇到了当年造摩托车没有“目录”的同样问题。为了能生产，李书福想到了合作。1997 年，一次偶然的的机会，有人告诉李书福，他的一个朋友是四川德

阳监狱的监狱长，也是监狱下属汽车厂的厂长。李书福问：“他能生产轿车吗？”那人问了他朋友后说：“不能，但通过努力，可以生产一种像轿车但不是轿车的客车。”李书福说：“像轿车也行，试试吧。”几番折腾后，德阳的监狱长终于从国家机械部拿到了生产“不像轿车”的目录，李书福和德阳的监狱长就这样合资成立了“四川吉利波音汽车有限公司”，吉利投入了70%的股份。后来，吉利买下了德阳监狱的30%的股份。然后李书福立即在浙江临海市郊征地850亩，建起了“吉利豪情汽车工业园区”，建起了吉利的第一个汽车厂。在国内外专家的技术指导下，自行设计、制造出了4种新车型，顺利通过了国家轿车检测中心鉴定并进入了国家机械局和公安部的汽车产品目录。1998年8月，李书福自主开发发动机的“豪情”下线。2000年10000辆吉利车下线，产品供不应求。1999年，吉利又在宁波经济技术开发区建起了第二个汽车厂——吉利美日，从买地、建厂、买模具、安装调试到汽车下线，前后只用了9个月时间。

2001年6月，吉利研制出中国人自己开发的第一辆跑车。

2001年7月底，吉利在北京推出了五款新车型，包括两厢半车、三厢车和跑车等，并于8月底成功开发了整车数字模型。

陷入困境

2001年9月，吉利汽车月产销量突破3000辆。然而，正值发展的吉利遭遇到政策的当头棒喝，李书福真是英雄气

短。

这个中国目前惟一的民营汽车商，陷入了内外无援的境地。作为民营企业，它一降生就被国有汽车厂视为竞争对手或敌人，在林林总总 120 多家汽车制造厂中，吉利和其他国有企业从来就没有共同语言，这个企业就像是造车族中的异类。他的鸿鹄之志在别的汽车制造厂眼中，几乎就是笑话。面临着丧失生产权的危机，李书福如果要生存下去，只有找到可能投靠的力量，而此时全国还有不少的小型国有汽车厂没有登上《公告》，正在等待整合，又有谁会去找这样一家先天不通血缘的民营企业？三大汽车集团几乎看不出有向他招安的动机。而李书福也有着自己的骄傲，曾经风光人前的他也不会轻易投靠某一家大汽车集团。另一方面，李书福和外商合作也不具备可能性，在接待了几拨外国厂商的“洽谈合作”后，李书福不再相信他们的诚意。也许在外商眼中，李书福自造的汽车生产线，实在让他们打不起兴趣。

自尊而敏感的李书福只有独自撑起他一手创办的吉利汽车集团。开弓没有回头箭，已经投入了十几个亿的个人资金，“吉利”放弃汽车的可能性几乎为零，对李书福来说，惟一能做的就是不无艰涩的等待。

除了等待，李书福为了吉利的生产权四处奔走，据说他用于公关的费用已经有好几千万元。吉利照旧生产着那两款不像轿车的“豪情”、“美日”小客车。此外，吉利还以一年几千万资金、两百多号人才的投入在做新产品的研发，只等生产权解决，立即投入打造新型轿车。他说：“我是做好了一切准备。一万年太久，只‘待’朝夕！”

他每天都在等待国家经贸委颁布的公告上能赫然写着

“吉利”的名字，第一批、第二批、第三批……人们已逐渐能感受到李书福一贯保持的热情和激昂在消退，他不能明白他那么辛苦和执著只是为了实现自己的梦想和诺言，又不是破坏社会进步，却得不到理解。一次喝酒以后，他哭了。而酒醒后，他也只是自嘲一阵子“自己脑袋有病”而已。

梦想成真

直到2001年11月9日，国家经贸委公布的第六批汽车产品公告中终于出现了“吉利”的字样，李书福生产轿车的梦想终于遂愿。这一刻，李书福为之积累了太多的委屈和苦涩，他已顾不得这些感慨。英雄终于可以再出征，前事不计，只求后功。

此次与吉利客车和吉利轿车一同登上第六批汽车产品目录的，还有跃进集团南亚公司生产的NG6380型派里奥旅行客车、NG6420型派里奥旅行客车和菲亚特牌NG7151型（南京—FLAT）轿车。备受业内关注的民营企业“准轿车”产品和客车厂生产的“六字头”轿车产品逐渐出现在目录中，这得到了专家和老百姓的肯定。专家认为，在我国对入世的承诺中，投资限制的逐步取消是重要一环，而放开民营企业和非重点轿车基地生产轿车不仅实践了这一承诺，也为中国汽车业带来前所未有的发展机遇。吉利这条鲶鱼又可以继续在汽车制造业这个池中游走，激活死水，引发竞争。

李书福说过：“拿到生产权之后，我要做的第一件事就是全球大招标，招标资本，招标技术，招标人才……”由于吉利2001年开发的新款车型没有进入国家公布的前五批《公告》，对其固有产品的销售和新产品研发造成了一定影

响。在吉利拿到生产权后，吉利集团表示，国家经贸委的公告进一步明确了“吉利”汽车生产基地的地位，也给广大消费者吃了定心丸。从11月9日开始，吉利对全国市场中的吉利豪情三款三缸多点电喷轿车实行大幅度降价，每款下调5 000元，降幅达到11%。生产老百姓买得起、用得起的低价优质汽车，为中国老百姓造车，仍然是吉利的口号。

入世对李书福来说是个绝对的好消息。他太想入世了，他期望着能在国际市场上一试身手。李书福认为，这些年的努力是在为入世积累经验，入世后，吉利集团将拥有更为广阔的国际市场，可在全球范围内招聘人才、融资、享用资源。吉利集团将会通过市场调控汽车生产，消费者需要什么车，吉利集团就会生产什么车。入世带来的规范化游戏规则给吉利提供了前所未有的公平竞争的环境，李书福表示吉利集团将生产适合国外消费者的汽车，为全世界造车。

李书福的梦又往更远的方向编织起来。他说过，企业家当然要为产生效益而努力，但同时还要思考通过什么方式去推动社会的进步。任何一个人都不能否认这个有抱负、有豪情的企业家的胸怀。他的偏执也许并不可取，可是他那种认定道路就坚定不二地走下去的勇气，足以让人叹服。获得了生产权，只是解决了一个准入的问题，加入WTO后，吉利面临的是全球竞争，它在国内的体制优势将不复存在，未来的路只会更艰难。李书福不可能再只凭借当初的勇气和激情，去走全球化道路，他必须要具备全球化市场的眼光和战略。

吉利曙光再现，但有曙光的日子并不一定是晴空万里，我们期待着日益成长和壮大的吉利一路走好。

南存辉：从补鞋童到财富大亨

一个饱受歧视的农村孩子，一个穷困潦倒的青年，一个走街串巷的小鞋匠，十余年间声名鹊起，成为拥有几十亿资产的正泰集团董事长、全国乡镇企业家、全国十大杰出青年、浙江省劳动模范、九届全国人大代表、浙江省工商联副会长、全国工商联常委。这位富有传奇色彩的人物就是南存辉。

艰难的补鞋生涯

在生活中经受一定的苦难对于有志者来说可能是一生的财富。

与二十多年前大多数中国农村孩子一样，南存辉的童年是在贫穷与饥饿中熬过的。初中毕业那年，父亲在劳动中受了伤，拉扯弟妹、养家糊口的重担责无旁贷地落在他的肩上。家境贫寒的南存辉被迫辍学，接过父亲的补鞋担，开始了走街串巷的补鞋生涯。这年，南存辉 13 岁。半饥半饱的日子，遭人歧视的感受刻骨铭心。然而，艰辛和苦难并没把他压垮，反而塑造了他坚强不屈的性格，吃苦耐劳、自强不息、百折不挠的精神，更坚定了他的生活信心。

有志者事竟成

1984 年，敢想敢干、敢闯敢冒的南存辉以住房折价，与友人共同出资 5 万元，办起了“求精开关厂”。这个名为“求精”的作坊式小型工厂仅有员工 8 名，资产 5 万元，年

产值1万元。而做的第一笔生意只赚了30块钱！为了这30块钱，他们废寝忘食地苦干了近一个月。苦心人，天不负。经过17年的苦心经营、奋斗开拓，这个作坊式小型工厂已发展成为拥有员工1.3万余名，总资产11亿元，集科、工、贸与信息业为一体的大型现代企业集团。2000年实现产值42亿元，名列全国民营企业500强第7位，成为中国低压电器行业最大的产销企业，名列全国“百强”民营企业第8位。南存辉在他十多年的创业历程中，以自己独有的创造性思维和顽强拼搏的精神，创造了一个个令人瞩目的第一：第一个领取机电部颁发的生产许可证；第一个在民营企业中建立热继电器试验室；第一个在全国范围内建立销售公司和特约经销处；第一个在民营企业中建立了全国一流的产品检测试验站；第一个在全省低压电器行业中建立了企业集团；第一个使企业内部管理现代化，开通了生产、销售、财务、人事等方面的微机管理网络；第一个在全国同行业中通过ISO9001国际质量体系认证，并相继通过了国际CB安全认证、芬兰FI认证、比利时CEBEC认证、荷兰KEMA认证等，拿到了通往国际市场的“金钥匙”；第一个在国外注册并进入国际贸易信息网络；第一个大张旗鼓地召开企业科技大会。有志者事竟成，南存辉用自己的智慧、汗水铸就了事业的辉煌，赢得了社会各界的崇高赞誉。

精益求精 打造品牌

质量是一个企业生存的基础、是一个企业发展的关键。

20世纪80年代中期，面积仅12平方公里的柳市镇，竟有1000多家低压电器厂，产值占据全国的三分之一。市

场激发了柳市人的智慧和活力，也复活了一些人身上的丑恶。国企丢弃的残次品，废品收购站的废品，被一些人背回家涂上油漆，抛光电镀后又卖出去。柳市电器，一度成为假冒伪劣的代名词。有的地方，甚至在商店门口挂出了“柳市电器推销商谢绝入内”的布告。正泰创办伊始，南存辉就采取了与众不同的产品定位，将自己的企业命名为“求精开关厂”。取名“求精”，意味精益求精，坚持质量第一，重塑温州电器新形象。南存辉对朋友说：“我修过无数的劣质鞋，听过无数的骂。生产假冒伪劣产品的人，就算不折寿也没好结果。我们要干，就要讲究质量，不能赚昧良心的钱。”初出茅庐、位卑言轻的南存辉这种逆“柳市潮流”而动的言行，遭到当时某些大业主的奚落：“臭鞋匠也来赶时髦，5万元也敢说大话，呸！”。“走自己的路，让他人去说吧！”南存辉毫不理会他人的白眼，主动采用了国家标准生产，1988年在全县首批领取了国家机电部颁发的三个规格的低压电器产品生产许可证，并建立了全国首家民营企业热继电器试验室。踏踏实实地狠抓质量，就像他给工厂起的名字，他要以质量求生存。一年后，当国人群起抵制柳市低压电器，一批违法经营者或被依法取缔、或自行倒闭时，“求精”却在同行业中脱颖而出，受到国家和当地政府的支持和扶持。很快，许多热继电器厂家都慕名前来向他讨教，温州涌现出了一大批以质量求发展的低压电器生产企业，产品畅销全国。如今，乐清柳市镇已经成为“中国低压电器之都”，南存辉功不可没！南存辉后来深有感触地说：“当初‘呸’我的人，后来差不多全垮了，剩下的也归到‘正泰’旗下，成为合作者了。”已退出舞台的一位“大业主”也不

无感慨：“当年产品好坏都有人要，我们只图眼前利益，没想到这是条末路。南存辉看得清，为了将来他拚命学习。他胜我衰，这是关键。”正泰集团在南存辉“不赚昧心钱，质量求生存”的经营理念下获得了企业初始创业的成功，形成了质量第一的企业文化，提出了“宁可少赚亿元产值，不让一件不合格产品出厂！”的质量宣言。1994年底，正泰集团在全国同行业中首批通过了ISO9001质量体系认证，1999年12月，“正泰”商标被国家工商行政管理局认定为中国驰名商标。

重用人才 完善自我

“正泰”将人才看做企业发展的源泉。南存辉从上海、北京、湖北等地网罗了一支近百人的“技术智慧团”，这里有国有大厂的管理人员、高级工程师，也有年轻的大学生和精选业务的老干部，还有打工仔出身的经理。对一个优秀的人才，他们往往在短短几分钟内便做出高薪聘请的决定。

在企业发展过程中，南存辉认为可以通过适当的分配权的办法来留住人才。“我们发现，让出一部分股份可以得到更多的回报，经营者队伍、企业运作都得到了调整，很划算。后来，因为企业不断地扩大规模，经营中出现很多管理、技术、营销等各方面都很优秀的人才，我们提出来如何让这批人才的收益与经营业绩挂钩，在奖励机制上重新做了调整，并且考虑上市后股权奖励的问题。我认为拿出一些股权作为奖励，拿回来的可能是上百倍的回报。因此，我们要求董事、总经理要将人力作为资本，作为要素去分配，要有引进一个人才就等于栽下了一棵摇钱树意识……虽说分配

之后我们的利润减少了，但从长期来看，一定是更多的。”

身为董事长的南存辉非常忙碌，很少有休息的时间，忙起来只吃工作餐甚至方便面。不过，据说南存辉的饭量很大，几乎是常人的两倍。所以，在餐桌上，南存辉谈笑风生的同时，总是最大限度地满足自己的胃口：“我们这种人在你们看来很风光，其实我们自己感觉到的只有艰辛。我因为工作的关系每天睡眠不超过5个小时，幸好身体比较强壮，所以精力还是十分充沛的。也许身体健壮是我赖以成功的最大本钱。”

同心多元化战略

1993年房地产热的时候，有人劝他投资房地产，但南存辉却投入450万元建了低压电器设备检测站。固定资产投入的回报慢，但正泰却因此被列为二十多个省的免检产品。关于企业的多元化问题，南存辉说：“从战略的角度，多元化应该有个度，所谓的‘同心多元化’，心是怎样的？主要要看你想怎么发展你的企业。通用是家百年企业，它能把每个产品做好、做精、做专、做细，当企业成长了之后，通过资本运作和自身的产业服务，构造起完整的价值链……我们注重形成一条完整的产业链，注重配套服务，包括上市主要都是围绕主业展开的，什么产业都干是不行的。”

“所以，我并不反对多元化，但是要具备条件。如果没有条件，就要慎重，看准了就要坚持到底，就要把它做好，不光是自己赚钱，也是对社会负责的一种表现……我们要踏踏实实地把主业做好。”“企业在发展的时候，不管是国家的、国际的形势都要分析，经过这些分析，你自己就能知道

自己能做什么，不要认为别人能做我也可以做，别人能赚钱我也可以赚。曾经有一位外商问我，说温州服装行业很看好，你做不做？我说不做，我不做服装。做电器，我做了17年，知道我的对手有什么高招。”

对于信息技术产业革命，南存辉说：“有了网络之后，我们原有的很多生活习惯、思维方式都改变了，网络时代使传统行业受到了挑战。低压电器作为量大面广的基础性产品，不管在什么时候，它都是需要的，但是被需要的方式正在变化。比如说，原来是机电一体化的，那就有可能变成光机电、光纤、光通讯等智能化、自动化的产业。”

“应该说传统行业是现代技术的一个载体，如果用现代技术来嫁接和改造它，我相信一定会焕发青春，它的潜力也是非常大的。只有我们跟得上，企业才能生存和发展。我们现在就利用了新材料、新技术、新工艺，成本降低了，产品可靠了，产量放大了，竞争力明显提高了。所以我说，没有夕阳的企业，只有不思进取的企业”。

正泰结合技术开发，目前已经形成以上海为中心、温州为基地、香港为窗口、中关村—美国硅谷为研发地、相关科研院所和著名高校为依托，面向国内、辐射全球的战略格局。

杨澜：阳光下的钻石女人

杨澜被选为北京申奥代表团的陈述人之一绝非偶然。无可争议，杨澜是当今中国最出色的女性之一，她美丽、聪慧、优雅、知性，才不过 33 岁，就已经实现了许多人一生都无法实现的人生梦想：考上了好大学，找到了好工作，嫁给了好丈夫，生了好儿女，开创了好事业，而这只是她的精彩人生才刚刚拉开的序幕而已。

成名于《正大综艺》

上中学时的杨澜并不是那种聪慧过人的女孩，当然也就不是那种巧解难题的高手，她颇为自诩的是：考试时基本上她从来一分不丢，地理历史这种需要死记硬背的科目，随便问哪道题，她马上就能说出是在哪一页上。凡是老师布置的作业，她没一样不是完成得仔仔细细。

上了大学之后的杨澜，骨子里是一个缺乏自信的人。你能相信杨澜曾经因为听力课听不懂而特别沮丧吗？那时好多同学听力能得 A，杨澜老是得 A-，B+ 什么的，这让她非常苦闷，每天晚上都在日记里写上：明天开始我要有一个全新的开始，一定要充满信心地把自己的听力提高上去。但是第二天一上听力课，还是听不懂。妈妈一度害怕杨澜因为挫折感太强得了自闭症。半年多之后，杨澜的听力慢慢上来了，她才恢复了信心。她说：“我很羡慕周围生活中一些棱角更分明，更有创见和个性的人。我经常觉得自己不是一个有才华和极端聪明的人。”

决定杨澜命运的一个契机是《正大综艺》全国招聘主持人。当时的杨澜并未意识到这次机遇对她今后人生道路的巨大影响，正是《正大综艺》，把她送上了一个更高的平台，让她获得了全国性的知名度和注意力。

许多人还记得1990年，一个清纯自然的长发女孩出现在《正大综艺》中，她清脆悦耳的声音和纯真的学生气息使她备受瞩目，迅速走红，像是坐着高速电梯，一下子升到了很多人营营役役一生都无法企及的高度。杨澜一夜之间成了中国观众的宠儿。

深造美国

1993年底，正大集团总裁谢国民给了杨澜一个惊喜。“1993年的时候，谢国民先生到大陆来，我们一起吃饭，他对我说：‘杨澜我觉得你应该到国外去学习，我觉得你是一个很有潜力的主持人。’我当时没有认真，开玩笑说：‘谢先生，我去留学的话，《正大综艺》岂不是没有主持人了？’他很认真地回答我说：‘我觉得一个节目没有一个人重要。’给我的印象非常深刻。我说：‘谢先生您需要我们怎么回报您呢？是不是回来为您工作？’他说：‘不用，你也不是我第一个赞助去留学的年轻人，我希望你有好的前途，这就是你对我的回报。’”我非常感谢他，他改变了我的命运。

1994年至1996年杨澜赴美国留学，进入哥伦比亚大学国际传媒专业就读并获硕士学位。在此期间，她与哥伦比亚广播公司制片人莫利斯·莫亚德共同制作导演了纪录片《2000年那一班》，在哥伦比亚电视网晚7点黄金档向全美播出，开创了亚洲主持人进入美国主流媒体之先河，并获评

论界好评。

在1996年，杨澜还被选入英国《大英百科全书世界名人录》。同年，她与上海东方电视台联合制作《杨澜视线》——一个关于美国政治、经济、社会和文化的专题节目。《杨澜视线》是杨澜头一回以独立的眼光看待并介绍周围世界。她同时担当策划、制作、撰稿和主持，并赢得好几个“第一”：内地的记者中，她第一个进入美国凤凰屋戒毒所深入采访；第一个亲身采访资深外交家、美国前国务卿亨利·基辛格博士。总共40集的《杨澜视线》发行到国内52个省市电视台。在这期间，杨澜的视野开阔了许多，亲身接触到了许多成功的传媒人士和先进的传媒理念。自此，杨澜由单纯的节目主持人向复合型传媒人才过渡。

爱情带来阳光

与吴征的相爱和结婚，是杨澜继主持《正大综艺》，得到谢国民先生资助之后的第三个人生机遇。这一次机遇直接造就了她今日的成功。可以说，没有吴征，就没有今日的杨澜和阳光卫视。

杨澜身上具有成功者的素质，这毋庸置疑。她聪明、刻苦、敬业。但是一个素质优秀的人未必能成功，因为他可能没机会。

杨澜遇到了机会。

杨澜曾经说过，最难的选择是选择一个老公。出国之前的杨澜已经结婚，但是她的第一次婚姻只维持了一年多。“你需要什么样的男人，什么样的生活，初恋是想不清楚的。”直到她遇到了吴征，这一回，杨澜确定了：吴征正是

她需要的人。

自欧美完成学业后，吴征先在美国开设博纳投资公司，商务涉及高科技、媒体、资讯及投资。后与美国华纳唱片公司合资中国电视企业。吴征与杨澜的第一次成功的合作应该算是《2000年那一班》的制作。这部片子是以独立制作人的名义与哥伦比亚电视台合作的，反映美国华人社会地位的变化。此片的大受好评使杨澜具有了国际知名度，其中吴征功不可没。

得益于凤凰卫视

策划人王志纲在《策划旋风》一书中提出过一个理论：在策划中不能只满足成果出来了，市场上出现回报了就以为策划成功了。策划的关键在于整个操作过程中要预留管线，留出日后更大发展的战略空间。

杨澜未必看过这本曾经风靡一时的《策划旋风》，然而她的人生规划却正如书中所说，每一步都为下一步预留了管线，预留了发展空间。

首先，栏目以自己的名字命名使栏目不再是只属于电视台的品牌资源，杨澜与《杨澜工作室》之间形成了共生共荣的关系，其他栏目可以换主持人，《杨澜工作室》不可以，否则，就不称其为《杨澜工作室》了。

同时，吴征作为杨澜的事业和生活上的伙伴，为杨澜拓展人际关系网络和事空间居功至伟。

第三，杨澜在凤凰卫视不只是主持人而已，她还是《杨澜工作室》的当家人。她笑称自己是个小管家婆，组里所有的柴米油盐都必须精打细算，如果到外地做一个人物采

访节目，那事先就得算好路费、住宿费，都要想办法从制作费里挤出来。这种经济上的拮据，对杨澜是一个非常好的锻炼，使她知道如何在最低的经费条件下，把节目尽量做到最好。

最后，1998年1月正式开播的《杨澜工作室》在两年时间里一共采访了120多位名人，其中包括澳门特首何厚铨、金融巨头乔治·索罗斯（George Soros）、著名学者季羡林、著名华语作家李敖、查良镛、诺贝尔物理奖得主崔琦，等等。这些都是时代顶尖人物，与之同行，杨澜受益良多。

经常作人物访谈节目，杨澜接触到了大量的社会精英与名流，这些重量级的人物也构成了杨澜人生管道的一部分。不少人在节目之后仍和杨澜保持密切的联系。这种联系除了会给杨澜带来一些具体的帮助之外，精神上的获益也不可忽视。

同时，与来自不同行业不同背景的嘉宾交流，也让她的信息量获得极大的丰富。节目前的准备工作需要大量的被动阅读，节目进行中一问一答之间需要调动自己的全部知识储备进行智慧的呼吸，使她有机会吸收了解了许多信息和知识。

凤凰卫视的两年对杨澜意义非凡。这时期的杨澜已经有了质的变化。她拥有了世界级的知名度，多年的传媒工作经验，重量级的名人关系资源，进军商业只欠“资本”二字了。不像很多“海龟派”（海外归来）回国创业还要做“扒路军”现挖管道现铺管线，她已经留好了战略发展的管线，振翅欲飞了。

打造阳光文化

从凤凰卫视主持人的位置上退出之后，杨澜一度沉寂，频繁地出现在媒体上的都是她相夫教子的花边新闻。2000年3月，她突然之间收购了良记集团，更名为阳光文化网络电视控股有限公司，成功地借壳上市，雄心勃勃地打造阳光文化的传媒帝国。资本市场上，传媒概念正如日中天，阳光卫视的出现适逢其时，是时势造英雄的绝佳样本。

与大多数商人的低调不同，杨澜选择了始终站在阳光卫视的前面。在报纸杂志网站上，经常可以看到关于杨澜的报道，杨澜谈家庭、杨澜谈女人、杨澜谈时尚、杨澜谈电视……杨澜还与陈冲、瞿颖、张天爱等人一起，被选为亚洲70位美女之一。

2001年，阳光卫视经国家广播电视总局批准为在国内有限制收视的境外卫星电视台之一。

2001年，阳光文化与新浪网宣布，将共同搭建中国最大的宽带门户及跨媒体平台。杨澜获新浪10%股份，成为新浪网第一大股东。新浪网通过支付800万美元、460万股新发行股票的方式取得阳光文化29%的股份，成为其第一大股东。

精明且执著的杨澜，又开始了与四通合作。杨澜、吴征与中关村段永基合作，组建了一个新的跨媒体公司“阳光四通”。段永基的“四通”占51%股份，杨澜的“阳光”占49%的股份。

从传媒到商业，杨澜一直是一个亮点人物。如今，她正以自己特立独行的方式实现着自己的理想。

杨澜说过，她在上海生活，在北京交朋友，在香港做生意。北京是全国的传媒中心，在这里交朋友的直接效果就是她的曝光度一时无俩。这一回，杨澜的角色有了很大的转变，她从一个传媒做出来的名人变成了一个做传媒的名人。

申奥成功之后的杨澜更加光芒万丈，她在陈述中的表现为她提供了更高的事业台阶和更广阔的舞台，人们已经在纷纷议论她从政的潜力了。

何然：以清纯与活力应对成功

国腾公司随 IC 卡电话的普及而为人熟知，其跳跃式的发展引起各界关注。国腾公司现已跻身全国 103 家重点高新技术企业之列，并升成为国家 909 集成电路设计中心之一。2000 年实现销售收入 10 亿元，利税 3.3 亿元，并成功获得 ISO9001 质量体系认证。今年年初，公司承担的我国西部第一条大规模、高水平、具有国际竞争力的 6 英寸 0.5 微米模拟集成电路生产线奠基。随着国腾公司的发展，人们又提出了新的疑问：是什么支撑着国腾公司的成功？国腾公司又将如何谱写明日的辉煌？

国腾的三级跳

何然出生于有天府之国之称的成都市，有四川妹子天生的泼辣能干。何然相貌清纯，充满活力。何然的第一桶金来自股票期货。其后的 1994 年，她发现国内的公共电话系统远不能满足需求，于是投资生产了国内第一台 IC 卡电话机。经过 3 年的高速发展，国腾公司已占有国内 IC 卡电话的 30% 市场，去年公司收入达 10 亿元。

国腾公司的诞生颇具传奇色彩。几个只有市场意识的技术人才为了共同的奋斗目标和理想走到了一起。租的一间小教室，既是他们的办公地点，又是他们的宿舍。公司成立之初，虽然开发了“嵌入式操作系统”、“高新区人事管理软件”等产品，却没有一个叫得响的拳头产品。

“机遇总是垂青那些有准备的人”。正当他们上下求索

之时，公司的一位创始人无意中看到一条豆腐块大小的科技新闻，新闻中谈到当时欧洲 IC 卡电话正处于蓬勃发展的阶段。联想到当时国内公用电话的种种缺陷，他们敏感地意识到 IC 卡电话在中国的巨大市场潜力。积蓄已久的创业热情被激发出来，这时一个更大的困难横亘在他们面前——资金。IC 卡电话系统技术含量高，研究和发展周期长，入网标准严，需要大量的资金投入，而公司连基本工资都发不出。在几乎山穷水尽的时候，他们遇到了一位具有前瞻眼光的企业家——何然。

搞期货练就的敏锐眼光使何然一下就辨识出了 IC 卡中蕴含的巨大商业机会。何然勇敢地抓住了这次机会。对团队的信任也再次在关键时刻发挥了作用，资金和技术实现了联合，走到了一起，并实现了两者的良性互动。1994 年 11 月，他们成功开发出国内第一台技术领先的 IC 卡电话机并通过有关部门组织的科技成果鉴定。

1995 年 2 月，公司董事长何然来到邮电部，凭着过硬的质量和源于质量的自信，获得了邮电部的认可。从此，公司的研发与生产逐步走上了正轨。

1997 年 10 月，公司获得了邮电部的入网许可证，并成为了国内同行业中获得邮电部入网许可证最多的企业。随后国腾公司便有了三级跳式的发展。

1998 年，何然领导公司大力进行市场开拓，当年实现销售收入 1 亿多元人民币，人均销售收入 100 万元。

1999 年，是国腾公司腾飞的一年，当年实现销售收入 3 亿多元人民币。

又一次腾飞

在利润和成功面前，何然带领的国腾人并没有满足于现状。危机感成为推动他们不断创新的一种内在动力。他们清楚自己的核心能力在于 IC 卡技术及其相关技术，因此公司这些年来一直围绕自主知识产权的核心技术大做文章，并在提高核心竞争能力的同时，不断致力于产业多元化。今年初，国腾公司承担的我国第一条 6 英寸 0.5 微米模拟集成电路芯片生产线奠基，标志着国腾公司在多元化的道路上迈出了重要一步。该项目被列为四川“一号工程”的重大项目。该生产线投资约 12 亿元人民币，投产后将实现销售收入 8.7 亿元人民币，利税 3 亿多元。这条生产线投产后，将改善我国集成电路生产的布局，基本实现 0.5 微米以上模拟集成电路生产的国产化，为国家信息安全提供坚实的保障。

对于国腾人来说，要创业就必须创新。而创新就意味着打破常规。技术创新是国腾公司立足和发展的根本所在。国腾公司每年都在接收大批学生，对他们边使用边培训。这种开发性地使用人才，促进了公司和员工的共同发展。国腾公司还加强同学校、科研院所的合作，以求得双赢。国腾公司还设立了专门的创新基金和创新委员会，对可行的、有价值的项目，拨给一笔创新基金进行开发，从而将创新意识制度化、日常化、长期化。发挥技术与人才优势，国腾公司向世界一流高科技公司看齐，将在创新之路上谱写新的篇章。

在何然的有效领导下，国腾公司在短短的两年多时间里，IC 卡话机累计销售量达 20 万台，销售收入 10 亿元。在全国，IC 卡话机市场覆盖地区已达到 12 个省市，包括北

京、山东、辽宁、吉林、重庆、河北、湖南、江西、四川、贵州、陕西、青海等地。其中 2000 年在上述地区销售量达 70 000 台左右。目前国内市场占有率达到 30%。他们的产品已进入多个发展中国家，并正在积极准备向美国等发达国家进军。

“国腾发展太快了，像长了翅膀一样，奇迹般地飞速发展。”成都一位企业界人士这样描述对国腾公司的印象。而作为成都高科技企业“五巨头”之一的国腾集团，却一向惊人地低调。只有冠名“成都五牛国腾足球队”大概可能算是惟一的一个例外。

组建联合舰队

2000 年 7 月，国腾公司成立企业集团，标志着国腾集团由单兵作战发展成联合舰队。这个“巨舰”包括四川国腾通讯股份有限公司、成都国腾通讯有限公司、成都国腾软件有限公司、成都国星通信有限公司、四川华威信息产业有限公司、四川华威电子系统有限公司、四川道亨计算机软件有限公司和成都国腾信息安全技术有限公司等。同时，公司产品也由单一的 IC 卡公用付费电话机发展到包括卡式付费公用信息系统、信息机、监视器、本地级网管、电话卡自动售卡机、毫米波通信传输系统和停车收费器产品等十几种高科技产品，涉及芯片开发、双星工程、毫米波通信和系统集成等前沿领域。

何然和她的伙伴们十分重视企业人才队伍的建设。在耀眼的业绩背后是国腾公司强大的“人才链”，比如设立由国家人事部批准的“企业博士后科研工作站”。国腾公司甚至

还直接介入教育产业，据称软硬件设施西部一流的示范性“电子科技大学国腾软件学院”已经开始招生。

国腾公司从多方引进人才，现有员工 300 余名，其中超过 80% 具有大学以上学历，技术人员所占比例超过 50%，知识结构合理，技术力量雄厚。公司拥有较具规模的科研、生产基地，完全具备项目产业化所需的科研、生产、销售能力。

目前，国腾公司正积极参与和扩大在通信、电子行业的开发、生产和销售工作，与国内一些著名高校及研究所合作参与“卫星导航增强系统广域差分 GPS 接收机出样研制”和“卫星导航增强系统广域差分信息接收初样研制”项目，以及“909 工程”等国家重点通信项目的开发工作。公司的 4 个研究所，正从事着基础研究和计算机软硬件的应用与开发，为公司的发展与民族产业的昌盛奠定了坚实的基础。

何然正领导着她的团队，秉承“科技为本”的理念，在“长中华志气、扬民族精神”的旗帜下，已制定出了新世纪初的战略发展规划，将一如既往地致力于推动民族通信技术的应用和发展，公司以雄厚的科技实力为基础，树立了良好的高科技企业形象。

王文京：国务院走出的“知本家”

今天，我们的世界已经步入知识经济时代，知识成了主流生产力。经过十几年的奋斗，中关村崛起了一大批知识英雄，他们既是企业家，又是科学家，被称为“知本家”。王文京就是其中的一位佼佼者。

国管局“红人”

王文京 1964 年 12 月出生于江西省上饶县的一个农村家庭，与大多数农家子弟一样，他在村里上小学、到公社读初中，然后在县城念高中，1979 年，王文京以优异成绩考入了江西财经学院。进大学后，王文京学的是会计专业，然而少不更事王文京认为会计很没出息，因为那个时候每个生产队都有会计，会计的工作就是一种记录。而令人费解的是，恰是会计专业成为王文京事业的起点。1983 年，19 岁的王文京大学毕业，幸运地被分配到国务院机关事务管理局财务司。工作一开始，王文京就站在了一个较高的平台上。

王文京在国管局机关工作出色，很得领导赏识，年轻的他成为单位的“红人”，曾被选为先进工作者，在全局干部大会上做先进事迹报告。在机关工作期间，王文京起草了中央国家机关行政会计制度，这个制度一直沿用到 90 年代。

1985 年 5 月，为推进国家机关的财务工作计算机化的进程，由国务院机关事务管理局和中软公司联合开发财务软件，王文京作为甲方负责人参与这项工作。经过一年多的奋战，他们研制出了 XCMIS 财务软件，并且不久便通过了电

子部的鉴定。随后，他又负责实施了中央国家机关的财务电算化工作，主持制定了《中央国家机关行政会计制度》，全面推进机关行政财务管理电算化。这一年，王文京被国管局团委评为新长征突击手；1986年，他被评为国管局先进工作者，并得到晋升一级工资的嘉奖；1987年，他又被评为国家机关先进会计工作者。

当时，只有20多岁的王文京就取得了这样的成绩，事业一帆风顺，可以说前途无量。

但是，通过做会计电算化的工作，王文京感觉到财务软件很有前景。当时的财务软件开发是各单位自己做自己用，水平低，重复严重，王文京看到了巨大的市场。1988年，北京试验区成立，鼓励专业人员到中关村创办科技企业。王文京从中看到了希望，他决定抓住这次难得的机遇。

中关村的个体户

1988年10月，24岁的王文京从国务院机关事务局辞职，开始了自己的创业之路。对于当初的辞职，王文京说：“辞职办企业是自觉的选择，我当时离开机关并没觉得有什么可惜，也没有感觉到创业有多大的风险。”

1988年12月6日，王文京和好友苏启强用从一个客户那借来的5万块钱，买了一台长城0520、一台东芝打印机和一张沙发，在北京海淀南路租了一间9平方米的房子，成立了用友软件服务社。由于是从单位辞职出来的，所以这是一家个体户。他在白天出去做软件推销或者上门给用户服务，晚上回来编程序，每天忙到十一二点，晚上就睡在办公室里。那时，会计电算化软件的开发才刚起步，王文京和苏

启强也是摸着石头过河，“那时候，我们给软件定价是凭感觉，没有太多的依据。”

“用友”这个后来在财务软件业中十分响亮的名字，当初却是王文京在偶然间“捡”来的。关于公司的名字，他们想了几个月。想了很多名字，但一直都不满意。一天，他在《经济参考报》上读到一条很短的消息，这条消息说，美国软件市场上有一种叫做“用户之友”的软件最受欢迎，因为它很容易学，很容易掌握，用户的界面很好。于是，他想到自己将要做的软件正是这种软件，马上就给公司定名为用友。

从这一刻起，王文京就把用友软件开发的指导思想定为：实用性、先进性和可靠性，功能实用排在技术领先前面。财务软件要面对的是财务人员，所以，实用、易学一直是用友软件的特点。

对于从机关出来创业，王文京自始至终都是信心十足。当然，做企业有做企业的困难，“做企业的人一睁开眼睛看到的就是问题、困难和压力，但如果你认为问题、困难和压力是一个企业领导人职业生涯中不可或缺的一部分，企业领导人的职责就是要处理问题，要解决困难，那么，你就不会感到辛苦了。”

与其他富豪的艰辛、坎坷相比，王文京的这些困难就显得有些轻描淡写了。这大概是由于他的起点比较高，又适合中国的国情，这或许就是王文京的幸运吧！

用友的发展之路

用友初期的客户都是朋友介绍来的，王文京把这叫做

“关系营销”。

1989年3月，用友财务软件服务社参加了全国第二届软件展览交易会，一下拿到十几万元的订单。初战告捷，半年后王文京他们独家在北京奥林匹克饭店举办用友财务软件展示会，这样的展示会在全国财务软件界尚属首次。新闻媒介的介绍、广告的宣传，使展示会取得了相当的成功。这一次的成功，给王文京以巨大的冲击，使科技人员出身的王文京认识到营销在企业发展中的巨大作用。

1990年，用友发布了两个产品：一个是王文京负责开发的90版用友财务软件；一个是苏启强负责开发的UFO财务报表软件。其中UFO软件无论从应用还是从技术来讲，都是最好的，取得了很大的突破。UFO的成功使用友在财务报表软件上的优势一直保持到现在。

1990年3月，“用友软件服务社”转为有限责任公司，使用友从个体户上升为私营企业。

1990年4月，国家财政部通过了用友财务软件的评审，这对用友而言几乎是一张全国通行证，在这以前只有先锋集团通过了评审。

1990年夏天，用友办了第一期代理培训班，建立起代理制，现在的连邦总裁吴铁当年在用友一手建立的代理制，为用友的营销网络建设奠定了基础。1991年，用友成长为财务软件第一，并始终占据第一的位置。从最初的DOS版、网络版，到Windows平台，用友一直平稳地发展。王文京认为，立足长远的软件公司必须在研发、营销、服务和内部管理方面都比较强，而且水准差不多，能够配合起来。对此，王文京还有一个形象的比喻：企业的发展要像一个木桶，而

不能像一个木板。

1993年7月，我国推行新的会计制度。用友抓住了这一难得的机遇，得到了飞跃式的发展。1993年初，用友便投入大量的人力、财力，开发以新的财务制度为标准的财务软件，很快他们便推出了用友财务软件新财务制度版，当年3月便通过了财政部的审定。在当时国内所有的财务软件产品中，用友财务软件是惟一三度通过财政部评审的产品。1993年国家科委专门向全国企事业单位发文，推荐用友系列财务软件。

双赢的分手

1988年，用友集团的创业包含了王文京与苏启强通力合作的智慧与汗水。可是到了1993年，苏启强觉得建立软件销售平台是一个机会，希望做一做，而王文京则希望把精力专注在软件产品上，开发民族软件，专心做产品开发商，不想再搞多元化。由于想法不同，王文京和一起创业的好友分手。这次分手，王文京处理的很好，血气方刚又不具备丰富人生经验的王文京，表现出了超出实际年龄的、惊人的理智与气度。因为相互间的理解，他们不但没有两败俱伤，反而出现了双方“双赢”的局面，苏启强分手后创办了自己的公司，而王文京仍然潜心致力于民族财务软件的开发、销售。如今，王文京与苏启强仍然保持了朋友间的友谊。王文京认为生意场上，不同时期会有不同的对手，但是正因为对手的存在，才使你变的不断强大。因此，对手是永远让你学习的朋友。用友，追求的是永远合作。王文京说：“大家对公司后期的发展有不同的认识，就按照各自的思路分开去

做，不一定非要绑在一起。就苏总而言，合作这么久，他也希望有一个独立发展的机会。这很好。”“苏总在用友占很大的股份，他离开的时候，我们把他的股份买了回来，用友为此付了一笔规模不小的现金，用友是我们共同创业的一个成果，该是他的就是他的。”“对我来讲，支付一笔规模比较大的现金给公司的财务造成了一定的压力，但是保有了用友这样一个品牌和公司基础；对苏总来讲，有了这样一笔资金去创办连邦也有了一个基础。这样都很合适，可以说是一个‘双赢’的分手。我和苏总一直是很好的朋友，现在两家公司还是合作伙伴。我们同一年被分在同一个单位做同样的工作，一起做会计电算化工作，大家处得不错，我要出来办公司，要拉一个人，就拉苏总，因为我觉得苏总当时是最好的一个搭档，我们性格上有些互补性。”王文京与苏启强的分手是必然的也是必要的，这种分手不是彼此内耗，而是为了各自更好的明天，王文京处理这件事的成功为用友集团的发展创造了有利的条件。

领先便是优势

从1990年开始，用友始终保持了财务软件的领先地位。在这十几年中，用友的竞争对手已经换了好几茬。王文京说：“现在成熟的用户已经从原来偏重选产品或者技术，慢慢转向了选合作伙伴，特别是大客户，它要看你是不是一个立足长远、能够长久发展的公司。对于过几年就不见了的公司，不少用户经历了太多的这方面的挫折。买软件和买家具是不一样的，买家具这次不行，下次换一家，软件应用有它的连续性。”企业发展的稳定性一直是王文京非常注重的。

王文京说：“国际上成功的企业走多元化路子的不多——只要把你所在的这一行做好了，结果一定不会差。用友这些年扩展的都是与核心业务相关的业务，关键是要成为领导者。”

1997年，用友率先发布了 Windows95 版财务软件。在此基础上，用友开始了基于 Internet 的财务软件的开发，全部用 Java 语言来写。当时，别说是国内没有，就是国际管理软件领域基于 Internet 的开发也还不多见。这在当时是需要很大勇气的，因为在当时看来，Java 是太超前了。在这个项目上，用友累计投资 1 000 多万元。

到 1998 年，用友已拿出了基于 Webserver 的财务软件，第一个用户是海洋石油。这个软件定价 800 万元。到 2001 年，用友靠这个软件已做下了海尔、大众保险、上海实业、北京工商局、深大电话、海南烟草等几十个大单子。

抢先一步，才能得到商机。在科技飞速发展的时代，如果等一个技术流行之后再去动手研发，就不能及时抓住商机，将对手远远抛在身后。王文京在 1997 年投巨资所做的事，使用友在网络时代到来之前就做好了准备。

1998 年，用友将“3 年内上市”作为企业基本目标之一。

自创业之初，王文京就善用资本——开业的那 5 万块钱，就是向客户借的。之后，用友的初期发展，也曾多次问银行借贷，王文京说：“10 多年前中关村没有风险投资，用友全靠银行度过了创业阶段。公司很少因为钱的问题放慢发展速度，这是用友对金融资本看好的开始。”

1998 年，国内出台了新的政策：国内高科技企业只要

获得科技部和中科院认证，可以不受指标和所有制限制获得申请国内上市的批准资格。

科技部的评审很快通过，在第一批推荐上市的5家企业中，用友名列其中。1998年底，中科院的评审也通过了。1999年12月6日，用友完成了股份制改造。

2000年3月，国内企业上市不再需要双高认证。9月，用友申请国内主板上市审查通过，但他希望等年底的创业板，又推迟了上市。5个月后，用友又转回到主板。

2001年4月19日，用友集团在国际俱乐部举行“用友软件A股发行推介会”，用友的3年上市路总算走到了终点。

用友此次发行股数为2500万股，占总股本的1/4，发行价36.68元，预计募集资金8.87亿元。王文京的个人持股数达5199万股，因此，用友上市后仅以发行价计算，王文京就将拥有19亿元资产。

2001年5月18日，用友软件（600588）在上海A股市场上市，当日股价突飞猛进，从76元开盘直冲100元大关，后在80元左右徘徊。

此时，按股价计算王文京的身家已逾50亿元，对此，王文京不予置评：“我们要乘势做好市场，卖出软件才是最好。”

目前，无论是软件水平，还是市场份额，用友已经大大超出同行，成为名符其实的财软老大。“5000万元的投入，一定会有10倍的回报”，王文京的语气十分肯定，目光清澈，心态平和，精神饱满的王文京看来驾驭“用友”这个中国最大的商用软件开发和销售企业，游刃有余。在用友集

团的发展过程中，王文京似乎从来没有满足过，即使比当初的10年计划年销售额3 000万元超出了近10倍，他也没有显示过多的兴奋。他已经与IBM、联想等国内外电脑企业建立了战略合作关系，表明要时刻跟踪最先进的电脑应用技术；他仍然强调产品创新，财务稳健；他仍然坚持每年必须盈利而且必须有一定的增长比例。用友集团近几年都是以60%的利润增长速度在发展。他透露要投入4亿元开发第五代企业管理软件，而且他仍然以平稳的口吻称：“以现在的速度，用友还会创造更大的奇迹。”王文京对他的企业经营蓝图做了进一步扩张：2010年，用友的目标是营业收入达到100亿元人民币，公司市值达到100亿美元，发展成有国际影响的跨国经营企业。

第三部

风云起，谁立潮头



未来中国最赚钱的行业是哪些？

大农业：中国最有“钱”景的行业

沃土里诞生的希望

通过这几年对中国的富豪进行排名，中国企业和中国企业家给胡润留下了深刻印象。“他们很不容易，这是中国企业和企业家给我的最深印象，”胡润说，“20年前，中国内地基本上没有企业家，但是今天，企业家队伍已经很庞大了。英国在150年前甚至200年前就有了企业家，在英国富豪排行榜上的富豪，他们的钱基本上都是爸爸的钱，而在中国这种情况基本上是没有的，中国的企业家基本上是在一代里完成财富积累的。”

通过与中国企业的接触，胡润认为，民营企业中赚钱最多的行业是农业，希望集团的刘氏兄弟赚钱最多，最有代表性。他说，中国是个农业大国，农民多，而且中国的农业以前没有什么大的发展，最近20多年发展得很快，许多人因此致富。他认为以后可能发展得更快，很多的外国农业公司要进到中国农业市场上来说明了这一点。“如果你问我哪个行业最热，我的结论就是农业，”胡润说。

在《福布斯》2002年中国首富排行榜中，排位在前20名的富豪中，包括刘永好、刘永行、刘汉元（通威集团）、周正毅（农凯集团）、夏朝嘉（禾嘉集团）五位，表明以从事农业为主要行业占到1/4强。由此可见，农业在我国这样一个拥有13亿人口的农业大国占据得天独厚的优势。

目前，刘永好的新希望集团资产已经达到5.4亿美元，

位列排行榜第6位，而刘永行的东方希望集团以总资产4.8亿美元列到第8位。

众所周知，希望集团主要从事饲料业。

多年来，刘永行的一项主要工作便是在通往全国农村的大小公路两侧尽可能多地刷上饲料广告，大意是：“购买希望饲料，让你家的猪长得又肥又壮！”目前，这位54岁的富豪已在全国建立了100多家饲料加工厂。

但是，在20年前，当刘氏兄弟创办第一家养鹌鹑的公司时，全部的资产仅有1000元人民币。“我们不得不卖掉手表、自行车去换取第一笔投资，来购买那些可爱的小鸟，”刘永行说。然而，情况很快有了变化——当精明的刘氏兄弟意识到，在一个农业大国里，生物生态学是多么的重要。“我们开始用鹌鹑的粪便去喂猪，用猪的粪便去喂鱼，用鱼沙去喂鹌鹑。这样，我们建立起了自己的生态链。”刘永行的生态链与自然界模式有一个很大的不同，那就是他用计算机去控制其运行。当地农民开始认识到刘永行的模式很有效，于是，许多人要求来帮忙。刘氏兄弟发现了一条致富的途径。从某种意义上可以说，后来名播四海的“希望牌”饲料的创意正是来自最初的“鹌鹑粪发现”。这个品牌最终把进入中国的所有洋饲料都打败了。

刘氏兄弟创造了我国农业的奇迹。

生态农业时代的到来

生态农业是农业产业发展的必然趋势。所谓生态农业是指以良性生态环境竞争为现实抉择，紧扣农业生产和市场需要，提供多种多样的最佳科技产品和服务，并以农民为运作

主体的一种全新的体系。其特点：一是科学观念新和技术层次高；二是产品与生产需求相互融合，工艺与农业紧密结合；三是高度多元化与商品化。

20 世纪 80 年代初，生态食品的销售被限制在农场商店和特殊的健康食物商店。1983 年生态食品开始大规模地在超级商场销售。1985 年，瑞典认证机制的建立和 KRAV 标识的出现使生态食品市场逐步扩大。今天，在每个超市都能发现绿色食品的影子，生态食品市场正以每年 20% ~ 30% 的速度扩大。

进入 21 世纪，农业肩负着与过去完全不同的使命：提供安全可靠、高品质的食品；保护自然资源，维护生态平衡；保持物种多样性。而生态农业恰恰能全部或部分地满足这些要求，所以，尽管人们对生态农业还存有一些疑问，但它仍作为一种新的农业形态大步走上了 21 世纪的舞台。

目前，我国的生态农业建设已经从初期的生态农业户、村、乡逐步发展到生态农业县，遍布 30 个省、市、区，覆盖耕地面积 1 亿多亩。据了解，根据不同的自然生态条件和经济发展水平，我国已形成了生态资源脆弱区、生态资源优势区、农业主产区和沿海、城郊经济发达区等不同类型的生态农业发展模式。而制约生态农业发展的“瓶颈”仍旧是“信息失灵、销路不畅”。农业现代化是一个资本积累的过程，必须突破传统农业的局限性，以“公司加农户”为主要形式进行产业化经营，发展“订单农业”。农产品营销企业是改变农业弱势地位、提高整体效益、加快农业现代化进程的有效途径。

生态农业的衍生物

生态农业的兴起同样带动了农业用生化产品市场的发展，并将形成以生物资源产业化为主的新型农业。据有关专家预测，生物肥料、饲料生化制剂和土壤调理剂、生物农药等四类产品的发展前景广阔。

1. 生物肥料。生物肥料可将土壤中大量的有害微生物分离出来，提供适当的条件和养分，使其繁殖后施进土壤中，从而提高土壤肥力，改善作物营养状况（通过在作物根系周围加速磷、钾肥的分解实现），防止因大量施用化学肥料而造成的土壤退化、果蔬品质下降、环境污染等危害，有利于维持生态平衡。

2. 饲料生化制剂。为了能够充分利用多种副产品或饲料粮代用品生产出安全卫生的畜禽产品，可应用生物技术。国内已研制出多种饲料生化制剂，主要有酶制剂、生菌剂和光合细菌三类。

3. 土壤调理剂。土壤调理剂是在保水剂基础上发展起来的新产品，目前已有数百种规格问世。土壤调理剂由于具有特殊的水、肥调节功能和以肥保水的功能，因此在作物保苗、抗旱增产、提高水、肥利用率等方面有着广阔的应用前景。试验研究表明，在相同水、肥条件下使用土壤调理剂可明显增加作物产量，增产幅度可达 10% ~ 15%，节水、节肥 5% ~ 10%，同时大大提高土壤的保水能力。

4. 生物农药。大量使用化学农药，一方面造成了严重的环境污染，危害人畜健康；另一方面也使害虫和病菌产生了抗药性。因此研制一系列选择性强、效率高、成本低、不

污染环境、对人畜无害的生物农药已成为今后农药业发展的新方向。

繁盛的花卉市场

作为种植业的重要组成部分，花卉在我国已发展成为一项新产业。花卉在人们的生活中扮演着日益重要的角色，其消费已成为一种社会潮流，正在进入千家万户。现在，我国的花卉消费每年都以 20% 的速度增长。但目前的人均年消费仅为 1 枝左右，与荷兰人均年消费鲜花 150 枝、德国 80 枝、美国 30 枝相比，我国的消费潜力十分巨大。而且，我国加入 WTO 后，花卉出口会大幅度增加，为花卉业的发展也带来巨大商机。

有关资料显示，花卉业已成为一项世界性产业。2000 年全球花卉业的产值已超过 2 千亿美元，花卉消费需求正以前所未有的势头逐年激增，而且目前全球花卉布局正在进行大的调整，将出现产销两旺的前景看好的发展趋势，这为我国花卉业的发展提供了难得的机遇。

从我国市场来看，近年来，由于受国际花卉市场的影响，国内市场对花卉的需求不断升温，加之机会成本较低，有力地刺激并推动了全国花卉业的迅猛发展。

1999 年，全国花卉种植面积达到 12.24 万公顷，国内贸易额为 540 多亿元，出口额达 2.6 亿美元。云南已成为全国最大的鲜花生产基地，年产量为 11 亿枝，分别占内地和香港市场的 45% 和 40%，正欲摘取亚洲鲜花产地之冠；广州和珠江三角洲地区是盆栽和阴生植物的生产中心，占全国市场的 60%；上海的香石竹鲜切花占全国市场的一半；四

川花卉种植面积达 15.2 万亩，产值 12.1 亿元，从业人员 15 万人。

随着花卉业的兴起，花卉市场发展迅速，花市、花店应运而生。据不完全统计，全国已有近万家街头花店，并建成了数十个较大的批发市场。北京、上海鲜花的年消费量各在 1 亿支左右。全国规模最大的广东岭南花卉批发市场的日成交额在百万元以上。

房地产业：构筑新世纪的财富大厦

房地产业：风景这边独好

2002 年《福布斯》中国富豪排行榜显示，房地产商是目前中国最有钱的富豪群体。“美国富豪榜的第一名从事的是软件业，第二名从事的是金融投资。而中国的富豪们基本上从事房地产业。房地产是中国目前最具活力的行业之一，很多人需要住更新更大的房子，富豪排行榜中也就出现了相当多的房地产商的名字。”胡润给所有上榜的民营企业列出了三个主要从事的行业，出现的结果是：排行榜中有 4 到 5 个人的最主要的行业是房地产业，有 28 到 29 个人涉足房地产业，这个比例占上榜民营企业家的 1/3 还强。

房地产商能够成为“中国富豪榜”的主体，重要原因在于中国正在经历一次全面的市场扩张，将实物分房改为货币购房的政策推动了房地产业的发展。1990 年，国务院做出了对国有土地使用权出让和外资开发成片土地的有关规定后，逐步确立了房地产业是国民经济支柱产业的地位。在中国大中城市向“大工地”转变的过程中，不少民营房地产商完成了原始资本积累，迅速跨入了首富企业家的排行榜。

目前，我国房地产业的新一轮增长已露端倪。根据有关方面对未来房地产需求的预测，如果按 2010 年人均使用面积 20 平方米的目标计算，到 2010 年我国需新增 11 亿平方米建筑面积。而 1995 年~1997 年每年新增建筑面积仅为 1 000 多万平方米，与未来年均增量 1 亿平方米的需要量还相

距甚远。因此，总量上存在严重短缺，房地产供求出现了错位。

房地产业增长的新动因

目前，我国房地产服务的需求不仅包括对作为最终消费品的所谓消费者服务的需求，还包括对作为众多社会生产环节的中间投入品的所谓生产者服务的需求。一旦真正步入市场需求导向的轨道，房地产业的生命力就必然从满足日渐饱和的物质商品需求转向满足不断产生的服务需求。也就是说，房地产业的运行核心必然从物质生产环节转向服务生产环节。这种产业核心的转移，具体将依托于以下动力因素：

1. 消费者服务的增长。首先，在收入提高、知识占有更充分以及以信息技术为主的高科技支持下，房地产消费者的服务需求将在规模和种类上快速增长，消费者服务部门将有相应的供给规模和业态种类的增加，如维修、装饰、家政等私人服务和现代社区服务行业的进一步成长，从而在房地产业领域内形成更长的产业链进而交织出更广泛的产业网络。

2. 生产者服务的增长。作为中间投入品的生产者服务，如房地产开发、管理、销售、租赁、抵押、信托等日渐繁荣，生产者服务的迅速增长也成为房地产业增长的新动因。根据现有按经济活动类型统计的数据整理后发现，住宅建设和一系列属于生产者服务行业的增长是推动我国房地产业整体增长的主要因素。

3. 网络经济为房地产业注入了新的理念与活力。在高科技广泛应用的新经济时代，网络与房地产业相结合是一种

发展趋势，将成为房地产业的“推动剂”。网络的参与打破了区域性的限制，缩短了各种信息流通的时间，大大降低了资源、物源、信息源的传递和处理的成本。网络对房地产这个传统行业带来了巨大变化，使其更为规模化、规范化。

新经济促进了产业结构的变革，各种新的经济主导因素不仅营造出崭新的房地产业生长环境，更在产业内部滋生并主宰产业未来的生命力，这对于房地产业的发展有着重要的影响。

房产中介群雄逐鹿

中国加入 WTO 后，国外房地产中介公司纷纷抢占中国房地产市场。中韩合资的北京住皇房地产咨询有限公司于去年 4 月签约组建。与此同时，全球规模最大的特许经营房地产中介体系——美国 21 世纪不动产也在中国内地全面启动，为中国房地产中介的发展引入了一个全新概念——特许经营模式。该体系进驻中国在北京设立总部之后的短短几个月内，触角已延伸到中国的许多省市地区。在“每家加盟店都独立拥有和运营”的原则下，21 世纪不动产为各个合作商提供先进的经营系统以及专业的帮助和辅导，充当其房地产中介业务的长期顾问。

国外房地产中介服务机构体制是有规范化、市场化的企业，并其执业质量水准较高且进行规模化连锁经营。他们利用优化资源配置优势，集中大量的财力、人力、物力，利用先进科学技术服务手段（房地产估价信息系统、房地产信息网络系统和房地产经纪信息管理系统）以及强大的国际网络，进入我国房地产中介服务市场。

那么，国内中介服务企业将如何应对未来的市场竞争呢？我们认为，加入WTO后，国内中介机构固然面临着种种挑战，但机遇是公平的，对于境外的中介服务机构而言，他们也将面临着如何适应中国国情、如何被中国老百姓认可并接受等问题。中国房地产中介服务企业目前面临的最迫切的问题就是市场的整合与行业的规范。

在国外，像买房、换房、租房这一类安家置业的事，委托给中介代理机构去办理是很平常的事；而在国内，人们还有点不习惯，究其原因，主要是彼此不信任。因此，树立“放心中介”的品牌是消除“信任危机”的最佳途径。走联合之路，实行品牌化、规模化经营是中介企业未来发展的必然趋势。

房产估价师金领一族

目前，房地产的交易日益频繁。房地产估价师慢慢地走进了寻常人的生活。已经房地产估价师是一个很大的行业，在日本被称为鉴定师，在加拿大、美国被称为估价师，在我国香港被称为测量师。他们都是为业主服务的专业技术人员。英国测量师协会在全球赫赫有名，从业人员的地位和薪金相当高。房地产估价师的资格主要由行业协会决定，政府工商部门对其经营进行监督，并由政府专业管理部门监督其职业操守。

目前我国从事房地产估价的机构近5 000多家，房地产评估师约1.5万余名。随着我国经济的发展，房地产业将进一步繁荣。届时，我国现有的一万多名房地产估价师将远远不能满足市场的需要。买房卖房、买地卖地、房屋抵押贷

款，所有与房产产权有关的商业活动都需要房地产估价师。可以预言，房地产估价师是一个很有前途的职业，曾有专家预言，21 世纪初的 10 年，我国需要近十万名房产估价师。

家用汽车业：领跑新的利润区

汽车需求与日俱增

据预测，我国汽车市场在今后 10 年内将会高速发展。与汽车行业相关的配件、维修、洗车业也同样会有利可图。“十五”期间是我国汽车工业发展的关键时期，面对“入世”，我国汽车工业既面临前所未有的挑战，也面临难得的发展机遇。从发展前景看，不断增长的市场需求将足以支撑我国汽车工业实现规模经营。我国日益增强的综合国力和综合科技能力将有力支持汽车工业的自主发展，世界汽车工业的发展和市场的国际化将为我们取得国外先进技术和经验提供有利的外部环境。因此，我国汽车工业尤其是家用汽车业即将迎来产业的飞速发展。

我国个人汽车拥有量从 1990 年的 81.6 万辆增加到 1999 年的 534 万辆，年均增速为 23.2%，远高于汽车拥有量的平均增长速度；个人汽车拥有量占全国拥有量的比重则从 14.8% 上升到 36.8%。1998 年以来，50% 以上的汽车为个人购买。以城镇为中心，公款购买、公务使用的第一层次市场会逐步缩小；以企事业单位为中心用公款购置商务用车的第二层次消费需求会保持相对稳定或略有下降；以富裕阶层为中心，私人购买和使用的第三层次市场发展势头良好，将成为保持汽车增长量的主体。随着国家有关鼓励私人购车政策的出台，预计个人购车比例将逐年快速增长。

据中国经济景气监测中心调查，参加 2002 年第七届北

京国际汽车展中的 400 多位参观者中，有 58.8% 的人认为汽车将越来越广泛地进入家庭；24.7% 认为汽车进入家庭仍然不到时机；其余 16.5% 表示说不好。近六成参观的人看好家用汽车的发展，与媒体的宣传方向一致，“汽车消费已越来越贴近百姓生活”、“汽车进入百姓消费的势头之猛令人吃惊”，如此标题常常见到；与权威部门预测方向也相一致，从需求看，在 2000 年 ~ 2005 年这五年中，中国的轿车需求将保持 20% ~ 25% 的年增长率，其中私家车将保持 33% 的增长率，超过平均水平。从购买力看，目前我国人均 GDP 为 6 000 多元，已经初步达到轿车可以进入家庭的收入水平，同时有购车能力的家庭已达到 700 万户，2005 年将达到 4 200 万户。同时调查发现，由于我国人均收入水平比较低，适合中国国情的经济型轿车在跃跃欲试的购车者中更具市场：47.1% 的人表示更为注意 5 ~ 10 万元内价格的轿车，22.3% 的人注意 10 ~ 20 万元内价格的轿车，此外分别有 15.1%、10.0%、5.5% 的人注意 5 万元内、20 ~ 30 万元内、30 万元及以上价格的轿车。

汽车的个性化消费

在发达国家，汽车进入家庭的普及期很早就已开始，消费者对汽车的要求从“温饱型”迅速转变成了“小康型”，并对汽车消费挑剔起来。而汽车竞争的加剧，也使得汽车厂商需要进一步增强竞争力，满足消费者的个性化要求无疑是个不错的选择。

为了标新立异、惊世骇俗，从而达到取悦消费者的目的，美国一些汽车厂家绞尽脑汁地迎合用户，相继推出

“圆橙汽车”、“沙发汽车”、“睡床汽车”、“溜冰汽车”、“三轮马车型汽车”、“洗衣间全套设备汽车”等五花八门、不一而足。

随着新技术的发展，通过计算机模拟设计、试验，开发汽车也变得越来越容易，国外已经实现大规模的订单制生产。国外某品牌汽车制造厂甚至提供一种服务系统，让客户在计算机销售陈列厅里，由自己设计所喜欢的汽车结构。客户可从大量可供选择的方案中做出具体选择，并可以看到自己选择的部件组装出来的汽车样品。

个性化成为汽车消费的一个发展趋势。以汽车时尚文化的发展为例，过去那种以尊贵、气派、身份体现的权势设计被迅速弱化，市民意识在轿车文化中得到加强；工具、实用性设计被弱化，造型等个性设计被夸张。车型也日益多样化、个性化，有针对性地满足不同消费者的审美情趣和文化品位。“以人为本、量身订做”，把一个冰冷的精密机械赋予文化内涵，让轿车成为多彩个性载体的现象已初露端倪。

事实上，中国消费者在经历了量的消费时代和质的消费时代后，带有感性色彩的个性消费理念已经逐渐占上风。如今具有高收入、高学历、高信息量的消费者，不再把消费视为一种对商品或劳务的纯消费活动，也不再安于被动地接受企业经营者单方面的诱导，而是要求作为参与者，与企业一起按照消费者自身的新的生活意识和消费需求，开发能与他们产生共鸣的个性化商品。从订制冰箱、移动电话乃至家用汽车的过程中，我们能感受到强烈的个性消费气息。

软件产业：新经济的驱动机

软件产业迎来黄金时代

统计表明，20 世纪 90 年代以来，世界软件市场每年的增长率都在 15% 以上。在 2000 年，世界软件业的总产值已达 5 000 多亿美元，已占当年信息产业总产值的 60% 以上。据预测，从 2000 年至 2005 年，全球软件市场将继续扩大，年增长率将提高到 17.3%。在美国，软件产业已经超过汽车和电子产业，成为美国第一大产业。在中国，集政府宠爱于一身的软件业也将迎来希望的春天，现在国家科学技术部、信息产业部与一些地方政府，正积极推动软件产业的发展，并提出了很多优惠政策的建议（其中包括减免税）。如深圳政府对年销售额达 1 000 万元以上的国产软件（达国内先进水平），3 年内由市财政部门对该产品新增增值税的地方分成部分按 80% 的比例返还；凡软件企业可提取年销售额的 10% 作为技术开发费用；计算机软件著作权可以入股。天津也推出了 12 项支持华苑园的优惠政策，其中有：园内软件企业自投资年度起，第一年上缴园区财政的增值税和营业税超过 10 万元的，返还其超出部分的 20%；前两年免征企业所得税；第三至第五年返还属于园区财政的企业所得税；第六至第十年返还属于园区财政的企业所得税的 50%，土地使用权的出让价格降 60%。

我国软件市场潜力十分巨大。尽管目前我国软件产业的发展仍滞后于硬件，但软件作为与硬件相配套的产品，当计

算机技术与产品被日益广泛地应用于社会中时，软件产品的市场空间就极为广阔了。因此，软件产业的增长必将超过硬件，即使按照国际平均软硬件的 55: 45 的比例计算，我国的软件市场潜力仍十分巨大，因为目前我国软件市场尚不及硬件市场的 20%。因此，在今后相当长的一个时期内，我国将对软件产品和信息服务保持旺盛的需求，从而使市场经常处于不饱和的状态。

全球财富之源

知识经济造就了今日财富和工作的一大部分。软件业无疑在这两方面都贡献很多。

在摩根·斯坦利公司的年鉴调查中，软件业在美国过去 17 年中的 12 年里是“最大的投资主题”，压倒了 PC 行业、半导体、网络设备及其他行业。数据库软件巨人 Oracle 就是这样一家顶尖的上市公司。自从 1986 年上市以来，它的市值翻了 130 多倍，从开始的 1.88 亿美元达到 1998 年的 250 亿美元。SAP 公司自 1988 年在德国上市以来的 10 年里也是如此。当 SAP 于 1998 年 8 月 3 日再次上市（这次是在华尔街）时，被称为“纽约证券交易所 206 年历史上最大的上市股票”。SAP 和 Oracle 只是例子，而非例外。单单在 1997 年，软件业 500 强中有 40% 的软件总收入增长了至少一半。

由于如此卓著的增长、较高的未来生长潜力以及低账面资产，相对于账面的市场价值暴涨。1997 年，软件业中的头 10 家企业市值对账面之比为 16: 1，这一比例在过去 4 年里每年以 31% 的速度增长，它是所有行业中最高的比例

之一，只有医药行业与其相近。其他行业的比例也在上升，但其数字却要低得多。同时软件市场对新的创业者也是一个财富机器，通过这些公司，软件市场在各种组织层次扩展了工作机会，并在全球经济中创造财富。

我国软件行业的三大利好

目前，我国软件行业面临着很好的发展机遇，具有以下三个利好：

发展舞台大

从国家宏观发展战略看，软件产业将是国家未来重点扶持的产业之一，这为我国软件产业提供了空前的发展舞台。

政府明确指出，各级部门或机构应大力发展集成电路和软件产业，提高信息化装备和系统集成能力；以信息化带动工业化，通过微电子、计算机、网络技术的应用，推动产业研究开发和设计水平的提高以及工艺技术的变革；通过电子商务特别是企业间电子商务的应用，推动营销、运输和服务方式的变革，降低成本，扩大工业产品市场的规模；通过促进信息产品与传统产品的融合，以及信息技术在新产品中的广泛应用，增加产品的信息附加值，加速企业生产、经营管理的信息化进程、加强信息基础设施建设，要在企业技术开发和生产营销、社会公共服务、政府行政管理等方面广泛应用数字化、网络化技术，把工业化和信息化更好地结合起来。同时，国家提出在“十五”期间要实施一批重大信息化工程，如推进政府、金融、外贸、广播电视、教育、科技、医疗卫生、社会保障和公用事业等领域的信息化进程。

政策环境好

国务院出台了 18 号文件《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》，这一政策的出台为中国软件产业的发展提供了良好的政策环境。

18 号文件从投融资、税收、技术、出口、收入分配、人才、装备及采购、企业认定、知识产权、行业管理等十个方面为软件产业提供了比较系统的环境支持。

经济全球化带来的新机遇

世界范围内的信息化浪潮和互联网的普及，直接引起了对软件产品的新需求，软件产业正处于一个非常重要的调整和转型期。传统电脑软件正在从面向单机转为面向网络，这给软件企业带来了新的发展空间。

PC 时代的到来，使得网络接入终端设备多样化的趋势加快，PC 将不再是信息处理的惟一中心，软件产业形态及其商业模式将随之发生变化，新兴的软件产业在这一领域将大有作为。以 Linux 为代表的自由软件已得到了众多硬件和软件企业的认可，其软件市场份额不断扩大。目前，Linux 在全球已有 700 多万用户，在因特网服务器上所用的 OS 已居首位，占有率达 28%，在其他领域也有一定的市场份额。

加入 WTO，我国参与国际分工，这也为我国软件产品进入各国创造了平等优惠的关税环境

近几年，大批跨国公司都把其研发中心设在中国，包括 IBM、微软、Motorola、松下等。他们的到来，虽然在人才竞争上，给我国造成了负面的影响，但从长远看，他们的技术实力和管理水平对中国软件产业还是有利的。

游戏软件的春天即将到来

网络游戏的热潮正成为新经济浪潮中的亮点。在许多网站的 CEO 们正为可行的赢利模式而苦恼时，网络游戏的经营商已开始日进斗金。网络游戏似乎正成为现在互联网上所能掘到的最大的一桶金。游戏软件市场的“春天”已经来临。

据相关资料显示，2001 年，美国游戏产业的收入达到 89 亿美元，超过了娱乐业的 78 亿美元。风靡美国的《魔力宝贝》便是一例绝佳的证明。《指环王》要等候入场，《魔力宝贝》要排队注册。“人们在魔法中找到了童真，”中影的一位专家说。截至 4 月 25 日，《魔力宝贝》同时在线人数高达 5 万人，而在一个月前，是 2.5 万人。在台湾，《魔力宝贝》所引发的魔法潮，已经蔓延到漫画、玩具等衍生品，并成为台湾年轻一代的标签。魔力宝贝和哈里·波特、指环王一样，一起催生了魔法经济，并绕道来到了中国。

据《魔力宝贝》的总代理商网星艾尼克斯公司介绍，目前《魔力宝贝》的升级版本 1.5 版已经上市，而网星艾尼克斯也将借助暑假带动新一轮的魔法风潮。游戏行业可以产生很多衍生产品，也算是对魔法经济的一个注解吧。

中国电子信息产业发展研究院的统计表明，2001 年，我国网络游戏市场销售额超过 3 亿元，增长率超过 52%。今年上半年，这一市场规模已达 2.85 亿元，预计全年有望达到 7 亿元。未来 3 年，我国网络游戏产业将以年均 115% 左右的速度增长。

上海盛大网络发展有限公司的瞿海滨副总裁指出，网络

游戏，由于是通过因特网提供游戏服务，因而具有“不存在非法复制的盗版等问题”的优势。同时，“中国是一个大国，不论从事何种业务都存在如何解决物流的问题。但由于网络游戏是在线提供，因此不存在那样的难题”。此外，瞿先生还表示，“网络游戏产业不单纯是某一个企业发展的课题。除了向终端用户提供网络游戏的服务供应商外”，游戏开发企业、硬件厂家和通信运营商等所有的企业都能盈利，即网络游戏是一个价值链（Value Chain），也就是说网络游戏有望发展成为一大产业。

据统计，1999年～2001年网络游戏用户在我国网民中的比重一直保持在15%以上，而当时的在线游戏种类数量还十分有限，棋牌类等休闲类游戏占据着绝对的市场份额。随着游戏种类的不断丰富，用户的不同需求得到满足，网络游戏将会吸引更多的用户。未来一至两年，ADSL和HFC将会迅速发展起来，宽带上网的用户无疑会成为在线游戏重要的潜在用户群。同时，在线游戏机以及以移动通信设备为载体的游戏的普及，也将推动在线游戏产业的迅速发展。

软件工程师：白领中的贵族

随着计算机在社会各个领域的普及，计算机软件的需求越来越多，越来越广。社会对软件开发人才求贤若渴，同时给予他们的尊重和回报也令无数英雄竞折腰！毫不夸张地说，一旦你跨入软件行业，并且成为了一名优秀的软件工程师，你便踏入了社会的富裕阶层，软件行业给予软件工程师的高额回报是其他职业阶层难以企及的。

根据美国信息协会的资料，在美国，软件工程师1995

年的平均年薪为 58 200 美元，1996 年的平均年薪为 66 500 美元，到 1998 年这一数字急剧上升到 8 万美元。而且由于享受期权股票，不少优秀的软件工程师早已成为百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁。

在国外，软件工程师由于具有较高的收入，他们过着贵族般的生活，名车、别墅对他们来说已不是什么奢侈品。一到法定假期，高档购物中心、度假胜地便成为他们的天堂，同时他们也有非常高的社会地位。这一切都是与他们为美国经济的繁荣所做出的巨大贡献紧密相关的。

对于中国来说，软件工程师可能是第一个把知识、财富、社会地位完美结合起来的职业阶层了。他们拥有或将拥有洋房、私家车。对他们来说，一般老百姓的经济拮据已是一个很模糊的概念了，他们似乎永远引领生活时尚。

软件工程师的待遇虽然已非常丰厚，但他们的前景更诱人。针对软件工程师的匮乏，业界一般都是用高薪促使软件人才成长。例如，一些美国经济学家认为，只要软件人才的工资每年增长 20%，而普通美国工人的工资每年增长 4%，那么软件人才的短缺问题就会迎刃而解。由此看来，软件工程师拥有了辉煌的今朝，同样会拥有美好的未来。

文化传媒业：6 000 亿元的大蛋糕

等待放量做大的文化传媒业

摩根士丹利全球投资报告通过对 11 种产业建立有世界级竞争能力的大企业所需的年限做了统计分析，发现大众传媒业所需年限仅为 8 年，其获取收益的时间远远快于医药、银行、电力和能源等其他产业。在资本的垂青和关照下，21 世纪有望成为传媒产业改革与发展的一个大时代。2002 年以来，海外传媒巨头频频在中国活动，他们都看中了中国传媒市场这块肥肉，广电部门宣布的大重组信息，更使得他们兴奋不已。

目前，中国的传媒实施跨媒体和跨行业兼并、重组、组建超级媒体集团势在必行。谁能尽早积聚自身的实力，谁就有可能在未来的规模竞争中抢占市场先机，不断巩固和扩大市场份额。而积聚自身实力的便捷途径就是借助资本市场的“神奇之手”，以实现跨越式的发展。在我国的证券市场上，也已经形成了独特的“传媒概念”。

据业内人士介绍，在许多发达国家，文化产业已经创造出了可观的经济效益。资料显示，美国的 400 家最富公司中，有 1/4 是文化企业。而英国文化产业的平均发展速度是经济增长的两倍。日本的娱乐业产值仅次于汽车工业。而我国 2001 年的实际文化消费总量才 800 多亿元，距专家估计的潜在消费能力 3 000 亿元有着很大的差距。有关部门预测，随着我国加入 WTO 的完成和发展文化产业步伐的加

大，我国文化的潜在消费今后将逐年递增，到 2005 年预计可达近 6 000 亿元。

在经济全球化和中国加入 WTO 的条件下，发展文化产业更具有有一种紧迫性。我们今天发展文化产业，不仅要面向全国，而且还要面向世界，我们要把中国丰富的、独特的、珍贵的文化资源加以开发、包装，使之转化为全世界亿万人都能享受的文化商品。这样一方面可以创造数以百亿计的利润，另一方面又可以把中国的文化（中国的价值观、审美观）传播到全世界。

事实上，在一些发达国家，传媒业早已成为市场规模巨大、利润回报丰厚的产业部门之一。传媒，不仅意味着舆论导向、社会责任、影响、声望、文化、权威，还意味着巨额财富。

国际传媒：不再是沉默的羔羊

随着中国加入 WTO，曾经自比为“沉默的羔羊”的国际传媒，面对文化传媒产业利润的强烈诱惑，纷纷打破沉默，并开始了一系列的动作。

2001 年 12 月 19 日，全球传媒巨头新闻集团的全资子公司 STAR 集团宣布，它的一个全新的综艺频道已获准在广东地区落地。这是中国首次将有线电视网落地权授予一个境外全新频道。作为对等条件，STAR 集团的姊妹公司福克斯有线网将安排中央电视台的英语频道 CCTV-9 在美国播出。此前，STAR 集团参股的凤凰卫视中文频道已获准在广东落地。

2001 年 11 月 19 日，英国著名传媒集团 Pearson 公司宣

布，将与中国中央电视台旗下的多媒体及制作公司 CTV Media 成立合资公司，在国内通过电视及宽频服务，向 3.5 亿户家庭提供教育及消费节目。

2001 年 11 月 16 日，中央电视台和美国有线电视新闻网 CNN 关于交换新闻节目的 14 号协议在 CNN 亚特兰大总部签署。根据协议，CCTV 和 CNN 分别在其新闻节目中使用对方的新闻内容，在国际重大事件的报道中进行合作和协调，央视国际网站可以使用 CNN 新闻信息，双方还实施人员交流和培训计划。

截至 2001 年 9 月 15 日，雷石东旗下的 Nickelodeon（中文名为“尼克知识乐园”）儿童频道的精品栏目已经率先在中国的 130 多家省市电视台顺利播出。也就是说，Nickelodeon 这档风靡了三大洲的经典频道的经典节目，在中国的总覆盖人口已经达到 3 亿到 5 亿。

2001 年 3 月，时代华纳宣布正式收购华娱电视，进军内地市场。

时代华纳集团早在 1993 年就派人来华调查对媒体的投资情况，最后的调查结论是“合法性条件不具备”。就是这个结论，让华纳集团总裁列文望而却步，也使其丧失了投资大陆媒体的宝贵时机。此后，中国这块土地上出现更多的是另外两个人的名字——新闻集团总裁默多克和维亚康姆总裁雷石东。

默多克对中国传媒市场的野心早已路人皆知。据《环球财经》报道，默多克在香港斥巨资收购卫星电视，其意就在中国大陆市场。雷石东对中国传媒市场的兴趣绝不亚于默多克。他对中国区总裁李亦非的要求是：维亚康姆在中国

传媒市场要以 300% 的速度进行。这是一个让业内人士瞠目的速度，不能单纯靠维亚康姆自身的成长发展，只能走兼并、收购那些发展收益好的传媒企业之路，这是不是也意味着维亚康姆的资本将大举进军中国传媒？

国际资本与国内资本在传媒业的碰撞已必不可免。专家对此表示忧虑，我国媒体现在基本上还是一盘散沙，单兵作战。而国外媒体集团已形成高度专业化的价值链，其整合的力量是我们难以相比的。

实际上，维亚康姆并没有把来自中国大陆的传媒势力作为对手。“中国还没有形成一个让维亚康姆认为可以强强联手对手。”找不到对手的李亦非显得有点高处不胜寒。而雷石东甚至没有把新闻集团放在眼里，他在一次记者见面会上说：“默多克在中国惟一战胜我们的地方，是他娶了一个中国老婆。”

贝塔斯曼中国控股有限公司首席代表刘激扬说：“对于贝塔斯曼而言，中国始终是一个潜力无穷的传媒市场。我们在中国有着长期的战略。贝塔斯曼开拓中国传媒市场的战略与美国传媒集团有着明显的不同，贝塔斯曼不仅向当地输入产品，而且还更愿意与当地伙伴合作制造适合中国市场的产品。”对于跨国传媒企业在中国市场上的竞争，贝塔斯曼集团董事会主席兼首席执行官托马斯·米德尔霍夫（Mr. Thomas Middelhoff）认为：“经营管理本地化是贝塔斯曼在中国战略的一个重要组成部分。贝塔斯曼 7 年前已开始进入中国，通过在华的商务活动，不仅积累了经验，还培养了一批中国管理人员，这些都已成为开拓中国市场的基础。”

中国跨媒体潜艇浮出水面

尽管国家对广电、报业集团搞“跨媒体经营”是有限制政策的，但这并不妨碍企业资本在腾挪跌宕中暗自打造“跨媒体集团”。其中有的集团“跨媒体”已处于半公开状态，但窗户纸毕竟还没有捅破，我们不妨统称他们为“跨媒体潜艇”。据了解，目前中国的“跨媒体潜艇”有以下几个：

★赛迪集团（CCID）

赛迪集团其实就是信息产业部下属的计算机与微电子发展研究中心，这个在政府背景下发展起来的赛迪应该算当今中国规模最大、最具影响力的信息服务企业集团。目前赛迪旗下已有《中国计算机报》等16个IT类报纸媒体，以及电子光盘出版物；拥有电视传播权的大型影视媒体赛迪影视，据闻由其制作的《互联生活》与《网络时代》等栏目已经发行到全国超过50家省市级的地方电视台，收视人口超过3个亿。

同时赛迪也是中国最大的IT咨询集团、最大的测评机构；拥有客户服务中心意义上的赛迪呼叫中心；此外，还做展览、开办IT教育；1995年就涉足电子媒体，建立了IT真正意义上的媒体网站；1998年融国内外风险投资建立的赛迪网，已成为IT类热门大型垂直网络服务平台。

★电广传媒

电广传媒自1999年3月上市后确立了以传媒为中心，广告、节目、网络为三大核心业务的发展战略。目前，主营策划、设计、制作、代理、发布国内外各类广告；影视节目

的制作、发行和销售；电子商务、网络及信息传播服务；音像制品的出版发行。

目前，电广传媒广告分公司独家代理和统一经营湖南电视台卫星频道、湖南经济电视台、湖南有线广播电视台、湖南文体频道、湖南生活频道、湖南有线影视频道和湖南广播电视报等七大媒体的广告业务，广告市场份额占湖南省总额的60%以上。

电广传媒下属节目分公司专业从事影视节目的制作、交换、引进、译制和发行，电视剧、电视专题片、电视综艺节目的制作能力已达每年600部（集）。曾成功代理发行了《还珠格格》（续集）等多部电视剧，取得了良好的收益；投资制作《财富中国》等综艺、专题财经节目，参与全国节目市场竞争。

★北大文化

北大文化发展有限公司是一股新生力量，2000年10月组建，背靠北京大学四大产业集团之一——北大青鸟集团。与北京大学的渊源使其进军文化传媒领域有着比别人更多的文化和政治上的资源优势。

自成立以来，北大文化迅速通过母公司北大青鸟的资本运营渗透到全国广电有线网络，通过与各省广电厅的直接合作又参股10个省的广电有线网；2001年4月，由北大青鸟牵头，通过购买INTEL所持的全部搜狐股票入主国内著名门户网站搜狐；2001年5月，北大文化与《人民日报》共同注资5000万创办《京华时报》，据北大文化发展有限公司副总经理杨伟国称：“这不过是北大文化产业发展战略中的一步棋，是北大文化产业价值链中的一环。”北大文化拥

有中国最大的电影电视制片公司——华艺影视（中国第一个拿到奥斯卡奖的电影《卧虎藏龙》的制片公司）；英达父子创立的国内首家经营情境喜剧的英氏影视公司也已被其收归旗下；已有部分业务拓展到体育产业。

★博瑞传播

2000年3月，四川电器更名为成都博瑞传播股份有限公司，股票简称也改为“博瑞传播”。公司逐步介入传媒业，涉足广告、印务、出版发行、信息网络、电子商务等领域。2000年8月，博瑞传播以51%的股份与《四川广播电视报》合作组建四川博瑞广播电视传播有限公司，共同经营《四川广播电视报》的广告、发行及相关经营性业务。2000年9月，博瑞传播通过增资扩股成为成都博瑞印务有限公司和成都博瑞广告有限公司的第一大股东，分别拥有这两家公司50%和41%的股权。据悉，成都博瑞印务有限公司是《成都商报》的独家承印商，拥有稳定的印刷市场；成都博瑞广告有限公司则是四川地区经营规模最大的专业化综合性广告公司之一。

该公司目前正突破主要涉足的平面媒体经营业务，逐步涉足电视传媒、影视制作及互联网等传媒领域。

★诚成文化

该公司以包装、印刷起步，目前主营业务有图书、期刊、电子出版物、光盘、文化用品、影视制作、印刷和发行、音像制品租赁、电子商务、教育产业、包装及印花铁制品等。

涉及媒体领域的投资包括：投资1亿元与新华书店总店共同组建新华音像租赁发行有限公司，与该系统配套的

“新华驿站网”和“新华音像网”等四个新华图书音像网站同步开通，在全国 100 个大中城市发展了约 3 000 家新华驿站连锁店；参股 290 万元组建“北京 3C 人文时空网络商务有限公司”。

教育产业：美味的原始股

终生学习的大市场

教育能为受教育者及社会创造巨大的经济效益，这是毫无疑问的。据西方经济学家测算：20 世纪 90 年代，发达国家居民高等教育的投资收益率是 12.3%，中等收入的发展中国家的这一指标更是高达 23%。在知识经济时代，教育的重要性日益彰显，这也是教育作为一个产业能够迅速发展的原因。把教育作为产业在国际上已经成为定论，教育产业在国外被称为 21 世纪最大的产业。

多年来，在发达国家和部分发展中国家都把教育看做一种基础性、全局性、先导性的产业。在这些国家中，教育的产业特征愈来愈清晰，相继出现教育投资收益率超过物质资本投资收益率的现象，并已成为国民经济增长的实际推动力。据测算，教育对 GDP 的直接贡献率一般为 4% ~ 7%，远高于房地产等行业。在美国，仅教育产业一项年均创利即可高达 2 000 亿美元。此外，教育产业还具有长期稳定的回报率。美国哈佛大学结余了近百亿美元的教育基金。加拿大、英国、澳大利亚、新加坡等国纷纷把招收外国留学生、扩大教育出口作为重大的出口创汇措施。

据国家有关部门调查表明：我国有 58.52% 的家庭在储蓄的主要用途上选择了供子女上学。在全国居民约 6 万亿元的储蓄中，10% 准备用于家庭教育支出，高于准备用于购房的 7%。如果这 6 万亿元人民币一旦“砸”到教育消费市场

上，那么对我国经济的震动和推动不啻于一颗原子弹。

在中国，受教育人口数超过美国总人口数，从终身教育观点看则为 12 亿，那么全国教育总支出高达 2 000 亿元人民币。因此，全面启动潜力巨大的教育产业市场，使之成为拉动内需的新经济增长点，必然成为我国经济发展的新方向。

目前，国外许多教育集团纷纷抢滩国内教育市场。1998 年，西方部分发达国家在北京、上海等地举办的教育展，引起了空前的轰动，就是一个极具典型的事例。西方发达国家举办教育展实质就是要打开中国的教育市场。教育展的空前成功使西方国家对中国教育市场的空间有了深刻的认识，从而促使部分大学自发的组织起来，他们不再是以国家教育展的名义，而是以学校的名义在中国举办各种教育展。不仅西方发达国家如此，东南亚地区的部分国家也同样看好中国的教育市场，试图与西方国家共同分享中国教育市场的份额。目前，中国人才向东南亚国家和地区的分流也正在呈上升趋势。

投资新宠

据悉，教育产业已成为上市公司新的投资热点，申银万国最近与上海成浦企业集团签订了委托代理股票发行协议书，成浦集团此次拟上市的是公司下属的“东方教育”。

正在考虑在中国投资教育的澳大利亚澳星公共关系有限公司的董事长 BillSun 认为，中国已经加入 WTO，教育产业会进一步地开放，将允许更多外资投入，调动大家来办教育会成为中国发展教育产业的一次浪潮。

经济全球化带来的产业升级企业的国际化战略将是未来企业求得生存与发展的关键所在，越来越复杂的经济环境使跨国公司对具有全球性眼光的国际型人才的需求日趋高涨。在国外，教育被称为“永不衰退的产业”，国内也正把教育看成是 21 世纪的投资热点，这从另一个侧面论证了看好 21 世纪教育产业的观点。另外，目前我国各级各类普通成人学历教育的在校生已达 3.1 亿人，为这样一个庞大人群的教育活动提供服务，将启动一个巨大的消费市场。按照在校生活、吃、喝、住、用、穿、玩等简单消费为每年人均 4 000 元计算，就是一个 7、8 亿的稳定市场。按照教育部把招生比例从现在的 9% 提高到 2010 年的 15% 和国际上通行的师生比例为 1: 20 计算，未来在校生将达上千万人。因此，教育是具有巨大需求、巨大投资潜力的朝阳产业。

英语培训圈钱运动

上海：英语培训机构上千家

北京：英语培训市场流水额七亿

1983 年，当 ETS 举办的托福考试第一次进入中国时，连 ETS 自己也没有想到今天由托福考试带起的出国英语培训市场会这么红火。以至于 2002 年年初，再也不愿坐视的 ETS 终于进入中国。虽然仅是以其技术子公司的形式和中国泰德新媒体集团合作引进一个作文测试项目，但业界人士普遍认为，ETS 的脚已经踏进中国市场了。而且微妙的是，新千年伊始就与中国出国考试培训老大——新东方学校产生纠纷。即使进入中国，ETS 的合作伙伴中也不会有新东方学校的名字。ETS 也好，新东方也好，都没有明确发表对于对方

的看法，但人们似乎已闻到一股竞争的火药味。

一方面是英语培训机构之间心照不宣的竞争；另一方面，各种出国考试项目也在展开竞争。几年前，当雅思考试还不被大多数国人所熟悉时，出国一族甚至以为出国考试只有托福、GRE，而当国人的腰包渐渐充足，自费留学和移民渐成时尚时，与托福同质的出国考试项目——雅思也跟着流行开来。去年七月，澳大利亚政府颁布的只承认雅思成绩的法令更使其大火起来，以致一些以托福为主的培训机构纷纷增加雅思培训项目，并且社会上还出现了专门做雅思培训的学校。

一方面是出国考试培训市场的红红火火，另一方面是一直走势良好的英语口语培训市场也不甘示弱。打着入世和国际化的旗号，各种口语班在白领人士中备受青睐。而一些口语培训机构恰恰看到这一特点，纷纷以外教、高价打市场，令白领阶层甚为受用。不过，其中的真假也让充电者有些雾里看花。

近日，在电视里出尽了风头的“洋话连篇”节目也准备联姻资本市场，在全国开办连锁英语培训学校。业界人士称，这一举动将给本已红火的“英语培训经济”高焰再添一把新柴。

这么多的人看中了英语培训市场，那么这个市场到底有多大？

目前全国居民的教育费用支出每年约 2 500 亿元。从 2001 年统计的数据看，仅北京英语培训市场就有 20 万人自费参加，实际流水额在 7 亿元左右。

专业培训师：金领一族

终生学习的时代已经到来。在信息爆炸的今天，知识更新的频率空前加快，培训和再教育是一个在职业生涯中不断进取的必要条件。商业竞争日趋激烈，从企业领导、中高层管理者到普通员工，都面临着更新观念、提高技能的挑战，需要不断学习。员工情况多样性、管理逐步制度化、企业迅速成长以及激烈的市场竞争等因素，都影响着企业的整体发展，也都加剧了企业对培训的需求。

正是企业对培训方兴未艾的需求，刺激了培训公司的快速增长。近两年，中国市场上大大小小的培训公司如雨后春笋般出现，仅北京市场就至少有 300 多家培训公司，活跃在不同领域。

培训业在中国是一门新兴行业，目前尚无人才积累，国内有经验的职业培训师严重缺乏。这也使优秀的职业培训师有不断涌现的余地。可以说，职业培训师在未来将迅速崛起。但是正如一位业界人士所言，一个职业培训师需要具备一定的专业背景、相关的实践经验以及与培训相适应的人格特点，如演讲才能、沟通技巧和感染力等。一般来说，国外培训讲师必须受过严格的 Trainer 培训并持有专业讲师资格证书，而中国目前尚未开展讲师资格证书认证制度。国内现有的讲师，有的是科班教授或政府官员，虽然理论知识丰富，熟悉政策，但缺乏企业运作的实践经验。有的是来自生产一线的企业家、职业经理人，实践经验丰富，但未经过专门的培训训练，讲课水平的发挥不稳定。加强专业培训师的挖掘和培养，是中国培训业急需解决的一个问题。

环保产业：待开垦的沃土

环保 = 黄金产业

目前，世界环保产业年产值高达 6 000 亿美元，具有巨大的发展潜力。随着在环境保护领域资金投入力度的加大，我国环保产业也蕴含着巨大的商机。仅今后 5 年，我国就将投资 7 000 多亿元用于生态建设和环境保护。这无疑为我国的环保产业提供了广阔的发展空间。

据国家经贸委提供的资料，到 2000 年底，全国已有 1 万多家企事业单位专营或兼营环保产业，员工总数 180 多万人，固定资产总值 800 亿元。2000 年全国环保产业总产值 1 080 亿元。其中，环保设备（产品）产值 300 亿元，占 27.8%；资源综合利用产值约 680 亿元，占 63%；环境服务产值 100 亿元，占 9.2%。环保产业总产值已占同期全国工业总产值的 0.77%。目前，环保设备（产品）的年生产制造能力达到了 250 多万台（套），工业固体废弃物年综合利用量达到了 3.5 亿多吨，综合利用率为 48%。

“九五”期间，我国环境保护投入累计达 3 600 亿元，自 1999 年开始环境保护投资超过国内生产总值的 1%。20 世纪 90 年代以来，环保产业一直保持着较高的增长速度，年增长率为 15% ~ 20%，大大高于我国同期国民经济的增长速度。

“十五”期间，国家将研究开发一批具有国际先进水平的、拥有自主知识产权的环保技术和产品；巩固和提高一批

具有一定比较优势、国内市场需求量大的环保技术和产品；推广和应用一批先进、成熟的环保技术和产品；依法淘汰一批设计不合理、性能落后、高耗低效、市场供大于求的环保产品。

预计到 2005 年，我国环保产业总产值将达到 2 000 亿元，其中环保设备（产品）生产 550 亿元，占 27.5%；资源综合利用产值 950 亿元，占 47.5%；环境服务产值 500 亿元，占 25%。

到 2005 年，我国将形成 3 到 5 家具有国际竞争力的环保产业大公司和企业集团；发展一批拥有技术优势、为大公司和企业集团服务、“专、精、特、新”的中小型环保产业企业；扶持一批环境服务企业，提高环保产业社会化服务水平。所以人们有理由认为，环保产业将成为 21 世纪最具活力的产业，是我国最具潜力的新的经济增长点之一。

蛋糕，谁人来切

有关专家指出，国家要实现“十五”环境保护目标，环保投资大约需要 7 000 亿元，与“九五”期间相比，增加了 3 500 亿元。如此庞大的资金需求，将为投资者提供一个广阔的市场空间。

对于广大环保企业来说，下一个 5 年将是一个充满机遇与挑战的 5 年。WTO 的顺利加入使得我国环保产业大军站在了全球化竞争的起跑线上，在找到差距的同时，年轻的中国环保产业也找到了榜样与契机。更为重要的是，国家大力加强环保工作、真抓实干的决心与气魄为环保产业成就了一个充满阳光与财富的大舞台。

2001 年 12 月 26 日，朱镕基总理主持总理办公会，批准了《国家环境保护“十五”计划》，并对“十五”期间的环境保护工作和落实环保“十五”计划提出了明确要求。2001 年 12 月 30 日，国家环保总局、国家计委、国家经贸委、财政部四部委（局）联合印发了《国家环境保护“十五”计划》。至此，下一个 5 年的环保工作框架基本确定，配合环保大业的完成，各项环保产业的勃勃商机也由此凸显。

在全国环境保护工作会议上，国家环境保护总局副局长王心芳对《国家环境保护“十五”计划》做了说明。他指出，努力增加环境保护的投资，是实现环保目标的重要措施。“九五”期间，规划环境污染治理投资 4 500 亿元，占 GDP 的 1.3%；而国家和社会实际投入 3 600 亿元，占 GDP 的 0.93%。经过反复测算，“十五”期间环保投资（指污染治理和生态保护方面的投资，不包括生态建设投资）需求约为 7 000 亿元，约占同期 GDP 的 1.3%，约占同期全社会固定资产投资的 3.6%，与“九五”预期水平相同。其中，“33211”和三峡库区等重点地区需投资 3 300 亿元，生态保护投资 500 亿元，新建项目环保“三同时”投资预计为 1 700 亿元，其他地区约需 1 690 亿元。

多大的盘子，装多大的饼。资金投入一直是衡量一个市场能量的体温计，而国家对于环境保护的投入，无疑就是对环保产业下的一宗大订单这无疑将是环保市场上的一块诱人的大蛋糕，政府订单已下，蛋糕谁来切？

保险业：孕育无限商机的备胎

潜力无穷的中国保险业

据国际著名的调查公司盖洛普咨询有限公司 1996 年在中国 50 个城市开展的有关人寿保险市场调查表明，每 10 位被访者中，只有不到 1 位（9%）购买了保费达人民币 300 元或以上的人寿保险。这次调查的最终结论是：中国人寿保险市场仍居初步发展阶段，中国消费者对人寿保险的认识相当有限，因此，中国的人寿保险市场发展潜力巨大。

瑞士保险公司出版的《Sigma》杂志统计表明：1991 年和 1992 年全球保险费收入实际增长率分别为 1.6% 和 3.7%，而中国则分别为 17.3% 和 20.5%，且呈逐年加快趋势。据世界银行预测，20 世纪末及未来 15 年，中国保险收入将达 3 000 亿元人民币以上。“中国是世界上最大的保险市场”，这是国际保险界权威者的评价。

新华网调查显示，自十五大以来的 5 年中，我国保费收入由 1997 年的 1 088 亿元增长到 2001 年的 2 109 亿元，年均增长 18%。保险公司由 19 家增加到 54 家，其中外资公司由 6 家增加到 34 家；保险专业中介机构从无到有，保险营销员逾百万。我国保险业在开放中迅速发展。

我国近 13 亿的人口规模为商业保险提供了巨大的发展空间。特别是养老和医疗等保障改革制度的推进，以及投资型寿险产品将保障保险与投资理财融合，使得保险业发展迅猛。据了解，今年上半年国内保险公司累计实现保费收入 1

608.2 亿元，同去年比增加 590.42 亿元，增幅达 58.01%。

专家认为，我国保险业仍处于起步阶段，保险深度和保险密度与发达国家存在较大差距。这两项指标世界排名分别为 61 位和 73 位。面对国民经济保持持续发展、积极拉动内需的消费政策及加入世贸组织带来的市场开放与竞争形势，我国保险业将继续呈现快速增长态势。

保险业有关人士表示，到 2005 年，我国保费总规模将力争达到 3 000 亿元，比 2000 年翻一番；保险业总资产达 10 000 亿元，是 2000 年的 3 倍。届时将初步形成以经营主体多元化、运行机制市场化、经营方式集约化、政府监管法制化、从业人员专业化和行业发展国际化为特征、具有中国特色的保险市场体系。

此外，中国工程保险市场拥有几千亿元的市场前景。在国家重点工程保险公司研讨会上，国内最大的保险公司——中国人民保险公司向人们揭示出工程保险迷人的市场前景。中国人民保险公司财产部总经理谭启俭表示，近两、三年，工程保险业务以 10% 到 15% 的速度迅速递增，随着国家加大基础建设的投入以及加入世贸组织后外资项目的大量涌入，工程项目保险更是大有市场。目前，人保的工程保险保费收入每年可达到 4 亿元人民币，市场份额占到了 70%。

国际集团，抢滩中国保险市场

早在 10 年前，美国友邦公司作为第一家涉足中国保险市场的外资保险公司进驻上海，中资保险业界曾经惊呼“狼来了”。10 年间，外资保险公司的数量迅速扩大到 29 家，而中资保险机构也在与“狼”共舞的过程中尝到了甜

头，逐渐认识、了解世界保险业的游戏规则。上海市保险同业公会秘书长沈建中评价说，外资保险对中国保险市场最大的贡献，并非产品而是“意识”。对于迅速加强中资保险机构的营销意识、提高中国居民和企业的保险意识，外资保险功不可没。

2002 年以来，外资保险在中国的推进速度明显加快，大批外资机构、人员、资金的介入，使得我国保险业这块新兴市场“洋味”越来越足。而外资进入的地域也逐步从沿海城市向内地进发。

今年 5 月初，继上海、广州、天津等地之后，北京也迎来首家外资保险机构。同月，美国 ACE 集团旗下的 ACE 天平再保险公司、ACE 北美洲保险公司和 ACE 美国公司以股权受让方式，获得华泰保险公司 22.13% 的股权。据悉，这是入世后外资保险首次以较大比例参股我国保险企业。到目前为止，已有 34 家外资保险公司获准在内地营业，还有 19 个国家和地区的 112 家外资保险公司在内地的 14 个城市设立了 199 个代表处，等待进入中国保险市场。

从地区看，上海仍是目前外资和合资保险最集中的城市，已有外资独资保险公司 8 家、中外合资保险寿险公司 6 家。此外，纽约人寿和海尔合资的寿险公司，以及荷兰全球人寿与中国海洋石油总公司合资的寿险公司也均选定了上海作为注册地。广州是另一处外资、合资保险公司聚集地，包括信诚人寿、中意人寿等公司在内都看好广州，而中宏人寿等进军广州也已成定局。此外，由加拿大永明人寿保险与中国光大集团合资的光大永明已落户天津，而荷兰保险与北京首创集团合资的寿险公司将定址大连。2001 年，外资

保险公司在内地的保费总收入为 32 亿元，在已经开放的上海、广州和深圳市场中，外资公司寿险市场份额分别达到 14.4%、11.8% 和 2.5%；保险市场份额分别为 6.7%、1.5% 和 6.66%。这些情况表明，我国保险市场对外开放已经达到了一定的程度。

复旦大学保险研究所所长徐文虎教授认为，在外资保险的这种垂范作用下，上海、广州等城市的保险市场已经从价格竞争的时代，迈入了服务竞争的时代。

生物制药业：挑战投资者的新乐园

生物制药众望所归

以基因工程、细胞工程、酶工程、发酵工程为代表的现代生物技术在近 20 年来发展迅猛，并日益影响和改变着人们的生产和生活方式。目前，人类 60% 以上的生物技术成果集中应用于医药工业，用以开发特色新药或对传统医药进行改良，由此引起了医药工业的重大变革，生物制药技术得以迅速发展。

目前，生物制药技术产业已经成为当前世界医药市场上新的增长点，世界各国都十分重视对它的研究和开发。有关统计资料表明，全球生物技术药品市场 1996 年为 127 亿美元，1997 年约为 146 亿美元（+15%），2000 年市场总销售额超过 200 亿美元，并出现 100 种现代生物技术药品。虽然生物技术药品目前在全球 1 500 亿美元的药品市场中仅占 8%，但由于其能弥补化学药品的根本缺陷（成本低、成功率高、安全可靠等优点），使之具有极强的生命力和成长性。有关专家预测，到 2003 年这一市场可达到 600 亿美元，占同期世界药品市场总销售额的 10% 以上。

在美国，共有生物制药公司约 1 400 家，其中形成规模生产的有 Amgen、Schering—Plough、Eli Lilly、Merke、Genentech 等 20 多家公司。日本在生物技术的开发上仅次于美国，目前共有生物制药公司约 600 家，其中麒麟啤酒、中外制药、味之素等著名厂商不仅在日本国内处于生物制药方

面的领先地位，而且不断加强世界市场的开拓，进入欧洲和亚洲市场。欧洲在生物技术的开发上稍落后于日本，但近两年来欧洲在生物技术的投入和新公司成立的数量上高速增长，目前欧洲的生物制药公司约有 300 家，但还处于发展的开始阶段。

在我国，生物医药上市公司连续增长的势头在延续，这充分体现了高科技企业的高成长性。从回报来看，生物医药类上市公司 2001 年上半年实现主营业务收入 77 596 万元、主营业务利润 55 252 万元和净利润 18 368 万元，分别比 2000 年同期增长 40.44%、36.49% 和 19.06%，这三大指标分别比行业平均水平高出 28.64%、36.49% 和 3.95%，其主营业务收入、主营业务利润和净利润增幅分别比化学制药类上市公司高出 35.68%、43.12% 和 8.46%。此外，从毛利率、主营业务利润率和净利润率这三项指标来看，生物医药类上市公司也在医药行业中处于绝对领先地位，分别高出了医药行业平均值 28%、20.13% 和 20.25%。

魅力无穷的基因产业

2001 年 6 月 26 日，人类基因组遗传密码的第一份完整草图正式宣告绘制完成，这是人类在认识自身方面取得的一个里程碑式的重大突破。

媒体一般把人类基因组计划与曼哈顿工程（原子弹计划）、阿波罗登月计划并称为人类科学史上的三大工程。英国首相布莱尔说：“这将是医学史上的重大革命，其影响效应将远胜于抗生素的发现，这也是人类在 21 世纪的第一项重大科技成就。”

生物信息资源孕育的巨大商业利益是不言自明的，这驱使众多的公司加入到了基因组研究的行列。西南证券公司分析员张仕元说，人类基因组工作草图的公布，以及由此带来的研究进展，这带给人们的想像空间是十分巨大的。因为它的影响将遍及生物医药、农业、环保和军事等领域。据分析，该计划的实施将极大地促进生命科学领域一系列基础研究的发展，阐明基因的结构与功能关系、生命的起源和进化、疾病发生的机理等，为人类疾病的诊断和治疗提供依据，为医药产业带来翻天覆地的变化；它还将促进生命科学与信息科学、材料科学与高新技术产业相结合，刺激相关学科与技术领域的发展，带动一批新兴的高技术产业；基因组研究中发展起来的技术、数据库及生物学资源，还将推动农业、畜牧业、能源、环境等相关产业的发展，改变人类生产、生活和环境的面貌，把人类带入最佳的生存状态。

据统计，目前我国注册的生物技术公司共有 200 家左右，真正涉及基因工程技术的不到 100 家，其中已申报基因工程药物并在有关部门登记立项的只有 60 家左右，而已取得生产基因工程药物试产或生产批文的企业仅为 48 家，这些企业主要分布在一些经济发达的省、市和经济开发区，如北京、上海、广东、浙江、江苏、吉林、山东、辽宁等地区。

根据有关部门预测，未来我国生物技术药物年均增长率不低于 25%，在今后几年，随着人们生活水平的提高、现有生物制药企业市场销售网络的完善及每年约 1~2 个新品种投入市场，预计生物制药业每年保持 20%~25% 的年增长速度是完全可能的。按此速度测算，到 2005 年，我国生

物制药业的市场销售收入将可达到 130 亿 ~ 150 亿元，毛利将达 40 亿 ~ 48 亿元，从而展示出更加巨大的市场前景。

生物制药作为生物工程研究开发和应用中最活跃、进展最快的领域，被公认为 21 世纪最有前途的产业之一。上市公司作为国内最具活力的企业群体，一向是科技成果产业化的推动者和积极参与者，在生物制药这个新兴产业也不例外。目前，我国涉足生物医药领域的上市公司共有四十多家，但真正以生物工程制药作为主营业务的极少，只有天坛生物、金花股份、复星实业、海王生物等几家。但可以预测，随着生物技术的迅速发展，生物经济时代的序幕将慢慢拉开。

娱乐休闲业：新消费里的新奶酪

娱乐休闲产业，引领时尚

据专家预测，休闲产业是新千年全球经济发展的五大推动力之一。到 2015 年，发达国家将全面进入“休闲时代”。作为发展中国家，我国的这一趋势也已显现。休闲消费带动了旅游、交通、娱乐、餐饮、健身、零售、文化、咨询、金融保险和社区服务等众多行业，并将继续成为我国区域经济发展乃至整个国民经济发展的强有力的助推器。即将到来的休闲时代，对一些传统意义上的旅游城市的整体发展和形象定位，提出了更高的要求。正是在这一大背景之下，我们欣喜地发现，娱乐休闲业显示了前所未有的生机。

“当我们预测和研究 21 世纪世界经济的种种发展时，一个不争的事实：具有全球意义的大众化休闲时代正在到来。”浙江大学风景旅游规划研究中心主任傅文伟教授这样认为。据 2002 年统计资料显示，五一期间，北京铁路局遇到建局 47 年来客流最高峰，7 天发送旅客 440 万人，日均 63 万人，创历史最高记录。北京市仅 5 月 1 日接待入境旅游者达 7 万人次，外汇收入 5 000 万美元，外地来京游客 250 万人次，收入 17 亿元人民币。北京市民到京郊周边旅游约 100 万人次，花费 1.89 亿元人民币，北京市民出京旅游的有 1.50 万人次，出境旅游者达到 7 000 人次，比去年同期增长一倍。在上海，250 多万海内外游客涌入申城观光的同时，又有 50 多万上海市民出行旅游。

文化更成为了“假日经济”的“燃料”。2000年“五一”，上海30家专业剧团，50台戏剧音乐会的100场演出组成了上海近年罕见的文化“大餐”；一向冷落的博物馆节假日期间也红火起来，黑龙江省博物馆2001年首次在春节期间开门，意外地创下了高于平时5倍的收入，2000年四季度北京市文物局所属16家博物馆共接待参观者20万人次，中国科技馆在2001年“五一”期间接待客人15万多人。2001年春节，北京图书市场客流量达70万人次，销售额突破3000万元。

假日经济带来的商机是非常明显的：组建旅游信息中介机构，为各旅行社、客运部门、旅游景点、饭店、旅馆提供动态信息；组织临时接待站，为暴增的旅客提供吃、住等服务；建造新的旅游景点景区；将两个或多个休闲企业整合，形成吃、住、行、玩、购物于一体的一条龙服务；提供旅游生活用品；设立汽车学校、摩托车学校之类的休闲俱乐部；设立提高生存质量的休闲学校、培训班；商场附设免费商品知识讲座；旅行社、文化、体育、音乐、医药等部门均可开设免费的相关知识讲座；提供家政服务、社区服务、健康服务；围绕吃喝拉撒睡、衣食住行、游玩、柴米油盐酱醋茶的需要而设置的服务等。假日，使休闲成为众人关注的话题。发达国家正在进行着一场关注生存方式、提高生活质量的“休息的革命”。“假日消费”热在我国也引发出了“享受生命”、“享受生活”的全新消费观。传统的“生产才能创造价值，消费是资产阶级生活方式”的观念已经发生了根本性的变革。几乎不需要太大的投入，以现有公园、博物馆、体育、影视、交通、旅行、导游、纪念品、餐饮业等相关产

业群为主体的旅游业、娱乐业、服务业、文化产业相整合，就构成了一个休闲产业系统。据专家估计，我国休闲产业形成后，它将能提供上亿个工作岗位，实现数万亿经济收益。

旅游大奶酪

据《中国产业发展报告》专家分析，旅游业将是经济增长最快的行业。旅游业自1998年底被国家正式引入为国民经济的新增长点后，就成为最热门的消费行业。它以每年20%以上的高速增加，它将与住宅消费、家庭高档用品消费、教育消费一起成为中国“十五”时期最热门的消费问题。另外扩大内需政策有利于旅游业的今后发展，而一些地区将旅游业列为支柱或重点产业必将促进其快速发展。

专家指出，旅游业市场需求旺盛，是永远的朝阳产业。一个产业的出现与发展前景，归根结底是由市场需求决定的。旅游业是实现物质生活和精神生活相结合的最佳产业，满足人类求新、求知、求乐的永恒产业。国际研究资料表明，在当今世界，旅游是消费者选择的仅次于食品和住房的第三大消费项目，一般规律是：在解决了温饱问题之后就会产生国内旅游的需求，在达到了小康水平之后就会有近距离出境的需求，在达到了发达水平之后就会产生远距离出境旅游的需求。而这种温饱、小康、发达永远是相对概念，因而人们的消费结构会不断升级，从而使旅游业具有不断发展的消费增长动力。总之，世界经济和社会总是在不断发展进步的，而经济越发展，社会越进步，人们的旅游需求就越旺盛，旅游产业就越发展。正因为如此，旅游业才被认为是永远不会衰落的产业。

仅 2001 年上半年我国入境旅游人数达到 4 281.18 万人，比上年同期增长 6.87%；入境过夜旅游者人数达到 1 622.73 万人次，比上年同期增长 8.31%。2001 年上半年，全国旅游外汇收入累计测算为 84.78 亿美元，比上年同期增长 10.68%；入境旅游人均创汇 198.03 美元，高于前两年人均创汇水平。

我国 2003 ~ 2015 年的旅游业发展前景更为广阔：强劲增长势头和抗御环境多变能力加强；老年旅游将是 21 世纪的朝阳产业（2000 年，中国 60 岁以上的老年人占总人口 10%、达到 1.3 亿）。而预计到 2015 年，中国旅游业将会进入其发展的最高阶段——出境旅游阶段，届时，国际旅游创汇将达 500 ~ 600 亿美元/年，国内旅游收入有望达到 10 000 亿元以上，旅游业将真正成为我国一个举足轻重的行业。

根据世界旅游组织的年度报告预测，到 2020 年，中国将成为世界第一大旅游目的地，接待旅游入境人数为 1.37 亿人次，占世界市场份额的 8.6%；中国也将成为世界第四大客源国，出境旅游人数将达 1 亿人次，占世界市场比例的 6.2%，可见中国旅游市场发展潜力巨大。目前，我国旅游业面临着难得的发展机遇。在西部大开发的实施中，国家为支持旅游业的发展，2000 年在转贷国债中安排了 8 亿旅游专项资金，随着西部地区旅游环境的改善，未来十年内，西部地区将成为我国旅游消费增长最快的地区，而奥运与中国加入 WTO 也为我国国际旅游业带来了千载难逢的商机，旅游业成为我国国民经济发展中的一块大奶酪。

中国内地已成亚太休闲旅行首选之地

《远东经济评论》一项对亚洲 10 个国家和地区的 1 000 多名读者的调查显示，亚太地区商业旅行市场发生了较大的变化，中国内地逐渐浮出水面。见下图。

在以往的调查中，澳大利亚企业经理人的商业旅行计划几乎总是排得最忙的。2000 年，他们还高居榜首，但今年他们几乎都跌到了榜尾，平均每两个月只去一次机场。考虑到澳大利亚近来是亚太少有的几个仍在增长的经济体之一，那么少出差也许是减少开支的明智之举。但坏消息是，印尼巴厘岛的爆炸事件可能导致澳大利亚人进一步减少商业旅行次数。

和澳大利亚形成鲜明对比的是香港人，乘飞机进行商业旅行的次数今年是最多的，达 11 次，比以往都多，但如此繁忙奔波的原因是香港人担心失去生意，因此更加忙碌。总的来说，亚太经理人乘飞机进行商业旅行的次数还是相对较多的，平均为一年 8.5 次，但这个数字掩盖了航空公司遭遇的不利局面，因为以往乘坐公务舱和头等舱的旅客，很多拥向了经济舱，而且这其中有 41% 的经理人是没有办法，因为他们的老板命令他们只能坐经济舱。

在旅行目的地的调查当中，有一项令人惊讶的结果，那就是中国内地已成为休闲旅行的首选目的地，而且是商业旅行的第二号目的地，仅排在新加坡之后。这对中国内地来说确实是了不起的成绩，因为就在几年前，中国内地还因服务质量不高和旅行不便而著称。但澳大利亚仍是未来旅行目的地的首选，在被问及今后一年最想去的地方时，42% 的选票

投给了澳大利亚。美国从第二位跌到了第三位，而爬上第二名座位的就是中国内地。

通过调查我们可以得出结论，中国内地有朝一日会成为亚太地区最重要的商业和休闲旅行目的地，而亚洲的商业人士显然已经开始青睐这块蓬勃兴起的热土。

多元休闲时代的到来

世界旅游组织亚太部主任喀什·瓦玛说：“去年，中国首次达到了1 000万人次的出境旅游。到2020年，中国将成为全球旅游的第四大消费市场。”中国人将钱花费到休闲旅游上，正在成为一种趋势。国家旅游局副局长孙钢则认为，尽管中国目前还属于发展中国家，离真正的“休闲时代”还有相当距离，但休闲经济已经具备了相当规模，且呈现出蓬勃发展的势头。中国休闲经济在最近几年得到了空前迅速的发展，至少体现在旅游、娱乐、体育健身、文化传播四个方面。从个人可以自由支配的闲暇时间来说，即使不包括“带薪休假”，现在中国的工薪阶层每年享有的法定节假日也有114天，这在世界上也算是较长的，所以我国的休闲市场潜力巨大。

众所周知，现在的商家都纷纷在打“休闲”牌。上海的休闲类服装已占到服装市场总销售额的60%。据上海市商委预测，2002年上海休闲服装的零售额有望实现同比增长10%，市场前景广阔。休闲服装仅是休闲市场的冰山一角。在各种休闲项目——旅游、钓鱼、学画、跳舞、登山、耕田、击剑、骑马、滑冰中，商家只要抓住其中任何一项，施以独到的经营方略，都有可能挖掘到金矿。

与传统的旅游业和娱乐业不同，休闲业更注重文化上的结合。休闲经济往往通过将传统的游山玩水的休闲同文化、知识传播以及现代科学知识普及等结合起来，创办出丰富多彩的“主题休闲”项目而打造自己的利润区。休闲经济的兴起，也将假日经济的内涵提升到新的层次。各地使出浑身解数以特色取胜，搞起了科技休闲、运动休闲、乡村综合性休闲、环保休闲等主题活动。

研究休闲产业潜在的消费热点，不仅可以抓住更多的赚钱机会，更能扩大其内涵和外延，而提高文化品位则是把休闲产业推向深入的有效途径。美国宾州大学教授、原美国国家休闲研究院主席杰佛瑞·戈比指出，美国常见的高消费的休闲模式在中国行不通，中国要发展自己的休闲经济，应该从反映中国的角度去定义及发展休闲，比方说重视音乐、舞蹈、体育及其他形式的休闲方式，重视环境建设与日常休闲行为相互结合的规划，尤其需要关注那些步行或骑自行车即可从住宅区到达的度假区和休闲娱乐场所。鼓励游客到人口不很稠密但自然风光和人文资源丰富的乡村去作“生态旅游”，等等。

随着人们生活水平的进一步提高，人们的空余时间增多，应该提倡多元休闲方式，如发展体育休闲、艺术休闲、饮食休闲、园艺休闲等，免费开放公共园林。此外，要从我国的国情出发，大力发展多层次、多领域的休闲经济。要深入研究休闲产业设计与管理、休闲社会学、休闲行为学、休闲心理学等基础理论，加强社会条件支持与政策配套，促进我国休闲产业蓬勃发展。

体育产业：竞技背后的商业新矿区

体育产业姗姗走来

在西方发达国家，体育产业在国民经济中所占的比例不断上升，有的已成为国家的支柱产业，比如意大利的足球产业，市价已达 300 亿美金。

体育产业已成为发达国家最赚钱的产业之一。对于投资者来说，体育产业广阔的经营天地无疑蕴含着大量的市场机会。首先，体育用品的消费直接为体育产业带来滚滚财源。统计显示，在 1993 年 ~ 1998 年 5 年间，世界体育用品市场销售额年增长率以高出一般商品 32% 的速度增长。美国和日本是世界最大的体育用品消费国。1997 年，美国体育用品市场销售额为 2 309 亿美元，占世界体育市场份额的 33%；日本该市场的总销售额为 1 092 亿美元，占同期世界体育市场总份额的 11%，仅这两个国家即占世界体育市场总份额的近一半。

利用体育无形资产从事经营活动，更为全球经济带来巨大收益。1988 年，全世界各国发行奥运会纪念币、邮票等总收入近 101 亿美元。美国 ABC 公司在 1996 年亚特兰大奥运会上以 12 亿美元巨资获得奥运会转播权，通过合理经营，净赚 1 亿多美元，该届奥运会共为美国带来直接及间接收入 20 亿美元。体育产业在发达国家呈现出快速增长的势头，并且已成为一个重要产业，其产值已经超过许多传统行业。在美国，体育产业的产值超过 2 000 多亿美元，其中 NBA、

职业棒球、冰球、橄榄球等四大赛事不仅产值可观，同时也是美国社会生活的亮点。

按目前国际上通行的分类方法，体育产业共有 12 项内容：消遣性和参与性体育业（前者指狩猎、钓鱼等体育娱乐活动，后者指各种体育俱乐部，如健美健身俱乐部等）；体育用品业；体育广告业；体育彩票业；体育场地出租和体育纪念品销售业；体育赛事经营业；体育冠名权经营业；高尔夫球场和滑雪场建筑业；体育场馆等体育设施建筑业；体育保险业；体育报纸、体育卡片经营业；体育书籍出版、体育文化展览等经营业。

与发达国家相比，我国的体育产业起点低、规模小，目前尚处萌芽阶段，但它的前景是诱人的。我国目前的体育产业发展现状归结为四点：以本体市场为主体的体育规模市场体系的基本框架已趋清晰（包括竞赛表演市场、健身娱乐市场、体育科技和咨询市场、体育用品市场、体育彩票市场）；体育产业开发领域不断拓宽（包括有形资产的经营和无形资产的开发利用），产业发展质量和效益逐步提高；社会投资体育产业的态势发展很快，涌现出一大批符合现代企业多种所有制的体育俱乐部、体育企业和企业集团；确立和形成了保证体育事业发展的多渠道、多层次、多形式的筹资机制。

据估算，我国目前体育产业在 GDP 中的比重不到 0.2%。这一比重将持续上升，如果到 2010 年升至 1%，将增加产值约 280 亿元。若体育消费在家庭消费中的比重达到 70%，则能解决就业人口 1 000 万。体育产业有望成为经济中的亮点与新增增长点。

体育之冠，足球 “肥牛”

足球为体育之冠，足球产业在世界许多国家都是公认的“肥牛”，商业化的球市为俱乐部赚得满钵黄金白银。

在《福布斯》2002 年度中国富豪榜中，国内足球俱乐部有 3 位老板入围前 100 名，他们是甲 A 大连实德董事长徐明和重庆力帆的董事长尹明善，甲 B 浙江绿城的董事长宋卫平，前两年也曾涉足甲 A 的重庆隆鑫集团老总。另外拥有今年刚刚在 CBA 篮球联赛中冲入甲 A 的新疆广汇队的广汇集团老总，以及拥有宗申摩托车队的宗申集团老总都在前 100 名之列。以下为这几位涉足体育圈的老板在《福布斯》2002 年度中国大陆 100 首富排行榜上的排名情况：

2002 排名	2002 资产 (百万美元)	2001 排名	2001 资产 (百万美元)	姓名	企业名称	行业	年龄
3	600	9	430	孙广信	新疆广汇企业投资集团	乌鲁木齐房地产、建筑材料、天然气	40
12	300	19	240	左宗申	宗申集团	摩托车、发动机	49
12	300	18	240	徐明	大连实德集团	化工建材、足球俱乐部	31
71	110	新上榜	新上榜	宋卫平	绿城集团	杭州、上海、北京房地产	45
89	90	新上榜	新上榜	涂建华	隆鑫摩托	发动机、摩托车	39
98	85	96	63	尹明善	力帆集团	发动机、摩托车	64

健身市场扫描

自 20 世纪 90 年代初，由于改革的深入和对外开放的扩大，来华外商日益增加。同时，我国人民生活水平迅速提高，因而对健身、娱乐和健美等项服务的需求迅速上升，1994~1997 年，全国许多大中城市出现了投资兴办体育健身娱乐设施的高潮。

目前，体育健身娱乐经营不仅涉及高尔夫球和保龄球，还包括新出现的健身健美院，以及台球、网球、武术、游泳、乒乓球、滑冰、轮滑等项目。体育健身娱乐市场兴起最早的深圳特区，到1996年底已有各种健身俱乐部。高尔夫球、台球、网球、乒乓球、游泳等经营场所160多家，总投资达60多亿元，从业人员1万多，年产值达5亿多元，占该市第三产业总产值的2%。

根据有关部门调查统计所得数据，体育健身娱乐场所近三、四年来发展势头较为强劲。在现有体育健身娱乐经营场所中只有不到10%的是1988年以前开业的，90%以上的是1988年以后开业的。50%左右是1996~1997年开业的。也就是说从1988年以来的10年，体育健身娱乐场所数量大约翻了三番多。

目前体育健身娱乐经营项目也呈多样化的趋势。据调查，现有体育健身娱乐场所经营项目涉及台球、保龄球、网球、乒乓球、游泳、武术、水上运动、滑冰、轮滑、射击、射箭、健身健美、羽毛球、气功、体育舞蹈等众多项目。按经营场所的数量的多少来排名，依次为器材健身、游泳、台球、网球和保龄球，其他项目数量较少。

从最近几年体育健身业发展的过程中我们可以明显看到，体育健身娱乐业出现了贵族化向平民化转变的趋势，不但经营项目趋于多样化，而且中低档体育健身娱乐场所比重上升，加之由于发展势头过猛而出现的竞争的激化，消费价格有所下降。健身娱乐市场的消费者中包括外国商社人员与私营企业主以及三资企业职员高收入阶层、中等收入者。近几年来，工薪阶层中也有许多人逐渐成为体育健身娱乐市场

的消费者，可以预测，大众健身市场的无限商机，已经渐露端倪。

奥运经济

北京申奥成功无疑将惠及各大行业，由此衍生出来的奥运经济更是蕴藏着巨大的金矿。一位国际名人说得好：奥运会能引起极其广泛的“国际兴趣”，主办国立刻以一种新的形象活跃在世界舞台上，在经济、商业（包括旅游服务行业）和投资领域尤为如此。

国家统计局新闻发言人叶震预计，北京奥运会将在今后七年内拉动中国经济每年增长 0.3%。北京市统计局综合处处长于秀琴预测说，根据北京经济增长与投资的弹性关系，投资每增长 1%，对经济的作用为 0.42%，拉动经济增长约 1.5%；此外，投资的增加还会同时拉动消费需求上升，七年间北京将增加社会消费品零售额 1 100 亿元。而社会消费品零售额每增长 1%，对经济增长的作用为 0.65%，拉动经济增长近 2.5%。

“因此，奥运增加的投资和消费需求对北京每年经济增长的作用约为 2.5%，进而使全市经济在近十年中保持两位数的增长，2001 年人均国内生产总值 6 000 美元的目标也将提前实现。”于秀琴说。

北京奥运会还将促进环境的改善和科技水平的提高。未来五年，北京用于环境治理的投资将达 450 亿元，使天更蓝、水更清、地更绿；300 亿元用于信息化建设，奠定“数字北京”的基础，初步实现电子政务、电子商务、信息化社区和远程教育；将完成城区现有 900 多万平方米危旧房改

造任务，使人均住房面积提高到 18 平方米。

北京市市长刘淇说，毫无疑问，奥运将大大加快北京建设现代化国际大都市的步伐。

而经济学家也预测，“奥运经济”不仅适用于北京，也将带动中国多个地区、多个行业的迅速发展，创造上万个就业机会，成为中国经济新的增长点。由于奥运的催化作用，中国在 21 世纪的前十年将高速发展。

奥运会牵动着世界数十亿人的心，运动员们练，观众们盼，万众一心渴望奥运圣火一直“火”下去。而众厂商们趁“火”加油是近 30 余年奥运场外“竞赛”的突出特点之一，他们期盼趁“火”发财。

体育经纪人：金领一族

在市场高度发达的经济社会，经纪人是一项重要的社会职业。体育经纪人的业务主要是为运动员做形象设计、转会、组织体育比赛等。如中国足协组织的甲 A 联赛，就是典型的体育经纪活动。体育广告、体育保险、体育旅游的发展，日益丰富了体育经纪内容，体育经纪人随之越来越多，作用也越来越大。

在国外，体育经纪有一整套严密的运作规程，体育项目在经纪人的运作下显示出极大的市场价值。拳王泰森由于其经纪人唐·金的运作，曾成为世界上身份最高的拳击手，一场比赛收入达几千万美元，给相关组织带来可观的社会和经济效益。飞人乔丹在经纪人法尔克的运作下，年薪达 3 000 万美元，包括广告等其他收入，其年总收入更是达上亿美元。在美国，许多像法尔克这样的体育经纪人都代理几名甚

至十几名运动员的转会、形象开发事务。运动员从而可将全部精力放在训练和比赛上。

众所周知，国外球星、拳王、体操王子等都雇有经纪人，为他们的对外活动负责，与他们的律师、保镖、私人医生等形成维护明星的群体，而经纪人往往又是这个群体的“首脑”。例如，法国年轻的足球新星阿内尔卡，其球场外的事务全由他哥哥兼经纪人负责。在阿内尔卡从法国到英超球队阿森纳，再转会至豪门皇家马德里，最后回归法国巴黎圣日尔曼的一系列转会过程中，他的经纪人哥哥发挥了至关重要的作用。

我国自1994年开始举办职业足球赛以来，各体育运动项目不同程度的进入了市场。一批高水平体育俱乐部和体育人才纷纷涌现，各种国际、国内高水平体育竞赛不断举行，体育人才交流十分活跃。范志毅、孙继海转会英国水晶宫队，杨晨成为德国法西克人的球员，马明宇西征意甲，一批外国球员成为我国足球俱乐部的成员和每年都有的国际商业比赛，体育的经纪机构和经纪人在其中起了至关重要的作用。

但是，总的来说，我国现有的体育经纪人远远不能满足我国体育事业的发展要求。据资料显示，我国现有运动员3万多名，而体育经纪人却不足百人。在国外，几乎每个运动员都有经纪人。在美国，体育经纪公司已达3 000多家，经纪人已突破万名。据专家预测，未来10年，我国体育界需要经纪人7 000名左右。

第四部

待他日，谁为鸿鹄



中国富豪的创富基因到底是什么？

创富第一基因：我有一个梦想

100 富豪排行榜上的富豪们在成功以前也是个普通人，但他们拥有敢想敢做的精神，坚信自己能成为富豪。梦想信念是通向财富之路的指路明灯。

拿破仑·希尔说过：“我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。我们在一项任务中刚开始的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。记住这一点，你就有了成为亿万富豪的条件。‘人人都能成为亿万富豪’并非虚妄之言，因为只有在我们的信念指引之下，我们的素质才能超常发挥，我们就可以做出一些一般人做不到的事，追求财富的道路也将变得更宽广，我们将在不知不觉中攀上财富的巅峰。”

李书福的汽车之梦

装饰板和摩托车的开发成功之后，吉利集团总裁李书福并没有坐下来歇口气，而是做出了更惊人的决策：生产小汽车。李书福能行吗？实践证明，他不但行，而且干得相当出色，成为了中国民营企业进军汽车工业的先驱。

某位哲人说过，历史常常有着惊人的相似性。这在李书福身上得到了生动的体现。当初李书福想上马摩托车时，因为国家政策的困扰而不得不一度作罢，最后他不得不花钱

“买”来生产权。几年之后，当李书福想上马生产小汽车时，他又遇到了同样的困难。

早在1998年，国务院就发布了《关于严格限制轿车生产点的通知》，明确规定：除“三大”（长春、上海、十堰）、“三小”（上海、天津、广州）外，全国范围内不再安排新的轿车生产点上马。就是这一规定令想要进入轿车生产领域的李书福一筹莫展。

李书福无数次猛烈地撞击着汽车工业的大门。明明看到市场的大门已经敞开，但国家政策的大门却对民营企业紧紧关闭了。眼瞅着跨国汽车巨头越来越广泛而深刻地进入中国市场，李书福心急如焚。他的眼里闪着焦灼的光芒，他的语言开始变得急促。

“我们要做的事很多，也很有意义。但国家的一些行业政策还没有对民营企业开放。所以我就想请国家有关行业管理部门允许我尝试。”

“我最大的梦想就是造小轿车，但现在这条路很艰难。”李书福很清楚：在汽车这个风险很高、挑战性极大、充满着世界巨头竞争的行业里，他自己只不过是一只微不足道的蚂蚁。“我的企业无论是资金还是技术密集程度与国际性汽车公司比较起来确实微不足道，他们是大象，我是只小蚂蚁。”蚂蚁如何能与大象竞争？可李书福已经下定决心。

“蚂蚁要避免与大象正面竞争。我可以制造那些大企业认为利润少、不想制造的产品。”李书福是有策略的，他分析过，中国汽车工业发展近20年，从夏利到大众、一汽、二汽，从广州标致到别克、雅阁，从低档到高档，排量愈造愈高，级别也愈造愈高，价格越来越贵。对于普通老百姓来

说，他们需要三四万元价位的车，因为他们口袋里只有那么多钱，买不起十几万元的车。“我的售价也就三四万元，只要成本比别人低，质量比别人好，价格比别人低，薄利多销，我就会有机会。而中国恰恰有这样一块市场没人去开发。”

李书福成竹在胸，一方面，他认为自己的企业经过近20年的发展，已经培养起来一大批高级专家、实用型管理人才，他们在控制成本，加速技术进步，提高质量上有着丰富的经验。现在他造小客车，也是在为3~5年后进入轿车市场积累资金和技术。自己的汽车制造厂与国内汽车巨头、国际老牌公司相比，就像刚出生的婴儿，体内没有脂肪堆积。那些老牌公司时间长了，体内堆积了厚厚的脂肪，成本就高了。自己的产品质量不比别人差，但价格可以比别人更低，这是自己的优势。

对于这一点他很自信。他深知那些大企业是不愿意生产这种利润极薄的经济型轿车的。这就为吉利的生产留出了空间。

创富第二基因：把握机遇，造就辉煌

有人说：“机会是上帝的别名”。机会究竟是什么呢？其实机会是一种有利的环境因素，让有限的资源，发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，机会就是指在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件。谁能最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易地获得更大的成功，赚取更多的财富。

无论《福布斯》的富豪及其成功故事属于哪一种，你定会发现故事的主人公都是懂得把握机会的人。

一个强者，总能创造出契机，当一个人计划周详，考虑缜密，在多种有利因素的配合下，时机常常会来到你的身边。他常常与机会结缘，并能借助机遇的双翼，搏击于事业的长空。

人不仅要把握机遇，更需千方百计，伸长触角，张开触须，创造机遇。走向成功的人，绝不是一个逍遥自在、没有任何压力的观光客，而是一个积极投入、“执迷不悟”的参与者。善于制造机遇，并张开双臂迎来机会的人，最有希望与成功为伍。

王文京的 ASP 创举

机遇就是一种挑战，在商场上，机遇更是一种决定成败的关键因素。善于抓住商机的人能不断走向新的征途。用友软件总裁王文京就是一位很善于捕捉商业机遇的高手。1999 年 9 至 10 月份，用友准备在财务软件的低端市场与金蝶公司打一场争夺战，这也是一场硬仗。

用友的传统优势在于中高端，此番进军低端，销售量要上规模，用友绝对没有问题，更没有心理障碍，但是投入之后不知道怎么赚钱的事，像王文京这样的人是不可能接受的。因为搞不清 com 怎样才能赢利，所以王文京迟迟不敢插手 .com。王文京的伟库赢利模式非常明确，就是收取月租费，伟库即将对外出租的服务有四个方面：财务；进销存；CRM；人力资源管理。

从硬件到软件，从软件再到服务，最后抓到 ASP，王文京感觉自己抓住了 IT 发展的脉搏。“ASP 卖的是服务，ASP 的服务同硬件时代的服务有着本质的区别，原来的服务从属于硬件和软件。ASP 的服务就是服务本身。”

迅速抓住 ASP 这一机遇，让王文京在财务软件的低端市场找到了对付金蝶的利器。1994 年、1995 年，徐少春靠着 Windows 版财务软件取得了挑战王文京的资格，在 Internet 上，王文京早就发誓不再给金蝶机会。1997 年，用友先于金蝶发布 Windows95 版财务软件，鼓吹财务软件进入 32 位时代。但是，这一举动并没能改变用友在 Windows 版财务软件方面落后的印象，此时的王文京痛感：领先厂商在技术进步和技术发展及其他方面上不能太过分滞后，不能等技术

成熟、流行之后再动手。

在此心理背景下，Windows95 版财务软件一做完，用友立刻开始了基于 Internet 财务软件的研发，全部用 Java 语言来写。1997 年，国内没有公司做同样的事情，即使国际上，在管理软件领域里基于这个技术方向这么早起步的也不多见。而且，用友在这个产品上累计已投了一千多万元人民币。

1998 年，王文京拿出了基于 Webserver 的财务软件，第一个用户是海洋石油，这个软件工程庞大，软件定价 800 万元，一直到 1999 年工程还在施工中。那时，就有同行看笑话，认为 Java 这东西太超前，但是，2001 年这个产品已做下了海尔、大众保险、交通银行、上海实业、北京工商局、深大电话、湖南烟草等几十个大单子。

用友软件原来的年销量在 2 万套左右，进军低端市场就意味着年销售量将达到几十万套的规模。销售规模上去后，服务怎么办？王文京反复思量，但从当时看，除了加大服务投入外，没有更好的办法。ASP 让王文京心里豁然开朗：“每个家庭都要用水，但没有必要每个家庭都自己挖井，打水吃。只要有一个自来水公司找到水源，经过净化，通过管道，输送到每个家庭就行了。ASP 的服务相当于自来水公司，管道是 Internet，上面跑的包括财务服务在内的各种服务是水。”

王文京的财务软件进军低端市场，还像传统那样发售套装软件，然后，帮助每个用户建立自己的财务系统，工程量大、耗时长久、浪费人力。而改成 ASP 方式后，只要在用友这边建一套系统，用户就可以通过浏览器到上面“取水”

了。ASP 有一个经典的定义，叫做：软件变服务，服务走网络。

ASP 真是太好了，王文京越想越振奋，ASP 将 Internet 上的注意力，重新拉回到了软件开发上。要做秀 (Show)，王文京比不上张朝阳，但是，要说开发软件，则是王文京的强项。凭着王文京和 ASP 的号召力，还是个空壳的伟库就惹得很多用户感兴趣，他们中有的说一开通就上；有的说一年之内会上；也有实在等不及的，干脆先寄来钱等着用。让王文京喜笑颜开的不是区区几百元钱，而是 ASP 一运营马上就可以赚钱的模式。

由此可见，在机遇与风险的挑战面前，只要有准备的头脑，从不放弃搏击，只要有先见，只要有敏锐的眼光，在机遇前做好准备，迅速捕捉成功的机遇，这样一定会成功。

瞄准商机，做好服务

商机出现时，许多人虽然也看到，但没有及时准备，眼睁睁看着机会流逝，只有做好准备的人，才能捕捉到机遇。禾嘉总裁、华龙航空董事局主席夏朝嘉就很会利用机会，抓住成功的机遇。他不失时机地与东方航空签署了合作组建东方华龙通用航空公司的初步意向书。经过一段时间的合作，双方感觉不错，遂签署了合作的正式合同。新组建的东方华龙通用航空公司，是将原华龙航空与东方通用航空公司邯郸公司合并而成；东方华龙注册资金为 2 亿元人民币，禾嘉以原华龙航空人员和资产、再追加 1 800 万元现金入股，占东方华龙 55% 的股份；东航以东方通用航空邯郸公司的人员及部分资产入股，占东方华龙 45% 的股份。夏朝嘉担任东

方华龙董事长，新建公司所有人员一律实行聘任制，公司在上海挂牌。东方航空总裁李仲明在成都与夏朝嘉签署完合同后坦言：选择与夏朝嘉合作，一方面看中禾嘉是上市民营企业，有资金实力；更重要的是看中其民营企业好的机制，通过合作使自己在体制上发生变化；另外，还可借助禾嘉挺进西部市场，与夏朝嘉一起分享巨大的商机。

东方通用航空公司邯郸公司一直被誉为“中国直升飞机的摇篮”，其前身是中国民航飞行大队，拥有各型飞机和熟练的飞行人才，然而却因为长期受机制的困扰造成经营困难。夏朝嘉对未来中国的通用航空市场及东方华龙的前景非常了解而且也很乐观，并与四川电视台签了3年合作协议，为其航空采访提供服务。另外，还与国家旅游局等单位合作，开展九寨沟、泸沽湖、康定跑马山及云南大理、丽江等川内外著名景点短途飞行业务。

夏朝嘉说：“我们的做法很简单，就是瞄准各种商务活动，瞄准先富起来的一批人，做好服务。”我们知道，机会的来临，可以出自偶然，但当事人必须及时利用机会，才能为事物增加价值，为自己带来利益，100 富豪们敏锐的“嗅觉”使他们把握了机会，他们的幸运，是来自偶然的必然。

创富第三基因：胜向险中求

“如果你爱他，请送他到纽约，因为纽约是天堂。如果你恨他，请送他到纽约，因为纽约是地狱。”以纽约为财富象征，这句话道尽了风险和机会是如何形同双面人，或一枚硬币的两面那样立于世人面前的。

事实上，纯粹以劳动致富并不多见。这是因为，一般的体力劳动在社会上不稀缺，而社会从来都是对最稀缺的东西给予最高定价。因此，财富有时是知识的宠儿，更多的是风险幽灵的儿子，是上天对吃螃蟹者的奖赏，或者说是创新这样的特殊劳动支付额外价格。除了“寻租”或依靠垄断地位坐拥暴利之类的特权抢劫之外，在通常的情形中，高风险高收益可谓是颠扑不破的真理。

尹明善的闯劲

力帆集团总裁尹明善的闯劲是有目共睹的。1989年，尹明善是重庆市最大的书商。因为太顺，所以他开始反思：这个行业尽管在全国正烽火连天，活跃异常，但也已是一眼见底。就当时的形势而言，它注定将是一个做不大的行业。于是，他当机立断，决定关门。

他的果断放弃造成整整一仓库的书没有卖掉，拉到废品收购站时用了几大卡车。后来有人评点说：“尹明善最大的

本领就是拿得起放得下，做事超出别人的想像。”

尹明善经过长期摸索，堂而皇之地办厂组装发动机，带动了重庆“摩托帮”浮出水面，随后号称重庆“第一大帮”。

所谓“摩托帮”，即一大批完全靠生产摩托车及其配件发财的老板们。20世纪90年代初，这个城市里的摩配老板，提起国内摩托车行业的老大“重庆嘉陵”和老二“重庆建设”，总要小心翼翼诚惶诚恐，因为两大集团做小动作，一些人就可能一夜致富，而另一些人就可能转瞬垮台。

尹明善的一位“摩托帮”朋友，经营着一家校办摩托车厂。有一次聊天他告诉尹明善，自己每个月需要几百台发动机，却要到河南去买，价格很高而质量很差，而本地的嘉陵、建设的发动机又买不到。朋友的表情刺激了尹明善的灵感，他对朋友说：“也许我能帮你搞到更好的发动机。”

1992年，尹明善注册成立了轰达车辆配件研究所，启动资金20万，散兵游勇九号人。在租来的不足四十平方米的生产场地，尹明善雄心勃勃地告诉每一个人：“我们的理想是造出全中国没有的发动机。”理想很高远，操作却必须现实。此时此刻，摩托车市场火爆得几乎变形，发动机市场的需求要多大有多大。尹明善发现把建设集团维修部的发动机配件买过来，自己装配成发动机再卖出去，成本仅1400元，而卖价高达1998元。这是一条当时重庆市场上无人走过的捷径，建设集团对此浑然不觉。

开始时，尹明善今天去买这几种零件，明天去买另外几种零件……总之配件买齐，却不能让对方感到面临竞争。尹明善同时还知道，这样的日子不长了，只要一旦形成气候，

建设集团肯定卡脖子。那么哪些配件可能被卡呢？当然是他们自己生产的那部分。于是尹明善从开始装发动机的第一天起，就积极联系配套厂，设计自己需要的零配件。大概四个月后，几个关键零件被开发出来，建设集团一夜醒悟，下令一个零件也不许交给尹明善……然而，摇篮里的婴儿已能自己走路了。

这条从夹缝里挤出的道路，七年后把他们送上了行业的顶峰。1993年以来，随着市场竞争的加剧，重庆摩托车业重新洗牌，尹明善的力帆轰达集团以销售收入16亿的业绩，超过嘉陵、建设，成为重庆摩托车的龙头老大。

从尹明善的创富历程中我们可以很清楚地发现，大胆尝试给了他巨大的甜头，正是有了这不同凡响的胆略，他才有了今天不同凡响的辉煌。

创富第四基因：热忱与敬业精神

任何事业的成功首先需要事业主宰者的热情投入和积极开拓，那种妄想依赖“上帝的垂青”而功成名就的人决不可能成长为亿万富豪。正是对事业的不懈热忱和执著追求，富豪们才得以在不断磨砺自我的历程中成长成熟。热忱与敬业精神是富豪们成功不可或缺的创新基因。

勤奋创业的南存辉

南存辉以温州正泰集团总资金 12 亿美元，位列富豪榜 58 位。

南存辉在成功前，只不过是在浙江乐清柳市的一条小街上，一个替人补鞋的男孩子。他经常坐在一张矮矮的板凳上，替客人补鞋。那个时候，谁也不会想到这个补鞋的孩子会振兴国内工业，担起振兴柳市低压电器的重担；谁也没有想到一个补鞋匠，会变成一个大富豪。是上帝的安排，还是生活的恩赐？

很多富豪的资本原始积累都是血淋淋的。然而南存辉走的却是另外一条路——勤奋的道路。南存辉是和他的朋友们偷偷摸摸地干起来的，第一个月，他们赚了 35 元。35 元实在是不足挂齿，可南存辉却高兴得手舞足蹈。毕竟，在假冒伪劣劣浪汹涌的柳市低压电器市场，用诚实、勤劳也能赚到钱。

1985 年，他和一位同学办起了开关厂，名为“求精”，意思很清楚：他们生产的热继电器要精益求精。热继电器在当时的柳市算是高尖技术了，他就要拣这根最难啃的骨头。南存辉苦心钻研，勤奋学习，竟然成了行家。

钱是一种好东西，在当年的柳市只要不择手段，只要你横下一条心——昧着良心，几十万，几百万唾手可得。可南存辉不这么干，对于他来说还有比金钱更重要的东西，那就是诚实。不过，那个时候，他还没有意识到，诚实也是一笔巨大的无形资产。诚实的人通过勤奋照样能挣钱，可以挣更多的钱。不少人嘲弄他，诚实能换几个钱？刚过 20 岁的南存辉认为，电器产品的质量关乎人命，家家要用，行行要使，我们不能图财害命。这是他最质朴、最简单的想法。

柳市低压电器市场几经起落，温州市和乐清政府三次对柳市低压电器进行围堵、整顿，南存辉却三次受到政府管理部门的赞誉和重点扶持，他完成了一次三级跳。当柳市低压电器三次大回落、大萧条时，南存辉的产品却一枝独秀，畅销全国。1990 年，全厂产值达 100 多万元，南存辉还赢得一大笔潜在的无形资产，这就是人格、信誉。南存辉在诚实的指引下，用自己的辛勤劳动摘取了成功的硕果。

创富第五基因：高超的管理技巧

面对日益混沌的商业气候，经营者的组织管理陷入了凌乱、迷惘的怪圈而不能自拔。而各色各样的大师纷纷推出“灵丹妙药”以图解救组织危机时，经理们却发现，这些所谓的救命稻草因为不符合组织的运营实际而根本于事无补。出路在哪里？富豪们则突破了管理的固有方法和模式。

他们创造出一套属于自己组织的高超管理技巧，从而游刃有余。

鲁冠球的管理重于技术

万向集团老总鲁冠球一向信奉“先进的技术不能弥补落后的管理，先进的管理可以弥补落后的技术”。在经营管理上，鲁冠球探索出一系列行之有效的办法，并广为其他企业所借鉴。如“脑袋与口袋投入的两袋投入”、“五档十五级的分配制度”、“试用合同工、合同工、固定工的阶梯式用工制度”，等等，这都是鲁冠球在实践中慢慢摸索出来的办法。鲁冠球还采取“外大内小”的方法，在外部进行企业联合，重视社会效益，组成一个大集团的形象，从而有信誉、有知名度；在内部划小核算单位，让各下属企业独立核算，自主经营，并让各下属企业组建有限责任公司，实行“企业分家”。

鲁冠球认识到，乡镇企业从它诞生的那一天起客观上就

是市场经济的产物。企业要按经济规律办事，一定要有自主权。1983年，鲁冠球与乡政府签订全权承包合同，合同规定：厂长有权选定领导班子；有权聘任中层干部，有权招工；有权给有贡献的员工提高工资、奖励；有权对违纪消极的员工进行行政或经济处罚，直至开除；有权对生产经营活动自主决策。企业有了产、供、销、人、财、物这些权力，改变了过去企业受行政干预过多的状况，形成了按市场经济要求进行自主经营、自负盈亏、自我积累、自我发展的机制。这是企业敢于参与市场竞争的先决条件。自然，企业和社会上树立的形象应是遵纪守法、科学管理、照章纳税。管理企业的“紧箍咒”，应只有一个，那就是法律。

鲁冠球认为，企业必须对盈亏全面负责，赚了多得，亏了赔偿。这是市场经济体制与计划经济体制的根本区别。当然，自负盈亏的企业要担风险，正是这种风险转化成为企业市场竞争的动力机制。万向集团的所属企业正是由于敢冒风险，事实上早就进入了市场经济，自负盈亏，从而具有较强的生命力。

企业要自我积累，不要分光，要留存。鲁冠球每年把毛利中的35%都作为企业留存，1992年自有资产增值3500多万元，进一步扩大了生产能力，促进企业更大的发展。

企业有了自主权，积累增加了，如果不发展，只守摊子，做一天和尚撞一天钟，日子可以过得很安稳。但鲁冠球觉得一个有作为的企业家一定要永攀高峰，再创新业。万向集团不仅在万向这块地上年年耕耘，而且还在第一产业、第三产业上全方位开拓，有大的发展。建立了15个独立核算单位，其中3家是中外合资企业。他们还投入2.5个亿，搞

房地产，搞贸易公司，新建特种钢厂、钢管厂等企业，成为新时代的企业集团。

鲁冠球在思想上的每一次飞跃都带来了企业运行机制的巨大转变。

鲁冠球创业起家时4 000元钱是自己借来的，乡政府没有任何资金投入，但由于历史的原因，为了寻求一种庇护，挂靠到乡政府，成了乡政府办的乡镇企业。鲁冠球承包企业后，就提出“还权于民、还利于民”的方案，后来又用“花钱买不管”的办法，界定了与乡政府的产权关系。政企分开后，企业为资产增值负责，完全自主经营，使企业和员工积极性空前高涨。其次，实行企业兼并，实行总厂式管理。自主经营权力的获得，使企业发展如虎添翼，经济效益翻番增长。凭借强大的经济实力，鲁冠球兼并了亏损和低效益企业5家，并使之扭亏增盈。同时，企业实行11个分厂的总厂管理模式。

随着企业的发展，总厂式的管理体制已经不能适应企业发展的需要了。供销、用人、分配都经过总厂一个口子，不利于下属分厂直接面对市场，不利于它们的迅速壮大。因此，1992年底，鲁冠球进行了以放权为中心的企业改组，主要是以承包合同为经济纽带，采用“三管、三不管”的办法。即：集团对企业管外部不管内部，管宏观不管微观，管结果不管过程，把产、供、销、用工、分配的权力全部下放，从而调动起了各方面的积极性。

鲁冠球在管理上的新思维，使他的企业不断成长，许多惊人的成绩也在此过程中创造出来。

创富第六基因：诚信为本

没有任何事物可以取代你对实现明确目标的诚挚态度。你应将对目标的真诚态度表现在言行中，以使每一个人都能看到它的存在，如果你的表现不够真诚，就会立刻显现在你的言谈举止中，任何伪装技巧都无法掩盖你心中的不真诚。

凡是唯唯诺诺的人，必将成为人们的笑柄，因为每个人都看得出这种人所表现出来的不真诚；同样的，如果你能秉持真正的诚挚态度，别人也是会看得到的。

张宏伟的诚信之道

东方集团老总张宏伟的创业是从零开始的，起步是艰辛的。张宏伟出山时只有几十个农民和一封乡政府的介绍信，号称呼兰县第七施工队，除此之外，一无所有。这种状况相当不利，要在哈尔滨立下足来，显然要付出极大的努力才行。

张宏伟居然靠他的诚、信、勤在哈尔滨站稳了脚根，并给自己的进一步发展打下了基础。

诚，就是诚实。人家怎么相信你？先拿出诚实的态度来，先干再付钱，干不好不付钱。这种诚实是能打动人心的。这是他争取到第一笔业务的起点。

信，就是信誉。说道就要做到，做了就要做好。信誉是

经营之本，有了这一点便能使自己今后的道路越走越远，不讲信誉只能是一次性的买卖。

勤，就是勤奋。15天的活计，3天就完成，这是挑战，对自我的挑战，张宏伟自己也和手下一道干，挑灯夜战。只有勤奋才能获得回报，对于一个缺少实力和可依靠背景的农村青年来说，勤奋是惟一的武器，靠这种武器，方能打遍天下，获得最终成功。

靠700元起家，这700元还是50个民工凑起来的。

虽然起步艰难，但以诚信为航标，以勤奋为基础，张宏伟第一笔业务挣来了10万元。因此他深信：成功的路就在前面。

南存辉：信用就是金钱

南存辉，正泰集团董事长，《福布斯》杂志认定的2002中国前100名富豪之一。作为一名企业家，在对诚信的态度上足以体现南存辉的魅力。他说：“当年我修皮鞋的时候就是靠一针一线扎扎实实的技术在当地立足的。集资5万元办厂时，我把厂名取为‘求精’，也是想通过精益求精的精神在市场上求得生存。多少年来正泰正是靠认真和诚信在社会上打造了一片天地。信用就是金钱！”

有一次，企业一批货物出口希腊。在运输过程中，一只货箱出现了破损，重新装配时，偶然发现有一件产品不合格。南存辉得知后，毅然要求全部开箱检查。由于开船的日期已经临近，如果不及时交付，将要付出巨额损失费。有人建议不要大动干戈，因为外商是老客户了，不会为了一只小产品不合格退货。这个建议被南存辉断然拒绝。结果，所有

的货物被开箱检查，确认合格。为了不影响交货，这批货物由海运改为空运。仅此一项，企业的运费就多花了 80 万元。但通过这一件事，却树立了正泰集团的品牌。

在温州讲民营企业的诚信，仅凭法人代表签个名就可在银行贷到数千万元贷款。在所有的“金笔”中，南存辉的“含金量”最高。仅农行温州市分行给予他的授信额度就达两亿元。温州商界评议说，南存辉签名的含金量不仅体现出其本人的信用魅力，也由于正泰集团长期奉行“诚信经营”的企业文化使然。

诚信经营是中国大多数企业要奋斗的目标，也是国际市场经济发展的要求。企业要想做大做活，就应该始终以诚信为本，将诚信摆在利润的前面，先生产诚信再注重利润，只有这样持续的发展才能成为现实，只有实现同诚信的零距离接触，企业才能得到长足的发展。因此，企业家应当把信用视为企业的“底线”，要用信誉去占领市场，去赢得消费者。

创富第七基因：团队合作

团队合作是指同两个或两个以上的人，以和谐的态度和主动积极的精神，为共同目标齐心协力奋斗。

团队合作原则使你得以把他人的经验、训练和知识所汇集的力量，当做是自己的力量一样加以运用。如果你能有效地应用团队合作，则无论你自己的教育程度或才智如何，几乎都能克服所有的障碍。

没有人能够不需要任何帮助而成功。毕竟个人的力量是有限的，所有伟大的人物，都必须靠着他人的帮助，才有扩展和茁壮的可能。每一个富豪也不例外，团队合作是富豪成功的重要法则之一。

团体战术

复星集团老总郭广昌创建的复星集团是一个非常注重团体魅力的集团，许多复星员工对集团充满诚挚的爱。

“1993年10月18日，我终于来到了上海，正式到公司报到。那时公司的事业虽然说已有一定的规模，但条件还是很艰苦的。我先是在公司的办公室睡了一段时间，后又挤到复旦的学生宿舍里一段时间，正所谓居无定所，收入也比在珠海、深圳时要低，但公司里始终充满的那种共谋大业、勃勃向上的气氛，使我兴奋不已……”这是范伟发表于《复星人》小报上的一篇文章里写的体会。几年过去了，今日

复星已非昨日复星可同日而语，但当初令范伟兴奋不已的那种共谋大业、勃勃向上的气氛仍然很浓、很浓。

郭广昌领导的复星是一个青年知识分子的群体，这个群体以事业为载体来实现创造财富、回报社会的理想，来获得个人价值的实现——这是复星创业者的共识。本着这一共识，郭广昌数年来未分到一分钱红利，而是和公司员工一样每月领一份工资。就连人们十分看重的住房，郭广昌也并不讲究，还住着和普通工薪阶层大致一样的两室一厅。生活上低要求，工作上却不断自我加压，郭广昌甚至提出“如临深渊，如履薄冰，战战兢兢，兢兢业业”十六字和员工相互共勉。

在这样一个集体里，郭广昌和员工们不但在事业上共谋发展，作为每一个个体的自我，也在相互促进中得到了发展。

范伟进入复星后，分工负责房地产业务。从生物到房地产，转换可谓很大。但几年下来，他从一个门外汉成了上海房地产界的一名佼佼者。复星房地产事业部的售楼面积在上海数以千计的房地产公司中名列第一。

汪群斌以前管理能力相对欠缺，通过几年的锻炼，已实现了向一个科技帅才的转变，除了有科技经营实力，他还指导着手下数十个博士、硕士的科研。

谭剑在复星考了会计上岗证，并在一次次主动抑或被动的工作机会的选择中丰富了个性，提高了行政管理能力，成为集团称职的行政总管。

当国内传出一著名企业兄弟分家的新闻时，人们也向郭广昌提出这样的疑问：“复星会不会分家？”

“复星要建立的是一个企业家庭，而不是家庭企业。我们这个群体对这一点有着一致的认同。做成今天这样大的事业，是复星集团的成功，一个人做不到这一步。谁离开了这个集体，很难有多大作为，更谈不上实现产业报国的抱负，我不担心会分家，只担心个人的发展跟不上复星的发展，所以我们都相互推着走。”郭广昌这样说。

相互推着走，郭广昌带领复星这个团队走过今天，走向明天。

复星的企业理念来自于中国传统知识分子的理想追求——“修身、齐家、治国、平天下”。

一个高科技的现代企业，何以要提出这样一个听上去“传统味”十足的企业理念？

郭广昌这样解释：修身、齐家、治国、平天下——这是千百年来中国知识分子实现人生价值的一种追求和途径，对今天知识分子精神世界仍有很大影响，甚至可以说是“根”。但时代变了，今天社会的经济细胞已不再是家，而是企业，天下既平且盛，治国、平天下便不可能再是知识分子实现价值的选择。倒是立业、助天下，即产业报国，是一条走得通的人生正道。复星是一个知识分子密集的企业，除了五个创业股东外，员工中85%都受过大学本科以上教育，以修身、齐家、立业、助天下作为企业理念，不仅表达了全体员工的抱负，同时也是全体员工的精神需求。

郭广昌声称自己是“复星学派”，这个词汇是他的一个梦。他的心里有这样一个愿望，那就是通过自己企业的人才培养模式、科研组织模式，培养出一批国家院士，并形成一個有自己独特风格的生命科学学派。

郭广昌其实是一个很务实的人，只有通过他那充满魅力的团队，把所有有理想和才干的年轻人聚集起来，复星才能迅速发展，创造今日的成功。

创富第八基因：积极乐观的心态

心态决定自己的命运。成功学大师拿破仑·希尔说：“积极的心态，就是心灵的健康和营养。这样的心灵，能吸引财富、成功、快乐和身体的健康。消极的心态，却是心灵的疾病和垃圾。这样的心灵，不仅排斥财富、成功、快乐和健康，甚会夺走生活中已有的一切。”

为什么有些人能够成为富豪？成为富豪者很重要一点即在于他具有积极的心态。心态不同，所看到的夜景也会不同。成功的创富者总是运用积极心态的黄金定律去支配自己的人生，用积极的心态来面对这个世界，面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度来支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难，从而不断地走向成功。

“新技术”的信心

面对挑战，我们不应害怕，要用我们坚定的信心来迎接这一机遇。

见过吴鹰的人，恐怕都会对他那极富个性的外表留下深刻的印象：又浓又密的络腮胡子，掺杂着几丝花白，似乎是他沧桑创业历程的见证；笔挺的西服，鼻梁上的近视眼镜，

更能显示出这位儒商的优雅。“UT 斯达康是我们留学生回国自己创办的企业。”吴鹰自豪地说。在汹涌澎湃的第三次海归浪潮中，有不少留学生选择了自己创业的发展道路，因此飞溅出的浪花格外地引人注目。

吴鹰说：“小灵通是从无线接入网这个概念发展起来的，而我们实际上从 1995 年就开始做这个实验了。当时，邮电部领导下的中国电总要组织接入网的实验，世界上几乎所有大通讯公司，像摩托罗拉、西门子、朗讯、爱立信等都出动了。最终，我们凭借自己的实力通过了实验认证，并且我们也相信，只有我们的产品能在中国打开市场。”

“怎样选择适合中国国情的技术特点，这是非常重要的。要用一个很好的技术，造价比较便宜，很多人又会用。这就要求不能是临时性的，过几年有可能被淘汰的技术。当时我们主要考虑的是用接入网来发展本地网，那么就要从已有的铜线实现到无线的过渡。”

“事实上，1997 年我们就开始做 ‘WACOS’ 计划——基于 IP 的多业务通讯平台，我们在广东第一次开通试用了 IP—PASTM 无线市话系统，这是 ‘WACOS 多业务 IP 抽象系统’ 首次走向市场。WACOS 通过统一的 IP 网络向用户提供语音、数据 Internet 接入及其他多种宽带业务，并且能够服务于未来 3G 电信网络。我们即将主推 PASTM 小灵通新业务，包括高速数据传输、短消息传送、C—MODE 业务、定位服务和多媒体服务等。而其中的 C—MODE (CHINA—IMODE)，其实并不是日本 IMODE 的简单克隆，而是有实际内容的，例如上网收发 E-mail、炒股票、买彩票等功能。我们还率先在余杭推出了手机定位功能，这是一种比

较廉价方便的定位系统，可以用于破窗报警和位置查询。这些都是包含着适合中国人消费习惯的增值业务。”

面对巨大的市场，小灵通的命运也经历了波折起伏。“小灵通政策上的限制是没有了。这个市场很快会越来越放开，我从信息产业部的一位部长那得到了这个消息。而且最近，吴基传部长也讲到，要运营商根据市场和成本在政府指导定价的基础上自己定价，减轻政府的压力。”吴鹰对小灵通的市场前景非常看好，充满信心，“小灵通在西安，一年就发展了20万用户。中国移动是用了4到5年的时间，才发展了100万的用户，而UT斯达康只用了一年时间。”

吴鹰的UT斯达康自从成立以来，目标很明确——上市。所以从1993年开始，吴鹰就请了专业的财务公司来进行财务审计，而且一直是按国际惯例的财务制度标准非常严格地审核。“当时我们上市第一天上涨了279%，我们也没有想到有那么好，但是也不奇怪，因为我们有很好的营业额，也就是底线很足。”面对着NASDAQ的萧条形势，很多公司都在发行价以下，特别是SOHU已经跌至1美金以下。吴鹰依然很乐观，“目前，一大堆的COM公司都在高值的10%甚至5%以下，因为大家都看不到这种经济模式会赢利。而我们是比较幸运的一家，虽然有大幅的缩水，但还是在发行价以上的。”

大市场的前景被看好，然而吴鹰也一直未放弃努力。“我们的战略是永远比别人快一步。不光是技术领先，而且在手机的功能品种上，也满足人们不同的喜好。我们是以品种多来赢得市场。”谈到市场的发展，吴鹰显得更有信心，“3G的发展是必然的。但这并不是简单的过渡，因为终端更

换是很昂贵的。我们提倡的是核心网的过渡，应用的过渡和平滑的过渡。”

吴鹰始终对新技术充满信心，相信自己能够在高科技这个制高点上处于最有利的地位。

附：

富翁的十种积极心态

1. 积极心

这是很容易理解的，就是不要一味地工作，“要像工作一样地玩，像玩一样地工作”；平衡是很重要的事。在美国，忙于工作这件事可以成为离婚的理由。

2. 健康

今天成为重大社会问题的“过劳死”、社会老龄化，或者在小学生之间已广为流行的成人病，或是艾滋病等，使人们对“健康”的关心积极强烈。即使拥有财富、名誉、地位，却在医院的病床上度过余生，那还需要钱干什么呢？就像是年轻无法用钱买到一样，健康也是存多少钱也无法买到的贵重物品。

3. 和谐的人际关系

调和人际关系的基本原则是理解对方、尊敬对方。只有构建起和谐的人际关系，才能增加自己的动力和战斗力。千万不要忘记莎士比亚的警告：“对自己忠实，对他人诚实。”

4. 希望

要经常拥有能够成功的期待，就像“希望成为绝望，相当于绝望成为希望”这句话，不丧失希望的人生才能带

来幸福。

5. 信念

信念是结合人的自觉心和大宇宙无限智慧的宝库的一环，也是培养财富的肥沃土地。

信念也是产生各种不同的灵感，开启成功之门的钥匙。

6. 分享幸福的喜悦

把悲伤留给自己，和大家分享喜悦，这是人获得信赖和尊敬的基础。侠义电影之所以拥有许多影迷，是因为男主角始终独自承受悲哀，这是男人的坚强表现。和大家分享喜悦、幸福，也是成功拥有 10 倍、20 倍信赖和帮助的一环。

7. 因喜欢而做事

虽是“熟能生巧”，可是真正喜欢工作而成功的人很少，大部分人是积极地“想成为喜欢工作的人”。不愿意而勉强自己，又嫌东嫌西地工作，容易流于惰性而遭受失败。如果积极进取的话，就可以找出工作的优点、利益，而喜欢上工作。

8. 对一切皆不抱持偏见

偏见使人的视野变得狭小，产生恶意或憎恨，因而出现破坏的冲动。对任何事要以公平公正的观点来看，才能得到人们的信赖和尊敬。

9. 肯定别人

一般人皆是“宽以律己，严以待人”，将功劳和成功留给自己，将不幸和失败送给他人。结果变成“一将功成万骨枯”，周围一个人也没有，自己一人孤立其中。

从“汗水自己流，果实赠予人”这句话就可看出人心的微妙，人的力量受到肯定与赞美的话，就会产生更大的力

量。

10. 经济的保障

从无到有的阶段是不容轻视的，在日常生活中挂心于经济上的力量，无形的信用力量，并且一点一滴地累积是很重要的。

累积能决定胜负的物质保障是不可或缺的，但是，如果不使自己的精神安定下来，那么什么目标也无法达成。

创富第九基因：永不言败

没有人能免于失意挫折，从而风平浪静地度过一生，失意沮丧正是突破困境、迈向成功的前夜。

巴菲特在其著作中曾谈道：“有些人从经验中得知了恒心毅力、坚忍不拔的灵验效应。这些人也就是把失败当做一时失意而已的那些人。他们也就是坚持不懈，终于反败为胜的那些人。”

失意可以说是一个人必经的磨炼，并非只是空想就能有所突破，必须坚守信念，持续不断。富豪的成功很多是由永不言败的信念换来的。一个人可以被打败，但决不能被打倒。

失败也是财富

万向总裁鲁冠球儿时家境贫寒，他的父亲在上海一家药厂上班，收入微薄，他和母亲在贫苦的农村相依为命，日子过得十分艰难。初中毕业后，为了减轻父母沉重的生活负担，鲁冠球回家种地，过起了普通农民的生活。十四五岁本来是读书的大好时光，告别学校的鲁冠球是下了很大决心的，但他的内心很痛苦。鲁冠球暗下决心，一定要出人头地。

鲁冠球明白，靠种庄稼永远无法摆脱目前的困境，也不可能实现自己的远大抱负。于是，他决定离开浙江农村去上海闯荡，想让父亲帮忙找些事做。但父亲非但没有给他找到

工作，自己也很快退休回了老家。鲁冠球感到很失望。怎么办呢？路毕竟要走下去啊，还回到那几亩稻田里？不！他一定要走出面朝黄土背朝天的生活。

后来，经人帮忙，鲁冠球到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。此后，鲁冠球就干起了铁匠。打铁是非常苦的活，一个十五岁的乡下孩子起早贪黑地跟着大师傅抡铁锤，一天到晚大汗淋漓，而工钱却少得可怜。但鲁冠球却非常满足，他庆幸自己告别了修理地球的生活，有了一份不错的职业。然而，命运往往捉弄人，就在鲁冠球刚刚学成师满，有望晋升工人时，遇上了三年困难时期，企业、机关精简人员，他家在农村，自然被“下放”回家了。鲁冠球感到自己又一次陷入了失意的境地。他知道，他必须寻找新的突破点。

鲁冠球的三年铁业社学徒生活使他对机械设备产生了一种特殊的情感，那是一种用劳动的汗水凝成的情感。当时宁围乡的农民要走上七八里地到集上磨米面，鲁冠球也不例外。久而久之他竟然不自禁地对轧面机、碾米机“一见钟情”。而且他发现，乡亲们磨米面要跑的得路太远了，很不方便，如果在本村办一个米面加工厂，一定很受大家欢迎，而且可赚些钱。如果自己能买机器，既省了磨面的钱，又省了乡亲们的功夫。亲友们得知鲁冠球的这一想法后，都很信任他，也很支持他，纷纷回家翻箱倒柜，勒紧裤腰带凑了3 000元，买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。

但是，当时禁止私人经营，所以鲁冠球搞米面加工厂的消息不径而走，上级政府就给了他“不务正业，办地下黑工厂”的罪名，立即派人查封。鲁冠球和乡亲们一面到

处托人求情，一面“打一枪换一个地方”。一连换了三个地方，最后还是在劫难逃，鲁冠球这条“资本主义尾巴”被揪住了，并且被狠狠地砍了一刀——加工厂被迫关闭，机器按原价三分之一价钱拍卖。这样，鲁冠球负债累累，只能卖掉刚过世的祖父的三间房。此时，鲁冠球已经倾家荡产。

鲁冠球很长时间都吃不下饭、睡不好觉，整日闭门不出。让他感到特别痛苦的不仅是这次商业实验本身的失败，而是由失败给家里带来的巨大压力，父母用血汗换来的钱就这样化为了乌有。但是，鲁冠球没有消沉，没有埋怨命运，没有抱怨生活，而是重新挑起生命的重担，奋然前行。没过多久，鲁冠球又钻了“停产闹革命”的空子，在铁锹、镰刀都买不到，自行车也没有地方修的年月，收了五个徒弟，挂了大队农机修配组的牌子，在童家塘小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打铁锹、镰刀，修自行车。以后，鲁冠球的农机修配组的生意越做越红火。

机遇永远垂青于有准备的头脑上。1969年，宁围公社的领导找到了鲁冠球，要他接管“宁围公社农机修配厂”。这个农机修配厂其实是一个只有84平方米破厂房的烂摊子。很多人担心鲁冠球会陷进去难以自拔，但鲁冠球以其敏锐的观察力认定可以以此作为创业的起点。于是，鲁冠球就变卖了全部家当，把所有资金都投到了厂里。虽然这个工厂前程未卜，鲁冠球却把自己的命运完全押在了这个工厂上。

鲁冠球真正的成功是与万向节密不可分的。万向节是汽车传动轴与驱动轴之间的连接器，因其可以在旋转的同时任意调转角度而得名。当鲁冠球开始接触万向节时，全国已有50多家生产厂商，而且产品饱和，惟一有空间的市场是生

产进口汽车万向节。一个企业想生产工艺复杂的进口汽车万向节，许多人看来，无异于飞蛾扑火。而且，鲁冠球不惜丢掉 70 多万元产值的其他产品，把所有资源都集中在万向节上，让许多人难以理解。

今天，当我们重新审视这一决策时，不能不为鲁冠球过人的判断力和选择小厂走专业化的道路而拍案叫绝。万向节虽然生产出来了，但是 1979 年当鲁冠球为刚刚问世不久的产品寻找销路时，却遇到极大的困难。在计划体制一统天下的情况下，一个出自乡镇企业的产品很难取得计划体制的帮助。万向节必须自己创天下，鲁冠球租了两辆汽车，满载万向节参加山东胶南全国汽车配件订货会，3 万名客商，沿街的展销点，却没有鲁冠球的一席之地。3 天过后，鲁冠球摸清了各路厂家的价格，毅然提出大降价的决定，市场顷刻之间发生了变化，鲁冠球站在了市场的最前面。

鲁冠球似乎是一夜成名的，但又有多少人知道他经历了多少艰难呢？

创富第十基因：辩证思维，超越悖论

中国富豪们在今天所面临的压力和挑战是史无前例的。商业环境日趋复杂，商业竞争日益激烈，每天都会出现新的矛盾，每天都会产生新的悖论。霍姆斯曾经对生活这样评述道：“我发现悖论在生活中无处不在。生活中人们经常会面临两种选择，即做或不做某件事情。根据本人的愚见，老实讲，在这种情况下，你无论做出何种选择都会抱憾的。”

对于众多富豪者而言，摆在他们面前的第一个困难就是无法通过传统的理性分析获得如今对完成企业使命至关重要的“解决方案”。实际上，和已经实践了近一个世纪的科学管理理论相反，他们在今天所面临的问题并不存在现成的解决方法。摆在富豪面前的第二个难题是那些新潮的管理技术不会自动成功。

如何超越悖论？如何在纷繁复杂的现实生活中找到两极之间的平衡？创富无疑需要第十大基因：辩证思维，超越悖论。

杨卓舒的思维哲学

杨卓舒，卓达集团总裁。全国房地产市场最低迷的时候以微弱的资金进入，8年后的今天，集团总资产已超过 25

个亿。杨卓舒以他渊博的学识、率真的个性、执著的追求吸引着无数追随者。而这一切都凝结于他充满哲学思辨的思想。一个人仅仅拥有财富算不了什么，只有财富加上深邃的思想才充满力量。

一问：如何把握峰与谷？

记者：“卓达从成长到扩张似乎有一个规律可循，那就是低谷进入，高峰‘渔利’。恰如股市，道理无人不懂，问题就在于怎样判断机遇的到来，怎样把握和运作峰与谷，从而牵住商机的‘牛鼻子’？”

杨卓舒：“我认为机遇存在于最困难的时候，这起码有三个理由：一是房地产本身属于基本建设，最困难的时候也是各种成本都非常低廉的时候，按照经济发展周期，在最困难的时候开始投入，即低成本进入，那么等建设周期完成，正好赶上市场回升，这本身就能带来丰厚的利润。二是事物发展总是潮起潮落，当某个行业赚钱，马上就有很多人跟进，过剩就开始了。但是，当多数人跟某种潮流失败了，还有极少数坚持往这个方向走，那么机会和成功就给了这少数人。三是在最困难的时候恰恰是许多生产要素处于闲置状态，把它们有机地整合起来，就能形成新的生产能力。”

“我们公司是1993年7月份成立的，当时，宏观调控已经开始，银行卡死了贷款出口，许多在建工程纷纷下马，钢材水泥等原材料价格大幅下跌。我们用很低的价格买下土地，用两年的时间建起12万平方米的别墅。由于我们成本低，所以售价就低，存在很大的市场空间。可以说，如果没有宏观调控的巨大反差，卓达想有很大的市场是不可能的。如果没有抓住宏观调控的契机，我们白手起家也是绝对不可

能成功的。”

记者：“您把以上思路总结成八个字，叫做‘倒行逆施、无中生有’，对吧？”

杨卓舒：“是的。所谓‘倒行逆施’，就是大家都认为不行的、不去做或者做不了的事情，你来做，就有钱可赚了。‘无中生有’，不是没有，而是通过我们的创造去激活闲置的生产要素，形成新的经济增长点。”

记者：“别的企业手里没钱只好退出，您哪来那么多钱？听说公司最困难的时候，您口袋里只有两千块钱？”

杨卓舒：“不错，整个公司困难到这种地步，如果再坚持原来的经营方法就只能崩溃。于是，我们创造了一种方法——易货，从而绝处逢生。”

“当时的形势就好比大家都走到一座窄桥上，所有的车辆都拥挤在一起，这时候没有什么规则，最高的规则就是能走。怎么办？与人方便，与己方便。我们自动往后退，让别人先过去，腾出地方，我们就能更好地通过。”

“有一家煤矿的煤主要供应焦炭厂，焦炭厂生产出来的焦炭供应钢厂，钢厂生产出来的钢材供应金属贸易公司，金属贸易公司把钢材供应房地产公司，房地产公司盖的房子卖不出去，于是一块压死。怎么办？我们先跟煤矿谈，给他房子抵押给银行，银行给他贷款，然后他给我煤票，我们拿着煤票找到焦炭厂要钱，对方说没有，只能给焦炭。再去找钢厂，钢厂厂长讲要钱没有，只能给钢材。我们要来了钢材，一部分用在自己的建筑工地上，一部分给了其他建筑队。这一转就会都活了。我叫它‘五马倒六羊’，越倒越强。头两年我们易货3亿元，大规模的易货支持我们渡过了最困难的

阶段。”

二问：如何把握攻与守？

记者：“经过两年扩张，卓达已形成横跨全国的四大产业集团，面对偌长的经营战线，您怎么防御，怎么进攻？”

杨卓舒：“随着全球一体化，跨国公司的网点已经遍布全球。一个企业的实力如何就是要看它能在多大范围内对资源进行整合，整合资源范围越大，生存能力就越强。囿于一区一市很难产生现代化的大型企业。世界分工的细化也使得企业不可能走大而全、小而全的道路。就像鱼，以前从水下两米深吃到离水面两公分，尽管活动范围小，但已经够吃的了，细化分工后，有吃底层的，有吃中间的，有吃上面的。既然不能上下窜着吃，就必须横向扩大范围，企业就必须把自己的行业扩展到更大的空间。”

“而这一切，都是建立在现代企业管理的基础上的。面对面的管理，人盯人的管理显然不行。以制度管人，以德服人，那么就制大如制小，制远如制近。”

记者：“企业不扩张，就要萎缩，扩张又有风险，而七八成的企业不是在萎缩过程中消亡的，而是在扩张过程中消亡的。但是为什么又要扩张？您是怎么看待自身扩张的？”

杨卓舒：“之所以扩张，有的是迫于压力，不得已；也有的是被市场所诱惑。”

“可以讲，许多企业在扩张中第一步迈得都是对的，有一定基础的企业决策者这些基本思想是具备的。但这只是一部分，也是可怕的。之所以说是可怕的，就是能看到的未必有能力获得。机会只给有准备的企业。企业和人一样，最重要的不是知道自己能干什么，而是知道自己不能干什么。要

明白，绝大多数的事情都是自己不能干的，即使是最伟大的人。办一件事需要 10 个条件，我已经有 5 个，还需要 5 个，凭着已有的 5 个，我再创造 3 个，还差 2 个，再创造 1 个，还差 1 个，而这一个若不是必须有的，那么，这件事我就可以做了。卓达每一次扩张都是先掂量自己而后行的。”

三问：如何把握土与洋？

记者：“国内企业这几年在火热地竞跑上市，而您却提出先搞好目标责任制。您说中国企业不能一步‘洋’起来。您是如何看待和把握‘土’与‘洋’的？”

杨卓舒：“股份制、上市是现代企业的必然选择。然而任何事情都有个度的把握，有个火候问题。许多企业吃了大亏就在于没有经过‘土’的阶段，一步就‘洋’起来了，结果一塌糊涂。”

记者：“应该说，在企业发展过程中，内部管理型战略和外部交易型战略两种手段都不可或缺。没有管理型战略的有效实施，交易型战略的运作就失去了条件和基础；反之，没有交易型战略的成功运用，管理型战略的渐进积累根本不足以让企业保持长期竞争。”

杨卓舒：“对。经过 8 年创业，我们集团整体已经展开。北到呼盟南到三亚，中间北京和石家庄，项目已经成型。过去我们主要是以开发销售见长，重创意，抓住卖，内部管理相对弱一些。总体上存在很大差距。有人提出搞股份制，我说在目标责任制落实之前，股份制和期权根本不可能实行。有人说，目标责任制这个提法在当今是不是‘土’了点，我说，那有什么关系！”

“事实证明，我们的选择是务实的、理性的。这也是我

们许多中国企业成长中必须经历的阶段。用几句话来概括——求真、务实，不盲目羡慕别人。想法可以无限大，目标可以无限远，但落到实处，必须扎扎实实一步一个脚印。没有缜密入微和局部，就没有波澜壮阔的全局。”

四问：如何把握买与卖？

记者：“您曾说卓达集团做房地产把最核心的一部分抓在手，那就是牢牢抓住了‘卖’，而这正是国内许多企业愁肠百结之处。请问，怎么才能抓住‘卖’？如何‘卖’出去？”

杨卓舒：“作为一个人，在社会上生存的基本原则是对人有用，对人一片赤诚。企业也是这样，企业制造出的产品实际上是人格的物化，劣等产品就是低劣人格的物化，高品质的产品就是高尚人格的物化。一个企业‘卖’的实际上是人。怎样才能将自己‘卖’出去呢？首先应该让别人喜欢，这还要凭自己的德行，你能‘卖’遍天下，就能挣天下人的钱；怎么才能‘卖’遍天下？要无微不至地为天下人着想，生产出社会所急需的产品，不用说，有人就会把订单给你送来。”

记者：“听说卓达在石家庄开发的房地产，常常是主体未竣工，而销售却进入尾声。请您具体谈谈是怎么把握‘买’与‘卖’的？”

杨卓舒：“其实原因就一点，以满足消费者的各种需求作为扩大市场的突破点。在经营房子的同时，还经营远远高于房子本身的几样东西，我们称之为《九买九卖》。一是买质量，就是买放心、买安全。二是买配套，就是买省心、买方便、买舒适。三是买低收费，也就是买回报，买高标准

生活、低标准的负担。四是买服务，就是买公道，买平等交换劳动，买心理平衡。五是买环境，就是买生活质量。六是买品位，就是买芳邻。七是买商业机会，就是买发展。八是买升值潜力，也就是买未来。九是买低价格。以上住户的‘九买’，也正是我们坚持的‘九卖’。”

记者：“在《九买九卖》的基础上，今年您又针对三亚房地产发表了《新九买九卖》？”

杨卓舒：“对。在三亚，我们在短短几个月的时间便确立了九大项目——卓达高尚精品社区、兰花温泉度假村、卓达国际会议中心、卓达院士专家园、卓达三亚旅游学院、卓达世界文化雕塑园、卓达中国热带植物园、福如东海旅游度假区、南中国文学馆。其中，卓达高尚精品住宅小区已向社会公开发售。在三亚房地产处于回潮的时候，卓达集团再次站在一个建房者、购房者的角度，提出了在三亚购房置业者必须坚持的‘九买’：一买长寿，多买20年寿命。在三亚，七八十岁的老者上树砍椰子，下海捕鱼，并不稀奇，百岁老人并不少见。二买健康。三亚是天然的‘大氧吧’，空气中的负氧离子含量是北京的8倍，在中国居第一位，世界第二。三买环境，就是买生存质量。沙滩、蓝天、碧海、椰林、白浪，形成了三亚极具特色的宜人环境。四买配套，就是买省心、买舒适。集团九大项目，相得益彰，形成一个有机的组合。五买服务。卓达福利和半福利物业，已经成为小区物业服务的一个宝贵品牌。六买升值潜力，就是买未来。七买发展机会，就是买一生的事业。卓达院士专家园，荟萃科学界精英，营造国际科学家俱乐部，住在卓达第一精品社区可以得到很多发展机会。八买文化。九买几代人的福荫。

三亚资源极其丰富，其商业潜力不可限量。”

五问：如何把握实与虚？

记者：“卓达从小有资本就开始办教育，直到办大学，8年来，文化教育总与主产业形影相随。请问您是如何把务实与务虚结合起来的？”

杨卓舒：“中国企业现在普遍缺少的不是资金，不是技术，不是一般的管理，也不完全是体制问题。中国的部分企业缺的是‘德’。‘德’可以解释为一种文化，缺的就是文化。举手之劳就可以把产品处理得更加精致一些，造得更好一点，但是他绝不这样做。而且一旦有了市场，就立刻坑消费者。你说这是缺钱吧，是缺技术吗？缺的是‘德’。我们企业的务虚，就是要把‘德’内化为一种文化，内化成绝无技巧的‘人性’，内化成发自内心的宗教情怀。把‘德’作为一种美、一种享受、一种心灵的需要。我们所以尽微薄之力办教育，是深感中国文化本身就是‘心灵鸡汤’。没有这种‘鸡汤’的滋养，久而久之人必然变得贫乏，贫乏之人事业必然垮台，而这种滋养必须从学生时代开始。人到一定境界，创造力、灵感是触类旁通的，所以哲学和文化给予的是一种激情、一种创造力、一种方法，这是高于一般技术的东西。”

记者：“2000年在北京创办卓达大学，今年又在三亚创办了卓达旅游学院，您的办学宗旨是什么？”

杨卓舒：“中华民族的振兴需要大批创新人才！世界步入新经济时代，上什么样的学，读什么样的书，办什么的大大学，这是我多年来一直思索的。现在有很多大学生，有着名牌大学的文凭却在为就业疲于奔命，有人甚至抛弃了苦学多

年的专业，做着自己不喜欢做的事。这是人力资源的严重浪费！人类社会发展到今天已经进入知识经济时代，仅仅为了生存而活着，难道不是一种悲哀吗？‘一切为了人，一切为了社会’是卓达大学全部的办学思想、办学宗旨。”

“应当承认，我没办过学，但是我是一个消费者，企业需要什么样的人才，社会需要什么样的人才，我就办一个什么样的学校。”

“办学的目的不是为公司积累多大的财富，而是为了完成一种人生的表达。一个大学不足以改变什么，只要去努力，虽不能至，但心向往之。”

记者：“您的大学特别强调哲学，在人文科学相对走低的情况下，您为什么又来了一次‘倒行逆施’？”

杨卓舒：“中国企业、中华民族需要能力型人才！全世界有一万个行业，更高层次的是哲学。哲学使隔行变得不隔理，使人达到一个新的层面、新的境界。哲学让人更准确地把握世界，哲学可以调节人的心境，提升人的品位、人的修养、人的价值取向。”

“哲学可以完成一个人由知识向能力的转换。生命存在的形式是蛋白质，鱼是高蛋白，吃了一条鱼能长出肌肉吗？身上哪块肌肉是鱼？这如同一个人的知识向能力转换一样，需要转化。要想完成转化，离开哲学、离开方法论、离开对社会的普遍认识和把握也是不可能的。哲学不能具体告诉你怎样去卖房子，也不能告诉您怎么开汽车，也不能告诉你怎样画图纸，但是哲学教你方法论，给你智慧、认知能力。有哲学头脑的人素质就高，适应的范围就广；没有哲学头脑的人，一旦离开灌输进来的那一点东西，就像鱼离开了水。”