

中共重庆市委宣传部 编  
ZHONGGONG CHONGQING SHIWEI  
XUANCHUANBU BIAN

# 冲破

——30年富起来的故事

CHONGPO SIXIANG  
DE FANLI

# 思想的藩篱

西南师范大学出版社  
SOUTHWEST CHINA NORMAL UNIVERSITY PRESS



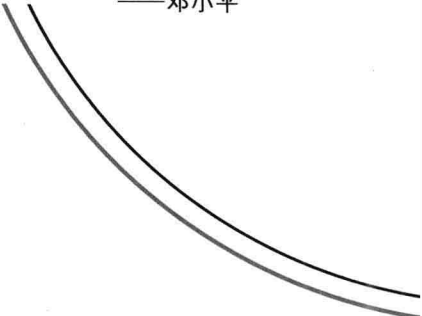
# 冲破

——30年富起来的故事

## 思想的藩篱

一部分地区、一部分人可以先富起来，带动和帮助  
其他地区、其他的人，逐步达到共同富裕。


——邓小平



中共重庆市委宣传部 编

西南师范大学出版社

SOUTHWEST CHINA NORMAL UNIVERSITY PRESS



**冲破思想的藩篱** **编委会**

——30年富起来的故事

主 任 何事忠

副主任 刘万利 王合清 黄济人 王青山

---

编 委 (按姓氏笔画排列)

马然希 王 玲 卢 旭 刘春卉

朱永光 许大立 严 兵 余德庄

吴锡鹏 李显福 辛 华 周火岛

周安平 钟光才 高兴明 黄明会

---

# 序

改革开放的30年，是波澜壮阔的30年。在这30年中，中国人民用勤劳和智慧谱写了历史新篇，创造了经济奇迹；重庆从省辖市到计划单列市再到中央直辖市，发生了历史巨变，迎来了黄金时期。

在新的历史起点，胡锦涛总书记为重庆发展定向导航，作出了“314”总体部署。贯彻落实“314”总体部署，推动重庆实现新的跨越，关键在解放思想，核心是扩大开放。全市“解放思想、扩大开放”大讨论从2008年3月下旬拉开帷幕，在巴渝大地吹响了解放思想、扩大开放、推动科学发展的号角。中共中央政治局委员、重庆市委书记薄熙来亲自点题编撰出版“富起来”的故事，用创业致富的成功案例引导重庆干部群众转变思维，更新观念，开拓进取，形成富民兴市的强大合力。为此，中共重庆市委宣传部组织力量编撰出版了《冲破思想的藩篱——30年富起来的故事》。

全书围绕解放思想、创业致富这一主题，遴选典型故事102个。这些故事既诠释了“自知者明，自胜者强”的箴言，激励人们敢为天下先，勇当“弄潮儿”，又演绎了“不破不立，破而立之”的哲理，激励人们勇破陈规陋习的藩篱，敢立科学发展的创举。故事主人翁既有在本地和到市外成功创业的重庆人，也有到重庆和在市外发展致富的外地人，他们的事迹富有典型性、时代性，极具启发意义。

他们的事迹体现了敢为人先的勇气。吴长江、鲁广洲等人敢冲敢闯，突破地域、领域的园囿，先人一步，不懈追求，创造了骄人业绩。贯彻“314”总体部署，加快把重庆建设成为西部地区的重要增长极、长江上游地区的经济中心、城乡统筹发

展的直辖市，在西部地区率先实现全面建设小康社会的目标，尤其需要有这样的勇气。

他们的事迹体现了知难而进的志气。路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！李书福、董明珠等人向固有的格局、俗成的模式“叫板”，楼仲平、谭传华等人破常规做“小”文章，终成大业。当前，重庆正面临前所未有的发展机遇。抓住这些机遇，用好这些机遇，而不让这些机遇错失，尤其需要这样的志气。

他们的事迹体现了开拓创新的锐气。尹明善、刘传清等一批成功人士，用创新的思想谋发展，用创新的科技强实力，用创新的手段占市场，创造了一个又一个辉煌。我们要建设“宜居重庆”、“畅通重庆”、“森林重庆”、“平安重庆”、“健康重庆”，建设我国内陆开放高地，尤其需要这样的锐气。

勇气、志气、锐气，源自何处？源自内在素质、综合能力。面对中华大地千帆竞发的发展态势，圆满完成中央赋予的历史使命，重庆广大干部群众一定要有开拓精神，“想干事”；要有科学态度，“会干事”；要有操作能力，“干成事”。大力弘扬“三气”，就是要更好地做到这“三事”。

30年，是历史的节点，也是未来的起点。千里为重，广大为庆，兼收并蓄，是为重庆。我们坚信，在新的征程上，重庆人民一定能以这次大讨论为新动力，以富起来的故事为新标杆，以创新创业创造为新追求，共创重庆发展振兴的新辉煌！

中共重庆市委常委、宣传部部长 何事忠

2008年8月13日

# 目录

冲破思想的藩篱

- 001 陈克明：重庆民营企业的“0001”  
只有让思想时时飞溅出理想的火花，  
才能在实践中掘出一片灿烂的天空。
- 004 鲁冠球：中国民营经济的常青树  
你只要有实力，你只要有思想，有这个本事，  
什么都可以搞。关键是你有什么样的实力。
- 007 楼仲平：八毛钱汇成十五亿  
我意识到这是一个机遇，  
我意识到我可以改变这个行业，  
我意识到我与众不同。
- 010 谭传华：一把木梳“梳”天下  
我们就是依靠层出不穷地推出新产品，以速度制胜，  
让竞争对手即使模仿都追不上来。
- 013 吴长江：中国照明狂人  
我的目标很大，不仅是做中国第一，  
还要做世界第一！
- 016 周生俊：中国婚纱摄影之父  
一辈子就做一件事，  
就是做中国婚纱摄影第一的品牌。
- 019 万绍碧：辣不怕的“辣妹子”  
保持阳光心态，笑着人生，开心每一天，  
快乐每一天。
- 022 李红：中式健康快餐领跑者  
如果不能改变这个世界，那就改变自己。
- 025 谭建兰：一枝独秀“石柱红”  
创业，不能只看到眼前的利益，  
更应着眼长远发展。
- 028 孙甚林：不怕办不到 就怕想不到  
世界上从来不缺少机遇，  
只是缺少抓住机遇的双手。
- 031 邓文忠：京城“渝满天”  
怕吃苦者永远吃苦，  
不怕吃苦者吃一时之苦。
- 034 高云峰：激光领域探险家  
信念支撑生命。
- 037 严琦：让江湖菜登上大雅之堂  
用手做事谁都会，要学会用心做事。
- 040 张果喜：巧把木头变黄金  
要吃饭的跟我来！
- 043 魏宗平：天山脚下节能王  
创业必须要学会洞察市场，抓住商机。
- 046 黄南明：永不言弃成大业  
奋斗改变命运，梦想让我们与众不同！
- 048 吴应荣：重庆家具领头雁  
观念决定思路，思路决定行为，行为决定结果。
- 050 邹鹏：与最强的对手结盟  
要学老鹰重生的精神，拔掉厚重的羽毛，  
啄掉长弯的喙，再次腾飞！
- 053 彭忠英：三峡库区超市王  
要么是杀出一条生路，要么是还不上借款坐牢。  
我选择先死后生，哪怕是坐牢我也要冒这个险。

- 056 冉启炳：大山的石头会唱歌  
我要展示我人生的价值，拼搏不仅仅是为了钱！
- 059 苏兴蓉：重庆火锅大姐大  
生意人一定要信“善”。当你心里总想着别人，别人也会想着你，商机自然而然地就会降临到你头上。
- 062 刘兴烈：“世界锚王”在中国  
离开了海，离开了江，难道就不可以发展船舶行业？我就偏不信这个邪。
- 065 鲁广洲：展开科技创新的翅膀腾飞  
科研成果如果不能转化成生产力为社会服务，那么科研还有什么意义呢！
- 068 潘先文：玩转石膏的高手  
珍惜脚下的资源，开拓潜在的市场，借助科技人才，加上真抓实干，就会与财富结缘。
- 071 晏光齐：潮头尽起“花边”舞  
创业路上，需要大刀阔斧，激流勇进，退缩和犹豫只有死路一条。
- 074 王明安：向前掘进不停步  
企业没有回头路，选择了，就只有义无反顾，勇往直前！
- 077 赵孝春：提着腊肉闯四方  
你信不信？我就要提着这几块腊肉走遍全国大城市。
- 080 官 兴：大山飞出金凤凰  
女性从商既要心细如发，更要“胆大包天”，敢于走自己没走过的路，敢于干别人不敢干的事。
- 083 黄安钿：快乐地赚每一分钱  
我没有目标，但是我要求自己今天一定要比昨天好，明天一定要比今天更好。
- 086 刘立芬：巧手妙绘夜山城  
人只有自己坚强，才能有事业和产品的坚强。
- 089 程富友：中国第一红茶女  
我是一个女人，更是一个不安现状、决不输给别人的女人。
- 092 黄正文：点土成“金”  
农民怎么啦？农民一样有创造性。只要敢试，只要肯干，农村到处是商机，土里照样长“黄金”。
- 095 段远红：渝派服装领军人  
人的一生有几个关键时期，企业发展也有几步关键棋，必须尽全力走好。
- 098 秦定荣：土家山寨“养兔大王”  
术业有专攻，行行出状元。
- 101 朱堂福：怎一个“敢”字了得  
敢干，才有的人生转折；敢改，才会柳暗花明；敢闯，才能做大做强。
- 104 张兴海：创业之路无终点  
发展就要冒险，哪怕倾家荡产，我也要生产汽车。
- 107 曾学生：百折不挠的三峡汽车商  
只有憋死的牛，没有愚死的汉，一门心思做，总会有成功。
- 110 冉茂峦：人生难得几回搏  
成功的经历各不相同，成功的艰辛却都一样。
- 113 李德建：创业激情燃旺“天下第一火锅”  
把自己能吃的火锅端给客人，做为民造福的事业。
- 116 曹正素：千里之行始于诚信  
只要有了路，就不怕路远；与诚信结伴同行，就会到达终点。
- 119 卢政权：敢创才会赢  
敢创才会赢。

- 122 张文辉：妙妙神手柚回春  
选好了路，就要一直坚定地走下去。
- 125 王士惇：迁移中的大收获  
做企业，就要有当元帅的野心，  
就要有舍得一身剐的勇气。
- 128 周世杰：用知识打造“腾龙”世界  
站在未来安排今天。
- 131 罗应金：从山区闯出的“茶王”  
我有三个愿望：一是让家乡的更多荒山变成  
茶园，二是让更多的乡亲通过茶叶致富，  
三是让更多的人喝上重庆名茶。
- 134 张云：汽车行业“新织女”  
事在人为，不懂就学，我就不信我弄不懂。
- 137 梁凤梧：老劳模创新业  
别人不要我，我自己要；  
别人不让我干，我自己干！
- 140 杨筱敏：有“家”的感觉真好  
稳定的“家”需要自己亲手搭建。  
每个人都需要拥有一个真正属于自己的“家”。
- 143 肖世斌：名震江浙的“彭水架子工”  
让大家的荷包鼓起来，  
只要我有门路大家都有门路。
- 145 夏明宪：用智慧开启众妙之门  
其实，生命就像是一扇门，发现就是价值。  
谁推开了门，谁就会发现价值。
- 147 陈一发：走出夔门天地宽  
困境中，只有走出去才是希望。
- 150 朱长远：好折腾的追梦者  
为人要敢想，有梦就要追。
- 153 白礼西：太极神话缔造者  
要相信自己，奇迹总是可能发生的，  
最重要的是永远坚守住自己夺金牌的梦想。
- 156 冷雪钢：树起品牌造名鞋  
我从不认为我们给予消费者的仅仅是皮鞋，  
它应包含独特的文化生活主张和优质服务。
- 159 李明斌：一个农民工的“日新”宣言  
现在不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。
- 162 李书福：中国车市的  
第一条“鲶鱼”  
造让老百姓都买得起的好车。
- 165 董明珠：营销凤凰的第101次撞墙  
我从来就没有失误过，  
我从不认错，我永远是对的。
- 168 王丽：中国麦克风市场的NO.1  
昨天我还在问我的一个客户，当初为什么会  
选择豪恩电声科技，他说关键是看中了我们经  
营者非常敬业及力求积极改变企业的精神。
- 170 李彦宏：打败Google的中国人  
越是大家不看好的事，我越是要做成。
- 173 陈晓军：在骂声中觉悟  
人人都怕挨骂，但能从骂声中不断找到自己的  
不足，这就是挨骂的艺术。
- 176 吴永富：改一改路更宽广  
只要有“敢”的想法，就没有做不成的事。
- 179 马云：中国第一个《福布斯》  
封面人物  
我为什么能活下来？第一是由于我没有钱，  
第二是我对互联网一点不懂，  
第三是我想得像傻瓜一样。
- 182 袁志伦：飞出来的头把交椅  
用短、平、快的风格，走向时代的最前沿！
- 185 杨洪：知进退赢得海阔天空  
商场如战场，进退的选择是一种智慧。



- 188 黄 鸣：追赶太阳的人  
我最好的品质不过是“热爱”两字。
- 191 张节明：闯出一条品牌路  
靠背篋推销，也要打开销路！
- 194 何享健：赚到100亿元的秘诀  
宁可放弃100万利润的生意，  
也绝不放弃一个对企业发展有用的人才。
- 197 王均瑶：中国第一个包飞机的人  
要想别人之不敢想，做别人之不敢做。
- 200 陈大金：敢为天下先  
机会是什么？机会就是人家在想的时候，  
我们就干起来了，人家干起来的时候，  
我们已经强大了。机会面前，要跑步前进！
- 203 郭家富：向麦当劳学习赚钱  
事业只要是靠你的双手去劳动，都是光明的，  
没有高低贵贱之分。
- 206 陈恩保：从辍学少年到千万富翁  
永不放弃是中国农民的传统美德，  
我，就是中国农民的普通一员。
- 209 郭云河：重塑“库区制造”金招牌  
我想不到的有人想得到，我做不来的有人做得来，  
我只需做一个召集人，把他们都集合到我这  
里来就行了。
- 211 李德财：跳回“农门”种果树  
曾经是农民，其现在在也是农民，  
我离不开农村。
- 214 左宗申：中国龙有“宗申梦”  
站在高山上看平地不算本事，  
站在月球上看地球才是真本事。
- 217 高光凡：“惶者”创业  
我们川东人是属鸡的，  
天不亮就得起来在石头缝里找米吃。
- 220 丁美芝：辣出一片新天地  
人要有特色，才能出类拔萃；产品也要有特色，  
才能受到消费者喜爱。搞产品，一定要创出特色。
- 223 何 济：新思路打造新职校  
走别人没走过的路，  
往往会带来意想不到的惊喜和收获。
- 226 万 隆：中国肉类工业教父  
干企业没有野心不行。无论有没有对手竞争，  
都要把自己定位于最大，而且距离拉得越大越  
好，要使自己高不可攀。
- 229 陈泽民：中国速冻食品第一人  
有退路，就不会专心专意地创业，  
破釜沉舟，背水一战，置之死地而后生。
- 232 薛方全：永不熄灭的蓝火焰  
人心所向就是市场，人心所聚就是财富。
- 235 朱新礼：凝聚每一个苹果的力量  
不高兴的时候，往好处想想。全面衡量它，  
就有满足感，就有幸福感。
- 238 赵训伟：锻出来的火红事业  
勤奋努力可以维持一个企业，  
勇于创新可以让一个企业获得新生。
- 240 尹同耀：东方之子的汽车梦  
干不成，我跳长江。
- 243 年广久：一个让人回味无穷  
的“傻子”  
我相信邓小平，相信十一届三中全会的  
方针不会变，如果看准了机会不去抓住，  
不是亏了么？
- 246 杜长春：打造“中国第一封”  
搞发明创造，在强调新颖性、先进性、实用  
性的同时，更要强调商业性，尽可能追求高  
的“性能价格比”。

- 249 南存辉：烧水理论成就  
低压电器霸主  
做企业好比烧开水，你把这壶水烧到99℃只  
差1℃就开了，突然心血来潮觉得那壶水更  
好，把这边搁下不烧了而跑到那边另起炉  
灶，新的一壶还没烧开，原来那壶也凉了。
- 252 王金山：从诗人到科技  
创业者的历险  
有追求的历险是人生的大快乐！
- 255 龚大兴：逆市而上闯天下  
摩托车在运动时不会倒下，  
企业也是一样，保持运动状态，  
才会有活力，才能赢得发展的速度。
- 258 何永智：变者为王  
把最简单的事干好，坚持到底，  
不半途而废，这是成功的关键。
- 261 牛根生：一生只做一件事  
从无到有，满足个人，只是一种小的快乐；  
从有到无，回馈社会，才是一种大的快乐。
- 264 黄如论：达则兼济天下  
金钱有价也无价，我要用有价的  
金钱奉献无价的爱心。
- 267 胡均告：脚踏渝黔的养猪状元  
扭成一股绳，敢闯广州城。
- 270 黄红云：十年铸就中国楼市奇迹  
战略可以复制，唯有细节出众，才可以卓而不群。
- 273 吴广云：总比别人快半步  
我总是死死盯住市场，比别人快半步。
- 276 刘英：心有多大 舞台就有多大  
做事情要有自己的理念，即使所有的人都反对，  
只要我想好了认定了，哪怕遇到再大的困难，  
也要坚持干下去。
- 279 尹明善：在“舍弃”中步入大境界  
我之所以没像许多人那样，被历史尘封20多  
年后，变成一堆‘活化石’，就因为我一直在  
挑战，向环境，向命运，向自己。
- 282 孙露：不甘守成的时代新锐  
企业要想再进一步发展，用老一套看市场，  
不行了，必须要有尖锐的眼光！
- 285 杨春：从木算盘到金算盘  
我喜欢当“研究生”，研究用户的需求。
- 288 郑秀康：为温州鞋正名  
我一生中最钟爱的东西是思考。如果没有  
思考，当年我就不可能努力地改变自己的  
命运，也不会去尽己所能为温州鞋正名。
- 291 张近东：按“苏宁”的  
节奏“跳舞”  
思想观念是制约中国人赚大钱的最大阻力。
- 294 刘传清：“星星”之火  
“创新”燎原  
企业要发展，必须依靠科技。  
坚定不移地走创新之路。
- 297 素心村：花儿一样美丽的村庄

## 陈克明：重庆民营企业的“0001”

只有让思想时时飞溅出理想的火花，才能在实践中掘出一片灿烂的天空。

——陈克明

陈克明，男，59岁，重庆巴南人，重庆三和机械制造有限公司董事长。1981年辞职办企业，组建了重庆市第一家民营有限责任公司。



001

CHONGPO  
SIXIANG  
DE FANLI

他是重庆民营企业第一人，组建了重庆第一家民营有限责任公司，成立了重庆第一家私营合资企业，重庆民营企业家的“领头羊”。在商海博弈近30年，他却依然屹立，继续在民营经济发展的道路上探索、拼搏……

他就是陈克明，貌不出众，中等精瘦个头，“国”字脸上一双炯炯有神的眸子里闪烁着睿智的光泽，深邃、机敏、健谈而不失稳重。

1964年，陈克明初中毕业下乡当知青，10年后回城被分配到市邮政局工作。1979年，他和几个朋友不甘寂寞，利用节假日在贵州遵义捣腾起了日用品综合厂。他用仅有的20元启动资金，买回了牛油、皂黄碱、松香等化工原料，在煮饭的锅里熬制出了第一批肥皂。

肥皂尽管略显粗糙，但市民可以随便买，加之价格低，这在一个凭票供应物资的年代，成为最大的卖点。结果，20元的成本却挣了100多元。尝到了甜头的陈克明，开始“滚雪球”式发展。3年后，他们的肥皂销售纯利润就达50多万元，这在当时简直是个天文数字。

靠肥皂掘到第一桶金后，陈克明又燃起了新的梦想。1981年初春的一天，他在火车广播中偶然听到一则消息，说国家将把环境保护列为基本国策。对商机有着敏锐嗅觉的他返回重庆后，义无反顾地辞职“下海”经商。当时，家人和友人劝他三思而后行，他却倔强地回敬道：“如果等什么都想成熟了再去做，到时黄花菜都凉了。”不久，几个朋友在他的牵头下，正式创办了重庆渝光环保厂。

对当时的陈克明来说，环保是完全陌生的领域，要想搞出名堂，谈何容易！于是，他一头钻进图书馆翻阅大量书籍，苦苦研读。尔后，从重庆电机厂买回两吨钢材，拉到遵义，对照书上图纸，依葫芦画瓢，经七八个朋友十多个日日夜夜的反复研制，终于，第一台双涡旋型除尘器诞生了，安装后经环保局检测合格。陈克明回忆说：“钢材每吨400元，这个除尘器的成本不过800多元，我们居然卖了3200元。”

一个月后，陈克明和朋友一起又昼夜兼程地赶回重庆，决定在重庆大展拳脚。他认为，重庆是全国典型的工商业城市，是展示智慧和才华的大舞台。当时我国的环保设备依靠国外进口，而陈克明生产出来的环保设备价廉物美，自然供不应求。他们的环保设备不仅卖到重庆市中型以上的国有企业，还迅速销售到太原、广州、昆明、攀枝花等地。《人民日报》、香港《信报》等20余家新闻媒体纷纷对其作了报道，夸他是“时代的弄潮儿”。

1989年，重庆诞生了首家民营有限责任公司——由重庆渝光环保厂改制而来的重庆远东机械制造有限责任公司，拿到了编号为“0001”的重庆第一家私人有限责任公司营业执照，标志着陈克明已成为改革开放后“重庆民营企业第一人”。这年，他刚满40岁。

中年，是个金色的季节。在广阔的环保领域，他先后率领工程技术人员研制成功了旋风除尘器、布袋除尘器和消声器等，其中许多都是借鉴美国、德国、日本经验，结合本国国情而研制的。

两年后，雄心勃勃的陈克明在渝组建了由三方出资的第一家私营合资公司——重庆三和机械制造有限公司。该公司所从事的精密铸造在重庆首屈一



指。尤其是公司从1992年开发的耐酸不锈钢、德国银等品种的赛马用马蹬、马嚼子以及其他高精体育用品和各类装饰用品达200多种款式、400多种规格，远销荷兰、英国等10多个国家，成为全球马具生产销售的最大企业之一。

作为一个成功的、有影响力的、在全市几万个私营企业中鹤立鸡群的民营企业企业家，陈克明致力打造高素质的重庆民营企业企业家团队。在他的倡导下，1998年，成立了重庆民营企业家协会联合会教育培训中心，开办了大量民营企业企业家培训班，为重庆民营企业培训了数以万计的专业技术人才。2004年成立了中国西部第一个省级民营企业维权机构——重庆民营企业维权投诉中心，聘请了15位法律专家，为民企提供免费服务，从而建立起一个让民企能说话、敢说话、说真话的地方。

如今，陈克明麾下的几家企业累计注册资金1.12亿元，资产4.2亿元。经营范围涉及手机、照相器材、环保机械、摩托车配件、建筑与专业化程度颇高的出口马具等领域。目前，一个投资20亿元、年产100亿元的重化工项目正紧锣密鼓地进行着。两年后，一个占地1200亩的崭新工厂将呈现在我们视野中。

### 感言

20世纪80年代初，一个普通职工弃工经商，依靠党的政策，凭20元钱，冲破世俗的束缚，勇闯市场，终获成功。要获得成功，需要大智大勇的胆识和坚忍不拔的毅力。然而，这一切，陈克明不仅都做到了，而且做得很出色。

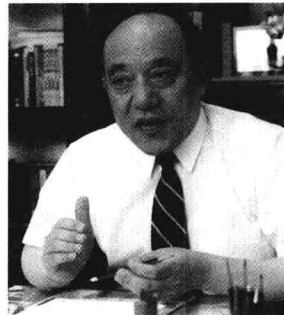
执笔：丁友成 老树

## 鲁冠球：中国民营经济的常青树

你只要有实力，你只要有思想，有这个本事，什么都可以搞。关键是你有什么样的实力。

——鲁冠球

鲁冠球，男，63岁，浙江萧山人，万向集团董事局主席兼党委书记。他于20世纪70年代末期创建了“万向”，用近40年的时间把一个生产农业机械的小作坊发展成为中国最大的汽车零部件企业。他是中国改革开放后第一代企业家，被誉为中国民营经济的常青树。



“弄潮儿向涛头立，手把红旗旗不湿”，能在商海的大潮里驰骋40多年屹立不倒，恐怕满中国数，也数不出几个人来。鲁冠球当仁不让，算是其中一个。

1969年，年仅24岁的鲁冠球出掌萧山宁围公社农机修配厂。1983年，他用自家自留地里的2万元苗木做抵押，承包了当时已更名为万向节厂的宁围农机修配厂。1988年，他用1500万元向宁围镇政府买断了万向节厂股权，使企业真正成为当时颇受争议的私营企业，并最终成长为万向集团公司。30多年间，他把一个生产农业机械的小作坊发展成为实力雄厚的现代企业集团。是什么让鲁冠球和他的“万向”在改革开放的大潮中常青？细看他成功的经历，原因很多，但把国外的技术、市场优势与中国制造的成本优势结合，用中国成本卖出美国价格，应是其永立潮头的关键。

2007年8月，鲁冠球在接受记者采访时，如数家珍般地谈到了资源配置对企业发展的重  
要：“一个企业能有多大作为，优化配置资源是一个关键因素。”“谁拥有别人可以利用的资源，谁就可以利用别人的资源。”

十一届三中全会后，“万向”一改原计划经济时代粗放型经营方式，对企业进行产品结构调整，专业化生产汽车万向节。为了取得竞争优势，鲁冠球提高了对产品的质量要求，并首先从提高员工的质量意识入手。

在发货前的抽样检查中，鲁冠球意外地发现有一些万向节出现了裂缝。他



立即组织人手对所有产品进行全面检查，结果查出不少产品存在质量问题。为此，他命令工作人员把这些次品堆在厂房中间，召开全厂职工大会，要大家对照次品找原因。找出原因后，他出人意料地带头把这些次品装进麻袋，要求统统送进废品公司。工厂会计估算了一下，这次产品报废将损失40多万元。这在那时可是个天文数字！

工人们心痛了，但鲁冠球却铁青着脸说：“生产出这样的次品不仅是对‘钱潮牌’万向节信誉的损害，更是犯罪。一个厂的信誉是最重要的。今后不管谁出了次品，就罚款，就砸饭碗。”

质量意识的提高，也为“万向”日后进军国际市场和成为业内老大地位奠定了基础。

1984年，鲁冠球第一次前往美国，考察福特、通用等汽车公司和舍勒汽车配件公司。这次考察让他大开眼界，茅塞顿开。他认识到“国际一流水平，并不是精雕细刻做出一个外表看上去像国际水平的产品，而是要实现从内到外，包括产品寿命、安全、符合各种试验数据在内的批量化生产”。在这一理念的指导下，鲁冠球一回到企业就迅速组织管理团队，制订整改方案，明确企业的外销战略：一方面，扩大出口，与国际的先进管理接轨，带动企业整体素质的提高；另一方面，通过企业整体素质的提高为拓宽外销市场打下基础。

也因为这样，鲁冠球把贯彻业内的最高标准——QS9000标准作为“万向”的主攻目标。他要求“万向”对每个生产岗位、每道工艺都制订量化标准，对每个零件的生产过程都要有质量控制的具体数据测定。这是一个庞大而精细的工程，光是文件资料就堆起了1米多高。

天道酬勤，“万向”终于成了第一家在制造和经销两个方面同时通过QS9000标准认定的企业，凭自己的实力打开了日本、意大利、法国、澳大利亚、德国、中国香港等18个国家和地区的销售市场，“万向”的外销战略迅速登上了新的发展台阶。

20世纪90年代，当全国上下还在热火朝天地引进外商、外资的时候，鲁冠球再次成了让人望尘莫及的先行者，选择了反其道而行之——把“万向”办到美国去！

鲁冠球的这一举措让很多人大为不解：“美国拥有通用、福特、克莱斯勒等代表世界汽车工业发展方向的大型国际公司，中国的‘万向’跑到美国去不是自讨苦吃吗？”面对这些疑问，鲁冠球淡然



一笑。他说，如果仅仅是增加出口订单，“万向”的发展已经很不错了，但是“中国制造”的低价一直困扰着他，他梦想着用中国成本卖出美国价格！要想实现这一目标就必须把国外的技术资源、市场优势与中国制造的成本优势有机整合起来。因此，在国外建立自己的公司是“万向”的必然选择。

1994年，积蓄了实力的万向集团终于在芝加哥组建了万向美国公司，使其充分利用国内的资源优势，融合美国本土化运作。目前，“万向”已先后在美国、英国、德国、加拿大、澳大利亚等8个国家建立了19家公司。“走出去”的战略不仅扩大了“万向”的国际市场份额，更为其利用国际资源打开了通道。2001年8月，“万向”成功收购了美国纳斯达克上市公司UAI；2007年7月，“万向”又收购了美国AI公司30%的股权，成为其第一大股东。

就这样，通过收购海外企业，将其部分产品和工序转到成本较低的中国来做，然后再将产品按照国际市场价格销往全世界，“万向”终于实现了用中国成本卖出美国价格的目标！面对这一切，鲁冠球自豪地向全世界宣布：“我们还要按照这个思路做下去。”

“走出去，赚洋人的钱！”鲁冠球带领的万向集团必将继续傲立于世界市场！

### 感言

自古不谋万世者，不足谋一时也。鲁冠球既敢为天下先，又敢挑战自我；既能顾及目前，又有远见卓识；既能顺势而起，又能应时而转，表现出过人的远见和韬略。在全球经济一体化的今天，“学人、仿人、反制其人”，拥有世界眼光、懂得整合世界资源的企业家，才能获得真正的成功。

执笔：黄毅





## 楼仲平：八毛钱汇成十五亿

我意识到这是一个机遇，我意识到我可以改变这个行业，我意识到我与众不同。

——楼仲平

楼仲平，男，43岁，浙江人，义乌市双童日用品（进出口）有限公司董事长。全球最大的吸管企业创造者，国内行业标准的制定者。



一支吸管能卖多少钱？8厘。做一支吸管能赚多少钱？8毫。做多少支吸管能赚到15亿元？1875亿支！这不是一道简单的数学题，而是一段真实的传奇，传奇的主人公就是楼仲平。目前，楼仲平创造的双童公司是全球最大的吸管生产企业，国内行业标准的制定者，其总资产超过15亿元。是什么秘诀让这个浙江人把无数的8毛钱聚集成了15亿元？

1993年，一个偶然的会让楼仲平进入了吸管生产行业，两台手工机器外加几个工人就是他工厂的全部。两年中，勤奋、聪明的楼仲平带领工厂稳步前进，几乎每年都要增加两三台机器，企业规模越来越大。那个时候，全国上下所有吸管的产品包装几乎是一样的：每个袋子上都是一个小男孩和一个小女孩，各自都咬着一支吸管。不同的只是厂名、地址和电话。在那个普遍缺乏品牌意识的时期，没有人意识到这两个小孩会带来无尽商机和滚滚财源。

1995年，楼仲平接触了一些关于商标的话题，了解了可口可乐、通用、麦当劳等一系列品牌，一个念头逐渐在脑海中萌发：“这两个小孩是否能成为我企业的独有标志？”兴冲冲的楼仲平拿了一包吸管跑到工商局咨询，结果令人欣喜：虽然这两个小孩的形象被大部分吸管厂家使用，但是还没有人正式在工商局把他们的形象作为商标注册下来。抓住机会的楼仲平立即在工商局注册了“双童”商标。从此，“双童”就成了楼仲平独有的品牌。

时隔多年，楼仲平在回忆这段经历时还是不能抑制自己的喜悦：“我意识