

3

中国100首富 创富秘笈

ZHONGGUO 100 SHOUFU
CHUANGFU MIJI

郑建辉 郝桂林 辛保平 主编



京
华
出
版
社

ZHONGGUO 100 SHOUFU
CHUANGFU MIJI

ISBN 7-80600-676-1



9 787806 006764 >

ISBN 7-80600-676-1/G · 396

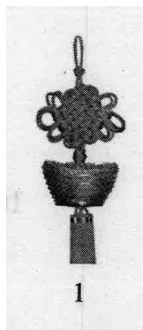
定价：980.00 元（全10卷）

中国100首富

创富秘笈

郑建辉 郝桂林 辛保平 主编

京 华 出 版 社

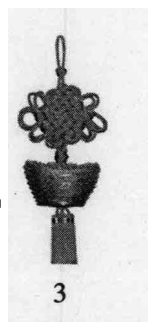


目 录

15. 杨卓舒：用做新闻的方法做产业	(517)
如何把握峰与谷？	(524)
如何把握攻与守？	(526)
如何把握土与洋？	(527)
如何把握买与卖？	(528)
如何把握责与利？	(529)
如何把握德与业？	(530)
如何把握实与虚？	(531)
如何看待才与财？	(531)
如何看待得与失？	(532)
杨卓舒的财富观	(532)
“我以卓达大学报中华”	(551)
附：杨卓舒《新九买九卖》	(563)
《新九买九卖》	(564)



16. 李晓华：每一丝机会都能嗅到 (571)
 - 中国第一批“倒爷” (572)
 - 抓住每一次市场机会 (577)
 - 章光“101”帮助完成了终极财富
..... (580)
 - 漂亮的“房地产之战” (583)
 - “007 邦德”的道具 (587)
 - 第一辆“法拉利” (589)
 - “脑力智宝”的故事 (595)
 - 李晓华星 (602)
 - “入世有助民营企业” (605)
 - 磨砺而出的真情 (607)
17. 夏朝嘉：长短线全面“开花” (616)
 - “太婆组”里的年轻人 (617)
 - “天天都在赚钱” (621)
 - 战术家·战略家 (623)
 - 有胆有识 出奇制胜 (630)
 - 战略布局 (633)
 - 抓住每一丝机会 (639)
 - “阳光计划” 阳光信念 (645)
18. 徐明：中国最年轻的富豪 (647)



靠工程起家	(648)
以建材成名	(650)
跨行业出击	(653)
进军 ERP	(655)
搞足球不赚钱就是愚蠢	(664)
杜邦赞助添翅膀	(673)
规划 10 年远景	(674)
19. 左宗申：让中国摩托车奔向全世界	(677)
先呛水后游泳	(679)
艰难创业	(681)
做中国龙，圆宗申梦	(688)
摩托车：宗申的最爱	(692)
足球：宗申的不爱	(695)
武术：宗申的另爱	(697)
赛车队：宗申的责任	(699)
摩托文化：宗申的梦想	(701)
宗申的朴素认识	(706)
资本市场，宗申新宠	(709)
20. 顾雏军：环保巨子是非富翁	(720)
技术·资本	(721)

创业，按上市公司要求做	(727)
一招鲜 吃遍天	(733)
巧做市场	(735)
入主科龙	(739)
制冷帝国的激情	(748)
最大嗜好只是两碗白饭	(755)
附：格林柯尔入主科龙惹是非	(758)
21. 明金星：中国第一大肉制品商	(787)
第一次扩张：从医生到屠户	(788)
第二次扩张：从生产到产品	(793)
第三次扩张：从临沂到全国	(796)
第四次扩张：从产品到原材料	(799)
第五次扩张：从产业到资本	(801)
附：明金星档案	(806)





杨卓舒：

用做新闻的方法做产业

财富：21 亿元

年龄：48 岁

出生地：黑龙江

教育背景：大学

主要公司：卓达集团

总部所在地：河北石家庄

首次证券市场融资：未上市

主要行业：房地产，旅游和教育

第
15
位富豪
杨卓舒

在 1993 年杨卓舒进入房地产业之前，他是一名记者。卓达集团目前已经是河北省最大的民营企业之一，在房地产、旅游和教育方面都有所建树。该集团在北京建

成了一所私立大学，学生人数达 1000 人。
最近，卓达正在着手发展内蒙古和海南的
旅游业。



卓达集团 1993 年 7 月成
立于河北省会石家庄，先后
开发 120 多万平方米居民住宅
和在建近百万平方米服装城、
高科技园区等，部分小区实
现了当年开发当年售罄。1999
年进入北京成立北京卓达集团。2000 年北上
呼盟，南下三亚，由一个集团发展为四大集
团，完成了由单一房地产向十几个行业的跨
越。

杨卓舒，卓达集团总裁。在 1993 年进入
房地产业之前，杨卓舒是一名记者。全国房地
产市场最低迷的时候以微弱的资金进入，8 年
多后的今天，集团总资产已超过 25 个亿。卓
达集团目前已经是河北省最大的民营企业之
一，在房地产、旅游和教育方面都有所建树。





该集团在北京建成了一所私立大学——卓达大学，学生人数达 1000 人。最近，卓达正在着手发展内蒙古和海南的旅游业。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。

杨卓舒认为，创新才是卓达发展的灵魂和第一要素。杨卓舒所谓的创新包括：

“倒行逆施，无中生有”，创业思路创新。

卓达在企业经营上一贯坚持这样一个观点：要么不干，要干必须一流，高起点经营，抢占商战制高点。1993 年国家宏观调控开始，房地产业由炽热的巅峰急剧跌至冰冷的谷底。就在这时，集团总裁杨卓舒以超人的胆识毅然进军房地产业，提出了“倒行逆施，无中生有”的新思路。所谓“倒行逆施”，就是别人不做或做不了，但又是社会需要的，卓达就去做；“无中生有”也不是指本身没有，主观臆想，而是本身存在，通过自己的工作和创造，去激活一系列闲置的生产要素，重新组合，形成新的经济增长点。这种方法也成为他们 8 年

来所有投资开发遵循的原则。基于此，卓达在一开始的房地产项目选择上，就瞄准了河北省还没有的高档别墅群，并充分考虑到了当时成本及政策的因素，与政府提出的美化石家庄、改善石家庄的投资环境等宏观目标合拍，受到了政府及社会各界的大力支持。两年间，卓达共建设了 12 万平方米的别墅，并成功售出了 80% 以上，迈出了公司发展的第一步。

“零摩擦”易货贸易，营销方式创新。

由于国家宏观调控，在 90 年代中期，企业间出现了三角债、连环债成堆的现象，货币在流通中出现了相当程度的阻塞。卓达创造性地采取了一种以货易货的贸易方式，也就是采取把实物，确切说把商品房产取代货币充当一般等价物，采取不通过货币进行交换的“零摩擦”易货，一举盘活了经营。第一笔交易是与河北省冶金厅以房子换取了 500 万元的钢筋；最大的一笔交易则是用房子一次“易货”了胜利客车厂的 300 多辆面包车。在卓达发展的第一个阶段，“零摩擦”的易货形式始终贯穿了





公司的整个销售过程，当时公司所需的建材、钢筋、水泥、木材、汽车、电器甚至办公用品，大部分都是换来的，易货贸易总量达到3个亿。这些举措，通过实现市场资源的重组，创造和培育了市场，为公司的发展奠定了雄厚原始积累的基础。

“清包工”和“透明施工”，施工方式创新。

卓达建房有一个公开的“秘诀”，就是把给客户盖房当成给自己盖一样。建筑原材料关系着所盖楼房的内在质量，为此卓达在项目施工中创造性采用了“清包工”方式，自己组建了专门的工程材料部，自己进料，严把质量关、价格关，像钢筋、水泥、门窗、管道、砖瓦灰沙石等物料均选用名优产品。原材料进场，必须由监理员当场按要求一一核收，双方签字后方进入施工，否则原物退回。卓达建楼让人放心的另一招是“透明施工”，即凡是交了购房预付款的住房可以派出代表，组成质量监督小组到施工现场，开展质量监督。

“九买九卖”，卖房子以外的附加值，销售理念创新。

卓达在8年来平均每年建20多万平米的住宅，且开发一处，热销一处，创造了当年开发，当年售罄的奇迹。其中很重要的一条原因就是不仅仅卖房子，更主要的是卖房子之外的东西。对此，杨卓舒总裁写过一篇文章，叫作《九买九卖》，专门阐述作为开发商，卖房子卖什么；作为住户，买房子买什么。

传播爱心，星级服务，物业管理创新。

杨卓舒总裁反复强调房子是家的载体，搞房产其实质是人文关怀，要对业主高度负责，因此物业管理方面，卓达成功地创造了福利、半福利物业模式、“文化园区”模式、星级宾馆服务模式，成为全国物业管理先进单位。卓达物业公司对保安、绿化、环卫、开水、乘车等服务项目实行免费，水电暖收费标准低于国家5—15%，住房子女可享受卓达希望学校12年的义务教育，卓达住宅小区还以大学模式为住户营造了浓厚、高品位的文化氛围，建起了





523

夜大、图书馆、阅览室、台球室、室内高尔夫球馆、武术和游泳俱乐部等，并开办了老年人活动中心、家政中心、家教中心，使社区文化和企业文化有机融为了一体。

筑巢引凤，以教兴企，经营理念创新。

为解决业主孩子的终身教育问题，他们在1999年就筹建了卓达希望教育中心，住户的一名直系子女可在卓达享受幼儿园到小学到中学的全程义务教育。他们还在北京筹建了卓达北京大学城，卓达大学已于2000年首批招生。这样，卓达拥有了从幼儿园到中学、大学一条龙的教育组织体系，使住户孩子的终身教育问题将不再犯愁。小区办学校，使房产升温。

以德治企，企业文化创新。

从一定意义上讲，卓达的经营既是道德经营，又可以说是人格经营。当社会上到处出现精神滑坡，把理想当空想时，卓达却深入持久地进行着理想主义的学习、教育和交流，把讲理想、讲奉献，叫得很响，搞得很火，以杨卓舒总裁撰写的国内外报刊上发表《在理想主义

旗帜下集合》为蓝本，对员工深化理想和道德教育，不允许自己的员工仅仅停留在生存的层面上，而是以理想主义作为目标，倡导奉献精神和英雄主义。现在卓达集团上上下下自觉坚持“以德为本”，讲“德行”蔚然成风。几乎是社会上有灾必救，有难必帮：1996年向河北省遭受洪灾的地区捐款120万元；1998年向长江流域灾区捐款100万元；1999年捐助全国“春蕾计划”100万元；2000年6月1日又向失学儿童再次资助90万元。几年来，卓达集团共向希望工程、贫困农村、失学儿童捐款达到4400多万元，救助失学儿童达1万余名。守望社会责任和不断地付出爱心，成为卓达集团竞争制胜的法宝。

有人说杨卓舒是个实践型学者，也有人说他善于用辩证法解开问题链条。或许我们可以用9个问号来揭示杨卓舒的创富之路。

如何把握峰与谷？

杨卓舒认为，机遇存在于最困难的时候，





525

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，把它们有机地结合起来，就能形成新的生产能力。

卓达集团是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。集团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。由于成本低，所以售价就低，有很大的市场空间。

如何把握攻与守？

1997年，卓达集团建成了20万平方米的书香园小区，1998年改造河北省第二监狱，开发建设30万平方米中苑小区。面对日渐好转的经济形势，杨卓舒开始思考，在经济不景气的5年内集团完成了第一平台的建设，一般来讲，应在第二平台休整一下。但是，如果再休整两年，那么，经济复苏的头两年就丧失了。如果启动期再用两年，等启动起来的时候，一个新的经济高潮即将过去。形势所逼，集团决定跨越第二平台，快速发展。

杨卓舒说，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，生存能力越强。而这一切，都是建立在现代企业管理的基础上。面对面的管理，人盯人的管理显然不行。即使是最伟大的人。办一件事需要十个条件，我已经有了五个，还需要五个，凭着已有的五个，我再创造三个，还差二个，再创造一个，还差一个，而这一个

