

尹明善 新『红顶商人』

李今生
刘雯／著

首位省部级民营企业家的商道人生

他47岁扔掉“铁饭碗”，经营出版挣得第一桶金；
他55岁转战摩托车行业，在夹缝中创造“力帆神话”；
他65岁开始造汽车，抛出“汽车论斤卖”的狂言，此后不到5年资产过百亿。
他是改革开放后，民营企业家进入省部级高官行列第一人。
他在新的时代谱写着新“红顶商人”的财富传奇。



两任总理都看好的企业家

尹明善是一个成功的民营企业家！

——朱镕基

力帆迎难而上、逆势而上、创新而上！

——温家宝

首位省部级民营企业家的商道人生

尹明善 新『红顶商人』

李今生 刘雯／著



中南出版传媒集团
湖南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新“红顶商人”尹明善 / 李今生, 刘雯著. -- 长沙: 湖南人民出版社, 2010. 6

ISBN 978-7-5438-6649-2

I. ①新… II. ①李… ②刘… III. ①尹明善—传记 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第120720号

出版发行: 中南出版传媒集团·湖南人民出版社

(地址: 长沙市盈盘东路3号 410005)

经销者: 全国新华书店

印刷者: 北京佳顺印务有限公司

幅面尺寸: 170mm × 245mm

字数: 184千字

印张: 15.5

出版时间: 2010年7月第1版

印次: 2010年7月第1次印刷

出版人: 李建国

责任编辑: 胡如虹

特约编辑: 张 斌

封面设计: 蒋宏工作室

ISBN 978-7-5438-6649-2

定 价: 32.00元

联系电话: 010-64426679

邮购热线: 010-64424575

传 真: 010-64427328

公司网址: www.yongsibook.net

投稿邮箱: tougao_qc@yongsibook.net

序 言

在夹缝中成长起来的新“红顶商人”

石缝间的小草，哪怕土壤再贫瘠，只要有水和阳光就能茁壮成长；石缝间的小草，尽管头上顶着重重的压力，却依然顽强地顺着有光的地方生长、蔓延；石缝间的小草，最初只能引起人们的哀怜，当它的躯干从石缝间长出时，一切生命在它的面前都显得苍白……

尹明善和他的企业就像一棵生长在石缝中的小草，不因身躯的弱小而卑微，不因环境的艰险而退缩，不因对手的强大而萎靡，百折不挠，坚韧不拔，不断吐露细枝嫩芽，最终形成一片萋萋芳草。

尹明善创业之初，与一般人相比，毫无优势可言。他既没有显赫的家世，也没有傲人的学历，更没有雄厚财团作为经济支撑。他是典型的草根创业者，他所取得的成绩，完全靠自己辛苦打拼，努力积攒所得。他从小因地主出身辍学经商，如同夹缝中的小草顽强生存。临近高三毕业时，被打成“右派”，随后升级为“反革命”，在人生最美好的青春年华失去自由，与大学擦肩而过，与工作和美好前途失之交臂。当他被平反时，已经到了不惑之年，这样的人生看起来已经毫无前途可言。但不屈服于命运的尹明善从困境中崛起，从逆境中奋进，不断挑战命运对自己的不公，他奋起直追，千方百计要追回失去的宝贵光阴。他在不惑之年捧上了让人羡慕的“铁饭碗”，却又在年近“知天命”时摔掉“铁饭碗”，毅然投身商海，并迅速掘得创业发展的第一桶金。

搏击商海，需要的是智慧，但更需要勇气和冒险精神。尹明善以锐利的眼光，找准了能给自己带来巨额财富的行业，作为后来者，他在夹缝中不断地战胜困难，挑战困境，经过短短十几年的发展，最终修成正果，

成为身家百亿的富豪。

尹明善在财富上获得成功的同时，在政治上也积极参与并发挥作用。2002年4月29日，他作为全国闻名的民营百强企业的老板，被选为重庆市工商业联合会第二任会长，成为第一个担任此要职的民营企业家；2003年1月11日，他当选为重庆市政协第二届委员会副主席，成为改革开放以来首位进入省部级高官行列的民营企业家。他分管经济工作，经常为重庆市的经济工作尤其是民营企业的发展提供决策性意见。他同时也是中国民间商会副会长，重庆市民营科技企业联合会理事长，重庆市光彩事业促进会执行副会长，第九届和第十届全国政协委员。他被称为半官半商的新“红顶商人”。

传统“红顶商人”的典型代表是清末著名徽商胡雪岩。胡雪岩依靠官商勾结大发其财，成为富甲东南的商界巨擘。所以，在人们心目中，传统的“红顶商人”主要是指那些依靠官位为自己捞取经济利益的商人。而尹明善这位新“红顶商人”，不仅在创富途径上与胡雪岩大相径庭，而且在取得成功后，他不仅热心于自己的事业，更热心于参政议政、为民办事、为中国的经济发展作贡献。他希望为国家和社会的发展贡献自己更多的光和热。

本书试图梳理尹明善一波三折的不平凡人生，全面展现他不屈服命运，与命运顽强抗争，最终抓住机遇迅速崛起为百亿富豪的传奇经历。

作者

2010年6月于北京

目 录

序言：在夹缝中成长起来的新“红顶商人”

第一章

厚积薄发，玉汝于成

- 大器晚成：47岁下海的亿万富翁 / 2
- 人生三级跳：昔日书生今日造车人 / 4
- “尹式”速度：夹缝中的超常发展 / 6
- 亦官亦商：年逾花甲的新“红顶商人” / 8

第二章

沧桑岁月，磨砺心智

- 经商养母赚学费 / 14
 - 吆喝叫卖的小商贩 / 14
 - “不读书则无为” / 17
 - 被重点中学录取 / 19
- 从优等生到“右派” / 21
 - 品学兼优的高中生 / 22
 - 错划“右派” / 24
 - 发配工厂，劳动改造 / 26
 - 潜心苦学，积累知识资本 / 28

第三章

后来居上，一显身手

不惑之年捧上“铁饭碗” / 32

■ 没有上过大学的大学教师 / 32

■ 重庆出版社的“三多”人物 / 34

■ 小试牛刀：亏损企业赢利 / 36

辞职下海创业 / 38

■ 创办书社，经营书刊发行 / 38

■ 一角钱带来的第一桶金 / 41

■ 寻找更大的事业 / 42

第四章

跻身“摩帮”，只争朝夕

从零起步：以创新求发展 / 48

■ 成立摩托车配件所 / 48

■ 借壳生蛋，组装发动机 / 50

■ 力帆一球闻天下 / 53

■ 重庆“摩帮”老大 / 56

■ 入选“国家名片” / 58

抢滩：力帆摩托车路在何方 / 62

■ 只有过时的思路，没有过时的市场 / 62

■ 走乡串寨：农村是一个广阔的市场 / 64

■ 独辟蹊径：进入国际市场的“窍门” / 67

■ 市场全球化的“四只轮子” / 70

创品牌：物美价廉不如优质优价 / 73

贴牌经营：试水多元化 / 75

老骥之志：终圆汽车梦

迟到的“准生证” / 80

■ 力帆为什么造车 / 80

■ 收购重汽，曲线造车 / 83

■ 定位轿车，规划蓝图 / 86

■ 先出生，后办证 / 89

■ 迟到的“准生证” / 91

质量第一：做大不如做精 / 94

■ 试错，试错 / 94

■ 申请专利，保护知识产权 / 96

■ 开门造车，引进技术 / 98

■ 在细节上凝练安全 / 101

造车狂人：汽车论斤卖 / 104

力帆轿车：不求最好，只求更好 / 107

■ 力帆 520i：时尚实用超值版 / 107

■ 力帆 620：最聚人气经济型车 / 109

■ 力帆 320：最精巧的个性化轿车 / 111

客车：一朵带刺的玫瑰 / 113

投产微车，跻身“微车大战” / 116

别样营销：哪里适合发展，就在哪里发展

国内营销：“农村包围城市” / 120

■ 让开大道，占领两厢 / 120

■ 服务营销闯天下 / 123

■ 展销会上亮风采 / 125

营销造势，赚眼球又赚口碑 / 128

■ 体育营销造势，产品走向国门 / 128

■ 试车：穿越大西南 / 131

■ 520：温馨浪漫的求爱节 / 133

■ 第一高人：高人一筹 / 135

■ 促销：特技表演赢人心 / 137

走向国门：“先建根据地，再建解放区” / 139

■ 战略上定位于国际竞争，战术上重视国内市场 / 140

■ “先建根据地，再建解放区” / 142

■ “钱多买品牌，钱少买实惠” / 144

■ 全球“吆喝”力帆车 / 146

第七章

坎坷融资路：借助资本市场“跑步前进”

“资本是个可爱的东西” / 152

■ 发行债券：学会“虚拟圈钱”术 / 152

■ 参股保险：将资本点石成金 / 154

■ 涉足银行：从赚“老实钱”到赚“聪明钱” / 156

上市融资：上市是把双刃剑 / 158

牵手 AIG，成立汽车金融公司 / 161

第八章

用人之道：亲贤并举

任人唯亲求稳定 / 166

■ 家族是不动产 / 166

- 责己严，责人宽 / 169
- 家族传承：确保家族的话语权 / 171
- 任人唯贤求发展 / 174
- 八分人才，九分使用，十分待遇 / 174
- 带薪培训，贤中养亲 / 176
- 开科选士，海选人才 / 179
- 实行分权责任制 / 181
- 网罗人才：力帆的技术研发团队 / 183
- 尹明善谈创业：胆识第一，见识第二 / 185
- 勇进一步天更宽 / 186
- 创业勿忘“天高地厚” / 188
- 把握机会，敢当“出头鸟” / 191

第九章

力帆文化：百年企业靠文化

- 企业精神：力帆发展的动力 / 196
- 力帆的墙体标语 / 196
- 力帆“三件宝” / 199
- 用文化促进产业发展 / 201
- 力帆的“和”文化 / 201
- 百亿力帆，百年力帆 / 203

第十章

回馈社会：不求兼济天下，但求造福一方

- 尹明善的“抠” / 208
- 亿万富翁的简朴生活 / 208

■ 精打细算，把钱花在刀刃上 / 210

尹明善的“慷慨” / 212

■ 慈善榜上的常客 / 213

■ 为“光彩事业”添彩 / 215

■ 情系灾区，大爱无疆 / 217

用企业财富保住职工饭碗 / 221

■ 给员工涨工资：家和万事兴 / 221

■ 全员参保，力保员工“铁饭碗” / 223

■ 金融危机“不裁员不减薪” / 225

附录：力帆大事记 / 229

参考文献 / 235

第一章

厚积薄发，玉汝于成

他 47 岁下海创办书社，经营书刊批发。他编辑出版的“1 角钱丛书”为他赚得了创业的第一桶金；他 55 岁开始制造摩托车，从没有见过摩托车轮子怎样转动的他，生产出了满世界跑的摩托车；他 65 岁开始制造汽车，没有汽车制造经验的他，竟然造出了百姓喜爱的汽车。他用 8 年的时间，将资产滚动至上亿元，他成为美国财经杂志《福布斯》中国富豪排行榜上最年长的企业家之一。他是改革开放后民营企业进入省部级高官行列的第一人。

他是谁？

他就是重庆力帆集团董事长——尹明善。

大器晚成：47岁下海的亿万富翁

著名作家张爱玲曾经说过：“出名要趁早，如果年纪大了再出名，那成名的快感也就不那么强烈了。”对于年轻的张爱玲来说，成名就意味着一切快乐和完美。用我们今天的话来说，成名则意味着财富，意味着衣食无忧。谁不希望早早成名呢？不过由于每个人的出身背景和经历不同，成名的时间也就不一样，年少得志固然令人羡慕，是一种最为理想的人生模式，但大器晚成也不失为一种美好的人生追求。大器晚成带来的快乐，是一种经历风雨之后的淡定和沉稳，其财富来得更加稳当和踏实。

重庆力帆集团董事长尹明善用他不一样的人生历程，演绎了大器晚成带来的精彩而美好的人生。

尹明善1938年出生，12岁时因地主出身的原因被没收了家中财产，从此与母亲过着一贫如洗的生活，他只能靠经商来养活自己和母亲。1958年，当青春年少的尹明善正在编织人生美梦，憧憬着美好的未来时，却不幸被错误地划为“右派”，后来又被升级为“反革命”，被分配到工厂进行劳动改造，过了20年“牛鬼蛇神”的生活。1979年，尹明善被摘帽平反。当时正值我国改革开放初期，沐浴着改革开放的春风，尹明善有一种“老夫聊发少年狂”的感觉，于是他开始与时间赛跑，希望自己此生能够有所作为。在这期间，他先后担任过英语翻译，当过英语教师、出版社编辑，还当过国有企业老总，帮助亏损企业扭亏为盈。

1985年，尹明善47岁的时候，他毅然辞去“铁饭碗”，成立“重庆

职业教育书社”，搞“二渠道”书刊批发经营。他以20年特殊生活形成的拼搏精神，努力拓展他的事业。为了进书，他的足迹遍及大江南北，很快成为重庆最早也是最大的书商，一时间，在业内留下很多关于他的传说。这期间，他编辑的“中学生一角钱丛书”发行量突破千万册，由此掘得第一桶金。后来该丛书的创意还被上海出版界演变为20世纪80年代风靡中国的“五角丛书”。正当尹明善的图书事业做得红红火火的时候，他却选择了放弃。

1992年，55岁的尹明善成立了“力帆摩托车配件所”，他用20万元作为启动资金，开始了摩托车制造。短短8年时间，他的资金滚雪球似的增至上亿元。2001年尹明善的销售收入已达18亿元，企业综合经济效益位列全国同行业第二名，摩托车发动机年产量150万台，位居全球第一，力帆进入全国私营企业前8强。这一年，尹明善以5.2亿元人民币的个人净资产，被美国财经杂志《福布斯》列为中国的50位富豪之一。随后几年中，在《福布斯》富豪排行榜上，他年年榜上有名。2008年，力帆上榜《福布斯》“中国顶尖企业榜”，并位居第88位，这是重庆企业首度登上该榜。

在《福布斯》中国富豪排行榜上，从企业的年龄来说，力帆算是最年轻的企业；从企业创办者的年龄来说，尹明善却是最年长者之一，他可以算是后来居上的成功者。对此，尹明善认为：“我的成功，我想是因为我个人最大的优势在于会学习和懂得学习，能学习新的技术、管理方法甚至是新的生活理念。我年纪大，从事的又是传统产业，唯一的办法只能是不服老、多学习，唯一的经验就是绝不要以一种老年人的心态来怀旧，该怎么干就努力去干，否则绝不能在退休之前干出一番大事业。”

如果单从面相看，尹明善脸上的皱纹早已泄露了他的年龄，说他“年长”的确恰如其分。站在企业家队伍中，年逾古稀的尹明善已经属于长辈，但尹明善并不服老，在他看来，每个人都有自己的生理年龄、心理年龄

和事业年龄。他把1979年落实政策定为自己的18岁，标志着他在事业上才真正“成人”，因为他终于可以出来做事了。“这么算来，我现在也不过40多岁，我刚刚步入事业的成熟期。”事实上，熟悉尹明善的人都知道，他对新事物接受之快、了解之多，远比一个普通的40多岁中年人超前得多。因而，从心理年龄上来说，尹明善完全可以算得上是“年轻企业家”。

尹明善曾笑称美国《福布斯》中国富豪排行榜为“外国评委评选的中国经济界的‘金鸡奖’”。他说：“《福布斯》有一套自己的评选标准，但国内肯定还有很多富豪不在榜上，这对评选的权威性和精确性提出了新的要求。当然，这样的评比也是一个象征，表示人们已经开始关注中国的富豪，关注中国的企业家了。”

谁笑到最后，谁就笑得最美。尹明善历尽磨难最终创业成功，用他的话来说，创业没有什么太难的，关键是要有胆识。尹明善用他的成功，说明了“创业永远没有迟到者”这一事实。

人生三级跳：昔日书生今日造车人

从外形上看，尹明善1米84的个子，瘦削，戴眼镜，说话幽默风趣，是一副知识分子的样子，工作的时候总是显得精力充沛。谁能想到，书生模样的尹明善竟然能够造出车来。

“我最大的快乐就是看文章、写文章，最得意的时候是改好一篇自己认为很好的文章。”他曾经有很多梦想，少时曾梦想过当数学家、文学家，甚至音乐家。

尹明善并没有造车的优势。他既没有正规的工科教育背景，也没有任何先天遗传的基因，在资金方面也没有背靠实力雄厚的财团，完全靠企业滚雪球式的积累。

尹明善 1986 年辞职下海创办民营书社，成为重庆最早的民营书商。他经营民营二渠道书刊发行，并且很快摸清了行业内部的运作规律和发展趋势，他凭借超乎常人的眼光，敏锐地看到了书市中的市场空白点，从出版行业中为自己挣得了第一桶金。

然而，一心要大展宏图的尹明善并不满足于眼前取得的成绩。在他看来，书刊发行的主渠道新华书店的销售网点太过强大了，二渠道的营销网络永远比不上主渠道。这个行业如果要做下去，顶多只能给他带来上百万元的资产，要做到上千万元甚至上亿元，必须转战其他项目。经过悉心考察，尹明善找到一个能给他带来上亿元资产的项目——摩托车行业。1992 年尹明善转入摩托车行业，并用了 10 余年的时间跻身行业前列。

2002 年，当摩托车行业利润日趋稀薄时，尹明善开始考虑转战汽车制造行业。这一年，尹明善的个人净资产已达到 11.8 亿元，但他并不满足于现有的成绩。

尹明善造车，曾遭到过同行的质疑：“力帆凭什么造汽车？”就在力帆汽车上市的同一年，业界又出现了一片对民营企业造车热潮的质疑声音：民营企业造的车安全吗？民营企业造的车竞争得过进口车吗？2005 年 1 月 1 日起，中国取消汽车产品进口配额管理，并将继续降低汽车进口关税，直至 2006 年 7 月 1 日将进口整车的关税降至 25%。其时，国产轿车面临前所未有的压力。

尹明善并没有被人们的质疑和即将面临的严峻市场环境吓退，“BMW、本田、铃木、起亚等不都是靠摩托车起家的吗？摩托车企业造汽车有先天的优势。当年摩托车市场竞争比现在汽车的市场竞争残酷多了，力帆就是在竞争中长大的。”

2005 年 4 月初，当尹明善的第一辆四轮轿车亮相重庆国际汽车展览会上时，他激动地宣称：“两轮变四轮是我最大的梦想。”2006 年 1 月 19 日，尹明善的力帆 520 轿车全球同步上市了，在上市现场，他即席赋诗

表达自己的心情：“当年追车人，今朝造车人。恍然如梦中，幸运中国人。”为了这一天，可以说，尹明善准备了大半辈子，他之前所做的一切好像都是为他造车作准备的。

如今，力帆汽车在国内市场和国际市场都深受欢迎。2007年11月，由首届重庆四北六方车房产业博览会组委会、《重庆晨报》组织发起的“最受欢迎十大汽车品牌”和“最适宜重庆十大车型”大众评选活动结果正式揭晓，力帆荣获“最受欢迎十大汽车品牌”称号。2007年12月，在中国汽车报举行的2007全国百强县市巡展颁奖典礼上，重庆力帆汽车一举荣膺“2007全国百强县市最受欢迎的自主汽车品牌”。力帆新520还被评为中国第一款最具“民气”的家用轿车。在越南、俄罗斯、菲律宾、埃及、伊朗等国家，力帆轿车都大受欢迎。其中，在越南首都河内，大量出租车用的都是力帆轿车。

从来不知道摩托车轮子怎样转的尹明善造出了满世界跑的摩托车，从来没有汽车制造经验的尹明善造出了百姓喜爱的汽车。书生出身的尹明善不仅会出版图书，还会制造摩托车和汽车，他出版的图书风靡大江南北，他生产的摩托车和汽车享誉国内外。尹明善从出版图书到制造摩托车，再到制造汽车，他做一样成功一样，成功实现了人生的三级跳。

“尹式”速度：夹缝中的超常发展

蒙牛在短短5年时间里，由国内1000多家乳品企业中根本排不上名的小企业，一下飞蹿到排名数一数二的乳品巨头，以火箭般的速度创造了蒙牛神话。尹明善也以他的“尹式”速度创造了力帆神话——用十几年的时间，从20万元起步，做到上百亿元资产。

1992年，尹明善在一间租来的不足40平方米的车间里，向手下的9名员工宣布：“我要造出全中国、全世界没有的发动机。”当时，谁也