

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，民营企业进入省部级高官行列第一人。
他在新时代谱写着新“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

前言 在夹缝中成长

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，让一切生命在它的面前显得苍白……

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“天命”之年摔掉“铁饭碗”，毅然投身商海中，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，超常发展，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。

本书试图梳理尹明善的个人成长经历及当时的社会发展状况，试图梳理他在整个创业过程中的创业思维和企业经营理念，以展现尹明善不屈服命运，与命运顽强抗争，最终抓住机遇，迅速崛起成为百亿富豪的传奇经历，并通过他的成功创富历程，说明“机遇面前人人平等”和“创业不分先后”这样的人生道理。

目 录

第一章 厚积薄发，玉汝于成	1
一、大器晚成：47岁下海的亿万富翁	1
二、人生三级跳：昔日书生今日造车人	3
三、“尹式”速度：夹缝中的超常发展	5
四、亦官亦商：年逾花甲的“红顶商人”	7
第二章 沧桑岁月，磨砺心智	10
一、经商养母赚学费	10
1. 吆喝叫卖的小商贩	11
2. “不读书则无为”	13
3. 被重点中学录取	15
二、从优生到“右派”	17
1. 品学兼优的高中生	18
2. 错划“右派”	20
3. 发配工厂，劳动改造	22
4. 潜心苦学，积累知识资本	24
第三章 后来居上，一显身手	26
一、不惑之年捧上“铁饭碗”	26
1. 没有上过大学的大学教师	27
2. 重庆出版社的“三多”人物	29
3. 小试牛刀：亏损企业盈利	30
二、辞职下海创业	32
1. 创办书社，经营书刊发行	32
2. 1角钱带来的第一桶金	35
3. 寻找更大的事业	36
第四章 跻身摩帮，只争朝夕	38
一、从零起步：以创新求发展	39
1. 成立摩托车配件所	39
2. 借壳生蛋，组装发动机	41

3. 力帆一球闻天下	43
4. 重庆“摩帮”老大	46
5. 入选“国家名片”	49
二、抢滩：力帆摩托车路在何方	52
1. 只有过时的思路，没有过时的市场	52
2. 走乡串寨：农村是一个广阔的市场	54
3. 独辟蹊径：进入国际市场的“窍门”	57
4. 市场全球化的“四只轮子”	60
三、创品牌：物美价廉不如优质优价	62
四、贴牌经营：试水多元化	64
第五章 老骥之志：终圆汽车梦	67
一、迟到的“准生证”	67
1. 力帆为什么造车	67
2. 收购重汽，曲线造车	70
3. 定位轿车，规划蓝图	73
4. 先出生，后办证	76
5. 迟到的准生证	78
二、质量第一：做大不如做精	80
1. 试错，试错	80
2. 申请专利，保护知识产权	83
3. 开门造车，引进技术	85
4. 在细节上凝练安全	88
三、造车狂人：汽车论斤卖	90
四、力帆轿车：不求最好，只求更好	93
1. 力帆 520i：时尚实用超值版	93
2. 力帆 620：最聚人气经济型车	94
3. 力帆 320：最精巧的个性化轿车	96
五、客车：这一朵带刺的玫瑰	98
六、投产微面，跻身“微车大战”	101

第六章 别样营销：哪里适合发展，就在哪里发展.....	103
一、国内营销：“农村包围城市”	103
1. 让开大道，占领两厢	104
2. 服务营销闯天下	106
3. 展销会上亮风采	108
二、营销造势，赚眼球又赚口碑	111
1. 体育营销造势，产品走出国门	111
2. 试车：穿越大西南	114
3. 520：温馨浪漫的求爱节	116
4. 第一高人：高人一筹	118
5. 促销：特技表演赢人心.....	120
三、走出国门：“先建根据地，再建解放区”	122
1. 战略上定位于国际竞争，战术上重视国内市场	123
2. “先建根据地，再建解放区”	125
3. “钱多买品牌，钱少买产品”	127
4. 全球“吆喝”力帆车	129
第七章 坎坷融资路：借助资本市场“跑步前进”	132
一、“资本是个可爱的东西”	132
1. 发行债券：学会“虚拟圈钱”术.....	132
2. 参股保险：将资本点石成金	134
3. 涉足银行：从赚“老实钱”到赚“聪明钱”	136
二、上市融资：上市是把双刃剑	138
三、牵手 AIG，成立汽车金融公司.....	140
第八章 用人之道：亲贤并举	143
一、任人唯亲求稳定	144
1. 家族是不动产.....	144
2. 责己严，责人宽	146
3. 家族传承：确保家族的话语权	148
二、任人唯贤求发展	151

1. 8分人才，9分培养，10分使用	151
2. 带薪培训，贤中养亲	153
3. 开科选士，海选人才	156
4. 实行分权责任制	158
三、网络人才：力帆的技术研发团队	160
四、尹明善谈创业：胆识第一，见识第二	162
1. 勇进一步天更宽	162
2. 创业勿忘“天高地厚”	164
3. 把握机会，敢当“出头鸟”	167
第九章 力帆文化：百年企业靠文化	169
一、企业精神：力帆发展的动力	170
1. 力帆的墙体标语	170
2. 力帆“三件宝”	172
二、用文化促进产业发展	174
1. 力帆的“和”文化	175
2. 百亿力帆，百年力帆	177
第十章 回馈社会：不求兼济天下，但求造福一方	179
一、尹明善的“抠”	180
1. 亿万富翁的简朴生活	180
2. 精打细算，把钱花在刀刃上	182
二、尹明善的“慷慨”	184
1. 慈善榜上的常客	184
2. 100所光彩小学	187
3. 情系灾区，大爱无疆	189
4. 公益事业的热心人	192
5. 为光彩事业添彩	194
三、用企业财富保住职工饭碗	196
1. 给员工涨工资：家和万事兴	196
2. 全员参保，力保员工“铁饭碗”	198

3. 金融危机：“不裁员不减薪”	200
附录：力帆大事记	203
参考文献	208

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。

一、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生背景和经历不同，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”，被发配到工厂进行劳动改造，过上了 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时期，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

资料翻译，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，他编辑发行的“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 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。

二、人生三级跳：昔日书生今日造车人

从外形上看，尹明善 1.84 米的个子，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资金。

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，必须转产其他项目。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在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做准备的。

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，在由中国汽车报举行的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。书生出生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。

在嘉陵江和长江汇合的地方，对岸正好有一块巨大的“力帆”广告牌，在重庆，几乎没有人不知道力帆。尹明善在重庆的地位是自己奋斗出来的，除了梦寐以求的财富外，还赢得了社会对自己的尊重，实现了自己的人生价值。

三、“尹式”速度：夹缝中的超常发展

蒙牛以火箭般的速度创造了蒙牛神话，在短短5年时间里，蒙牛从国内1000多家乳品企业中根本排不上名的小企业，一下飞窜到排名数一数二的乳品巨头。在中央电视台2003年“中国经济年度人物”颁奖台上，牛根生因此获得“他是一头牛，却跑出了火箭的速度”的颁奖词。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，做到上百亿元的资产。

1992年，当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，谁也没有想到尹明善能够剑出偏锋，在夹缝中杀出一条属于自己的路来。

尹明善虽然不懂技术，但却是一个懂市场的商界高手。他凭借长期以来培养的商业敏锐，借力起步，模仿上路。1991年的一天，在

不经意间，正在寻找项目的尹明善嗅到了商机，他决定倾注第一次创业时掘获的 20 万元资金，进入摩托车行业。他在产品制造上搞创新，在产品销售上搞对外贸易。他生产的摩托车，不仅质量过硬，外观上也非常靓丽美观。

“人不出门身不贵，产品不出门不值钱。”20 世纪 90 年代后期，当众多摩托车企业在国内市场血拼价格时，尹明善已经把目光投向了海外。1998 年，力帆集团取得自营进出口权。2000 年，力帆集团成为重庆民营企业中第一家拥有进出口的公司，当年出口创汇 5200 万美元。2001 年，力帆集团出口创汇 2.02 亿美元，在全国摩托车企业中首家出口创汇突破 1 亿美元，成为全国当之无愧的出口老大。2001 年 9 月，力帆摩托首销日本，改写了中日摩托车有来无往的历史。在越南，力帆摩托车占有绝对优势，越南驻华商务参赞说：在越南力帆的牌子比本田响。2005 年力帆出口 2.6 亿美元，出口量占到总销售量的 35%，利润却占到 75%。

尹明善凭着创新精神和超前意识，取得辉煌而卓著的业绩：1999 年力帆的销售收入只有 18 亿元，2000 年达到 28 亿元，2001 年达到 34 亿，2004 年力帆实现销售收入 59 亿元，综合实力位居国内同行业第一。

2004 年，当尹明善的资金有了一定的积累后，他宣布进军技术含量高、投资大、竞争激烈的汽车行业，他被称为继李书福之后第二个汽车狂人。当时，尹明善立下誓言：“力帆汽车一定能在中国的汽车市场打下一片天下，一定能在全世界打下一片天下。”在牌照八字没有一撇的情况下，尹明善投资 9 亿元，建设了冲压、焊接、涂装、总装四大生产线，豪赌轿车。2005 年 4 月，尹明善的第一辆四轮轿车“力帆 520”在重庆车展上亮相。2005 年 12 月 16 日发改委批准了力帆集团的汽车生产资格。2006 年 1 月，力帆 520 正式投入市场。从第一辆力帆 520 全球同步上市到第 1 万辆车下线，力帆仅用了一年的时间。此后三年，力帆一口气推出了 3 款轿车新品。

2006 年，经过 14 年的积累，力帆在自主知识产权、技术创新、质量管理、营销体系上取得了不凡业绩。力帆的专利拥有量达 2808 项，在汽车行业排名第一位。根据国家发改委的文件，力帆国家级技术中心在全国排名第 29 位，在汽车行业内排名第 7。在 2006 年国家公布的“中国 100 最具价值驰名商标”排行榜上，“力帆 LIFAN”商标价值高达 21.333 亿元，排名第 78 位。作为汽车行业新军，力帆的商标价值在汽车行业排名第 6。2007 年，力帆集团销售收入达 121.6 亿元人民币，成为重庆市第一家销售收入突破百亿的企业。2009 年，尹明善以 125 亿资产上榜中国企业联合会、中国企业家协会发布的“中国 500 强企业”，这是力帆自 2002 年以来连续 8 年上榜。

早在 2003 年 9 月，尹明善作为中国光彩事业促进会代表团的成员，访问了美国。一个美国的大企业家问力帆集团有多大规模，当时尹明善告诉他：力帆年产销 200 多万台摩托车发动机，年出口额 2 亿美元。他问：那尹先生你是第几代企业家？尹明善说：“第一代，中国的民营企业家都是第一代。”中国的民营企业只花了不到一代人的时间，就取得了美国企业家认为要花几代人的时间才能取得的成就。

企业要取得成功，不仅要讲速度，还要讲方法。尹明善说：“拿破仑为什么能打败仗？是因为他的军队行军速度是 130 步 / 分钟，其他欧洲军队是 70 步 / 分钟。过去我们靠创新打下天下，如今只有靠力度更大，方法更好，才能守住江山。”

四、亦官亦商：年逾花甲的“红顶商人”

2002 年，尹明善已经 64 岁，如果在行政事业单位，他已经到了退休的年龄，赋闲在家享受天伦之乐。而此时，作为全国闻名的民营百强企业，力帆正从众多民营企业中脱颖而出。于是，尹明善的身上除了企业“老板”的重任外，还增加了许多耀眼的头衔：2002 年 4 月 29 日，他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企业老板（全国与省市区三级的工商业联合会会长，以往都是由在职党政干部担任，而不是由企业老板担任）。2003 年 1 月 11 日，他当选为政协重庆市第二届委员会副主席，成为改革开放以来首

位进入省级政协领导班子的民营企业家。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。同时他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、第十届全国政协委员。

尹明善“红”了，他除了对自己的事业有激情外，还热心参与政界事务。作为首批参政议政的民营企业家，尹明善表示：“我 1/3 的时间在政协，因为我是重庆市政协副主席；1/3 时间在工商联，因为我是重庆市工商联会长；1/3 时间在力帆，因为我是力帆控股有限公司的董事长。”

商界与政界的交融，企业家和政府官员的双重身份丰富了尹明善的人生经历。作为政商两界人物，尹明善多次陪同国家领导人出访国外。2007 年 9 月 12 日，尹明善陪同温家宝总理参加了在芬兰首都赫尔辛基举行的第三届中欧工商领导人峰会，尹明善作为中国企业代表在峰会上发表了重要演讲，其真知灼见博得与会人士一致好评。2007 年 10 月 22 日，全国政协主席贾庆林受英国政府的邀请，对英国进行正式友好访问，尹明善随同前往。作为政商两界人物，尹明善也获得了许多与商界巨头接触的机会。2009 年 6 月 13 日，素有“金融杀手”之称的国际金融专家索罗斯访华，尹明善等 4 位中国企业家陪同索罗斯从 8 点至 10 点闭门早餐，畅谈有关中国经济发展和投资的问题。

事实上，在尹明善担任政界要职之前，力帆集团作为中国民营经济发展的杰出典范，其辉煌业绩早受到了党和国家领导人的肯定和重视。共和国三任总理都亲切接见过他，尹明善也多次受到胡锦涛、吴邦国、贾庆林、吴仪等国家领导人的亲切接见。

1997 年 10 月 29 日，李鹏在担任国务院总理时就视察过力帆集团，他对力帆集团的创新精神和“不抓品种，一穷二白；不抓质量，天诛地灭”的企业方针赞许有加，使尹明善更加坚定了企业走科技创新之路的决心。2000 年 11 月 8 日，李鹏在担任全国人大常委会委员长后到重庆召开企业家座谈会，尹明善是唯一出席会议的民营企业家。会

后，李鹏委员长亲切地对尹说：“尹明善，过来，过来，我俩单独照个相，表示我对民营企业家的支持。”

2001年1月5日，国务院总理朱镕基在重庆召开国有企业改革座谈会，尹明善是应邀参会的唯一一位民营企业家。会上，朱镕基总理与他进行了亲切的交谈。第二天，朱镕基总理又专程到力帆作了视察。2001年3月初，全国“两会”期间，在全国政协经济与农业联组讨论会上，尹明善以他精辟的发言引得朱镕基总理连声称赞：“尹明善是一个成功的民营企业家！”并在以后的几次全国政协会上点名给予表扬。

2005年12月12日，在马来西亚举办的东亚商业展览会上，温家宝总理在尹明善的陪同下视察了力帆汽车展台，并饶有兴趣地说：“这车灯真大，好看！”

2008年12月21日，温家宝总理到重庆考察时，特意到力帆视察，他叮嘱尹明善：“明善，交代你两件事情，第一保出口平稳增长，第二不要裁员。”尹明善当即保证做到。临别时，温家宝总理又送给力帆一句话：“迎难而上，逆势而上，创新而上。”

力帆的创富佳绩也得到了国务委员吴仪的嘉许，她特邀力帆集团董事长尹明善到北京为外经贸部官员介绍经验。

2001年11月16日，全国政协副主席胡启立在渝视察工作期间，也专门抽时间到力帆集团视察。视察过程中，胡启立高度评价了力帆所取得的成绩和对社会做出的巨大贡献。赞扬力帆在成本、质量、价格上都占有优势，很有希望，给他“很好的感受”。他还说，一个民族没有经济独立，就没有民族独立，也就没有政治独立。

2007年4月，尹明善执掌的重庆市工商联完成了换届工作，尹明善因为年龄超标，不再担任新一届主席，同时，他也不再担任重庆全国政协委员。对此，尹明善多少感到有些失落。他说：“我65岁才步入政坛，这已经是一个奇迹，这几年我参与了很多事情，在社会公益和社会活动上我已经实现了自己的很多愿望。如果我现在年轻，在政坛上，我还会有更多的抱负，时代给了我机会，也耽误了我很多的时间，我们都没有办法去追究。”

大器晚成的尹明善将“人生七十古来稀”这句话创造性地改为：“谁说七十古来稀，人生百年余三十。”意思是说，对百年人生来说，70岁老年人还有30年的美好光阴。对于尹明善来说，他最希望的事情就是让光阴放慢脚步，因为他感到还有太多太多的事需要他去做，他希望能够为国家和社会释放更多的光和热。“我相信人的寿命是在做减法，有一个理论是人的寿命能达到二百岁，一次感冒或者一次受伤都可能导致寿命的减少，但只要保护得当，人的寿命将比现在大大延长。”

第二章 沧桑岁月，磨砺心智

尹明善早年的遭遇与亚洲首富李嘉诚颇为相似：早年丧父，并在12岁这个本该还在父母膝下承欢的年龄辍学赚钱养家。不同的是：李嘉诚从此开始步入经商的路途，30岁时一举成为百万富翁，从此远离贫困；而尹明善却因为地主出身，先是被错划“右派”，随后又升级为“反革命”，在人生最宝贵的青春年华失去了学习和工作的机会，在物质上一贫如洗，时时要忍受肉体上的饥饿，并在精神上遭受困扰和折磨。回首曾经沧桑的岁月，尹明善感叹不已。

一、经商养母赚学费

12岁对于尹明善来说是一个人生的分水岭。12岁之前，尹明善家道殷实，他过的是养尊处优的地主少爷生活；12岁时，因为新中国土地改革政策的施行，尹家的财产统统被收归国有，尹家从此一贫如洗，生活水平一落千丈，过着还不如普通农民的生活。为了养活自己和母亲，年少的尹明善毅然退学加入沿街贩卖针头线脑的小商贩的队伍，并因为头脑灵活而赚取了一笔“不菲”的生活费。随后，这个不屈服于命运的少年，又以超乎常人的毅力考入了自己心仪的重点中学——重庆一中。