

《福布斯》与《欧洲货币》最新评述

中国富豪

谈

发家史

党宁 / 著



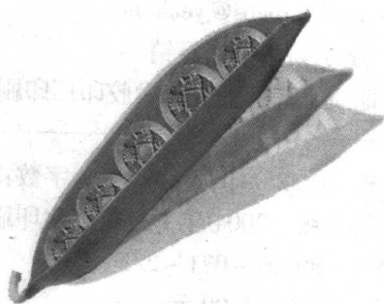
Stories of
Chinese
Rich Merchants

哈尔滨出版社

ZHONG GUO FU HAO TAN FA JIA SHI

中国富豪谈发家史

党宁 著



哈尔滨出版社

MAJ95/95

图书在版编目(CIP)数据

中国富豪谈发家史/党宁著. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2004. 1

ISBN 7-80699-071-2

I. 中… II. 党… III. 企业管理-经验-中国
IV. F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 104860 号

责 编:关 力

封面设计:端直设计

中国富豪谈发家史

党宁 著

哈尔滨出版社

哈尔滨市南岗区贵新街 170 号

邮政编码:150006 电话:0451-86225161

E-mail:hrbcbs@yeah.net

全国新华书店经销

地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂印刷

开本:890×1194 毫米 1/32 印张:11 字数:260 千字

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80699-071-2/F·7

定价:22.00 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-86225162

本社常年法律顾问:北京岳成律师事务所黑龙江分所

题记：写在两个中国富豪榜出炉之际

羊年金秋十月，世界两大著名财经杂志《欧洲货币》和《福布斯》的中国内地富豪榜相继出炉，国人眼前为之一亮——中国的富豪们头一遭受到欧美两大洲的争相追捧。

欧美一直崇尚企业英雄主义，他们对中国企业家的一致关注说明中国已经诞生了一批真正的企业家。在这个以实力说话的时代，我们尊重那些以自己的智慧赚取大量财富的企业家们。

有人说《福布斯》和《欧洲货币》杂志推出中国内地富豪榜是为了赚取中国人的眼球，但他不知道公众高度和持续的关注是有理由的。从社会层面上理解，富豪榜的出现肯定有它的积极意义。

财富的聚集在现在成为了一种透明的行为。市场经济允许一部分人有着与众不同的财富，但这一过程应该是清晰透明的。几届《福布斯》中国内地富豪榜中的几个上榜者官司缠身，说明暗箱操作聚敛财富不符合市场规律。

宏泰顾问推出中国内地十二大富豪，我们选择的标准是这些富豪一定要是白手起家，且没有任何相关背景。

在一个高效的市场环境里，其实不会出现富豪；在等价交换的市场中，超额利润从何处来？富豪的出现说明市场存在缺陷，当然所有的事物都存在缺陷。我们试着从一个侧面努力挖掘这种缺陷，并关注富豪形成的每个细节、所挖掘的每一桶金。市场认识到了这种缺陷，就会迅速修正，市场运行就会变得更为高效。

当然，随着市场的不断发展，新的缺陷还会出现，创业者将其称之为“机会”。

《福布斯》和《欧洲货币》通过富豪榜表达了一个“资本利器”的观点。既然是市场环境，就肯定会有一些人扮演富豪这一角色。富豪榜的出现是社会层面对富豪这一角色的确认。富豪取得成功的故事激励了众多的年轻人，他们能否成为新的富豪另当别论，但社会将在人们积极的心态中稳步前进。

这也是我们的愿望！

宏泰顾问

序 言

从平民到富豪有多远

羊年金秋十月，世界两大著名财经杂志《福布斯》和《欧洲货币》的“2003 年中国内地百名富豪榜”相继出炉。且不说两榜中 73 位富豪的排名有明显的出入，财富的数量也差距甚大，单就中国富豪头一次受到欧美两大传媒的关注，就说明中国的企业和企业家在世界经济发展中受到越来越多的重视。

有人说这些发达国家的财经媒体推出中国内地富豪榜，是为了赚取中国人的眼球，但这些富豪始终是公众高度和持续关注的焦点也是不争的事实。欧美国家一直崇尚财富英雄，在中国，财富的真正含义正在被越来越多的人所理解，靠智慧和胆识而成为富豪的少数群体正在得到社会的理解和尊重，他们为国民经济的发展所做的突出贡献亦为国家所认可和肯定。

财富对于普通人来说，意味着佳肴、名车、豪宅、美女，意味着物质生活的丰足和美好；财富对于那些富豪来说却只是某种符号，某种地位、权力和尊严的象征，某种程度上还代表着一种社会责任。财富对于国家来说是生存的根基，是民族兴旺的源泉，是社会发展的象征，是驱动人类社会进步的动力。因此，每个人都渴望成为富人，每个国家都希望成为强国，追求财富已成为人类最自觉、最热衷、最富有献身精神的一种行为。中国人渴望富有，中国人渴望国家富强，求富的心情格外急迫，求富的脚步格外快捷。短短 20 多年时间，中国的个人财富的聚集就达到了令世人瞩目的程度，这既是中国开放进步发展的明证，也是中

国人智慧被出众的象征。

《福布斯》和《欧洲货币》通过富豪榜表达了一个“资本利器”的观点。既然是商业社会的形态，既然是市场经济环境，就肯定会出现富豪这一社会群体。富豪榜的出现对社会的进步将具有积极的意义。然而，富豪榜所带来的种种喧嚣正在逐渐淡化，人们对谁上榜、谁下榜，谁钱多、谁钱少已经不太在意，更多的人把关注的目光转向富豪的财富品质、财富质量以及富豪本人的社会责任和精神力量等更深层次的问题上，转向他们是如何从平民到富豪的创业历程上。

本书中介绍的12位富豪在排行榜上的排名不同（黄巧灵因为散财而退出富豪榜），但他们有两个共同的特点：一是他们无一例外的都是白手起家，从零做起；二是他们都是靠自己的聪明才智和坚忍不拔的毅力才达到财富高峰的。读者从中可以看到，每一个富豪的发家史都是一部不屈不挠、充满艰辛的奋斗史。有的人几度兴起、几度破产，终于用血和泪换来万贯家产；有的人出身寒微，在社会的底层曲折拼搏，最终靠着敏锐的目光、过人的胆识、勤奋的双手，建立起巨人的金钱王国。回望他们所走过的路，我们不难发现，这些富豪当年也是普普通通的平民，他们所处的社会环境也没有什么不同，也没有显赫的背景。但仅短短20多年时间，他们却远远地走在了人们的前面，他们的后半生也必将与众不同。他们的经历和经验是一笔宝贵的财富，他们成功的故事将对众多的年轻人起到巨大的激励作用。

中国人还很穷，中国的富翁还太少，社会财富总量还太小。如果我们的书能让读者在创业和致富的过程中有所启迪，我们就很欣慰了。

党 宁

2003. 11

Stories of Chinese Rich Merchants



鲁冠球



刘永好



张跃

有资产而没有社会责任感
的富豪肯定不能成为未来社会
的经济领袖，既有资产又有责
任感的富豪则很有可能成为社
会的中坚力量。

1995.10

• Stories of Chinese Rich Merchants



责任编辑：关 力

封面设计：◀ 艾青设计

13011186317

目 录

序言 从平民到富豪有多远	(1)
--------------------	-------

第一篇 鲁冠球：履尽坎坷路自平

要办好一个企业，没有人才，可以引进；没有钱财，可以借贷；没有产品，可以开发；没有技术，可以购买。但如果没有正确的观念，那可就难办了。企业家必须要有正确的经营观念。只有这样，企业才能兴旺发达，长盛不衰。

常胜将军	(4)
阳光总在风雨后	(5)
致胜秘诀	(15)
护航成功之战略	(21)

第二篇 刘永好：机遇无限，希望无限

企业家首先要有激情，要敢于想像、实践、探索，也包含冒险，理性地去对待冒险，企业的发展总是有风险，企业的开拓过程就是一个理性的冒险过程。企业家精神就是激情、梦想、勤奋、拼搏和探索。

走近永好	(34)
从田野中走出来的“新希望”	(35)
难挡性格魅力	(41)

有“新希望”特色的管理理念 (47)

第三篇 吴一坚：思想和智慧创造财富

我用自己的经历悟出了“苦难是最好的老师”这个道理。苦难能使人学到很多有用的东西，得到真正的锻炼，人往往在越是困难的时候意志越坚强，奋斗的目标也越清晰。有句话说得很 有道理，今天的苦难可能就是明天的辉煌，只要你愿意努力，总会有所成就。人生的机遇，是在自己苦苦地奋斗中争取来的。

金花企业集团总裁 (60)

苦难中颠摇出的“金花” (61)

刻画一坚 (69)

“金花”理念 (76)

第四篇 张跃：创富遵从自然法则

在创业过程中，你需要承受煎熬的痛苦，忍受奋斗的艰辛，面对紧张，克服困难，享受喜悦，而这些又将不断反复。成功只可能是某一阶段的，对某一事件的，成功不是一个简单的词语。当一个人没有成功后所面临新的挑战 and 煎熬的心理准备时，他会承受不了。

拥有第一架公务飞机的中国总裁 (88)

不可思议的“远大” (89)

成功素质 (93)

经营原则 (100)

第五篇 荣海：永不满足，永远思考

一个清醒的企业家，应当经常认识自己并作自我剖析。我在集团的一次会议上作过这样的自我剖析：一个现代化企业绝不能陶醉在领导者的个人智慧中，一个企业的稳定发展，需要优秀团

体的共同理想。永不满足，挑战昨日之我，是海星生存不可更改的理念，要做百年企业，我们必须准备好百年的思考，百年的奋进和努力，包括我自己，也要在不断地调整过程中学习、努力、再学习。

创造“西部奇迹”的儒商——荣海	(113)
披荆斩棘，不断登高	(114)
“荣海老师”，人人称道	(125)
管理保障明天	(129)

第六篇 陶新康：把事业当情人

市场的需求是一个趋势的反映，需求数量的变化将随商品的使用价值、社会文化背景、个性心理特征和群体间相互影响的变化而变化。在某一个特定的时空领域内，某一产品的既定需求量会导致同行企业中产生竞争，而竞争在价格、质量、服务方面展开，这就是一种健康有序、优胜劣汰的过程。

木业巨子	(144)
“森”是这样写的	(145)
把事业当成情人	(150)
成功理念	(153)

第七篇 刘长乐：不达目的誓不休

我对自己和凤凰卫视的要求是，不管你怎样弄潮，你应当秉持一些基本信条，譬如以人为本，以诚信为本。另外，还要夹着尾巴做人，得志不可猖狂，法律上的禁区别碰，做人的禁区别碰，好大喜功、图名不图利的事情别干，每一步都要争取走得踏实。

凤凰之父	(162)
从石油到凤凰的神话	(163)

性格：感性与理性的完美结合 (173)

另类成功策略 (177)

第八篇 郭浩：挖掘无限潜能

一颗种子可以改变整个世界。在任何一个产业，都不要忽略核心技术的作用。这是不败之本。

农业大鳄 (192)

高举中国农业大旗 (192)

魅力人格 (200)

高效的“超大”模式 (202)

第九篇 宗庆后：做简单的事，始终如一

现代企业无神话，我们现在已经远离了靠一个点子、一次运作就能成功的时代，企业的竞争现在比的是综合实力、综合战略优势。在一个神话衰落的时代做企业，需要非常道和平常心。

宗庆后印象 (214)

靠感觉创业 (214)

神话探究 (220)

“娃哈哈”的成功奥秘 (226)

第十篇 刘汉元：“认真”就与失败无缘

只要兢兢业业，控制风险，一败涂地可能永远与你无缘，“认真”永远与成功者联系在一起。假如你有博学的专业知识，假如你拥有工作的热情，就会发现创业是一件很容易的事，包括现在这种情况，我们空手出去五年，会再造一个企业。

没有故事的人 (242)

刘汉元与“通威” (243)

人生态度 (261)

经营秘诀	(268)
------------	-------

第十一篇 黄巧灵：做事先做人

在人与人的交往中，重要的不是彼此送了什么礼，在一起吃过什么饭，重要的是做到知心。一个人如果一生没有朋友，那么他这一生无论从哪个角度说都不能被称为是成功的一生。而企业家要做事，就必须先学会做人，做人最基本的就是能够取信于人，如果一个人连朋友都没有，他没办法做大事情。

巧灵素描	(280)
创业艰难百战多	(281)
文人气质，商人性格	(300)
另辟蹊径的理念	(304)

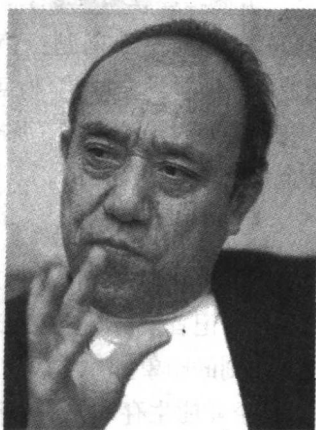
第十二篇 胡成中：量体裁衣

好多人都问我，你经营企业究竟有什么诀窍？其实，道理很简单，除了诚信，一个非常重要的秘密就是——量体裁衣，这是我从父亲那里学来的。企业制度也一样，我认为做企业没有一个制度是永远不变的，它本身就是动态的。好像小孩穿衣服，7岁能穿，10岁你衣服就该换了。你企业规模1个亿是这个制度，2个亿是这个制度，10个亿还是这个制度就肯定不行，你要与时俱进，一定要量体裁衣。

“德力西”的胡成中	(312)
伸业历程	(313)
个人魅力	(318)
创业经验	(323)

• 第一篇 •

鲁冠球：履尽坎坷路自平



个人财产：6.87亿美元

福布斯排行榜第四名

所创公司：万向集团

公司总部：浙江杭州

主要行业：汽车零部件

要办好一个企业，没有人才，可以引进；没有钱财，可以借贷；没有产品，可以开发；没有技术，可以购买。但如果没有正确的观念，那可就难办了。企业家必须要有正确的经营观念。只有这样，企业才能兴旺发达，长盛不衰。

——鲁冠球

中国富豪谈发家史

ZHONGGUOFUHAOTANFAJIASHI

常胜将军

30年稳步增长，30年勤奋拼搏，30年风雨历程，鲁冠球长盛不衰的企业风范，折服了不少业界精英，被誉为中国民营企业的“常青树”。

阳光总在风雨后

有人曾经问过鲁冠球这样一个问题：“你的名字叫鲁冠球，是否从小就想当企业家，要誉满全球？”他回答说：“不！我的名字是我父亲起的，我曾经想过当这个家、那个家，可就是没有想要当企业家。我办企业是被逼上梁山的。”

致胜秘诀

豪爽幽默：鲁冠球的公众形象有两个标志：宽大的脑门、豪爽的性格，特别是在接受记者采访时，鲁冠球那爽朗的笑声、幽默的语言会给人留下深刻的印象。

虚心好学：“每个企业能生存和发展都有它的理由，你得把人家的长处拿来指导你的生产经营管理。当然，自己得有创新，但是，虚心向人家学习非常重要。”

艰苦奋斗，勇往直前：当人们让鲁冠球谈其创业史时，他用“奋斗十年添个零”这样一句话作了个形象的概括，话虽朴实，却反映出鲁冠球艰苦奋斗、勇往直前的创业精神。

善抓机遇，敢于冒险：“秘诀？我得出不了什么秘诀。我想，我们搞企业的，就抓住两点：一是抓住机遇；二是好好学习，坚持到底。”

正确的角色扮演：他曾说，我是“四管”：即管好上级关系；管好下级员工；管好亲戚朋友，包括家庭；最后管好自己。

护航成功之战略

倡导诚信，依法经营：鲁冠球始终以“诚实守信”的理念号召全体员工要“讲真话、干实事”，他要求每个员工和经营者都要遵纪守法，诚实守信。

“争权”也“放权”：这样一来，不仅使鲁冠球彻底实现了放权的目标，也使鲁冠球从具体、繁重的经营管理事务中解脱出来，可以集中精力抓好战略性、全局性、关键性的大事，还从总体上保证了万向集团始终具备大而活的机制，始终能适应市场的变化。

人力资本经营战略：“按生产力发展的角度来讲，我们搞企业的，就是要抓住‘三个本’：一是人本；二是资本；三是成本。其中，人本显得尤为重要。我们在实践中感到，同样是管企业，让不同的人去管，其效益大不一样。”

跨国经营战略：如何在这样的环境中生存并且发展呢？对此，鲁冠球的回答是：“坚持按国际规范营运，也就是说，越是国际化，越要本土化。”