



FORTUNE
TIME

大型财经访谈节目

财富

榜 样 的 力 量

II

人生



上海教育出版社

华北水利水电学院图书馆



207024432

K825.38

C0041

陆 炯 主编



FORTUNE
TIME

大型财经访谈节目

财富人生

榜 样 的 力 量

II

QAN62/04

上海教育出版社

702443

图书在版编目 (CIP) 数据

财富人生. II / 《财富人生》节目组编. —上海: 上海教育出版社, 2003.10 (2004.7 重印)

ISBN 7-5320-9188-0

I. 财... II. 财... III. 企业家—访问记—中国
IV. K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第085567号

财富人生 II

陆炯 主编

上海世纪出版集团 出版发行
上海教育出版社

易文网: www.ewen.cc

(上海永福路 123 号 邮编: 200031)

经销 各地新华书店

印刷 商务印书馆上海印刷股份有限公司印刷

开本 787 × 1092 1/16

印张 16.75

插页 3

字数 335,000

2003 年 10 月第 1 版

2004 年 7 月第 5 次印刷

印数 48,001 - 53,000 本

ISBN 7-5320-9188-0/F·0003

定价: 25.00 元

序

中共上海市委常委、宣传部部长 王仲伟

大型电视财经访谈节目《财富人生》开办已快两年了，前后共有一百多位嘉宾在这个节目里叙述了他们的创业甘苦、成功的经验体会，以及财富背后的人生故事。节目组的同志们又从中遴选了部分内容，编辑出版了2002年度和2003年度两册精选本。

不难发现，《财富人生》嘉宾中有许多是创富英雄和成功者，他们中的大多数是在党的十一届三中全会后涌现出来的；可以说，正是改革开放为他们的一展身手创造了机会，开辟了广阔天地。没有党的正确领导和党的一系列方针政策的实施，一个人是不会发生如此巨大的变化，上演一幕幕威武雄壮的活剧来的。他们为正在为全面建设小康社会和开创社会主义事业新局面的人们，树立了一个身边的学习榜样。他们所走过的道路，不仅从一个侧面反映了改革开放所取得的成就，也是我们进行“三个代表”教育的一份生动新鲜的辅读教材。

谈财论富，品味人生。这是《财富人生》节目的定位。编导们在节目的制作中，力图把握正确的舆论导向，有品位，讲

格调。现在荧屏的访谈节目不少，几乎是遍及每个频道。访谈节目看似制作简单，但真正做好是不容易的。要言之有物，为大众所关心；既要撒得开又要收得拢，需要精心的创意和策划；还要生动活泼，至少是要谈得有趣。

新闻媒体要为改革开放提供良好的舆论环境，一个重要的途径就是要通过能够被观众和读者所接受的一档档节目、一篇篇报道来完成的。为此，《财富人生》节目和图书做了有益的探索和尝试，为下一步的发展提供了基础。相信《财富人生》的制作团队不会辜负广大观众和读者的期望，不断努力，不断创新，使节目真正成为财经类访谈节目的品牌。

《财富人生》三分之二以上的嘉宾都不是土生土长的上海人，既有来自全国各地和海外的，更有不少是在上海打拼出一番事业的。他们亮相在上海主流媒体所提供的平台上，成为我们这座城市海纳百川的又一个写照。

上海正在努力建设国际经济、金融、贸易和航运中心城市之一，必须要有与之相匹配的媒体，为此，还有很多的工作要做，还需要我们去不断的踏踏实实的实践和勇敢的探索。

2003年8月26日

目录

财富人生
fortune time

第一辑 金榜题名



1

黄宏生 ——创维数码控股有限公司董事会主席
做中国的“三星”



8

楼忠福 ——广厦控股董事局主席
高楼万丈平地起



16

陶新康 ——上海新高潮(集团)有限公司总裁
打造中国的木业王国



24

顾维军 ——广东科龙电器有限公司董事局主席
顾氏的理论与实践



32

吴一坚 ——金花企业集团总裁
白馒头



40

刘永好 ——新希望集团董事长
多面手

第二辑 风景这边独好



47

李小白 ——新丝路模特经纪有限公司总裁
握掌美女



54

陈铭 ——上海名佳艺术品有限公司董事长
书画市场的鲶鱼

61

**徐 枫**

——汤臣电影事业有限公司董事长

电影，流进我的血液

69

**艾 科**

——原贝塔斯曼（亚洲）直接集团总裁

五百强起步福州路

第三辑

老行当 新平台

76

**茅理翔**

——宁波方太厨具有限公司董事长

点火枪·厨具

84

**简铭钦**

——上海一茶一坐餐饮有限公司董事长

一茶一坐，一生几回

90

**王福明**

——上海东方典当有限公司总经理

要同脑子比我好的玩

96

**张秀琬**

——元祖食品有限公司董事长

嫁给元祖的女人

第四辑

英雄惜英雄

103

**徐泽宪**

——中远置业集团总裁

做大事，做有影响的事

110

**徐根宝**

——根宝足球基地有限公司董事长

不博不精彩

第五辑

以人为本

118

**周 枫**

——婷美集团董事长

吃过狼肉

126



兰先德 ——上海交大昂立股份有限公司总裁
昂立一号

第六辑 上下求索

133



仇旭东 ——荣事达集团董事长
铁腕

139



汪海 ——双星集团总裁
穿鞋的狮子

第七辑 男儿当自强

146



尹文明 ——上海三明食品公司董事长
阿明瓜子的四个梦

154



蒋自强 ——上海华盛企业集团总裁
好男儿 当自强

161



方杰 ——杭州奥普电器有限公司董事长
霸气何来

第八辑 能说会做真把式

169



冯仑 ——万通集团董事局主席
成功者 争未来

176



范伟 ——复地集团总经理
心有多大，天地有多大

183



丁长峰 ——上海万科房地产有限公司董事长
老总本是办刊人

第九辑 大 师

191



黑幼龙 ——幼龙企业管理顾问有限公司董事长
人生三个圈

第十辑 独占鳌头

199



邵亦波 ——易趣网络信息服务(上海)有限公司董事长
昔日神童上网来

207



林凯文 ——上海凯泉泵业集团总裁
泵王

215



卫哲 ——百安居(中国)有限公司总裁
两个原则三句话

第十一辑 书写奇迹

223



陈峰 ——海航集团董事长
掏出索罗斯的钱

231



汪力成 ——华立集团董事长
带电操作很伟大

第十二辑 剑走偏锋

238



张文荣 ——上海亚龙企业有限公司董事长
金苹果的滋味

245



李炳容 ——强生(中国)医疗器材有限公司总裁
真心英雄

252



袁立 ——上海富大集团总裁
平常人



金榜题名之一

黄宏生

[岁月]

——创维数码控股有限公司董事会主席

2000年中国彩电业哀鸿遍野，困境之中的创维集团又遭遇陆强华事件，一百多位核心干部在七天之内集体出走，公司半年亏损就达一亿两千万。是放弃，是改行，还是被收编？创维集团董事局主席黄宏生，这个从下乡知青到大学高材生，从副厅级干部到只身香港创业，最终登上《福布斯》富豪排行榜第四十位的传奇人物，在又一个生死存亡的危急关头，做出了正确的抉择。

如今经过再造的创维，已经走出困境，2001年销售总额达七十亿元，2002年4月到6月，又比去年同期上升了89%，成为少数几个真正实现盈利的彩电企业之一。



叶蓉：如果说时间是一部机器的话，我们把它拨回到20世纪50年代，您是1956年出生于海南的吧？

黄宏生：对。

叶蓉：1973年高中毕业，上山下乡到了黎母山区吗？

黄宏生：海南岛的黎母山区。

叶蓉：我没去过海南，所以我不知道黎母山区到底是个什么样。它好像是苗族人和黎族人的一个聚居区。您能给我们形容一下，当时高中毕业以后刚刚到黎母山区是一个什么样的状况吗？

黄宏生：现在仍然记忆犹新。我是在海口长大的，我也从来没有去过黎母山区，那个地方仍然处在原始社会的刀耕火种的时代。那里的少数民族都是一把火烧了山上的茅草，然后就开始播种。他们穿着黎苗族的服装，我发现来到了另外的一个世界。

叶蓉：有点像世外桃源，不是很美吗？

黄宏生：第一年还是很快乐的，啊！山这么高，崇山峻岭，但第二年就不行了。

叶蓉：新鲜感消失了吗？

黄宏生：最主要的是第二年碰到了个历史性的台风，连续三个月下梅雨。我们下乡的山村里面没有井，也没有自来水，主要是喝山泉。这个山泉因为下雨，连续几个月都是泥。这个泥浆水没法喝，怎么办？就把这个水用桶打上来，让它沉淀一个晚上再煮一下来喝。

叶蓉：您说三个月吗？

黄宏生：就连续这么长时间。

叶蓉：天天都是吗？

黄宏生：天天就这样，不能喝到干净的水。跟着就是在这个中间有一场台风，把我们的茅草房整个顶掀掉了。我们半夜起来要自救啊，那个龙卷风一卷，整个棉被全都淋湿了。我们一百多个知青在那里乱成一团，跟电影里的镜头一样。

叶蓉：现在想起来好像觉得和电影里面情节一样。其实想一想，生活在那样的环境里，是非常艰苦的。

黄宏生：非常艰苦。

叶蓉：那么那样的状况，您在那一共呆了四年吗？

黄宏生：四年半。第三年第四年很多人跑回城里去了。我们是坚持下来的最后一批人。当时这样痛苦，说句老实话，好在我们还是能够坚持写点日记，然后对大学的憧憬，做梦都想上大学。有时候翻一些书，这个物理题现在还能做，很好奇；还有化学，



有一些实验自己在茅草房里面也做一下。因为保持这样一种理想和愿望，心中的火花一直没有破灭过。这个机会终于等到了，就是恢复高考。我记得恢复高考宣布时间很短，大概是两个月左右吧，传到我们山沟已经晚了一个月了。他们说你们都不知道要恢复高考，我说不知道啊。后来有电话了，摇的那种，打电话说这个已经一个月过去了。我们就开始利用一些工休的时间复习，终于考了个好成绩，上了华南理工大学无线电系，当时是录取分数最高的一个系。

叶蓉：那么四年大学生涯在您的记忆中，是一段快乐的求学时光吗？

黄宏生：应该说是非常快乐。

叶蓉：您的毕业论文题目是什么？

黄宏生：我的毕业论文是《黑白电视机的设计》。那会儿黑白电视机刚刚引入中国，我们到工厂实习也是这个项目。



下 海



叶蓉：您在毕业的时候，跟自己的导师有过一次交流，您提出过自己的一个梦想：有一天在中国创造出中国自己的索尼或这样一个企业，是吧？

黄宏生：是，当时是有一点狂妄，有点太天真啦。当时我们在大学里面学术的气氛很浓，索尼成为我们一种巨大的形象和梦想。

叶蓉：您工作短短三年，已经是企业的常务副总经理，享受的是副厅级待遇。您投入工作起步非常快，而且发展速度相当好。但您在这个时候，做了人生当中非常重要的一个选择，您辞去了公职下海经商。

黄宏生：那是1988年。我当时主管进出口业务，压力很大，每年下达的出口任务非常地繁重。我经常参加国际上的展览，特别是到美国参加展览，每年1月份在拉斯维加斯有个展览，感触很深。当时我们带的珠江牌收音机、星球牌收录机、乐华牌黑白电视机，拿到那儿以后都无人问津。这都是国内的名牌，在国外无人问津，都摆在跳蚤市场里面卖给黑人。所以，我心里很痛苦。

叶蓉：您创业之初好像并不顺利，您还为此大病过一场，甚至负债最高达到五百万元。您现在还记得是哪一笔投资失误造成当时的局面吗？

黄宏生：当时突然推出了一个丽音广播以后，一边可以是普通话，另一边可以是粤方言或者是英语，我们想象这个需求很大。

叶蓉：市场很大。

黄宏生：那真是应运而生啊。当时我就借贷投资做了丽音解码器，结果我失败了。失败的原因是配给不足。开播以后，一个礼拜才两次节目，消费者大失所望，就不买了，退货，搞得我损失很惨重。对这个新技术的推广，应该说准备不足，经验还是不足。

叶蓉：这是不是投资眼光的问题？

黄宏生：眼光也有问题。“失败乃成功之母”，这是有道理的。不犯一些错误，这个眼光是培养不出来的。

叶蓉：当时您自有资产多少？负债五百万元我觉得真是压力蛮大的。

黄宏生：没有资产。因为我们当时起家，贸易失败了。后来就做产业，然后做电视机的遥控器，也确实是有了一点积累了。有积累以后银行信用就有了，借贷五百万元做这个丽音解码器，没想到就搞砸了。

叶蓉：您当时有没有觉得山穷水尽？听说您的老领导到香港去看你，您那会儿已经瘦成皮包骨头了。

黄宏生：九十五斤，比你还苗条。

叶蓉：那么当时您有没有想过放弃，走回头路？

黄宏生：当时很苦恼。我的老领导说：“宏生啊，大家知道你创业不容易，如果你真是顶不住的话，你还可以重返，我们还欢迎你。”

叶蓉：回头是岸，苦海无边。

黄宏生：我一想，大家有这么高的期望在关注我，还不如再尝试一下。实在不行的话，那就打道回府。原先同事们和老领导之间的关心，对我也是一种困难中的鼓舞。

叶蓉：那么当时让您出现转机，走出困境是什么时候？

黄宏生：转机的出现是我们看到了一个机会，这个机会就是当时有一个非常大的公司，叫讯科集团。它把新的生产基地设在泰国，由于泰国整个投资非常庞大，出现了财政困难，之后股东之间就不和了，那么出现了卖盘。当时另外一家上市公司花了十二亿元收购，这个公司本来是最大的电视机出口企业，收购的老板是电视机的外行，不懂管理也没有利用原有的职工和骨干，很多的优秀技术管理人员受到排挤，不愿意再干了。我对电子业还比较熟，展览会经常碰到他们，然后就探讨这个，不如来我创维。

叶蓉：您等于把他的技术核心力量挖过来了，您是用什么吸引他们过来的？

黄宏生：我用我们创维的15%的股份来换他们的加盟。由于有技术人员的加盟使得我们技术上领先，这个企业也就开始好起来。当时我们到德国去展览，拿到了一笔订单是二十一英寸的电视机。

叶蓉：创维掘到的第一桶金是在德国的博览会上吧？

黄宏生：当时在中国，我们是第一个推出这个国际线路的彩电。我们创维公司始终是一个技术公司，每一次碰到困难的时候，新的产品新的技术总是又挽救了我们的生命。

叶蓉：1992年到2002年，这十年创维已经跻身于我国几大彩电名牌企业的行列里面，其实2000年的时候，国内的几大彩电巨头之间，掀起了轰轰烈烈的价格大战。当时有人形容那场战争是血雨腥风。我们知道当时有一个非常有名的咨询公司帕罗公司曾经断言说，中国普通家电彩电业已经全面崩盘了。我不知道那个时候创维是一个什么样的局面？

黄宏生：我们的事业到了历史的低谷，确实正如描述的那样，就是一种面临崩盘的严峻形势。我们半年就亏损了一亿两千万，这是从来没有出现过的事情，也就是说每天都在亏损，每个月亏损两千多万元。

叶蓉：等于您一睁眼，今天一个新的报表出来又亏了多少。屋漏偏逢连天雨。我们知



道那个时候祸不单行，创维经历了另外一件事情，就是您的一个职业经理人陆强华的出走事件。当时有一个报道说，在七天之内有一百多个原来的创维员工，其中包括十一个创维的原片区经理以及二十多个管理层的核心人物离开了创维。陆强华的离开您认为是别的企业高薪挖角呢，还是就是老板和职业经理人之间经营理念上的冲突不能调和呢？

黄宏生：我觉得不单纯是管理层和董事会的冲突问题，是个综合的因素。

叶蓉：你有没有预见到这个情况会发生？

黄宏生：当时的预见不是很强。因为我们中国人都有一种理念或者一种传统，就是说同舟共济，在困难的时候跟企业的这条船共沉浮。当然这样对创维包括我本人打击应该还是比较大的。我们克服困难的决心被泼了一盆冷水。当时局面比较复杂，也有一些迷失方向。我们有几条路可走，一条是当时有人劝我们，干脆放弃彩电行业，转行进军上海浦东房地产。

叶蓉：还蛮获支持的。

黄宏生：确实是这样。我们深圳好多企业界的朋友，他们也确实在浦东的投资中尝到甜头。还有另外一个途径，有一些国外的公司趁机低价想收购我们创维的盘子。当然还有一个，我们国内的同行也希望能够跟创维合并在一起。在这么几个情况下，犹豫和迷失了好几个月。当然有一些企业收购可能是个好事，我们不反对收购。比如说索尼要收购创维我们肯定是皆大欢喜。可是往往在你最困难的时候，如果被收购，那往往是斩断式的分拆式的一种合并，这样员工是会被大量精简裁员。所以，我们就悟出了父母要把女儿出嫁，千万不要在穷困潦倒的时候，一定是她在大学毕业，人生高峰的时候出嫁。企业也是一样，想了半天后来我们决定还是通过自力更生的办法，企业自救；企业的敌人并不是对手，而是企业自己本身。我们集思广益以后提出了“再造创维”的口号和理念，我们的副标题是“我们一定能够做得更好”。



圆 梦



叶蓉：我国家电这几大彩电品牌，可能开始有一个谋篇布局，重新规划自己的发展方向，技术攻关的一个方向。前段时间，有一个比喻说长虹，现在叫“背水一投”，什么意思？就是长虹主力主打就做背投。前两年大家看背投离家庭生活很远，这两年就走进了我们的生活。比如说TCL，它做等离子，包括创维也做等离子。我们看它外观特别的漂亮，有一个形容说它是家电产品的一个革新，薄若蝉翼，可能是观念上的一些变化。有人说您整个的集团发展方向是做OEM，就是说贴牌，是这样吗？媒体报道客观吗？

黄宏生：不完全是。OEM是我们出口方面的一个国际战略。因为全球的战略里面有很多战略，技术战略、国际战略。国际战略里面，到欧洲、美洲一些发达国家，我们主要是比如跟日本的三菱合作，跟欧洲汤姆森合作，这样的话就可以增加我们的市场占有率。我们现在刚刚推出来的等离子是新一代的高清晰等离子。

叶蓉：可不可以这样理解，现在创维集团的策略是两条腿走路。一方面，我们寻求境外的一些合作，扩大市场份额；另外我不放掉我的高端产品的研发，不断推出新的

东西。有人说，您在2008年北京奥运会发令枪响之前，要把创维做成中国的三星。这是什么概念？就是说要做到世界第一的位置。

黄宏生：过往的十年，我们每年的增长率都超过30%。我们在制定创维第四个五年规划的时候，也把它设定在30%的增长率。如果达到30%的增长率，那么我们到2008年的时候，将能够做到在这个领域的世界第一，而不是中国的第一。这一点是根据我们历史发展的轨迹来说的，是比较扎实的。

叶蓉：《福布斯》有个富豪排行榜，把您排在中国富豪第四十位。不管这个富豪榜，大家现在怎么议论，至少是说明您的财富累积的等级是非常可观了。很多人会猜想黄宏生的生活应该是怎么样的，而您的同事说您很简朴，您不是一个物欲追求很高的人吧？

黄宏生：其实每个人的生活方式都不一样。我们因为在下乡的时候，本身就是个平常人。有了这么大的企业规模以后，也是个平常人，粗茶淡饭比较合适。

叶蓉：您每天的工作时间是多少小时？

黄宏生：大概十六个小时吧。

叶蓉：那您其实留给自己，留给家人，留给睡眠的时间都非常少。

黄宏生：留给家人，我应该保证一个礼拜能跟小孩太太在一起几天。

叶蓉：您太太是您的大学同学，您是大学就开始谈恋爱了吗？

黄宏生：没有，大学我们都是很纯真的，照照相是有的，我们几个同学一起去拍的。

叶蓉：大学毕业就开始恋爱，然后就成家了，我觉得做您这样一个企业家很辛苦。

黄宏生：我觉得是这样。我经常跟他们交流，讲每个人都要自己的人生目标，比如说我看到那些足球运动员，其实他们也很辛苦，但是他们很快乐。人生啊，是追求快乐和幸福的，只不过你怎么样达到快乐和幸福呢？有的人追求快乐，因此他觉得他每一天上班都要快乐，每做一件事情都要快乐，但一碰到跟人吵架或者是给人家碰一下，他就非常痛苦。

叶蓉：承受能力很差。

黄宏生：承受不了这个。就是说实际他是追求快乐的，他有这种心理准备，得到的结果反而是痛苦的。那么我们做企业的不一样，就是说，你首先是一个痛苦的人，你有痛苦的这样一个过程。你在赛跑的时候是痛苦的，当你跑到第一名领奖的时候，你终于得到快乐了。社会对你回报，所以一定是要有痛苦的心理准备。我们对每一件事情都已经做了最坏准备了，或者说做好一种失败准备了。每当有一点进步的时候，我们都高兴得不得了。这种纯真都能够反映出来，那其实是付出很大努力，这样我们的生活就充满了快乐。

叶蓉：您是在非常辩证地看待这个痛苦和快乐的关系。

黄宏生：另外我们还有一个观点，因为难，所以我们成功。制造业是很艰难的，我



相信比做酒店等服务业都要有更大的挑战。挑战在于你要挑战技术的极限。电视机纯平又漂亮又好，它的不方便之处在于难搬运，而且你看要做一个这么薄的电视机出来，比你们的身材还苗条，你说这个不是有极限性的挑战吗？

叶蓉：挑战一种思维方式。

黄宏生：思维方式就好像我问你在学校的时候跑一百米，你跑十二秒已经是不错了。可是你一定要跑到十秒九才能够取得成功。因为是奥运会录取你的资格，那你不是挑战极限了呢？

叶蓉：就是不断挑战自我的极限。

黄宏生：很难的，还有一个庞大的人的管理。你知道每个人都有思想，每个人都追求财富，每个人都希望有多多的工资，少少的工作，有假期。

叶蓉：做一个快乐的猪。

黄宏生：由于难，很多人不愿意做，不愿意坚持下去，而我们创维坚持下去，我们就成功了。

叶蓉：成功往往在再坚持一下的努力之中。

黄宏生：很多的企业上市了以后，他就失败了。做大了却失败了，企业一大就失控，就好像你开车一开就容易撞墙。开慢可能永远没有很豪华的生活，但是他不会失败。在这种情况下，我们电视机企业挑战极限是多方面的。

叶蓉：在这儿我们祝愿您跟您的团队，在2008年北京奥运会发令枪响之前能够实现梦想。

【主持人语】

苦斗

黄宏生是排在本书的第一位嘉宾，当然也是《主持人语》要写的第一人。曾经是不下三次要从他下笔，可最后都是跳将开去，写了旁人。

他给人的感觉，是事情做得很辛苦。两眼一睁，忙到熄灯。要用上海人的话说，是个劳碌命。就是在从公司到机场的这段路上，还要约人谈工作。他没有什么爱好，也没有时间去享受生活。

他说自己要做一个痛苦的人，他要时刻处在一个痛苦的过程里。只有这样，才能使生活充满快乐。

一直是身处苦的状态，有点小甜就是大乐；一直是身在蜜罐里，一点小苦就可能把人摧毁，至少是弄个半死。



金榜题名 之二

楼忠福

【岁月】

——广厦控股董事局主席

十多年前，广厦控股还是一支四处流浪、砌砖打墙的农民游击队，现在却是资产百亿、员工两万的正规军，并造出了中国建筑第一股。

1954年，楼忠福出生于浙江东阳市一个铁匠的家庭。五岁时父亲被打成反革命，命运坎坷的楼忠福在很小的时候就辍学打工，挣钱养家。在二十多岁时，楼忠福崭露头角，先当上东阳第三建筑公司材料科科长，后又竞争当上经理。当年，这家公司利润仅三十八万元；到1992年，楼忠福成立广厦集团时，这家公司的年产值突破一亿元，利润已达到四百多万元。

楼忠福能在浙江民营建筑公司中独领风骚，并转型为地产大鳄，得益于1993年的改制计划和资本之路。那年，他成立“浙江广厦建筑集团股份有限公司”，变身作为一家定向募集资金的民营股份制公司。1997年浙江广厦在沪市上市，发行三千五百万公众普通股，募集资金一亿九千万元，为楼忠福大规模的资产并购积累了丰厚资金。

楼忠福不断用资本换得市场，先后购并重庆一建、北京二建，北京中地以及杭