

Fortune Time



“财富人生”是上海惟一一档时长近一个小时的财经类访谈节目。自2002年开播以来，“财富人生”逐渐成长为上海电视传媒中颇具知名度的经济类访谈节目。目前，本节目在上海电视台第一财经频道的收视率名列前茅。相关书籍《财富人生》前三册迄今为止发行量已达200,000册。

大型财经访谈节目



◆ 光荣与梦想



世纪出版集团 上海人民出版社

大型财经访谈节目

光荣与梦想

陆炯 主编

财富

人生

世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

财富人生：光荣与梦想 / 陆炯编. —上海：上海人民出版社，2004

ISBN 7 - 208 - 05509 - 2

I. 财... II. 陆... III. 企业家 - 访问记 - 中国 - 现代 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 136012 号

出品人 施宏俊
策 划 朱 旗
责任编辑 王志钧



财富人生：光荣与梦想

陆炯 主编

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社
(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)
出 品 世纪出版集团 北京世纪文景文化传播公司
(100027 北京朝阳区幸福一村甲 55 号 4 层)
发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 北京华联印刷有限公司
开 本 787 × 1092 毫米 1/16
印 张 18
插 页 2
字 数 353,000
版 次 2005 年 1 月第 1 版
印 次 2005 年 1 月第 1 次印刷
ISBN 7 - 208 - 05509 - 2/F · 1235
定 价 26.00 元

序

上海市慈善基金会 理事长 陈铁迪

这本书是上海开办最早的大型电视财经访谈节目“财富人生”编选的第四本精选本。这档节目自2002年1月开播至今，是很成功的，在社会上得到了广泛的好评。先前出版的三本《财富人生》，与“财富人生”节目一样，受到了广大观众和读者的欢迎。

因为工作关系，我与“财富人生”节目的主持人叶蓉已相识多年；但过去我们是谈慈善的多，说财富的少。当邀请我参加这个节目时，我觉得自己可能不太合适。因为我想，到“财富人生”来访谈的，都是成功的企业家，他们一般也是比较富有的。而我是从事慈善工作的，所做的工作是希望有更多的人捐赠他们的财富来帮助社会的弱势群体。

通过与叶蓉和节目组同志们的交谈，特别是在亲身参与了节目之后，使我更加感到，人生的财富不仅是指物质财富，更重要的还有一个精神财富。只有当这两种财富相结合的时候，才是一个完整的财富人生，才能获得一个完美的人生。

走进“财富人生”节目有一百五十多位嘉宾，他们的创富故事告诉我们，创造物质财富的道路是艰辛坎坷的，获得物质财富是极不容易的；同样，精神财富的创造和获取也是如此。从某种意义上来说，恐怕还要付出更多，经历更多的曲折。当然，从中得到的历练和升华也会更多。这些年来慈善工作的实践，让我对此有着深切的感受。

现在，“财富人生”已经成为上海主流媒体的一个品牌。我们知道，品牌是有着较强的影响力的。它不仅成为我们进行“三个代表”教育的一份生动、鲜活和丰富的辅读教材，也成为精神文明建设的一个好抓手。在这一方面，与我们的慈善工作是相同相通的。我们的慈善事业也是贯彻“三个代表”的一个重要方面、也是推进精神文明建设的一个重要途径。共同的目的、共同的事业，使我们心往一处想，劲往一处使。

我注意到，每本《财富人生》上都印着这样的十六个大字：人生可以创造财富，财富可以改变人生。我想，这两句短短的话，不也正是表明了这样的一个观点：“财富人生”节目与慈善工作的结合，不就体现了人生可以创造财富，财富可以改变人生么！

让我们在这样一个平台上，共同努力奋斗，使千万人的物质生活和精神生活更加幸福美好。

2004年12月21日

目 录

C O N T E N T S

第一辑：标杆

- 2 张 跃 / 远大空调有限公司 董事长
[对 话] 从中学美术教师到全球行业领袖
[主持人语] 眼睛
- 12 段永平 / 广州步步高电子工业有限公司 总经理
[对 话] 快乐人生，才是最大财富
[主持人语] “段菲特”
- 20 孙耀志 / 河南宛西制药股份有限公司 董事长
[对 话] 伏牛山上挖宝人
[主持人语] 这个河南人

第二辑：纵横 IT

- 30 李彦宏 / 百度搜索引擎公司 总裁
[对 话] 搜索一生
[主持人语] 烙印
- 38 何经华 / 用友软件集团公司 前总裁
[对 话] 奔向你的梦
[主持人语] 跳槽的频率
- 46 刘积仁 / 东软集团 董事长
[对 话] 提供平台是我的满足
[主持人语] 智商情商都不赖

目 录

- 54 王江民 / 北京江民新科技术有限公司 总经理
[对 话] 较量
[主持人语] 他是大侠

第三辑：品味：最后的蛋糕

- 64 刘长乐 / 凤凰股份董事局 主席
[对 话] 您现在收看的是凤凰卫视
[主持人语] 涅槃
- 72 杨国伟 / 北大文化集团 前常务副总裁
[对 话] 北京人，办报上海
[主持人语] 父亲
- 82 邵 忠 / 现代传播集团 总裁
[对 话] 时尚传媒人
[主持人语] 非主流

第四辑：金色银幕

- 92 王中军 / 华谊兄弟投资有限公司 董事长
[对 话] 打造中国电影业的旗舰
[主持人语] 腕气
- 100 吴思远 / 香港思远影视公司 监制
[对 话] 这个“教父”不太冷
[主持人语] “教父”是这样炼成的

目 录

第五辑：有凤来仪

- 110 陈铁迪 / 上海市慈善基金会 理事长
[对 话] 蓝天下的至爱
[主持人语] 升华
- 120 杨雪兰 / 美国通用汽车公司 前全球副总裁
[对 话] 不做广告人, 就做经理人
[主持人语] 杨雪兰讲了些什么
- 128 王佳芬 / 上海光明乳业股份有限公司 总裁
[对 话] 光明全国
[主持人语] 永葆优秀
- 136 靳羽西 / 靳羽西化妆品有限公司 创始人
[对 话] 精彩的女人有品牌
[主持人语] 浓妆艳抹也相宜
- 144 梁凤仪 / 作家
[对 话] 书写传奇的女人
[主持人语] 常回家看看

第六辑：独辟蹊径上楼台

- 154 罗朗·达索 / 达索集团投资公司 总裁
[对 话] 传奇家族的光荣与梦想
[主持人语] 周期律是这样打破的

目 录

- 164 张伟东 / 文化传信 主席兼行政总裁
[对 话] 文化传承 从“芯”开始
[主持人语] 中国, 你的钥匙丢了
- 174 胡 润 / 欧洲货币机构投资附属公司 总裁
[对 话] 给中国富人排排座
[主持人语] 为什么是老外排的榜
- 182 张燕夫 / 宏丰管理咨询(上海)有限公司 常务董事
[对 话] 老天会心疼认真的人
[主持人语] 做事先做人

第七辑: 上海大舞台

- 190 杨国平 / 上海大众交通(集团)有限公司 总经理
[对 话] 出租车, 代表一座城市
[主持人语] 上海企业家
- 198 周 赤 / 上海航空股份有限公司 董事长
[对 话] 做什么, 都要最好
[主持人语] 从地到天
- 208 施永青 / 上海中原物业代理有限公司 董事局主席
[对 话] 中原逐鹿房地产
[主持人语] 生意人
- 216 张 达 / 默克化工(上海)有限公司 总裁
[对 话] 幸运
[主持人语] 幸福不会从天降

目 录

第八辑：岁月留痕

- 226 曾宪梓 / 金利来集团有限公司 董事局主席
[对 话] 金利来传奇
[主持人语] 密室悄悄打开
- 236 段钟潭 / 滚石公司 创始人
[对 话] 我最欣赏的也是最骄傲的
[主持人语] 欢乐英雄

第九辑：爱情事业响当当

- 246 关栋天 周 玖 / 著名京剧演员
[对 话] 患难与共 真情相守
[主持人语] 简单不易
- 256 李国庆 俞 渝 / 当当网 联合总裁
[对 话] 联合总裁响当当
[主持人语] 互补：源于坦诚，基于真实
- 266 周海江 / 江苏红豆股份集团公司 董事长
[对 话] 我是“财富一代半”
[主持人语] 相思有福



标杆



岁月

张跃 远大空调有限公司 董事长

1960年，出生在长沙的一个干部家庭。从小酷爱绘画，并显现出一定的绘画天赋。

大学毕业之初曾任中学美术教师。转而放弃从事美术教育，投身商海。从无压锅炉上淘得第一桶金。

1992年，张跃张剑兄弟俩在长沙注册了远大公司，专门开发生产一种直燃式中央空调。张跃任该公司董事长，事业由此起飞。

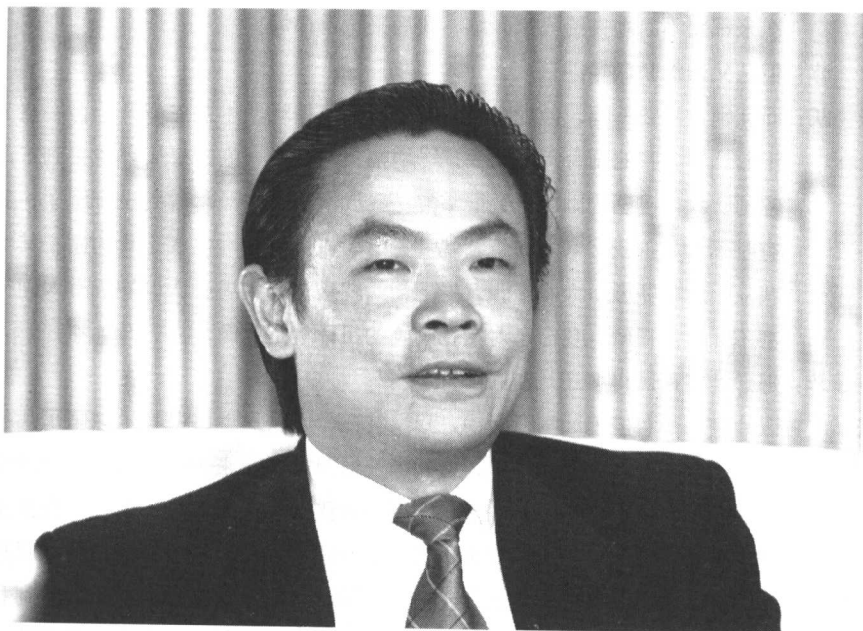
目前远大集团已经发展成为全球规模最大、技术水平最高的直燃吸收式空调生产企业。产品销往30多个国家，在国际市场占有率为同行业之首。

对话 从中学美术教师到全球行业领袖

我喜欢驾驭的感觉

叶蓉：您是中国第一个拥有直升机和喷气式飞机的人，请问这次来接受我们采访是不是也是自己开着飞机来的？

张跃：不是，我从来不自己开，但是坐自己的飞机，有驾驶员。



叶 蓉：现在为止，您同时拥有六架飞机是吗？

张 跃：对，那些飞机都是很早买的。

叶 蓉：我估计飞机的数量上您也保持着这样一个纪录。

张 跃：对，但是有三架都是很便宜的运动型的飞机，完全就是为了运动而已。我有直升机的驾驶执照。那个固定翼的飞机就没多少驾驶的感觉了，因为它用仪表，跟游戏机差不多，没什么驾驶感觉。

叶 蓉：看来您个人是很喜欢那种驾驭的感觉？

张 跃：我从来就是这样，按照自己的愿望行事，如果说它对别人没有坏处又能满足自己的意愿，我一般就不会拖延很久。

叶 蓉：您三五岁的时候就已经开始喜欢画画？

张 跃：是的。

叶 蓉：最初是画什么？

张 跃：什么都画，那个时候多半都是看过书上的东西。比方坦克、飞机，因为小孩子就画那些形象很特殊的东西。也画人，有一些是画眼睛。

叶 蓉：绘画能很好地对一个孩子的思维进行启发。

张 跃：有些兴趣是你有这种原始的冲动，原始的一种乐趣，有些人可能没有。我母亲总是表扬我画画好，父亲也是这样，因为他总说你好，就会有一种满足感。我大概20岁以前我们家来客人，我父亲总要带他们看我的画，因为墙上都挂满了画，里里外外，我们那时候三间房子，全挂满了画，每一

次来都要不断地去给人家介绍，我后来觉得很烦。

叶 蓉：但是父亲很骄傲。

张 跃：而且别人说要一幅，他就会给人家，这也很糟糕。十二三岁开始，一直到十七八岁，我的画每天都要丢掉一两幅，不是每一天，每周都要丢到三四幅画。我自己画的画自己会很陶醉。我放学回来，经常看到没有画了，我有时不太敢跟我父亲发脾气，就嘟嘟囔囔告诉他不准再拿走我的画。其实我从小就很骄傲，大概十四五岁吧，我就感觉到我周边认识的所有人画得都不如我画得像，我自己对自己画画的目标就是要像。

叶 蓉：那您是国画画得多还是油画画得多？

张 跃：以油画居多。但画油画很费钱，我没有钱，所以我就自得其乐地画了几年国画。我父亲总到北京出差，给我带一卷国画纸回来，一点点用，好珍惜啊。我那时候很狂热，有一次我记得半夜我父亲在门口咳一下，我在梦里就醒来了，因为我知道我父亲今天晚上会回来，我也知道他给我买纸回来了，在睡梦中就在提醒自己。我当时一下就从床上蹦起来去开门，看到我父亲站在门口，手中拿着一卷画纸，一打开，沉甸甸的那个宣纸很厚的，因为我对我父亲提了很细的要求，果真是买的那种。那个时候其实只有13岁。

叶 蓉：很兴奋？

张 跃：对！有时候看看现在的小孩，他们不会对某一样东西有那种兴奋感，如果有，也只是物质化的东西，那种兴奋感也很少，所以有时候说财富究竟是不是使人快乐这个就很难说了。其实那个时候没有什么财富，但是你能够真正找到快乐，找到享受。有一次我到长沙来看我外婆，吃完饭以后就上路了，没走出多远就看到一条路叫展览馆路。我想这里肯定有展览馆，我一直往前走走走，走到前面看到展览馆，正在举办什么建国多少周年的美术展览，张挂着全省的美术展览的广告，当时已经下班了，第二天再开放，那天整个一个晚上我都没睡觉。

叶 蓉：就惦记着第二天的开门？

张 跃：对，第二天带一个馒头进去，整个一天都不能出来，就兴奋到那个程度。

叶 蓉：泡在那里面了。

张 跃：那晚没睡觉我现在都记得很清楚，总在想着那些画，因为我知道这个展览的情况，每个省都是一年一次，所有的画家的比较好的画都在那里，那种折磨人啊，那种迫切感，我觉得人生有那种经历才是真正的人生，但是现在就比较少。

叶 蓉：我想问的是现在在您的生活当中，您现在企业规模已经这么大了，功成名

就，您这种兴奋感生活当中还会出现吗？

张跃：绝对不会有，绝对不会有那么高的兴奋感，现在还是每天有兴奋，但是任何事情都不会像那个时候那么强烈。

告别美术下海去

叶蓉：所以我就觉得很困惑，后来您大学毕业当了美术教师，多好啊，又是一个谋生的职业，又和自己的兴趣爱好结合得那么紧，为什么会下海经商呢？

张跃：我绝不愿意落后别人，我亲眼见到了很多人在经商方面很有成就，无论是对自己对生活都有好处，我就一定会去做，我做了很多，卖过摩托车，卖过电风扇，卖过胶卷。

叶蓉：还开过咖啡店对吧？

张跃：其实是个餐馆。我是通过熟人关系找到了曾在白天鹅大酒店做过厨师的一个人，我就问他可不可以去培训，我招了几个厨师，十几个服务员。他说可以，其实人家又不可以专门给你培训，只能给你说一说，然后你就多吃饭，我们就在那儿吃过很多次饭，就看人家怎么做餐厅的服务，我就觉得比说还好，你就看，你就当客人。

叶蓉：去感受。

张跃：还有他的菜牌的设计方法，桌上的餐牌卡，包括他的记账单，那些东西我都留一份，这都是公开的。

张跃：后来我们开业之前我把这些东西印出来，跟他的一模一样。

叶蓉：那是哪一年？

张跃：1985年。不到25岁，但是可以肯定的是，那比我们现在的餐厅，比我们远大城的餐厅还要好。在这一年时间都是熙熙攘攘，顾客如潮。但是没有概念，我觉得这里也不会丢钱，那里也不会丢钱，我就没去管钱，但是总是觉得钱不够用，所以一年下来就亏掉很多钱。

叶蓉：怎么会亏掉呢，高朋满座生意不愁？

张跃：对啊，就是完全不搞管理，跟我现在一样。

叶蓉：您现在不搞管理？

张跃：对，不搞具体的管理，现在是因为有系统，那个时候毕竟没有系统，性格上我一点都没变，我绝对是放手，在经济上百分之百放手交给别人，但那个时候是不应该的，所以就出现这样的结果。

叶蓉：也就是说其实这个饭店是以失败告终？

张跃：不能算失败，我一点都不觉得失败。

叶 蓉：您不是说亏钱吗？

张 跃：我觉得我很累了，就没干了，但我自己觉得事情还是办得很好。

叶 蓉：事情办得很好，钱赚没赚到第二个问题。

选定目标

叶 蓉：1988 年创业搞锅炉，当时那个经营状况怎么样？

张 跃：我们不是经营，我们一直就是创造。跟现在很像，现在我们能够赚钱，能够把经营规模做上去好像也还是属于一种顺其自然的东西，这方面的规划很少。

叶 蓉：顺其自然地从锅炉又转到了直燃式中央空调这样一个行业？

张 跃：对，顺其自然的。当时有人问我们要高温的热水锅炉跟空调的结合，我们才发现有这种东西，然后我们又发现中国没有直燃型的，中国有用蒸气，用热水驱动的，柴油的空调，没有直燃的，我们就去做了。

叶 蓉：这个在国际上当时有吗？

张 跃：日本有，然后我们又找了相关的书，书上说日本这个行业很发达，在中国没有，不管它多难我们就去做，就这样，这是我们在完全不懂的情况下就开始介入的惟一的一件事情，很多事情都是你先懂的，但这件事情完全不懂。

叶 蓉：我知道 1992 年的时候，当时中国内地高楼使用中央空调的也不是很多，我想的是，您 1992 年在长沙创业时，在中国这样一个内地城市，一上手就进入这样一个在中国来说都是刚刚起步的行业，而且迅速掌握了它的核心技术，您跟您的弟弟是怎么做到这一点的？

张 跃：实际上让我们下决心干这一行是我们有一次在一个宾馆里开会，一个礼拜下来，我们会议开完的时候，再离开那个宾馆，湖南宾馆，我们就感觉到简直没办法生活。因为一个礼拜都在宾馆里面，很凉快，气温很低，可是出来以后外面当时大概有 40 度，阳光底下可能有 48 度到 50 度，我们当时就不约而同地想这个问题，得搞制冷。

叶 蓉：当时中央空调它使用水电可能比使用热电要便宜，为什么你们当时就说要去搞直燃式的空调，为什么会觉得这个市场会有前景？

张 跃：日本当时已经接近 80% 了，就所有的大空调里面，属于直燃的这种空调，当时大概是 70% 多的市场占有率。日本的气候及各种条件跟中国一样，惟一不同的就是他对能源更珍惜，肯定会更加合理地使用能源，这就是我们下定决心的理由。这一点要感谢那本书，叫高田秋一的日本专家写的，遇

到挫折，如果没有那本书说这个行业是那么成熟的，我们早就放弃了。

叶 蓉：您说碰到很多挫折？

张 跃：技术上的挫折，因为其间总出问题、总出问题、总出问题，而且好像这里解决问题了，那里又出问题了，还有很多未知的地方，这方面解决好了，但是你又有更多的担心，大概在最初的两年我们一直处于这个状态，是一种很焦虑的状态，总感觉要出问题、出问题，其实没有出过大问题，没有让我们很破费做维修什么的，但是出半点的问题，我们的情绪也受不了，用户也受不了。那支持我们能够干下来的就是我看了日本人这个行业很成熟，这是第一次透这个底，这就是当时支持我们能够在这这么多问题的情况下绝对不放弃的原因。我们找到的是每一个专业里面的世界最好的，我们在1992年开始做，1993年开始找全世界最好的东西，1994年我们基本上就应用上去了，所以我们就认为这样的部件，这个真空部件、这个燃烧部件、旋转的泵这样的一些东西我们都选最好的，那应该只会比他好不会比他差。

叶 蓉：那您是怎么超越他的，比如您说最好的人才？

张 跃：我刚才说我们所有的配件是最好的。人才就是我和我弟弟，以我为主。我们还有个电气工程师是最好的，后来搞控制的有两个工程师也是最好了，机械就是我最好了。

叶 蓉：您刚才说机械方面您最好，您不是学美术的吗，怎么会机械方面最好？

张 跃：您可能不知道我的投入，1992年还是我弟弟设计的，第一台是我弟弟设计的，我监督制造的但是从1988年到1993年我就已经画了有五年的图了，单是画锅炉图，到了1993年开始我画直燃机这种图，也是没日没夜的，事实上在那些年头里面我每天都是趴在图板上，跟我原来画画一样的投入，而且一样的有兴奋感。

叶 蓉：也就是说那段时间您完全是钻到这个行业里面来了。

张 跃：百分之百，我想你读过本科也不过如此，你读过硕士也不过如此，如果不是勤奋的学生，可能我半年就超过你四年了，我天天在干这个。

叶 蓉：现在我们知道了远大直燃式中央空调，是全球的一个龙头老大地位，您是依靠什么超过日本人，超过世界上其他同类企业成为了行业内的第一的？

张 跃：我刚刚说了我特别投入，我们的工程师也特别投入。就那么几个人，我记得是控制工程师，他脸上到处长满了疤，就是调试那个阶段，因为机器总出问题，调试很累，他有时候一个礼拜就守在机房里面，手上也烂了，夏天差不多有一个礼拜没洗澡。

叶 蓉：又投入又拼命。

张跃：又充满信心。而且凝聚力很强，对这份事业的这种爱、这种情也是蛮浓厚蛮深的。所以有些人也不太理解，说远大骨干的技术团队没有一个流失的，也没有一个以什么借口来请假的，常年都是在岗位上面，我就觉得因为这一切都是我们大家在最初的那个阶段，在还没有成型的时候，大家每个人都把自己的创造性放进去，一起创造出来的这么一个东西，所以说感情因素很深。

叶蓉：那么现在产品的产量有多少是用于供应国内，哪些是国外的销售？

张跃：过去的大概四年时间，美国能源部一直在支持我们，他给我们的项目都给补贴，美国能源部，包括布什刚刚上台的时候，美国能源部的六个项目属于招标项目，我们中了三个，这个钱不是用户花钱，是美国能源部花大把钱出来，还有很多研发项目都来补贴我们的客户。我们卖给我们的客户，但是我们的客户都是从能源部拿到了补贴费，我就一直觉得能源部支持我们只是一个技术的问题，只是鼓励这种技术发展，后来我才感觉到，其实你想遇到了这样的问题，应该说尽管是发生在美国，但是在我们中国、在全世界任何地方都可能发生，因为一夜之间全世界某一个瞬间都没有电的可能性是存在的，我当时就有种感觉，感觉到我们很重要，我们应该把我们的产业发展得很大，来促进把这个电力分散化，叫分布式能源。

叶蓉：我感觉您现在又有一个新的目标出现了？

张跃：对，我当时就有种这样的兴奋感，就觉得我们的这个产品可以在世界，在人类的生活中扮演一个至关重要的角色，不仅仅是经济领域的一个角色，他可能是我们的生存方式，我们的能源安全或者生活安全的一个角色，蛮重要的，而对于环境保护就更不用说了，我们历来都认为它是最重要的一个角色。

兄弟之间

叶蓉：我想前两年可能引起媒介关注的就是你们兄弟分家的这样一件事，那么外界对你们两兄弟的这样一个调整揣测也很多，其实你们兄弟自己身在事情当中，反应可能远远没有外界那么强烈。

张跃：不能说是媒体炒作，其实是各种误解。

叶蓉：那么你们当初为什么会作一个调整，两兄弟各搞各的？

张跃：我们俩其实从来都是有分工的，你比方说最初我们搞这个产品的时候，他搞技术，我搞制造，后来，他搞营销和其他的综合管理，我搞技术了，分工非常清楚，顶多说大的方案大家坐下来聊一聊，我跟他聊得很多。我们