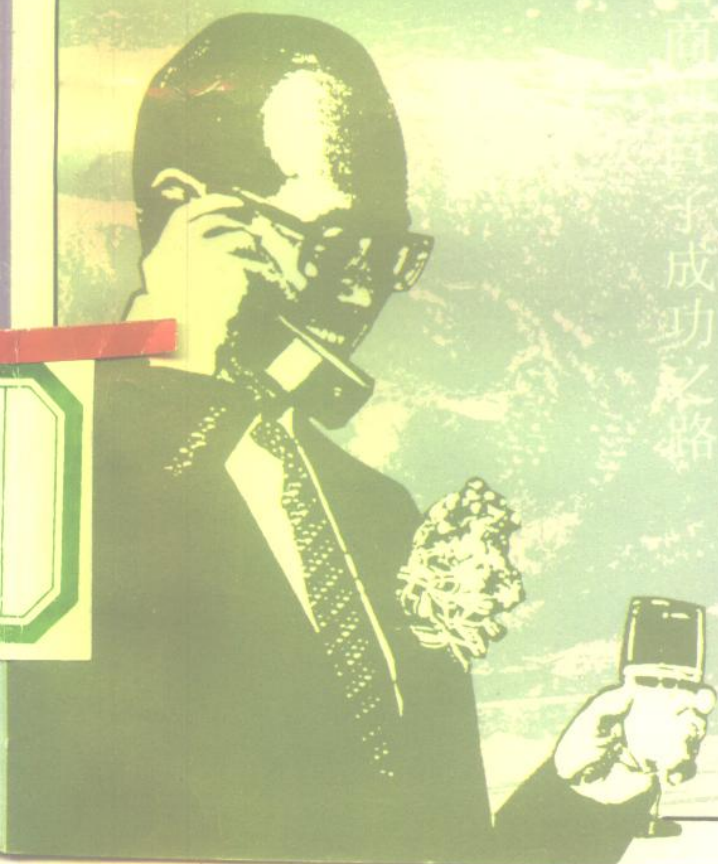


“下海”系列丛书 之四 团结出版社

商海蛟龙

当代中国商界巨子成功之路



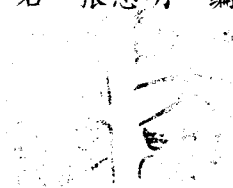


“下海”系列丛书之四

商海蛟龙

——当代中国商海巨子的成功之路

周 石 张志明 编著



团 结 出 版 社

1993·北京

新登记号(京)174 号

责任编辑: 艾 兰

封面设计: 惠 利

商 海 蛟 龙

——当代中国商海巨子的成功之路

周 石 张志明编著

*

团结出版社出版

(北京东皇城根南街 84 号)

北京北汽办公自动化研究所激光照排

北京时事印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

*

开本 787×1092/32 开 印张 6.125 字数 130 千字

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

ISBN7—80061—795—5/I·153

定价: 5.20

“下海”系列丛书编委会

主 编： 闻 昭

副主编： 甄拓夫 李 欣

编 委：（按姓氏笔划为序）

孔圣根 左 明 艾 兰 乔 安

刘 莉 苏士坡 李 欣 吴应泉

何 云 汪 潇 张志明 周 石

郑 刚 胡国民 闻 昭 甄拓夫

序 言

近现代中国，面对民族一次又一次的沉沦和屈辱，一代代最优秀的华夏子孙一直在寻求着强国兴邦之路，并为此付出了血泪悲壮的探索和孜孜不息的奋斗。无数先驱们慷慨悲歌、毁家遇难、尸横疆场、血溅荒野，才从列强的欺凌之下解救了我们古老而多难的民族，缔造了统一的人民共和国。然而，在实现现代化的进程中，在开创人类社会前所未有的宏伟事业中，我们民族又历经了始料未及的曲折、坎坷和磨难。一个半世纪的风霜雪雨过后，中国共产党人以光照日月的无私胸襟，毅然抛弃了运行 40 余年的计划经济体制，果敢而及时地提出了建立社会主义市场经济的跨世纪决策，这是中华民族振兴的唯一正确抉择。

从传统体制向市场经济体制的转换是一项长期而艰巨的跨世纪系统工程。在构筑这一伟大的历史性工程中，中国热切地呼唤着企业家和实业家群体的涌现。然而，新时代的企业家决不是奉行“苍蝇也是肉”这种信条的大小倒爷，也绝不是靠钻营取巧得一时暴利的所谓“能人”，而是能够在世界市场经济的惊涛骇浪中乘长风破大浪，奋勇搏击的一代巨商。要建立社会主义市场经济新秩序，要尽快实现我国经济形态由混沌到有序的转换，迫切需要一大批具有市场意识、国际意识、管理意识的高层次企业家，而这些人大多只能产生于在市场经济的实践中不断成长的中青年精英分子中间，无论他们是具

有高学历的也罢，还是自学成才的也罢。

本书所介绍的 10 位实业家和企业家，便是我国社会主义市场经济的拓荒巨商。在创业初期，他们不仅经历了从传统的轻商观念到现代商品意识转换的痛苦的心灵历程，而且多和普通的中国老百姓一样平凡无奇，穷困不堪。有的是差点儿被执行了死刑的“囚徒”、有的是在进取仕途中屡遭冷落和挫折的年轻干部……他们所以能成为亿万富翁或中外著名的企业家，无不凝结着他们含辛茹苦的奋斗和独到的智慧。

这确是一群普普通通的中国人，但又确实是一群堪称伟人的中国商人。在他们身上，无不具有中国知识分子以天下为己任的传统士大夫精神；无不具有历尽坎坷磨难而不改初衷的坚韧毅力；无不具有为了事业而忘我牺牲的敬业品质；无不具有集西方现代管理和中国传统智慧于一体的中国式管理观念；无不具有致胜商场的独到的拿手绝活儿……。每一个成功者都有一个生动感人的故事，每一个故事都给您以成功的启示，每一个启示都将是立志成为一代巨商的商场新秀减少跌倒次数的智慧结晶。

找到了这 10 位成功者的足迹，您就把握了 10 把打开成功之门的钥匙。

目 录

一、从死囚到富翁：“中国第一家个体户”， 南德集团总经理牟其中的艰苦历程…………… (1)

1.1 被拒之大学门外的青年，中美两个敌对大国关系解冻以及林彪之死引起的心灵振撼与“马列研究会”。因查“后台”才得以幸免于难的政治原因。…………… (2)

1.2 他对中央工作组说：我愿做中央经济改革的试验田。300元借款起家的中国第一家个体户。“精神污染罪”与二度入狱。总书记出面干预，姚副总理的电话拯救了一个羽毛未丰的公司，“南德经济集团”的诞生。…………… (6)

1.3 气魄惊人的生财之道：“99°+1°”的“组装市场”。4架飞机换500个火车皮的国货，中俄民间贸易史上最大一宗易货贸易由“个体户”牟其中独立完成。南德集团的“加一度”服务前景。…………… (13)

1.4 感动“世界经济论坛”的中国思想型商人。常驻瑞士的中国记者慨言：你是第一个让我感到自豪的中国人！欧洲议员的幽默：你单靠演讲就可以成为富翁。…………… (17)

1.5 “造就一代儒商”的南德理想。文与商的揉合重生，将来最有希望的还是拥有 5000 年文明的中国。…… (21)

1.6 高扬理想主义和爱国主义的南德精神，“阳光下的利润”和“课在其中”的南德文化。父亲的叮嘱：“我热爱祖国，祖国怎么会不热爱我呢！”…… (24)

二、从一代寒儒到科技巨商：联想集团总裁柳传志辉煌的联想之路。…… (27)

2.1 “是骡子是马拉出来遛遛！”柳传志不愿意再关起门来充老大，毅然走出了闷得发慌的科研所。几个属兔的中国寒儒凑在一起，房无一间地无一垅。公司开张时，人家送句吉言：你们是兔子尾巴——长不了！…… (28)

2.2 那条“十八相送”的严冬小道上竟萌生了“开山掘宝”的新思路。夜顾茅庐，柳传志喜获“圣人”倪光南。风风雨雨的创业生涯自骑平板三轮车开始。“蚂蚁倒窝”得来了 70 万元人民币和 6 万美金；总经理眼圈发红，彻夜难眠。… (30)

2.3 6 万美金投资学：柳传志初出茅庐首战告捷，“不恃强凌弱，又要会保护自己”——书呆子智斗鱼港奸商；1986：总经理投下三着妙棋。…… (34)

2.4 “大船构想”：柳传志鸣奏进军海外市场三步曲。“瞎子背瘸子”、“田忌赛马”、“茅台与二锅头”——联想人独具特色的海外发展策略。“大船”出海、前面是一场真正的拼杀！

…… (40)

2.5 “大船结构”：联想集团的企业管理模式；“大船文

化”：联想集团将模塑一代联想新人。柳传志说，他要造就一个真正的斯巴达克方阵。……………（47）

三、三秦大地上的东方明珠：505 神功元气袋的发明者来辉武神奇的成功经历……（54）

3.1 童年，他有一个金色的梦。17 岁的来辉武告别家乡的“阶级斗争”来到冰天雪地的天山采药访医。一位维吾尔老人说，小伙子，十步之内，必有芳草……………（55）

3.2 命运别有安排。从小有名气的年轻干部到不被重用的失意冷落；年界不惑的来辉武顿感人世的险恶。清贫如洗的楼观台老道谢绝来者的施舍说：啥也不缺，只是缺德。郁闷失意的关中汉子立时海阔天空，大彻在悟。下山时，他做出了一个非凡的抉择。……………（60）

3.3 孜孜不息的艰苦求索。万寿无疆敌不过四个字：人死于病。蓦然回首：“505 神功元气”竟萌生于“史无前例”时一句震天作响的口号。来辉武把神秘莫测的东方智慧物化为关中的“红裹肚”。……………（66）

3.4 令人瞠目的临床观察报告。专家鉴定委员会为“红裹肚”签发出生证。来辉武大获成功！……………（72）

3.5 神功非凡的 505 神功元气袋。从三秦大地、长城内外到异国他乡，五湖四海，505 刮起了一股红色的生命旋风，505 成了神奇的东方明珠。……………（75）

3.6 成就、荣誉、民间善意的传说，使来辉武在人们心目中罩上了神秘的光环。12 平方米的简朴宿舍是他的办公室。

一颗永远厚道善良的心守着童年那个金色的良医之梦。他说：
展望未来，任重而道远……………（78）

四、誉冠全球的中国农民企业家、杭州万 向节厂厂长鲁冠球催人泪下的奋斗足迹。…

……………（82）

4.1 14岁的农家少年只身到上海闯世界。三年铁业社小学徒。“地下”米面加工厂与“资本主义尾巴”。六个老少光棍凑起的铁匠铺里，来了一位端庄腼腆的绍兴姑娘。鲁冠球倾家荡产，立业无家厂为家。……………（82）

4.2 80年代第一春，鲁冠球度日如年。一辆“130”和一辆“大解放”星夜向胶南急驰。从闭门羹到摆地摊，“不到黄河不死心”。智用“三国战术”，一张薄利多销的广告激起订货会千层大浪。国营工厂的头头们说：真想揍鲁冠球这家伙一顿！……………（86）

4.3 “就是死，也要死在万向节上！”一个乡办企业扬言要填补国内进口车万向节的空白。一封简短而客气的用户来信飘然而至，他决然将价值43万元的次品扔进了废品站！一年卧薪尝胆，鲁冠球“三分天下”夺冠军。……………（90）

4.4 再倾家财承包万向节厂。全县招工考试鲁厂长“六亲不认”。请神容易送神难，那就先送女儿后送“神”。鲁冠球独具特色的中国人情式管理：道是无情却有情！……………（94）

4.5 从田野走向世界。美国舍勒公司总裁说：“我们两家一起干，占领世界市场！”下车间引来的恶语中伤，那是一个难

熬酷夏。“不求好婆家，生存靠自己”——中国农民企业家的雄才大略。…………… (99)

4.6 金钱的考验：449000 元奖金全部用于扩大企业再生产。深谋远虑的决断：200 万元购买 500 万度电的 20 年使用权。鲁冠球说：他要建成全国乡镇企业第一个跨国公司。…………… (104)

五、从一代体操王子到商海弄潮强儿—— 李宁走向再度辉煌的道路…………… (108)

5.1 “怎样有利自己发挥创造，就选择什么样的路。既不愿做同时又要做给别人看，那是最痛苦的。我希望选择道路是，看别人更要看自己。”李宁挥泪辞别体坛，战袍重新披挂，毅然冲向新的战场。他要实现自己的另一个铭心刻骨的梦：创中国名牌运动服！…………… (110)

5.2 “先树牌子后赚钱”。李宁技高一筹的经营谋略。“李宁牌”运动服装生逢吉时，问世一个多月便成为亚运会圣火传递、运动员领奖服和中外电视记者的专用服装。2 年后，中国运动员首次身着中国自己的“李宁牌”运动服走向巴塞罗那奥运会领奖台，李宁含泪笑了，他笑得很灿烂。…… (113)

5.3 “有了李宁的明星效应，才有‘李宁牌’服装的市场”，这是李宁的深谋，而“要使产品最终占有市场并向外扩张，就不能再靠明星效应，只有看李宁有没有能力搞好内部管理与产品质量了”。这是李宁的远虑。李宁第二步战略：打好“内战”。…………… (116)

5.4 “一种产品一问世,就应该是社会需要的,消费者喜欢的”。开中国体育服装时装化、便装化的先河,李宁紧锣密鼓,点燃进入企业界的第三把火:打好“立体战”! …… (119)

5.5 “我过去刚进体操队就敢说‘因为我,才有体操队’,现有我想说‘因为我,才有商业’。”自信人生的李宁纵谈商场体味和人生追求。 …… (121)

六、手擎“亚洲王之剑”的赵新先托出东方 999 奇迹:中国制药大王的成功秘诀。 … (123)

6.1 “能把产品卖出去的人,才有资格办企业”。“我力图把军队最优秀的与国外最先进的管理方式结合起来,形成自己的管理方式”。“战争培养拿破仑。人才重要,用人才更重要。”赵新先走马上任,大刀阔斧地进行机制革命:改革首先是放权。 …… (124)

6.2 “我这里没有一把铁交椅,也没有一个铁饭碗,但却有的是机会”。“谁能超过我,我就聘他来代替我”。“疑人不用,用人不疑”。赵新先大胆改革人才机制。 …… (127)

6.3 “枪打出头鸟”、“高处不胜寒”,流言、诽谤伴随着荣誉、辉煌一起袭来。一向最敢为的赵新先失眠了,世纪性的发问:我们到底在给谁干? 倔强的厂长在苦苦思索,他要为争取企业自主权发出自己的呼声。 …… (130)

6.4 赵新先流下了热泪：“我无路可走了。”将军们发话了。高举神剑，斩开缠绕改革道路的怪结。 …………… (133)

6.5 一剑惊天下。赵新先东山再起。顺应历史的潮流。从南方制药厂到“三九企业集团”，赵新先再次酝酿新的“亚洲王之剑”。 …………… (135)

七、叱咤风云的领潮人，“臭名远扬”的失败者，死不悔改的改革家——历尽坎坷、东山再起的步鑫生。 …………… (137)

7.1 北上辽宁重操改革旧业。“我要像美国的亚科卡。东山再起”。 …………… (138)

7.2 区长大人冒天下之“大不讳”力荐大起大落的步鑫生。历几度沉浮，他再度告别妻儿，千里迢迢踏上新的创业之路。北上盘锦无故人，“不创出名牌，绝不回家！” …… (140)

7.3 “20：1”：舍改革大业钱值几何！卧薪尝胆，盘锦服装厂第一次推出自己的名牌——阿波罗！再度面对群花，步鑫生竟无语凝咽：盘锦，是我再生之地…………… (144)

7.4 “过去的失误乃是今天的财富”，拼命三郎与知心大叔。企业凝聚力如何形成，步鑫生如是说，“感性的溶剂，粘得住干群之间的任何思想裂痕”。 …………… (148)

7.5 “步鑫生现象”反思。“功名利禄皆在身外，干事业是我最大的乐趣！”这就是步鑫生，这就是我们永远的英雄。 …………… (151)

八、他征服了上帝：中国加湿器之父何鲁敏的创业之路。 (153)

8.1 何鲁敏东渡求学，在异国土地上，他第一次发现了 (153)

8.2 扔掉铁饭碗。四处碰壁后，何鲁敏碰到了一位农民“救星”。 (155)

8.3 “好酒也怕巷子深”。何鲁敏巧定营销致胜战略，“上帝”纷纷为之折服。 (157)

8.4 半路上杀出个“程咬金”，“亚都”不负众望，何鲁敏说，“我们能生产出比外国更好的机电产品！” (160)

九、浴火凤凰是突破逆境的最高境界：善于把握机遇，力挽狂澜的强力集团总裁丘敬华。 (162)

9.1 因经营不善，“名旦”家道中衰。10000箱强力啤酒被倒进废水池。受命于危难之际，丘敬华勇揭帅榜，出掌风雨飘摇的强力之舟。 (163)

9.2 “强力向何处去？”丘敬华上任三个月一语不发。“要用信仰上帝的热情去追求产品的质量”。强力啤酒重返商场货架，强力芒果汁一举试制成功，引起轰动。 (165)

9.3 轰动全国的特大新闻：强力瓶装啤酒被“中国质量

万里行”的记者请上“曝光”台。强力呀强力,你到底中了什么邪?! 丘敬华乌云盖顶,哑口无言! 展大商风范:度实难的危机为成功的机遇!“强力”毕竟是强力! (167)

十、从大陆穷教师、香港地盘工到亿万富翁:景泰蓝大王陈玉书 50 港币起家的奋斗之路。 (170)

10.1 19 岁的印尼华侨只身回到祖国,面对飘扬的五星红旗他热泪横流。从师院大学生到中学教师。资本家的狗崽子犯下弥天大“罪”决没有好下场。辞国赴港。..... (171)

10.2 50 元港币在香港闯天下,从地盘工到仓库管理员,从勤杂工到皮包公司职员。历尽辛苦的陈玉书终于有了一个自己创办的实体——“繁荣公司”。..... (173)

10.3 商场生涯不是梦,载沉载浮求生存。生意惨败后的陈玉书来到北京,从乌云盖顶的世界景泰蓝市场看到成功的光芒——1000 万元定乾坤!“景泰蓝大王”应运而生! (175)

10.4 “商贸没有国界,但商人却有祖国”。2000 万元港币,拳拳赤子之心。陈玉书对自己许下宏愿:他要成为三个大王——景泰蓝大王、娱乐大王、出版大王! (177)

一、从死囚到富翁：“中国第一家个体户”、南德集团总经理牟其中的艰困历程。

牟其中具有传奇色彩的经历可以编成五部引起社会轰动的电视剧。

高中毕业后因家庭出身问题被大学拒之门外，文革中因“反对文化大革命”而成为等待执行死刑的囚犯，1983年又因对抗社会主义罪两次入狱，当初靠300元借款起家，今天已发展到单利润就在二千万元人民币以上，从而成为中国最著名的民间企业家。1989年，他作为第一位被邀请参加“世界经济论坛”的中国企业家，在这一“非官方的国际经济最高级会议”上，对来自一百多个国家的政府首脑、官员和企业家、经济学家们作了关于中国经济的专场报告，引起轰动。现在，北京永定路21号的一幢豪华办公楼里，一家集飞机进口、轻工出口、航空、海运、铁路运输、高科技开发、风险投资、金融服务、房地产开发、教育、文化等于一体，下设七个研究所，在中国、美国、独联体、香港、越南等地拥有20多家企业分公司及办事处的
大型综合性国际企业集团，它的前身就是13年前那家300元借款办起的中德商店。它的总裁就是13年前那家小商店的小商贩——牟其中。

“世界上没有做不到的事，只有想不到的事”。这就是牟其

中倡导的南德精神。正是凭着这股子精神，他带领南德人从无到有，从小到大，从万县到海南，从海南到北京，从北京到莫斯科，赤手空拳地在国内、国际舞台上披荆折棘、矢志奋斗，打出了天地，打出了威风。

1.1 被拒之大学门外的青年，中美两个敌对大国关系解冻和林彪之死引起的心灵震撼与“马列研究会”。因查“后台”才得以幸免于难的政治死囚。

牟其中 1940 年出生于四川省万县。他的父亲叫牟品三，1949 年以前是四川著名的金融家、实业家和慈善家，曾经担任万县商会会长和四川盐业银行行长。1926 年，四川万县发生了震惊中国的“九五惨案”，牟品三以商会会长的身份，领导了商人罢市的抗英运动。解放前夕，他毅然拒绝与国民党政府一起迁往台湾，留在了这片他挚爱的土地。童年时期的牟其中怎么也想不到，这一资产阶级家庭的出身问题会为他后来的人生道路带来那么多的坎坷和磨难。

在读小学和中学期间，他就为自己这一无法摆脱的家庭出身而受到冷眼和歧视，成了“狗崽子”，又兼之他那总是和别人不一样的想法，以致使牟其中在读中学时就“开始遭到批判”。那是在 1958 年，中国跳高运动员郑风荣创造了 1.76 米的世界纪录。郑风荣的跳高方式很特别，她总是习惯于一只脚穿跑鞋，而另一只脚打赤脚。于是，在全国的校园中，开始纷纷仿效郑风荣的跳高方式。而牟其中说，郑风荣打一只赤脚跳出新纪录只是一种特殊的现象，并不是一种科学规律，这样去效仿是一种无知。于是牟其中被冠以污蔑社会主义英雄的罪名