

《福布斯》排行榜

FUBUSIPAIHANGBANG

中国 十大首富



ZHONGGUOSHIDASHOUFU

荣智健许荣茂孙广信鲁冠球陈丽华刘永好叶立培刘永行
郭广昌刘汉元荣智健许荣茂孙广信鲁冠球陈丽华刘永好
叶立培刘永行郭广昌刘汉元荣智健许荣茂孙广信鲁冠球
陈丽华刘永好叶立培刘永行郭广昌刘汉元荣智健许荣茂
孙广信鲁冠球陈丽华刘永好叶立培刘永行郭广昌刘汉元
荣智健许荣茂孙广信鲁冠球陈丽华刘永好叶立培刘永行

陆强华 编著

CAIFU
ZHENJING

财富真经

©中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国十大首富/陆强华编著. —北京: 中国华侨出版社, 2003.3
ISBN 7-80120-688-6

I. 中… II. 陆… III. ①企业家-生平事迹-中国②企业管理-经验-中国 IV. ①K825.38②F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 004929 号

● 中国十大首富

编 著/陆强华

责任编辑/王 璐

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/13 字数/260 千字

印 刷/北方工业大学印刷厂

版 次/2003 年 3 月第 1 版 2003 年 3 月第 1 次印刷

印 数/8000 册

书 号/ISBN 7-80120-688-6/F·69

定 价/23.80 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051

目 录

荣智健

一、宝剑锋从磨砺出…………… (2)

正是这八年,把一个有着浮华家世的公子哥抛入到世界的最底层,去磨炼、去锻造。此后,他便真正的脱胎换骨了。坚韧、开拓、洞察力、渴望胜利,一个优秀企业家应具备的品质在这里初见雏型。

□“公子哥式的工人”…………… (2)

□“二次创业”…………… (6)

二、闯荡香港…………… (7)

荣智健出售美国公司的六成股权,加上出售爱卡电子厂得到的五千六百多万港元,他当时的财产已由数十万上升到四亿三千万港元,前后不到十年。

□第一桶金…………… (7)

□出售爱卡…………… (9)

三、加盟中信,初试锋芒 (10)

“假如我不是荣毅仁的儿子,我今天不可能做香港中信的副董事长兼总经理。但假如我仅仅是荣毅仁的儿子,而自己没有办法来经营,香港中信也不会发展成今天这样的规模。”

☐初入中信 (10)

☐“移形换景”,收购泰富 (15)

四、收购恒昌,“该出手时就出手” (19)

在荣智健的眼里,并购永远只是手段,获取利润才是最终的目的。正是秉承这一理念,荣智健才能在一次又一次的并购中常胜不败。

☐“蛇吞象” (19)

☐“收购只是手段” (23)

五、电信之争 (27)

中信富泰在信息领域采取的长远策略,是以中国内地为依托并以香港作为亚洲枢纽,最终致力发展成为一个服务遍及全球的电讯网络。

☐湖南电信市场争夺战 (27)

☐“奔腾一号” (31)

☐携手联通 (34)

☐政策限制 (37)

☐CPCNET (42)

六、抢滩上海 (44)

荣智健不甘落后,在上海市中心最大的聚居区——老西门聚居区,他签下了首块 6.89 万平方米土地的建设项目合约,比李嘉诚在上海签下的地皮还大。

□改造老西门 (44)

□大手笔 (46)

荣智健大事记 (48)

许荣茂

一、五级跳 (50)

直到有一天,许荣茂看到自己的工厂生产出来的服装到头来都得贴上美国人的标签,根本没有自己的品牌,就如同没有实质的生命一样。一瞬间,许荣茂明白了自己缺少的其实是一种成就感。

□药店伙计·证券经纪·金融公司 (50)

□寻求成就感 (51)

□福建·北京·上海 (52)

二、明晰的投资理念 (62)

“只有低潮才有商机,关键看你敢不敢去捕捉,不懂得把握。”

□打造高档楼盘 (62)

□别出心裁的推介会 (68)

三、资金的运筹 (75)

“搞房地产大项目的运作,资金来源应有四块:自有资金、销售滚动资金、银行拆借及市场融资。我们主要是一、二点做得较好:自有资金充裕,每一个项目的资金到位快。销售滚动我们做得较出色,所以银行拆借压力不大,市场资金就无足轻重了。”

□借壳上市 (75)

□入主万象 (77)

□撼动房地产业 (90)

四、不一样的家族企业 (94)

事实也证明,从许世坛所举办的几次别出心裁、颇有创意的楼盘推介会、销售会都可以看出来,其本身所具有的真才实学和适合其所处位置的突出能力。

许荣茂大事记 (96)

孙广信

一、孙广信脚下的热土——新疆 (100)

“广汇之所以成长为今天的大型民营企业集团,

如果没有政府的大力支持和扶持,如果没有新疆特殊的地缘优势和资源优势,没有西部大开发在新疆的时势,也不可能有今天的广汇。”

□真实的新疆经济 (101)

□新疆“巨鳄”的发家之源 (102)

二、孙广信指挥的“三大战役” (109)

意识到凭自己的关系无法实现“199230 师长计划”这一目标,孙广信满怀痛苦和希望地离开了部队,27岁的他下定决心:“我要用15年的时间创办一个全国一流的企业。”

孙广信没有成为将军,但他却有着将军的谋略,运筹帷幄,开始了他原始积累时期的“三大战役”。

□初战告捷 (111)

□乘胜追击 (112)

□国内称雄 (114)

三、广汇发展模式造就西部神话 (116)

“当时我在沈阳飞龙应聘的是行政部长,在南德应聘的是办公室主任。当时我想去那里,对于广汇的发展和更长远的规划,都有用。应聘成功后,我在这两个企业各打了7天工。七天,该了解得都了解了,我就离开了。”

回到新疆,孙广信在公司班子会上放言:“不需要5年时间,我就会超过他们”。

□广汇速度哪里来? (116)

□打工偷艺说管理成败	(120)
□企业不扩张就不称之为企业	(123)
□合适即人才	(125)
四、世界 500 强不再遥远	(128)
“2005 年,广汇产业将只有三块主线条,第一是液化天然气,第二是新型建材,第三是房地产。而液化天然气是构筑未来几十年企业核心竞争力的关键。”	
□LNG 项目的发端	(129)
□LNG 项目——孙广信王牌在手	(130)
□一号工程的背后	(133)
孙广信大事记	(136)

鲁冠球

一、鲁冠球的财富通途	(140)
-------------------------	--------------

鲁冠球为万向集团绘制了一幅中长期发展的美好蓝图:“到 2010 年实现两个三级跳:由省前 10 名跻身于全国 100 强,世界 1000 强;由省级集团跨入国家级集团、跨国集团,最终使万向成为一家拥有核心能力和核心价值的现代大公司。”

□创业起步阶段	(140)
□“生产专业化,管理现代化”阶段	(143)

□“企业集团化,经营国际化”阶段	(146)
二、基业长青的财富	(148)
“凡有利于企业发展,有利于职工生活水平提高, 对国家有贡献的事,你们都有权去干,自主地去闯,凡 是企业有的自主权,你们都拥有,凡是企业发展中遇 到的问题,都可以来集团总公司找我。” ——鲁冠球如是对分厂厂长说。	
□奋斗十年添个零	(150)
□深度经营	(153)
□企业治理——乡镇企业的境变	(158)
□资本市场一定要进入	(164)
□进入国际主流市场	(166)
三、三张入世通行证	(173)
“企业经营管理成功与否,银行和股东的承认是 判断标准。我们就是要‘在洋人的土地上,利用洋人 的资源,做洋人的老板,赚洋人的钞票。’”	
□“诚信”是第一通行证	(173)
□将“中国制造”变成“卖点”	(178)
□越是国际化,越要本土化	(182)
四、扩张时代的精神象征	(184)

企业要活下去,不仅要比别人多“一口气”,还必
须要有“两只眼”:一只眼是国内市场,一只眼是国际

融资看作是“拆借”股民的钱,她说富华集团现有庞大 现金流,足以运作高质量的项目,完全不比“借钱”。	
☐ 漫长的长安俱乐部之路	(207)
☐ “不玩资本”	(212)
三、舍得之间成大家	(213)
“你就得舍。能舍就能得,你要不能舍,就不能 得。舍得,舍得,这两个字是不能分开的。”	
☐ “能舍就能得”	(213)
☐ 追求财富回归,转投紫檀	(217)
陈丽华大事记	(222)

刘氏兄弟

一、“希望之路”	(224)
-----------------------	--------------

作为一名成功的企业家,选择容易让人成长,关
乎生死的选择更是能促进其能力、心理承受能力、价
值判断的等综合素质的全面提升。若想取得成就,这
几个方面值得花时间想清楚。

☐ 从鹌鹑蛋开始	(224)
☐ 兄弟同心,其利断金	(232)
☐ 把“希望”捐给国家	(235)

二、抓住政策等于抓住机遇 (237)

在“希望”的事业发展中,总能看出其中政府的政策及支持的作用。有人说,刘氏兄弟的成功以及希望集团的发展,从一个侧面体现了中国政府积极促进市场经济发展的态度。而刘永行本人也认为,与其说“希望”是一个经济上的成就,不如说是政治上的成就。

☐ 适时跟进 (237)

☐ 首富家族 (240)

三、“希望转型” (241)

为何兄弟划江而治且不得跨片区,这在“绝密状态”下成了谁都不知道的秘密,但一个由亲情维系的模糊产权一夜之间产权明晰划分,则是一场根本性的蜕变。

这一场蜕变从感性的角度来讲对兄弟感情是一种伤害,当我们以一种道德的标准来看商业化的规则时,道德总是要承受难以言状的痛苦。

☐ 亲兄弟明算账 (241)

☐ 划江而治 (243)

四、刘永好——激情与谨慎并存 (247)

“成功是个过程,而不是目的,人最终都是要死的,但为什么人们明知结果,却不早点去见‘马克思’,因为拥有多少财富远不及自己在创造财富的过程中

获得的欢乐多。”

□多头并进 (247)

□“头脚立正”与“百年老字号” (254)

五、刘永行——沉稳中的锐进 (257)

刘永行的手头常年都有着十亿左右的资金,投资也相对保守和缓慢。作为一个优秀的企业家,刘永行不反对为给大量资金寻找出路而多元化,但是,“多元化既有诱人前景,弄不好也是一个可怕的陷阱。”

□专业化第一 (259)

□高度多元化 (262)

六、走出传统的家族企业 (264)

“股权这个问题一定要解决,不解决是后患。中国家族企业发展的初期主权一般是含含糊糊的,大家都是亲戚朋友,你我哥俩还说什么!但是发展到一定规模的时候,说不清楚就要产生矛盾,今后更要出大问题。”

□利润平均分配 (264)

□分家势在必行 (265)

刘氏兄弟大事记 (270)

叶立培

一、做熟不做生 (275)

在做任何事情的时候,定位是最重要的:定好自己的位置,定好在市场中的位置,才可能发现商机所在。叶立培最初选择了杂货和针织业,主要是因为这些行业启动资金少,对技术的要求也不太高。“做熟不做生,做易不做难”,基于这一观念,叶立培在澳大利亚初步站稳了脚跟。

☐ 火车押运员 (275)

☐ 移居澳大利亚 (277)

二、地产为王 (280)

叶立培在上海的成功,一方面靠的是早进入和耐心,另一方面则是敢于冒险。二十世纪九十年代初,上海有一块地皮拍卖,但是无人问津。此时,叶立培以1500万美元买下。后来他依靠海外银行融资建成88栋别墅,称为“西郊花园别墅”,这一项目在当时引起了轰动。

☐ 转攻内地房地产市场 (280)

☐ 富甲一方 (283)

三、财富地图 (284)

10年前,叶立培义无反顾地进入了上海房地产市

场,而当时他已48岁,离退休的年龄已不远了。而10年过后,又是一番新天地。他在上海的房地产业蒸蒸日上,另外北上北京、南下深圳,叶立培基本上完成了在中国内地的房地产战略布局。

□房产航母 (284)

□资本之路 (286)

四、低调的叶立培 (288)

中国自古有“为富不仁”的说法,似乎财富从来都是不干净的。“怀璧其罪”的道理人们都懂,因此,“怕露富”的思想在中国更是源远流长。叶立培的低调恐怕也与中国这种传统的观念有关:多一事不如少一事,何乐不为?

□沉默与冷漠 (288)

□阳光下的财富 (291)

叶立培大事记 (292)

郭广昌

一、财富的几何倍数式飞跃 (298)

最初3.8万元;10个月后变为100万;16个月后变为1000万;28个月后变为1亿;72个月后变87亿。

郭广昌说:“我都没想到钱会增长得这么快!”

☐ 3.8 万到 1000 万 (298)

☐ 1000 万到 87 亿 (300)

二、资本为王 (304)

郭广昌的财富在他进入资本市场后开始迅速膨胀,不难理解,要成为一个亿万富翁仅仅靠产业是不够的,因为那样速度太慢。郭广昌始终认为,让产业和资本对接才能创造出巨大的财富,他本人就是这一信条的忠实实践者。

☐ 产业和资本对接 (304)

☐ 打造资本市场旗舰 (308)

三、创新人才管理 (317)

“青年人最需要的不是个人英雄主义,而是集体英雄主义。我们这样的人,能力上可能有人只能打 70—80 分,但是我们要做能力的加法和乘法,在复星,我们最大的愿望,是培养一大批青年企业家。”

☐ 集体英雄主义 (317)

☐ 没有“二次创业”,只有“一直创业” (324)

四、构建复星产业布局 (328)

郭广昌在强调自主研究创新的同时,引入了两个非常形象的概念:其一称作“带泥土移植”;其二称作“借人炉灶”。

☐ 瞄准国企求发展 (328)

□“自主研究、合作开发、收购兼并”	(332)
五、迈向基因时代	(333)
除了在营销网络建设上下功夫外,郭广昌在产品 研发上更是不遗余力。他深知,基因产业是高科技产 业,研发在高新产业中占有举足轻重的位置。多年的 积累之后,郭广昌的基因产品已经崭露头角。	
□组建超级营销网	(333)
□投入研发是第一	(336)
郭广昌大事记	(338)

刘汉元

一、刘汉元的财富品质	(342)
刘汉元对自己的过去极为自信,觉得问心无愧, 他始终以一种务实的态度经营着自己的事业,他说: “通威的积累,没有一分钱是来得不光彩,没有一分钱 是不义之财”。而且,通威至今还没有上市,刘汉元也 是极少的,旗下还没有上市公司的富豪。	
□中国富豪的财富原罪	(342)
□参照系中的刘汉元	(347)
二、刘汉元的财富精神	(349)

“钱这个东西,从企业家这个角度来讲,规模越小

的时候,它的个体属性越大;但是规模发展到一定的程度,钱的社会属性会越来越大,如果说谁拥有多少财富,实际上是说,他承担了多大的责任。”

☐钱的符号化 (349)

☐“追求卓越,奉献社会” (351)

三、刘汉元的财富轨迹 (356)

许多年后,有人开始关注这样一个问题:水产技术员刘汉元为什么没有顺理成章地成为一个养鱼大户,而是最终闯进高科技领域的企业家大门,成为一位闻名全国的优秀民营企业家。

☐选择方向就是选择未来 (356)

☐通威没故事 (362)

四、刘汉元的财富基石 (364)

“老板没事,这是企业管理的最高境界,”刘汉元谈到管理时说,“但这有个前提,必须是企业做到足够大的时候。还是一个小企业时,你必须事必躬亲,如果你也什么事情都不做,那这家企业绝对难以长大。”

☐科学技术是财富之本 (364)

☐管理让财富大澎湃 (368)

五、刘汉元的财富云梯 (375)

APEC 工商峰会上,刘汉元和张朝阳聊天时说:
“很多人都在想,我们辛辛苦苦干 10 年、20 年,你不过