

福布斯

2002年中国百富排行榜

富豪们

第一桶金

的故事

家世·经历·机遇·性格

意志·手段·财富·传说

破译中国富人的蓝血基因

解读资本幕后的是非曲折

福布斯

2002年中国百富排行榜

富豪们

第一桶金 的故事

赵立颖/编著

河南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

富豪们第一桶金的故事/赵立颖 主编。—开封:河南大学出版社,2003.1

ISBN 7-81041-613-8/F·145

I. 富... II. 赵... III. ①企业管理-经验-中国
②企业家-生平事迹-中国 IV. ①F279.23②K825-38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 101666 号

富豪们第一桶金的故事

赵立颖 主编

责任编辑:杨 钧

河南大学出版社出版发行
河南省开封市明伦街 85 号(475001)

全国新华书店经销

销售电话:010-82755607

北京京丰印刷厂印刷

2003 年 1 月第 1 版

2003 年 1 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 印张:14

字数:352 千字

ISBN 7-81041-613-8/F·145

定价:23.80 元

美国《福布斯》杂志是世界著名的财经媒体，1917年由一位名叫福布斯的苏格兰人，因不满足于一般财经杂志的纯商业性写作，而在美国创办，福布斯开宗明义为他的杂志确定了一个神圣的使命：要为商业加进一些人性的东西。

20世纪80年代末，《福布斯》终于压倒美国其他财经杂志达到了它的顶峰，充当起“浮华资本主义”第一代言人的角色。在今日美国的商场上，凡强调个人独创性的企业精英，无不将《福布斯》视为必读刊物，以强调其成功品质。

《福布斯》杂志目前只对两个国家的富豪排名，一个是美国，另一个是中国，这足见其新闻目光的深远；迄今为止，《福布斯》为中国内地首富公布过四次排行榜：首次是1999年，公布了“中国最富有的50位商人”，第二次为2000年，推出“中国50位财富人物排行榜”，第三次是2001年10月，又向世人发布了“中国内地100富豪排行榜”的讯息，今年10月，《福布斯》第四次制造“中国内地100首富排行榜”。

《福布斯》为中国富豪排名，主持者胡润先生是一位30多岁来自英国的会计师，他们编排中国内地首富排行榜的主要信息，来源于中文版的杂志、报纸和网站，上海、深圳、香港以及美国证券交易所的资料，国家授奖人员名单，中国人物年鉴，全国人大委员名单，证券公司和投资银行公布的统计数据；同时，胡润等人还与部分当事人进行了面谈。胡润说，他们做排行榜分为三个阶段，首先是发现合乎标准的企业家，第二是根据公开的信息计算资产量，第三是核定资产的所有权，明确富豪的真正身价。

前 言

2002年10月底,《福布斯》2002中国内地100名首富排行榜堂皇出笼,再一次吸引了中国人乃至世界的眼球,触动着社会关于财富的最为敏感的神经;人们有权利知晓真相:改革开放短短20年间,这些富豪究竟靠什么飞黄腾达、迅速聚敛起超额财富?

上世纪80年代初以来,得惠于改革开放的英明决策,积贫积弱百多年的中国人群情激奋,苦寻苦觅发财致富的机遇与捷径。当初人们壮着胆子自砸铁饭碗,各想奇招、各谋财路,“下海”一时成为大江南北的时髦风潮。那一声“让一部分人先富起来”的伟人召唤,惊醒了多少沉睡在神州大地的梦中痴人;那一首“春天的故事”,又催生唱绿了多少块资本的沃土;中国沿袭多年的人生观、价值观顷刻间消弭瓦解,挣钱光荣、创富神圣,俨然已成为全社会的崭新时尚。“十万元不算数,百万元刚起步,千万元是个户,亿万家财才算富”的社会观念,夹杂着某些人迅速暴富的神话和传说,传递在人们的嘴上,刺激在人们心中。社会的进步打造了亿万富豪,亿万富豪又增值着社会的财富。

本书真实记录了美国《福布斯》杂志公布的中国内地100名首富排行榜前50位的创富经历,讲述了这些神秘的富豪们,资本帷幕后面鲜为人知的故事:他们的背景家世,他们的致富秘诀,他们涉险闯关的财富传奇,他们事业人生最重要的几级台阶;以及究竟具备什么样的品质与性格,让他们完成了从几百元到数十亿之间的资本跨越;让我们了解到这些资本精英们,如何

很好的把握了时代赋予他们的机遇，领跑着中国民营经济的发展。还有，在这个特定的历史转轨时期，这些财富英雄们中国式的原始积累方式、猎术与技巧，以及资本运作的种种“游戏规则”。

咀嚼完本书 50 位富豪的创富故事，相信您也一定会有所启悟，毕竟“天生我才，必有用乎”；他山之石，可否攻玉？

关于第一桶金的故事，也许很多很多，但对于一个国家、一个民族、一个企业、一个个人来说，还有比金钱更重要的东西；你——想过吗？

编者

2002 年 12 月 23 日

目 录

中国富豪创富“先锋”之一：雄心勃勃型

- | | |
|------------------------------|-------------------|
| ☐ 许荣茂 | 猎术的技巧加三倍的勇敢 /1 |
| ☐ 缪寿良 | 深圳第一代移民暴富的传说 /12 |
| ☐ 米恩华 | 押宝新疆畜牧业 /21 |
| ☐ 唐万新 | 资本幕后的故事 /28 |
| ☐ 翦英海 | 打造中国的连锁王国 /36 |
| ☐ 黄光裕 | “国美”崛起秘史 /43 |
| ☐ 刘永行 | 分享“饲料大王”的财富奥秘 /54 |
| ☐ 张 涌 | 资本连环套 /70 |

中国富豪创富“先锋”之二：水到渠成型

- | | |
|------------------------------|---------------------|
| ☐ 荣智健 | 当代中国的“红顶商人” /75 |
| ☐ 韩国龙 | 低调炒卖地产的福建商人 /84 |
| ☐ 陈丽华 | “囤积居奇”第一富婆的财富密码 /90 |
| ☐ 孙广信 | 更愿意当师长的“新疆首富” /99 |
| ☐ 鲁冠球 | 民企“不倒翁”的三级跳跃 /112 |
| ☐ 陈顺利 | 让服装的利润滚滚而来 /121 |

- ☐ 叶立培 “老上海”的北战南征 /128
- ☐ 任运良 借鸡下蛋,终非长久之计 /135

中国富豪创富“先锋”之三:激昂慷慨型

- ☐ 张思民 海王,成就未来的利润机器 /140
- ☐ 刘汉元 “鱼饲料”致富秘籍 /149
- ☐ 荣 海 “西部奇迹”的冲击波 /157
- ☐ 张 扬 高情绪化的资本激情 /167
- ☐ 陶新康 一个木匠的山河岁月 /171
- ☐ 杨卓舒 拒绝上市的“河北首富” /179

中国富豪创富“先锋”之四:逼上“梁山”型

- ☐ 夏朝嘉 民企上市的成功之道 /188
- ☐ 周庆治 资本也有意志吗? /198
- ☐ 卢志强 打拼在赢者通吃的年代 /205
- ☐ 黄巧灵 浪迹海角,财富天涯 /211
- ☐ 吴良定 哑铃型企业掌舵人 /220
- ☐ 明金星 “医生”的资本策略 /225
- ☐ 陈金飞 海南淘金术 /235

中国富豪创富“先锋”之五:科技创新型

- ☐ 张 跃 智者江湖 /243

- ☐徐 明 足球老板在商言商 /251
- ☐郭广昌 骑自行车创业的新版故事 /257
- ☐咎圣达 借“脑”生财的大赢家 /270
- ☐欧亚平 染指中国国有银行 /278
- ☐王传福 电池,中国造 /283

中国富豪创富“先锋”之六:无心插柳型

- ☐张果喜 木雕世界的 1400 元支点 /292
- ☐朱保国 没有人能随随便便成功 /302
- ☐沈 雯 下海,我能做什么? /311
- ☐李海仓 钢铁是怎么炼成的 /317

中国富豪创富“先锋”之七:好勇善斗型

- ☐郭 浩 看郭浩跑马圈地 /328
- ☐韩真发 东北“猪倌”的财富养成教育 /336
- ☐左宗申 十年磨剑功 /345
- ☐梁亮胜 夫妻“丝宝”时尚天下 /352
- ☐周正毅 “桃色新闻”漩涡中的周正毅 /362
- ☐周建平 纺织行业“急先锋” /371

中国富豪创富“先锋”之八:赌命拼搏型

- ☐吴一坚 600 元起家的财富神话 /381

-
- ☐ 吴 鹰 27 美元闯荡美利坚 /389
☐ 沈文荣 从市委副书记到钢铁大佬 /402
☐ 祝义才 零资产也能收购国企 /414

附 录

- ☐ 1999 年中国最富有的 50 位商人 /427
☐ 2000 年《福布斯》中国 50 名首富 /429
☐ 福布斯 2001 年中国大陆 100 名首富 /432
☐ 福布斯 2002 年中国大陆首富排行榜 /437

中国富豪创富“先锋”之一：雄心勃勃型

许荣茂

- ◇出生年月:1949 年
- ◇出生地:福建石狮
- ◇学历:MBA 学位
- ◇创办和经营的公司:世茂集团
- ◇公司总部所在地:上海,香港
- ◇主要行业:香港、上海、北京、福建
房地产
- ◇上市时间:2000 年 8 月上海:600823
世茂股份,2002 年 3 月
香港主板:0649 世茂中
国控股
- ◇个人资产:7.8 亿美元



世茂集团董事长。20 世纪 70 年代末,赴香港打工,偶然发现自己有炒股的天赋,于是搏击股市,在短短时间完成了第一桶金的积累。80 年代末,转身经营房地产,先后在福建、澳大利亚、北京等地开发旅游度假区、高档外销公寓。他在《福布斯》2002 年中国内地首富排行榜上名列第 2 位,其个人资产为 7.8 亿美元。

猎术的技巧加三倍的勇敢

30年前，只身到香港打拼的许荣茂，连他本人也没有想到今天能成为中国最大的房地产商之一，然而创业背后的酸甜苦辣、风雨人生也只有他自己感悟最深刻。许荣茂成功的秘诀是什么，人们有种种猜测和疑惑，其实答案可能很简单，那就是他的勤学善思和慎谋果断。

独闯香江

20世纪70年代末，中国大陆虽然结束了“文革”的阴霾，但远还没有培育出让发财心切者一夜圆梦的土壤，而当时香港已成为世界金融、贸易中心，有人说在香港发财的机会多如牛毛，就看你能不能把握。年近而立的许荣茂便是怀着淘金梦来到香港的。

此前，许荣茂是一名医生，其家庭可以说是一个医学世家，许家在当地是一个旺族。讲生活、经济条件，他们家要比周围其他人好一些，靠行医，不仅生计不用发愁，还略有节余。所以说，许荣茂闯荡香港，决非仅仅是为了生存，而是有着远大的创富抱负的。许荣茂成功后，曾有人评头论足，说他自小是一个不愿出人头地的人，其实，那只是表面现象而已，从内心里讲他天生就是一个不安分的人，小小的石狮是局限不住他的。在一个春天的早晨，这个小个子青年义无反顾地踏上了寻梦路。

从自己熟悉的事干起，几乎是所有人的通则，许荣茂也不例外。在香港，他打的第一份工是在药店里当伙计，只几天的光景，便自“炒鱿鱼”了。原因是他当时只会讲闽南话和普通话，从事医药工作首先就失去了先决条件，连病人说什么都听不清楚。因为不能适应粤语，只好跑到工厂做起了体力活。香港是发财的天堂，但决不是遍地都是金娃娃任你去拣，也是找不到捷径的。它也是一个普通的人间，甚至也可能是一个炼狱。

许荣茂这个普通的“打工仔”，什么行业都做过，这双从前行医的手，在饭店端过盘子，在闹市扫过马路，在建筑工地搬过砖，在码头扛过包，

在小街小弄贩卖过蔬菜水果，也东藏西躲摆过地摊。在那些日子里，为了多挣钱，他把睡觉吃饭压缩到最短的时间内完成，有时甚至一天只睡5个小时、吃一顿饭。但是有一个好的习惯他一直没有丢，那就是每天不管多忙多累，他总要抽出一点时间读书看报，也正是这种日积月累，在他物质财富与日俱增的同时，他的精神财富也在不断膨胀，为他今后事业的长足发展奠下坚实的基础。坚忍不拔的意志和长年累月的勤奋使他开始小有积蓄，但他并没有像李嘉诚那样，在一般性的行业里找到属于自己的金矿。

如果事情就这样发展下去，奇迹可能就不会出现。似乎当惯了蓝领的许荣茂，几年后忽然有了一种“天将降大任于斯人也”的感觉，并自我认为已完成了“劳其筋骨，饿其体肤”的阶段。1981年的一个上午，空气格外清新，阳光明媚，春风拂面，地处亚热带的香港气候潮湿沉闷，很少有这么晴朗的天空，这是一个令许荣茂多少年后也难以忘怀的日子，因为命运的转折就是从那时开始的。

那天，他破例没有去上工，而是一个人逛起了香港拥挤的马路。无意间，他走进了证券市场，那密密麻麻、闪烁不定、变化莫测的数字一下子就吸引住了他，暮然间他下意识到发现，这不正是施展自己敏锐的判断力和过人的投资天分的天地吗？几乎没有犹豫，他把自己多年的积蓄分批取出大胆地投入了这奔腾不息的“股海”，像模像样地做起了白领。也许是天公作美，也许是他确有经济头脑，此后，许荣茂的金钱就像装满了线团的一只桶，只要抽出了一个线头，整个线团就陆续地出来了，他的小小积蓄驶上了迅速倍增的快车道，几年工夫的“买入卖出”使他获得了颇丰的收入。

接下来，他顺理成章地当上了证券经纪人，不仅自己炒股也替别人炒股，利用别人的钱赚自己的钱，其财富在滚雪球般地增长。终于，几经辛苦，有了积累后，自己开设了一家金融公司。从1981年到1983年，两年光景使他的资产翻了数十番。此时32岁的许荣茂身家已过千万，甚至有的人传说已经达到5个亿。其实有多少钱已经并不是最重要的了，而最重要的是从此以后，许荣茂靠着在证券市场上赚得的第一桶金，开始游刃有余地在资本市场上长袖善舞了。

许荣茂通过股市取得初步成功，很多人认为他靠得是运气，对此，许本人倒是很谦逊，他对别人说，在金融市场自己比较顺利，很多人第一桶

金可能要经过长期的拼搏，但他运气稍好一点。然而他还强调自己对经济非常感兴趣，如今还一直阅读经济方面的书籍。其实，许讲得后半句话，更能反映出他搏击股海几年的感受：“满脑数字符，一把辛酸泪；都云炒者赚，谁解其中味。”后来他毅然决然从股海上岸，改做实业，便是最好的例证。

股市，确实很神奇，短短时间可以使人由穷变富，由小富变大富。但股市的风险也是巨大的，几年的“股海”泛舟，把许荣茂折腾的身心憔悴，为准确判断潮起潮落，他度过了多少个不眠之夜，有多少顿饭是手捧盒饭眼盯大屏幕凑合的。靠当时拥有的财富，对曾经是一个“打工仔”的许荣茂来说，已经成了一个天文数字，够一辈子享用了，但他考虑的是怎么使自己的财富进一步增值，走出股市里的钱来得快去也容易的定律，他决定抽身做实业，这样能把钱“固化”下来，才更保险。

1988年前后，他在香港投资建纺织厂，建起了第一家实业公司。考虑到内地成本低，他又在国内建立了5家工厂，地点选在大陆开放最早、接受市场经济最早的沿海城市深圳和大陆内陆的中心城市兰州，都做纺织和成衣，产品主要出口到美国。从事纺织和成衣这段时间虽然不长，但他后来的资金主要还是靠实业积累起来的，这就是深圳和兰州的制衣厂为他奠定了基础。

然而，正当人们看好他的制衣业时，许荣茂却再次全身而退。

衣锦故里

1989年，对许荣茂来说，最重要的人生机遇来临了。后来他回忆到：“这一年转做房地产，以前做服装特别累，员工多，业务量大，但利润微薄。帮美国人做加工，等于为他人做嫁衣，成衣后贴上他们的标签，没有自己的品牌。这虽然也是实业，但缺少满足感。现在自己建起一幢幢雄伟壮丽的大厦，既能美化城市，改善人们的生活，又给自己带来事业成功的欣慰。”

从纺织制衣转到房地产，是许荣茂的既定决策，但很多人也许会问，为什么许荣茂一涉足房地产就把目标选定在中国大陆呢？要知道那个时候，正当“6.4”风波刚刚过去，国际社会对于中国经济的信心发生动摇，很

多投资商开始彷徨迷茫，处于观念等待甚至转移阵地。这也正是许荣茂的独到之处，当时他毅然回国，凭借的就是其特有的商业嗅觉，他坚信中国必将从动荡中平稳地走上更加深入的改革开放之路。

这一年，许荣茂将他的第一块房地产“实验田”选在了老家石狮，投资巨资在家乡石狮兴建了独资振狮大酒店和振狮经济开发区，占地 10 万余平方米，区内设有工业厂房、商住楼、花园别墅、幼儿园、医院等等。这与当年那个治病救人的中医许荣茂有了天壤之别，如今为家乡人民做了另一件善事：实业兴乡。当然也有人讲，他回家乡投石问路缘于中国人衣锦还乡荣归故里的情结；还有人说，福建侨联的蔡世佳去香港时，专程上门拜访许荣茂，鼓励他回乡投资，许荣茂是被蔡世佳的诚恳深深打动，才投资 1000 万元办起石狮市振狮针织实业有限公司的。不过从他一系列“振狮”的命名上，可以看出振兴家乡经济不能不说是许荣茂的一个愿望。抛开这些边缘问题不论，无论如何许荣茂投资房地产，也是一个重大的战略决定，因为当许荣茂一脚踏进这个与股市同样高风险的领域，就发现自己再也抽不出身了。继而他又投资兴建了占地 6000 亩的“闽南黄金海岸度假村”，许荣茂本人也成为在国内石狮地区最大的房地产投资商。

选择投身房地产，跟当年选择投身证券一样，这一次，许荣茂又成功了。成功无疑是令人喜悦的，同时也是充满艰难曲折的。搞纺织、制衣，虽然利润少，但风险也小，一般不会发生大起大落的波动，受政策影响不大。但搞房地产，就完全是另一码事，有时甚至像股市，“炒”的因素很大，出现泡沫，泡沫破裂，就会掉入万丈深渊。这个与股市同样高风险的领域，有项目要费心，有规划要考虑，有资金要运作，有风险要预防……对许荣茂来说，这些都不算太难，甚至可以说是他的长项。最难的是房地产受政策影响很大，政策不明朗，你就没法下决心。

期间，由于国内形势的不确定因素，许荣茂暂缓了在内地的这些项目，于 1991 年挈妇将雏远渡到了澳大利亚。在那里，他像当年在香港股市感悟人生一样，继续求证自己对于房地产的领悟，调集大量资金在澳东部城市悉尼和北部城市达尔文搞房地产，结果取得了巨大成功，并因此他被授予了“太平绅士”的荣誉称号。

这时候，许荣茂地澳大利亚的产业可以说是如日中天，蒸蒸日上，当地政府和投资家都以为他一定会加大投资，把自己在澳洲的房地产做强做

大，但是他的情结还是在国内，一待政策明朗，便会迅速卷土重来。1992年邓小平发表了著名的南巡谈话，接着召开了党的十四大，明确提出了建立社会主义市场经济的目标，中国大陆又一个经济快速增长的春天就要来临了。许荣茂不再犹豫，决定挥师回国，当然也遇到了一些阻力，包括当地政府、社会名流和华人团体善意的挽留和集团内部的意见分歧，但最终他说服了大家。

一回国，就是一个大手笔。1993年，在刚刚获得“世界自然和文化遗产”之称的福建武夷山，许荣茂以投标方式购得500亩土地，投资2亿元开发旅游度假区。而振狮开发区的投资回报率超过了50%。

对许荣茂这一期间的理性投资，别人有多方面的赞叹，而许荣茂自己却是另一种说法，由于受父母影响，选择了中医，时间虽短，对他日后从商大有裨益，因为中医讲究平和，不会为一些小事急躁，一些人很聪明，但暴躁起来不考虑后果，这是做事业的大忌。

京城淘金

福建老家的房地产业使许荣茂暂露头角，但真正给他带来无限风光的，还是在1994年之后。当年许荣茂携巨资来到北京，经济嗅觉灵敏的他再次闻到商机，当时的北京正是向现代经济迈进的时代，各项市政建设正突飞猛进的发展中，此刻，许荣茂发现北京的中高档房地产项目开发明显不足，他认为在接下来的几年时间里，北京的高档住宅一定能够有更大的市场。1995年，成了许荣茂事业的分水岭，从此他开始染指北京的房地产业，这标志着已有了足够资金积累的许荣茂开始从边缘向舞台中央的聚光灯下走去。

对于媒体和公众，许荣茂向来是低调的，他所要做的，就是默默地干，悄悄地发财；而对于政府却是另一番境况，对许荣茂有所了解的人都说，他最听政府官员的话，与当地官员的关系也最好。有人甚至把这一点归为许荣茂的发财之道。让大家最津津乐道的是，在1995年房地产市场极其低落时期，当北京的众多房产商正愁眉不展时，许荣茂粉墨登场了。出手不凡地拿到了许多人梦寐以求的10万平方米的地块，开发当时“钱”景乐观的亚运花园。从这一年开始，许荣茂在全国的资本扩张可以用“疯狂”来形容。

容：

1995年，开发占地10万平方米的亚运花园。

1997年，占地20万平方米的华澳中心开盘。

1999年，占地16万平方米的紫竹花园开盘。

2000年，占地20万平方米的御景园上马。

几个大手笔下来，累积投资达到40亿元。许荣茂在北京商业市场上的成功，再次验证了他经营头脑的敏锐无比。当时的许荣茂，已经逐渐形成了一套成熟的投资理念，他在北京做的全都是高档外销公寓。依目前计算，许荣茂几乎占去了北京三分之一以上的高档住宅市场。

短时间投入如此巨资，建设这么多项目可谓大冒风险，但是其楼盘的优良品质也着实让北京人开了眼界，紫竹花园被万信网评为最佳外销公寓。房地产的冬天何时结束似乎还遥遥无期，但许荣茂的投资依然没有刹车的迹象，申奥成功又给许荣茂带来了机遇与灵感，他已经在北京圈地50万平米，而且还计划投入30亿元打造“奥运花园”。

在房地产市场谈不上景气的那几年，许荣茂却创造了开发一个楼盘成功一个楼盘的神话。在北京城，许荣茂不像冯仑那样语惊四座，不像潘石屹那样长袖善舞，不像任志强那样长于思辩，但这个低调的南方小个子自有他的长处，能够不声不响地套取了比别人更多的利润便是最好的注释。

心细的人不难发现，许荣茂当年从福建移师澳洲，又从澳洲折回福建，后来从福建进军，都不是当地宏观经济最景气的时候，相反却是低谷，而当时有多少房地产商却是趋之若鹜地奔向海南。在许荣茂看来，宏观经济的不景气并不意味着没有住宅需求，而此时正是购买地皮，发展物业的机会。虽然当时北京整个市场需求不振，但是高档住宅市场需求依然强劲。就拿亚运花园来说，一位业内人士透露：那块地许荣茂拿得很便宜，可能只花了几百万，建筑成本最多就5000元/平方米。1996年，亚运花园正式推出，以每平方米888美金低价入市。7000多元的售价很快带来热销，两个月就卖光了。

因为是卖期房，许荣茂几乎没有投入太多的资金，全是期房的销售款滚动开发，而且房子最后卖到每平方米均价10000元。利润率至少40%以上。后来在西三环开发的华澳中心用的也是这个策略。当时市场的热点仍在亚运村和望京，没人注意西三环。中关村刚富起来的新贵们对于高档住