



赚钱不信命
发财靠打拼



中国顶级富豪

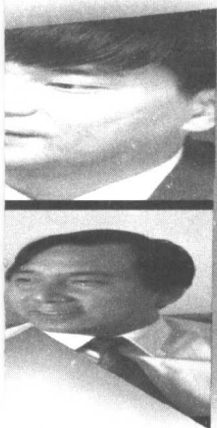


投资



国际文化出版公司

中国顶级富豪



科学投资
Capital China



国际文化出版公司



图书在版编目 (CIP) 数据

中国顶级富豪/郑建辉主编. —北京: 国际文化出版公司, 2003 ISBN 7-80173-156-5

I. 中… II. 郑… III. 企业家—简介—中国
IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 001000 号

中国顶级富豪

主 编 郑建辉
责任编辑 杨 华 李方斌
封面设计 鲍昆工作室
出 版 国际文化出版公司
发 行 国际文化出版公司
经 销 全国新华书店
排 版 华东印刷厂照排部
印 刷 振华印刷厂
开 本 787 × 1092 16 开
18.5 印张 360 千字
版 次 2003 年 1 月第 1 版
2003 年 1 月第 1 次印刷
印 数 1 - 8000 册
书 号 ISBN 7-80173-156-5/F·020
定 价 25.00 元

国际文化出版公司地址

北京朝阳区东土城路乙 9 号 邮编 100013

电话: 64271187 64279032

传真: 84257656

E-mail: icpc@95777.com

目 录

荣智健	巨贾世家	(1)
许荣茂	上海滩财神	(4)
孙广信	居者有其屋	(7)
鲁冠球	财富常青树	(10)
陈丽华	紫檀女王	(14)
刘永好	路路顺，永远好	(17)
叶立培	地产“新贵”	(20)
刘永行	养鹤鹑起家	(23)
郭广昌	“复星”福星	(26)
刘汉元	天府鱼状元	(29)
周正毅	上海首富	(32)
荣 海	商海之星	(35)
左宗申	金色摩托	(38)
徐 明	中国最年轻的亿万富翁	(41)
明金星	肉食大亨	(44)
陶新康	黑土地成全上海人	(47)
杨卓舒	记者出身	(50)
夏朝嘉	长线短线全面“开花”	(53)
张思民	海王故事	(56)
张 涌	林中之凤	(59)
沈 雯	从吹塑料到玩资本	(62)
陈顺利	渔家孩子跳龙门	(65)
郭 浩	超大金元宝	(68)
任运良	克林顿说“YES”	(71)
陈金飞	伟人情结	(74)

张 跃	财富的高度	(77)
黄光裕	国美老板	(80)
唐万里、唐万新及其兄弟	资本亲兄弟	(83)
翦英海	华堂起自小庙	(86)
李海仓	山中炼铁海中旺	(89)
吴良定	财富著作	(92)
祝义才	好雨润财细无声	(95)
吴一坚	一朵金花	(98)
韩国龙	冠城之恋	(101)
梁亮胜	由女性照亮	(103)
朱保国	“太太”保驾	(106)
欧亚平	有命更有胆	(109)
韩真发	养猪是门好职业	(112)
米恩华	灿烂华凌	(115)
沈文荣	不期然富甲江南	(118)
王传福	中国电池大王	(121)
张 扬	一个不张扬的富豪	(124)
黄巧灵	《红楼梦》里读财经	(127)
缪寿良	点石成金	(130)
张果喜	木雕财神	(133)
咎圣达	穷人的黄金村	(136)
吴 鹰	财富路上小灵通	(139)
吕向阳	投资大家	(142)
张荣坤	资本玩家	(145)
周庆治	财富花园的园艺师	(148)
苏志刚	杀生与养生	(151)
周建平	英雄情结	(154)
卢志强	胶东半岛走出的房地产巨商	(157)
刘绍喜	就是不想过穷日子	(159)
李书福	爱闹事的倔小子	(162)
周连奎、周连良兄弟	敲响金锣	(165)
胡成中	财富开门	(168)
陈润光	风雅可换钱	(171)
刘根山	财源茂盛	(173)

楼忠福	东阳秘诀	(176)
南存辉	英雄莫问出处	(179)
乔金岭	钻石成堆	(182)
杨国强	恋恋碧桂园	(185)
叶韦辰	香肠的 99 种吃法	(188)
张 雷	重视“关系”	(191)
张玉其	纸上得富贵	(193)
沈家桑	华桑之火	(195)
刘 虹	湘中大鳄	(198)
石山麟	洗澡洗出来的商机	(200)
朱孟依	地产界隐形大佬	(203)
宋卫平	揭黑成名	(206)
杨澜、吴征	被羡慕的与被非议的	(209)
杜 厦	情迷第一个	(212)
阮希玮	知进退立不败	(214)
缪双大及其兄弟	成功来自正确的决策	(217)
高元坤	玻璃大佬	(220)
周福仁	穷山西洋景	(222)
张宏伟	英雄莫问出身	(224)
韩召善	“盼盼”没白盼	(227)
张佛恩	神秘的大佛	(230)
胡葆森	官商变民商	(232)
宋如华	概念为王	(235)
傅 军	好日子离不开金六福	(238)
车建兴	木匠翻身成大亨	(241)
曹明芳	鸡龙山龙蛇变迁	(244)
戴元庆	起早的鸟儿有虫吃	(246)
周伟彬	金钱本色	(248)
王玉锁	富贵财气	(251)
李勤夫	曾经泥鳅掀大浪	(254)
何 然	麻辣川妹子	(257)
陈 荣	坐着火箭去抢钱	(260)
李兴浩	有钱就赚	(263)
涂建华	大难不死有后福	(266)

王文京	股市新贵	(269)
曹德旺	竞争是一种君子行为	(272)
黄宏生	痛苦之人不绝路	(275)
张志祥	坚硬的富豪	(278)
郭梓文	以“奥林匹克”的名义	(281)
尹明善	姜是老的辣	(284)
孙甚林	到南方的天空看星星	(287)

荣智健 巨贾世家

荣智健

年龄：60

出生地：江苏无锡

教育：大学（天津大学，电子工程）

主要公司：中信泰富集团

公司总部：香港

第一次上市：香港主板——0267 中信泰富（1990）

主要行业：基础设施，房地产，零售

资产：8.5 亿美元

2002《福布斯》富豪排名：第一位

1979年，在邓小平的支持下，荣智健的父亲荣毅仁创办“中信”，借中国改革开放春风，荣毅仁运用荣氏经营家法，呼风唤雨，得心应手，荣毅仁与国家获得了“双赢”，“中信”成为荣氏财富的引擎。

荣毅仁祖籍江苏，父亲荣德生清朝末年已是企业界名人，人称“棉纱大王”，且与兄弟合办面粉厂，在中国是一颗耀眼的明珠。

1949年是决定荣毅仁一生道路的关键时刻。因为在这一关键时刻，荣氏家族其他成员和上海的其他资本家一样，纷纷离开中国，而荣毅仁决定留下来。

1957年，荣毅仁首次出任政府要职。当时的国务院副总理陈毅以老市长身份，为荣毅仁助选上海市副市长，“因为他既爱国又有本领，应当选为国家领导人”。

十一届三中全会之后，荣毅仁开始了新生。

荣毅仁领导的“中信”既给中国改革开放开了一个窗口，也给儿子荣智健继续发展打下了坚实的基础。

荣智健的未来之路是在他儿时铺就的，但他相信在后来的逆境中才真正磨练了自己的意志。

“对于个人来说，我没有想靠父亲来做些什么，靠别人的名望来做事，长不了，也许一时一事可以，但并不能解决自己的根本问题。”荣智健曾多次这样说。

然而他承认，如果不受父亲身世的影响，假如没有中国的背景，或缺乏他人的援助，他在香港不会取得辉煌的成果。

对荣家，对荣智健，1949年是分水岭，是他们走向新生活的开始。

那时候，荣家上海大宅环境幽静如画，大厅古朴典雅，室内有红木家具和瓷器、古玩、盆景，当中高悬李可染的《江南渔村图》。

后来荣智健追忆青少年往事时说：“我们在上海的大房子是私产，家里有许多个佣人和中、西菜厨师。家人出入常有专车送。”

他十多岁时第一次开汽车，那是辆红色皮座的敞篷英国跑车。

在国外的荣家亲戚都说，荣智健一家当时在上海的生活不比他们差，也许还好一点。荣家境况的突变，是在荣智健上大学之后。

1959年，荣智健在南洋模范中学毕业，适值父亲从上海副市长任上奉调进北京，任中央人民政府纺织工业部副部长、国家进出口管理委员会顾问。

荣智健考入天津大学电机工程系。但大学第一年他几乎没有上过课。

“当时我是职业棒球手，先后代表上海队和天津队参加了两次全国比赛，棒球生涯使我受到了磨练。”他说。

虽然荣氏的私人企业已全部公私合营，但即使是动荡的1958年“大跃进”运动中，荣家也非同一般，荣智健念大学初期，生活也显然优越于其他同学。“在天津大学的时候，生活比在家里时候要艰苦得多，可是我却有条件请大伙儿吃饭，上学校小食堂吃顿排骨，虽然贵一点，只要有钱，还是可以吃得到。因此，我在同学们的眼中显然是一颗明珠。”荣智健回忆大学生活时说。

学校生涯结束后，他孤身到吉林省长白山山区一个水电站实习。不久，“文革”爆发。“我觉得一生中对我影响最大的是文化大革命。‘文革’前可以我说是没有吃过什么苦。”

1966年到1973年间，荣智健在四川凉山彝族自治区一个水电站，接受“劳动教育”。

那段日子，几乎什么粗活都干，抬路轨、搬大石、背烧焊用的氧气瓶上山下山、高空安装高压电缆等。

他回想那些往事时说：“8年下放，吃了不少苦，也得益不浅。人变得坚强了，对社会对人也有更多了解，对社会的认识也不是那么的单纯了。这些，使我懂得了许许多多深奥的道理，使我学到了顺境中学不到的知识。”

后来他调到北京，在电力系统做研究工作。

“文革”期间，荣氏家族受到残酷的迫害，红卫兵搜查了他们的住所，砸毁古董、家具、瓷器等收藏品，没收家产，鞭打荣毅仁夫妇。荣毅仁“被逼成‘无产者’，充当一年看门人”。

荣智健大学毕业后不久与任顺弥结婚，长子荣明结在他“下放”四川时出生。调回北京的第二年女儿荣明方出生，老三荣明棣1983年生于香港。

荣智健表示，他的子女应该是“信”字辈的，但“文革”期间，他觉得明白事理、明辨是非，比“信”更重要，“文革”对他的影响，可谓至深，所以都以“明”字起名。

1976年“四人帮”垮台，邓小平恢复了工作，政治气候不久稍趋宽松，在大陆的荣家才得到一些关怀。

1978年，荣智健的两个堂弟荣智鑫、荣智谦在香港经营电子生意，荣智健拿着“单程探亲”的签证，南下香港去闯世界。

父亲荣毅仁在香港还剩下一些资产，大都是纺织股份，如南洋纱厂、九龙纱厂等，股息近30年没有动用过，如此日积月累的资本也相当雄厚。

荣智健首先凭那笔本钱和两个堂弟开办电子厂，初期产品是电容器、电子表等，后来转而生产集成电器和电脑随机存储器。荣智健所占股本也由初时的1/3，后渐增为60%。

对搞过电力工程的人来说，电子厂的生产程序并不复杂，荣智健任电子厂总经理，由于他洞悉内地本行业的市场行情，产品都卖得出去，利润都投资在研究发展上，公司的资本不断增加，前景十分可喜。

这个工厂后来让一家美国电子公司高价收购。荣智健于是用电子厂赚得的钱，在美国搞了一项创业投资。

1982年，荣智健出卖爱厂赚得5600多万港元。在他看来，5600多万港元在财阀成群、富豪遍地的香港，简直算不了什么。在他心目中，像李嘉诚、霍英东这样的世界级富豪才是真正的富豪，才是他崇拜的偶像和英雄。荣智健又与几位原来在IBM公司工作的高级工程师合作，在美国加州的圣荷西（Ssanjose）合资创办了加州自动设计公司，简称CADI。这是全美第一家专门从事电脑辅助设计软件的公司。荣智健的搭档Michael Feuer、林铭博士等都是全美著名的软件专家，负责公司的软件开发和产品生产，荣智健本人则负责开拓香港和内地的市场。最初投资大约是200万美元，荣智健个人占有60%的股份。

由于CADI公司产品新颖，质量优良，加上管理有方，市场前景看好，盈利丰厚。创建不到一年，即被美国一家生产电脑设计硬件的Mentor Graphics公司收购了28%的股份。1984年公司上市，是美国第一家上市的电脑辅助设计设备厂商。股民踊跃认购，价格一路狂涨，翻了40多番。

1986年后，荣智健加入中信的香港子公司中信泰富。中信泰富有限公司的业务集中在香港及广大的内地市场，业务重点以基建为主，包括基础设施（如桥、路和隧道）、能源项目、环保项目、航空以及电讯业务。另外，该集团亦有透过其全资附属机构大昌贸易行有限公司及慎昌有限公司进行贸易及分销业务。中信泰富在港拥有多项物业项目，包括大型住宅及优质商用物业。1997年，公司的总部大楼“中信大厦”落成，成为香港海滨的重要标志。中信泰富在香港注册成立后，于香港联合交易所上市，并且是恒生指数成份股之一。中信泰富经营的主要行业是通讯、航空以及基础设施，投资了一些香港的蓝筹股，如香港电信、国泰航空等。中信泰富之最大股东为中国国际信托投资（香港集团）有限公司，是北京中国国际信托投资公司的全资附属公司。从1998年起，荣智健正式掌管了中信香港公司。2002年7月，中信泰富有限公司的母公司北京中信完成了业务重组，重新成立了“中国中信集团公司”。旗下三家香港上市公司则由中信香港控股公司控制，使中信泰富将成为电讯业务的旗舰公司。

许荣茂 上海滩财神

许荣茂

年龄：52

出生地：福建石狮

教育：硕士

主要公司：世茂集团

公司总部：上海、香港

第一次上市：上海——600823 世茂股份、香港主板——0649 世茂中国控股

主要行业：香港、上海、北京、福建的房地产

资产：7.8 亿美元

2002《福布斯》富豪排名：第二位

许荣茂的创业经历了去香港闯荡一回福建故乡投资一到北京地产市场淘金一在上海大展拳脚的过程。这一过程让许荣茂完成了巨大财富的积累，也让许荣茂完成了由“打工仔”向“亿万富豪”的蜕变。

年近 30 岁的许荣茂在 70 年代末的时候来到香港，这时，他只不过是个普通的“打工仔”，和许多打工的人一样，什么行业都做过。长年累月的勤奋使他开始小有积蓄，但他并没有在这些一般性的行业里找到属于自己的金矿，他仍然只是一个平常的寻梦人，神话般的成功并没有发生在他身上。

后来，他介入了以前从未接触过的领域——证券市场，在一个偶然的会里，他发现自己在这方面有着敏锐的判断能力和过人的投资天赋，于是，他认定这一行业将是自己施展才华的天地。许荣茂由此开始书写他的发迹史。

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。从此以后，许荣茂的小小积蓄驶上了迅速翻番的快车道，几年工夫的“买入卖出”使他获得了奠定后来事业基础的第一桶金。据后来推算，这桶金至少应该在 5 亿元左右。

当个人的资金达到一个特定的量时，往往会希望它会产生更多的收益，能发挥更大的作用。对于许荣茂来说，守着这样一桶金，也许能够享用一辈子了，但他考虑的是怎么使自己的财富进一步增值。他意识到股市里的钱来得快，去得也容易，于是，他决定抽身做实业，以更加稳妥的模式把钱“固化”下来。

想到就要做到。1988 年前后，他在香港投资建立纺织厂。后来考虑到内地

成本低，他又把5家厂建到了内地，地点选在深圳和兰州，都做纺织和成衣，产品主要出口到美国。许荣茂的事业版图自此开始延伸至内地。

回到家乡，许荣茂并没有再做纺织和成衣，他决定投资房地产。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，以2亿元资金投资开发旅游度假区。据称，振狮开发区的投资回报率超过了50%。

1995年当房地产市场极其低落时期许荣茂又悄然杀入北京市场，当时北京的众多房地产商正愁眉不展，面对衰势不知如何是好。而许荣茂出手不凡，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。

1997年，再次引起北京地产界震动的“华澳中心”开盘，20万平方米的项目在当时可谓大冒险，但是许荣茂经营的楼盘的优良品质也着实让北京人开了眼界。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。紧接着，16万平方米的紫竹花园、20万平方米的御景园相继上马，几个项目的累计投资额超过了40亿人民币。

此时的许荣茂，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京1/3以上的高档住宅市场。

投入30亿元打造333米高的兼有商场、办公和酒店的60多层高楼——上海万象国际广场的计划正在实施之中。实施这一计划的是“世茂投资”，而“世茂投资”的掌管者正是许荣茂。

2000年8月，业绩一路下滑的上市企业上海万象集团突然宣布正式变更第一大股东：上海世茂投资发展有限公司接手占万象总股本26.43%的国家股。2002年2月，万象集团更名为“世茂股份”，以恒源祥闻名沪上的老牌商业股从此变更为世茂股份，并将过去的主业由商业转型为房地产业。

随着事态的发展，“世茂投资”日渐明了于上海人的面前。注册资本3亿元、成立于2001年3月的上海世茂投资公司，看似经营杂乱，实际上是冲着万象的一块宝地而来——位于南京路最繁华地段、上海市第一百货店对面的一块面积达14万平方米的地块。在这里，万象与上海国投原本计划以55%和45%的投入比建造一座浦西第二高楼。随着世茂入主万象和后来世茂购买上海国投的投入比例，这个项目不知不觉间易手“世茂投资”。

2002年中旬，当陆家嘴旁边一个名叫“世茂滨江花园”的楼盘预售引来争相排队的火爆场面时，人们才彻底看清，世茂投资彻头彻尾是一只潜入上海滩的“地产大鳄”。这个占地22万平方米的楼盘预计投资将超过60亿元人民币，光拆迁费就花了18亿元。

现在，上海业内说起“高档住宅”必称“世茂滨江”，6幢超高层高档公寓和1幢60层的酒店式、70%的公寓绿化率充分展示了许荣茂的投资理念，这是目前上海市最豪华的楼盘。据上海市物价局估价，世茂滨江花园每平方米的建造成本和装修及室内赠送设备的总价为10037元人民币，预计销售时每平方米均价

为 1600 美元。

面对外滩璀璨的灯火，与东方明珠塔、金茂大厦、上海国际会议中心比肩而立，世茂滨江花园可谓地段极佳，一时间，许荣茂的眼光独到与神通广大成为业界议论的焦点。谁都知道，能拿到这样一个地段的市政旧城改造项目并非易事。而这也远不是许荣茂在上海投资的终了，在金桥，他又圈定 20 万平方米土地，计划投入近 20 亿元打造“湖滨花园”。

许荣茂家大业大，他可以在相对较短的时间里，同时进行多个投资，且都数额庞大。那么，如此多的资金从何而来？许荣茂之子许世坛说，这些资金大多是“自筹资金”，很少比例是银行贷款。

有市场人士认为，已经投入约 11 亿元，历经 4 年才完成地下三层建设施工的上海万象国际广场目前基本处于停工状态，由于该项目基本是通过银行贷款来进行开发的，目前在建工程项下已累计了 3 亿多元的利息余额。因此，一旦项目工程转入固定资产并停顿下去，那么每年 6000 万左右的贷款利息和巨额的折旧将可能粉碎利润增长的幻想。

许荣茂再次发挥他的特长，他又杀回了香港证券市场，不过这次他不再是势单力薄的个体炒股者。今年 9 月 18 日，香港上市公司东建科讯控股有限公司发布公告：其 52.04% 的股权被一家信托基金所有的公司购买，受让价格为 5800 万港元。据了解，此信托基金的受益人正是许荣茂及其妻子儿女。

世茂集团最近又正与另一家香港上市公司商谈，收购协议即将签订。可以想见，此举无非是借壳上市，通过把世茂集团在内地的一项优质房产项目注入香港上市公司，进而融得资金，推动项目的顺利实施。许荣茂要借资本市场为工程项目“造血”。

蓬勃发展的世茂集团，是一个“家族企业”：许世坛，许荣茂之子，1977 年生，现为上海世茂房地产有限公司销售总监。许世永，许世坛的堂兄，“世茂投资”的最大董事之一，出资 2.8 亿元。许荣茂及其妻子和两名儿女掌控的 WMHui Family Trust 信托基金拥有了海外投资集团的全部股份，而海外投资集团实际上正是现在的世茂集团的前身。

因为家族企业在中国的诸多说法，许世坛认为，世茂集团不是什么家族企业，它有很多上市公司，有很多项目，况且他并不因为是许荣茂的儿子才坐到这个位置。另外，工程总监都是从香港高薪聘请，任用谁都要董事会投票，每个人凭自己能力到适合的位置。世茂集团早脱离了家族企业的窠臼，虽然表面上看它可能还是家族企业的形式。不管怎样认识家族企业，目前看起来许荣茂已经成功突破了家族企业的一些瓶颈，让自己的企业处于一种正常、有序的高效运转之中。

在房地产开发上，作为世茂集团掌舵人的许荣茂以严谨的态度和利落的大手笔书写着他事业的成功史。

孙广信 居者有其屋

孙广信

年龄：40

出生地：新疆

教育：大学（安徽陆军指挥学院）

主要公司：广汇集团

公司总部：新疆乌鲁木齐

第一次上市：上海——600256 广汇股份（2000年5月）

主要行业：乌鲁木齐房地产、建筑材料、天然气

资产：6亿美元

2002《福布斯》富豪排名：第三位

孙广信从小就想成为一名将军，为了实现这个梦想，18岁那年他人伍了。但最终，他放弃了这一梦想，而是在另一片天空里找到了自己人生的价值，这就是创办了广汇公司。

孙广信走过的人生被画成了3个圈——学生时代、军营时代、商海时代。

他18岁进入军营，在部队呆了9年。80年代中期，上级领导派孙广信到某部修理所代任指导员，专门主管生产经营。孙广信带上七八台车从乌鲁木齐开往兰州拉运铝锭和其他物资，往返一趟八九天，半年内就给单位挣了五六十万元。

这件事深深地撼动了孙广信。脚踩在中华民族1/6的西部土地上，27岁的孙广信心中又升腾起了一曲更加雄壮乐章：“我要用15年时间创办一个全国一流的企业。”

他要求转业没有获准，再次要求复员。几经波折，这位年轻的军官在1989年3月的一天，终于被批准复员，还领到了3200元复员费。

他用这笔复员费，同几个部队下来的伙伴，东借西凑弄了3万多元，在乌鲁木齐市创办了一个公司，取名叫“广汇”。意为“广纳百家之财，广交天下朋友”。从此，孙广信在商海中扬起了他生命的风帆。

公司于1989年5月2日开业了。做什么？经过几个月的摸索，他想到了推销。此时，四川工程机械厂、青海推土机厂在新疆报纸上做的广告吸引了他。经了解，他得知，这两个厂在新疆的销售势头很不好，每年各厂仅在新疆售出五六台机器。孙广信毛遂自荐，要求做两厂在新疆的推销代理。但厂方驻疆代表却认

为他是个体户，靠不住。最后达成协议，孙广信协助推销，每推销一台推土机，付给他2%的佣金。他靠自己学过机械专业的底子和当过一年多军事教员的口才，手上拿个全疆企业通讯录就踏上了征程。他风沙里来，雨水里去，折腾了半年，行程10万多公里。掉了十几公斤肉，跑坏了几双鞋，被汗水浸烂了几件衣服。然而，他却说服用户订购了103台挖掘装载推土机。这个数量是这两个厂家在新疆10年的销售量，孙广信的能量让厂方佩服得五体投地。他们不仅即刻付给他60多万元劳务费，还将他聘为厂方驻新疆经销总代理，并给了他5台机械的周转额，这就意味着孙广信手中掌握了200多万元的流动资金。

孙广信在推销战场上初战告捷，并没有沉湎于暂时的喜悦，他又以一个军人的姿态谋划企业经济发展的战略。他首先抓住有利时机，向酒店、娱乐行业发起进攻。

1989年晚秋，乌鲁木齐一家以经营粤菜为主的广东酒家因经营不善，老板负债一逃了之。果断的孙广信意识到这将是“广汇”起步的一个阵地，他立即同副手找到原老板助理，经过一夜的分析测算，最后以67万元的价格盘下了广东酒家。并高薪从广州请来5位厨师，还从广州空运来活海鲜。

吃惯了羊肉、牛肉的新疆人，看到那些活蟹、活蛇、鲜虾之类，退避三舍，谁也不愿花高价就餐。广东酒家仅开业4个月就亏损17万元。无奈何，孙广信只得赤膊上阵，亲任前堂经理，并采取猛烈的宣传攻势，印刷了大量的宣传品，派人送到各大部门和公司。一时间，广东酒家前车水马龙，能否在广东酒家就餐成为表明高贵身份的象征。不到半年，67万元的债款如数还清。

接着，广汇公司又相继投资创办了乌鲁木齐当时饮食娱乐业档次较高、具有代表性的“迪斯尼乐园”、“香港美食城”、“阳光大酒店”、“凯旋门娱乐城”等8个实体，将乌鲁木齐娱乐水平推上了新的台阶，取得了第一个战役的全面胜利，拉开了广汇公司经济大发展的序幕。

在担任广东酒家前堂经理时，孙广信曾默默观察分析常来酒家吃饭的人员结构，渐渐发现大户宴请的主宾常常是石油系统的人员。这不由激起了他的好奇。经过一番调查后方知，处于大开发中的新疆石油行业，每年都有几十亿的内外贸易要做，因此引来大量海内外客商。孙广信暗暗想，这些中外客商离新疆如此遥远，我们就守在家门口，为什么不能近水楼台先得月呢？他利用工作上的便利条件，与这些石油系统的客商谈天说地，还常常亲自为他们买单，一来二去，便成了莫逆之交。最后，他们建议孙广信做石油生意，并主动给他通路子，找代理商。第一笔生意是进口一批石油钻井零配件。接单后，孙广信单枪匹马地跑了几趟北京，仅用了3个多月的时间，就做成了90多万元的生意，纯利润23万元。

小试身手后，孙广信迅速确定了“第二经济战役”的方向，抓住新疆石油贸易大发展的契机，努力跻身于国际大贸易圈。

与此同时，企业相应地成立了进出口贸易发展公司，并主动出击与内地两家有进出口权的大公司——中国陆地石油科技开发公司和中国电子进出口公司结成

伙伴，成为它们在新疆的分公司。1990~1991年初步发展，1992年发展迅速。仅进出口贸易便成交了8700多万美元，占当年新疆进出口贸易额的1/6强，相当于新疆外贸系统下属13家公司全年贸易额的总值。两年来，广汇企业的石油贸易成交额达1个亿，为企业的再发展奠定了雄厚的经济基础。

90年代初期，广汇公司以后来者居上的胆识，将资金投向房地产，展开了广汇公司“第三个经济战役”。他们以超常的规模和速度，并借用海外通行的办法，在西北五省首先推出5万平方米商品房跨年度分期付款的销售办法。如今，广汇公司已成为新疆房地产业的巨子。

在人们还沉浸在铺天盖地的广汇企业房地产战役的硝烟中时，他们又调整了企业战略发展的重点，着手建设一个亚洲最大的花岗岩石材加工中心。

花岗岩装饰材料在世界上已有二百多年的装修历史。但到今天依然是世界建筑行业最好的装饰材料，而且市场越来越大，但资源却越来越枯竭。而花岗岩在新疆的储量却非常丰富，占全国贮存量的1/6。1994年，广汇连续5年向石材产业投资4.3亿元，全套引进具有国际先进水平的5条生产线，先后开发出具有结晶细、花色匀、强度高、颗粒小等特点的石材品种20余个，其中“新疆红”、“天山翠”、“雪山青”、“紫云星”等13种拳头产品被誉为“西部瑰宝”。它以极强的市场冲击力短时间内在国内树立了北京阳光广场、上海中华大厦、广州美国银行中心、天津明华国际大厦等用量在5000平方米以上的样板工程三十余座，成为建设部评定的“中国建材行业质量达标上榜产品”中惟一的石材品牌。

广汇集团坚持以市场为导向，立足高起点，追求跨越式发展，以“大、优、精、新”取胜，以签大单、供大板、抓大工程为主攻方向，与南京建行一次就签订了9000万元的供销合同。北京、深圳、上海浦东三大国际机场的投资者，在众多石材商家中确认了广汇石材。广汇集团成为新疆石材产业的龙头，自身也得到迅猛扩张，年生产能力达百万平方米，成为集开采、加工、销售于一体的大型现代化企业，设备、规模、质量、销量等诸多指标均居全国石材企业的前列。目前，广汇石材公司已被批准上市，他们计划用3年时间，将生产规模扩大到年产量150万平方米，实现利税3亿元，使新疆成为亚洲最大的石材开发基地。

6年，对于历史来说，只是短短的一瞬，对于孙广信来说却那么不可思议。他从3000元起步，在西部边陲，转瞬建起了一个庞大的企业集团，成为西北地区最大的私营企业，并以咄咄逼人的气势，继续向全国进击。孙广信对亿万财富的看法颇为淡然。他曾说，如果现在让我回军队当个师长，我还愿意。如果在新疆不出门，我一年自己也花不出去20块钱。钱对一个人来讲，首先是衣食住行的一种基本保障。当你的基本保障满足的时候，而且过上了超大康的时候，再谋取利润就成了事业，成了人生的落脚点。我认为这时的财富已经失去了它的意义。让咱去挥霍，咱也不会。

鲁冠球 财富常青树

鲁冠球

年龄：57

出生地：浙江萧山

教育：博士（香港理工大学，工商管理）

主要公司：万向集团

公司总部：浙江杭州

第一次上市：深圳 000559 万向钱潮、纳斯达克 UAI

主要行业：汽车零配件

资产：5.7 亿美元

2002《福布斯》富豪排名：第四位

鲁冠球于 70 年代末期创建了万向，他把当时的一个生产农业机械的小作坊，发展成为了中国第一个为美国通用汽车公司提供零配件的 OEM。去年万向集团的销售额达到 68 亿元，今年 8 月份万向集团用 280 万美元收购了 UAI，这是一个有摘牌可能的纳斯达克上市公司。现任美国总统小布什的叔叔是万向集团的顾问。虽然万向集团今天还没有股份化，仍被称做乡镇企业，但万向集团事实上已是一家民营企业。

在探求鲁冠球成功的奥秘时，有记者曾问过他这样一个问题：“你的名字叫做鲁冠球。是否从小就想当企业家，要誉冠全球？”他听罢开心地笑了：“不！我的名字是父亲起的。我曾想过当这个家、那个家，就是没想过要当企业家。我办企业是逼上梁山的。”

鲁冠球出生在浙江省萧山市宁围乡。鲁冠球的父亲在上海一家医药工厂工作，收入微薄，他和母亲在贫苦的乡村，日子过得很艰难。初中毕业，鲁冠球被介绍到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。

3 年的铁业社学徒生活使鲁冠球对机械农具非常熟悉，也使他对机械设备产生了一种特殊的情感。当时宁围乡的农民要走上七八里地到集镇上磨米面，很不方便。鲁冠球想，如果在本村办一个米面加工厂，一定很受大家欢迎，而且可赚些钱。亲友们得知鲁冠球的这一想法后都很支持，纷纷回家翻箱倒柜，凑了 3000 元，买了一台磨面机、一台碾米机，办起了一个没敢挂牌子的米面加工厂。

然而，那样一个年代是禁止私人经营的，鲁冠球的米面加工厂被迫关闭。没过