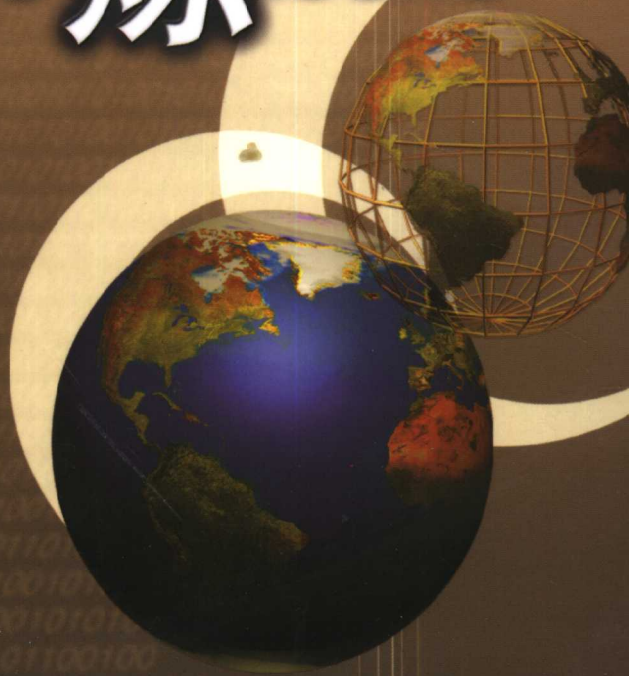


财富 是这样炼成的

◎白 虹/著



CaiFuShiZheYangLianChengDe

——21世纪经营创业启示录

透析商战风云 聚焦创业人生 成败或许只是一念之差
思路决定出路 理念成就梦想 创新思维可以带给你无限希望和无穷的力量
成功的喜悦只会青睐那些不懈努力和积极探索的人们

中国三峡出版社

21 世纪经营创业启示录

财富 是这样炼成的

白虹 著



中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富是这样炼成的:21世纪经营创业启示录/白虹著.
—北京:中国三峡出版社 2003.3

ISBN 7-80099-668-9

I.财... II.白... III.企业家-生平事迹-
中国IV.K.825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 003483 号
责任编辑:袁国平

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 51933037

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail:sanxiaz@sina.com

北京管庄永胜印刷厂印刷 新华书店经销

2003 年 3 月第 1 版 2003 年 3 月第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:8.125

字数:192 千字 印数:1-6000 册

ISBN 7-80099-668-9/F·78 定价:15.00 元

内容简介

这是一本写给有创业激情或是想进行二次创业者的启智励志读物，一本读了还想读、能够引发人作深层次思考的创业宝鉴。

作者以《经理日报》一线记者特有的敏锐目光和洞察力，用人物专访和新闻背景分析相结合的笔法，聚焦当下中国经济浪潮中最成功、最具影响力的一批“冲浪高手”和知名企业家的创业历程，并通过他们生动感人的“掘金”故事和创业者们在经过原始积累后如何将事业做大做强典型案例，揭示出各自的成败得失、经营之道以及市场谋略。尤其是针对二次创业中的诸多困扰和难题以及职业经理人的成长与发展等问题，提供了许多可资借鉴的良计妙策与解决方案。这些谋略将成为您受益一生的精神财富。

本书语言凝练、犀利、流畅，问题分析透彻、精到，所阐述的思想观点对大中型企业的白领阶层、民营和个体老板，具有很好的“洗脑”和“助燃”作用，对普通读者亦具有很强的启迪和教育意义。



目 录

A 创业榜样——财富是这样炼成的

榜样的力量是助燃剂，假若每一位创业者都能实现由“蛹”变“蛾”的伟大梦想，幸福的小康生活就在你的身旁。

上海首富的创业经	(3)
超级富豪的创业风格	(9)
“海归派”创业英雄	(14)
地奥“神话”	(20)
“中国鞋王”创业记	(24)
“水泥大王”西部掘金	(28)
、“飞跃”的飞跃	(31)
卖花姑娘如何变成小富姐	(34)
从 300 元到 4 亿元	
——成都霸洋集团公司扩张企业奥妙	(38)
农民军团“星火燎原”大创业	(44)

B 创业真经——商战秘笈与市场心得

激情创业是欲望的驱使，成功创业靠智慧导航，打造企业和占领市场，必须用引领时代的精神，才能成为潮头之王。

- “联合舰队”开辟创业航向
——厦门银城股份有限公司集团化发展之路 (53)
- 点开汽车营销“死穴” (62)
- 房交会引爆营销理念大冲撞 (71)
- 中原改制大赢家
——来自河南郑州正道花园商厦的改革报道 (80)
- 郑州商界来了一个实力派
——“正道现象”八人谈 (87)
- 一种引领时代的精神
——访浪潮集团有限公司总裁孙丕恕 (91)
- 做企业中的常青树
——访三联集团总裁张继升 (96)
- 模式化创造市场神话
——访安徽阜阳文化大厦总经理张玉钊 (100)
- 严以律己 积极拓市
——阜阳商厦总经理张志锋谈传统百货 (103)
- 一个隐秘的商机
——访阜阳市金城房产中介公司总经理郭金江 (108)
- 解读“金苑”模式
——访郑州金苑面业有限公司总经理曹长安 (113)



C 创业必修——职业经理人的成长阶梯

市场是个大课堂，经风经雨方能成就每一位开拓者，在创业的阳关道上，谁最坚强谁就成长。

- 二次创业民企遭遇“生死符” (119)
- 项润为“企管病”诊断“下药” (130)
- 经理人跳槽为哪般 (140)
- 第一代市场精英何去何从
——孙秀梅论说“中国职业经理人梯队建设” (149)
- 繁星满天待时日
——项润谈“中国职业经理人的现状与走势” (156)
- 民营企业家的成长与市场
——“田大妈退位”现象六人谈 (162)

D 创业经典——中国知名企业家成功创富案例

创业就是“核裂变”，从小到大，从弱到强，每一位成功企业家都是一部丰富的教科书，启迪后来者迈向辉煌。

- 张瑞敏与海尔战略 (169)
- 倪润峰的定位说 (185)
- 周耀庭与红豆梦 (192)
- 向炳伟打造伟志西服 (203)
- 江宝全话说金箔哲学 (212)
- 鲁冠球与万象现象 (225)
- 刘永好的创业之初 (235)
- 杜庆松与咸阳偏转奇迹 (242)

创业榜样—— 财富是这样炼成的

榜样的力量是助燃剂，假若每一位创业者都能实现由“蛹”变“蛾”的伟大梦想，幸福的小康生活就在你的身旁。



上海首富的创业经

“低价买进别人不要的东西，再等时机高价卖出”。

从某种程度上说，周正毅的商业历程和中国各地 20 世纪 80 年代中期到 90 年代中期这 10 年里发家的民间富豪有类似之处。他们大都以贫贱出身凭一己之力闯天下，期间有过钻特殊时期空子谋取暴利的经历（比如炒卖内部职工股等），有些人甚至有过一些灰色经历（比如经营赌船或倒卖紧缺物资等）。他们凭借自己的敏锐感觉和超卓才能成为称霸一方的富豪。等到成功介入了“上流圈子”后，这些成功者中的善于反思的人则更能抓住稍纵即逝的机会把企业转型成规模更大形态更现代化的“赚钱机器”。

从个体户到投资家

1961年，周正毅出生在上海杨浦区，家境贫困，上有三个姐姐一个哥哥，靠在国有企业做工人的父亲养活一家七口，所以经常吃不饱、穿不暖。他十七岁出来打工，第一份工是在街道工厂做会计，月薪30多元。

1978年，打了半年工的他拿出所有积蓄在杨浦区开设小馄饨店，成为个体户小老板。20世纪80年代，周和太太毛玉萍经营过一阵子小百货。其后，他与太太分别去实现自己的香港梦和日本梦，太太到香港打工，而他以读书为名，带货到日本去卖。他对记者说：“当时带的货很多，都记不清楚，好像是101生发水。”

1989年，周正毅又杀回上海，开设美通饭店，并且经营桑拿和卡拉OK。不过，真正赚到第一桶金的，还是周正毅与太太于1994年合力开设的位于黄河路上的著名饭店“阿毛炖品”。据他说，当时每年可以带来1000万元的利润。直到今天，虽然周正毅已经不把区区一个饭店放在重要位置，但“阿毛炖品”仍给他带来一年几百万元的利润。

1995年是周正毅开始从“个体户”向“投资家”迈出关键性一步的年头。趁着国企职工股上市流通的高峰期，周正毅倾囊投资，获利数亿。“当时大概是1995年、1996年，很多国企排队上市，我们就用个体户名义，开始收职工股，应该有五六十家，多到我都记不起。那时是员工通常要现金不要股票，全部卖给我们，等到一上市，就由几元升到几十元。我记得最厉害的是格力空调，由2、3元一股升到20多元。最多的福建九州收了约2千



万股，当时上市的国企，个个都赚大钱的。”

从这一刻起，“低价买进别人不要的东西，再等时机高价卖出”的投资思路便贯穿了周正毅此后的商业生涯。

1997年亚洲金融风暴让香港股市一片低迷，连蓝筹股都跌得无人问津，而刚刚在当年10月成立了农凯集团的周氏夫妇便一头扎进了香港股市。他们大量购买了长江实业、和记黄埔等老超人旗下的蓝筹股，不久股市强劲反弹，周氏夫妇获利数亿港币了结。

与此同时，周正毅还看中正处于低潮的上海房地产。他的农凯集团一成立，就以每平方米6000多元的价格收购了江宁路上的“烂尾工程”兴业大厦，增资一亿元完工并装修，现市价已达5亿元，比他的投资翻了一倍还不止。另一个他经常提及的手笔则是以每平方米4100元的价格收购了古北新区的“烂尾楼”伦敦广场，同样追加一个亿完工并售卖，据他本人说也获利5亿元以上。

此时，身价过亿的周正毅开始营造自己在香港的富豪生活。1997年8月，他以6200万元港币的价格购入湾仔会景阁西翼顶层复式豪宅，又购入价值200多万元的极品汽车宾利一部，从此迈入香港上流富豪圈。1999年4月，他以8600万元购入渣甸山900多平方米的豪宅，装修花去3000万元，并与刘銮雄等香港著名富豪为邻。2000年该宅被窃，从此便传出他“上海首富”的名头。

进入2002年，周正毅再次掀起香港市场上的“金融风暴”，先后在1月和5月收购了两家香港上市公司。香港媒体对此的评价则褒贬不一，有人称“周终于从娱乐版富豪变成了财经版富豪”，也有人则指称“周谈股票时喊代码而不喊名称，炒家味道很浓”。周正毅向“盈荣集团”原大股东“凤麟”收购74%的股权，仅仅花了6180万港币，原因是这家公司是亏损企业，停牌时

股价才 1.1 元，而周更是只用了 0.418 元的低价就收购成功。收购后，周太太上前台担任董事局主席，股票名称也改为“上海商留”。

从某种程度上说，周正毅的商业历程和中国各地 20 世纪 80 年代中期到 90 年代中期这 10 年里发家的民间富豪有类似之处。他们大都以贫贱出身凭一己之力闯天下，期间有过钻特殊时期空子谋取暴利的经历（比如炒卖内部职工股等），有些人甚至有过一些灰色经历（比如经营赌船或倒卖紧缺物资等）。他们凭借自己的敏锐感觉和超卓才能成为称霸一方的富豪。等到成功介入了“上流圈子”后，这些成功者中的善于反思的人则更能抓住稍纵即逝的机会把企业转型成规模更大形态更现代化的“赚钱机器”。

资本高手玩转 A 股

2002 年 9 月 21 日，“海鸟发展”发布 2002 年第三季度业绩大幅提升的提示性公告，原因是其控股 90% 的上海中盛房地产公司已于 2002 年 7 月取得了中山公寓二期的大产证，其预售款已可确认为收入，此举将导致“海鸟发展”当年的年报可能出现 50% 以上的增长。看到这样的消息以及随之而来的股价攀升，周正毅的心情肯定不错，因为这正是他一手制造出来的硕果。

1993 年上市的“海鸟电子”原本是一家生产电子产品的企业，原来的主营业务是为飞利浦等外资公司生产光盘等产品，效益不佳。2000 年，在南汇注册成立的上海东宏实业投资公司以 1.57 亿元受让了原大股东上海华成无线电厂的 2267.4 万股法人股，控制了海鸟 26% 的股权，法定代表人也改为“唐海根”。

此后，海鸟发展陆续把一些效低质重的电子业资产剥离给了



第一大股东，同时以 5000 万元的溢价收购了上海中盛房地产公司 90% 的股权，向房地产业进军。事实上，这个上海中盛房产和海鸟的第一大股东有着非常密切的联系。原中盛房产的大股东是一家叫“华信投资”的公司，其大股东是一家名叫“兴力浦房地产”的公司，而这家“兴力浦”又持有“东宏实业”84.38% 的股份，也就是说，海鸟的实际控制者与其收购的中盛房产的实际控制者是同一家公司“兴力浦房产”。至于这个神秘的“兴力浦”，则是由周正毅旗下的“上海农凯联合投资公司”与“爱普乐珠宝贸易公司”联合组成，“爱普乐”手里掌握着 41% 股份的唐海根则正是新海鸟的法定代表人。由于以较高的溢价收购了中盛房产，导致海鸟发展 2002 年中报里的“投资收益”为 195 万元，但是中盛房产旗下的优质房产资源却也终究给海鸟带来了不菲回报。已经实现销售的中山公寓只是其中之一，公司另有在汉口路、四川路开发的高档写字楼，以及在南汇购入的大片土地，正等待“海港新城”的全面开发。

由于有了这些业绩的支撑，海鸟发展拟在 2002 年底配股，价格在 6 至 11 元之间。有证券分析师评价，海鸟这一连串的动作，使得农凯旗下的房地产项目有了一个题材很多的融资渠道，也使得母公司的套现可能性增大。周本人则表示，海鸟现在才 3000 多万股，以后扩张到 3 亿股，每股的价格也不会低于 6、7 元的。

巧的是，3 天后的 9 月 24 日上午，英雄股份(600844)发布了国家股转让的提示性公告并停牌 1 小时，此前仅仅被人怀疑是暗中控制了英雄股份的周正毅正式到了前台。从海鸟到英雄，闪电收购上市公司，再由上市公司反收购大股东资产，转型重组，出台利好，等待配股。周正毅如出一辙的操作手法表现得个性分明。难怪有不少分析者指称他的炒家味道极重。

大战金融房地产

以上种种项目，比起周正毅准备在上海静安区开发的楼盘还是不算什么。据周正毅本人透露，农凯集团经过与近 10 家投资开发商长达一年多的激烈竞争，买下了静安区最大旧区改造地块，准备投资 50 亿元发展高档住宅，预计销售额将达 80 亿元。该旧区改造地块位于石门路以东、北京西路以北、成都北路以西、南苏州河路以南，总占地面积 17.64 万平方米，需动迁居民 1 万多户，预计开发规模将达 63 万平方米，加之周边地区联动改造，5 至 7 年后，该地区将崛起建筑总面积达 82 万平方米的大型居住区。

经过简单计算，该小区如果要想实现 80 亿元的销售额，每平方米的平均售价将为 1 万元人民币左右，在这个地段实现这样的价格，理论上是可行的。



超级富豪的创业风格

李晓华出生于北京一个普通工人家庭，初中毕业，“文革”时在北大荒插队，1978年返京后一直干杂工，可以说，没有任何可以值得炫耀的东西。当时他的家境穷困，因为倒卖16块电子手表，被判处3年劳动教养。20世纪80年代，他开始做生意，因为投资正确，经营得法，第一次投资就赚取10多万元；再次投资，又赚了上百万元。20多年来，他的每一次投资都赚取了巨额财富，几乎没有失败过。后来，他在香港创立华达投资(集团)公司，投资香港房地产、日本进出口贸易、马来西亚铁路建设等。赚取利润后，在北京、天津、山东、吉林等地不断投资，设有10多家三资企业。2000年，他被

美国《福布斯》杂志评选为中国 50 富豪第 11 位，拥有个人资产 2.5 亿美元。

原始积累说

说李晓华是商业奇才，这毫不夸张。他的每笔投资，仿佛看似不经意，但每一笔都是神来之笔……

20 世纪 80 年代初，李晓华第一次去广州进货，他来到广州商品交易会陈列馆，站在一台外国进口的冷饮机面前凝视了许久。他请经理吃了顿饭，花了 3500 元将冷饮机买了下来。其实，他当时并没有想好，这台冷饮机能做什么用。当他把冷饮机运回北京时，几乎囊空如洗了。

没过多久，就进入夏天了。他把这台新鲜玩意儿运到北戴河海滨。他向当地人介绍说：“这是美国制造的喷泉式冷冻果汁机。把水和原料放在这里面就会制出清爽冰凉的果汁来。这是新玩意，在中国是第一台。如果你们同意，你们出场地、人员，办营业执照，我出设备。赚钱各拿一半。”

于是，一家临时的冷饮店便开张了。来避暑的人们，游完泳了、玩累了或在太阳光底下走乏了，看到这个清爽冰凉的大玻璃罐，都被吸引住了，冒汗排起了长队。五角钱的饮料一杯接一杯，那种清凉甘甜劲儿直沁心脾。这成了北戴河海滩浴场一大景观。

这个夏天他净赚了十几万元。秋风乍起，北方寒冷，冷饮机终于可以休息了。李晓华的心思又活了起来，他想：今年在北戴河独领风骚的冷饮机，明年肯定不会那么新鲜了，于是，他决定改弦更张，另辟蹊径，准备将冷饮机卖掉。他预测道：“今年我