

中国经营报
系列丛书

Capital Chief Executive Officer

中国顶级CEO联袂推荐

资本CEO

22位中外顶尖财经人物访谈

中国第一部从资本角度评析CEO经营理念的MBA式案例

《中国经营报》资深财经记者心力之作

张翼 等著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

capital Chief Executive Officer

中国顶级CEO联袂推荐

资本CEO

22位中外顶尖财经人物访谈

中国第一部从资本角度评析CEO经营理念的MBA式案例

《中国经营报》资深财经记者心力之作

张翼 等著



图书在版编目 (CIP) 数据

资本 CEO/张翼等著. - 北京: 企业管理出版社,
2002.12

ISBN 7-80147-808-8

I. 资… II. 张… III. 企业管理-经验-世界
IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 101454 号

书 名: 资本 CEO——22 位中外顶尖财经人物访谈
作 者: 张翼 等著
责任编辑: 丁锋 技术编辑: 杜敏 晓光
书 号: ISBN 7-80147-808-8/F·728
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044
网 址: <http://www.cec-ceda.org.cn/cbs>
电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱: 80147@sina.com emph1979@yahoo.com
印 刷: 北京海事印刷厂
经 销: 新华书店
规 格: 880 毫米 × 1230 毫米 32 开本 11 印张 380 千字
版 次: 2002 年 12 月第 1 版 2002 年 12 月第 1 次印刷
定 价: 23.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

CEO 们的资本盛宴

2003 年，中国经营报社将推出《中国经营报》系列丛书，一方面是为了向读者提供进一步的资讯服务，同时，也是为了强化《中国经营报》的品牌价值。

本报记者张翼等人撰写的《资本 CEO》是本报“财经人物”专版文章的精选，此次作为 2003 年丛书的第一本首先面世，它有别于此前本报出版的“与老板对话”系列丛书，其主题一为资本，二为 CEO。

市场经济的发展为企业提出了很多新的课题：中国的企业如何做大、做强？市场资源如何进行优化配置？于是，刚刚学会生产经营的企业及企业家们又要学习资本运营了。一国经济的发展，离不开资本的配置，资本配置的优化也不单是一个投资增量的问题。然而恰恰在这个问题上，长期以来，我们不仅在行动上不知如何操作，在思想上受到的禁锢也最多。只因为，资本运营是计划经济中不曾有过的词汇。

随着市场经济的演进，资本运营这门愈益重要的课题凸显于每一个企业面前。越来越多的企业家认识到，资本运营本来就是企业运营的直接体现，客观上反映着产品再生产过程的资本再生产，具有不以人的意志为转移的客观规律性。只有将生产经营与资本运营完整结合的企业，才有可能立于不败之地。

说起资本运营的作用，有人这么比喻：生产经营是做加法，资本运营是做乘法。这个比喻是否恰当，不得而知。但有一点是肯定的，没有资本运营，企业很难做大。同时我们也应看到，没有生产经营做基础的资本运营，无异于“空手套白狼”。只有将生产经营、资本运营完美结合，才能产生“四两拨千斤”的奇效。

同样，CEO（首席执行官）的称谓，也是这两年新出现的，媒体提及率绝对高的词汇。CEO 应该是一个什么样的角色？CEO 给我们的经济社会带来了什么？首先，CEO 不是完全意义上的出

资人，同时 CEO 又不是纯粹被出资人雇佣的职业经理人，也就不是通常意义的总经理。CEO 是代表出资人对企业全权管理的职业经理人。因此说，从这个称谓的变化，我们看到人力资本的价值在企业制度安排上被承认了。

有人说，一个企业成也企业家，败也企业家。这话有一定道理。在今天中国市场经济的起步阶段，企业家对一个企业的作用绝对举足轻重。因此有人为职业经理人打抱不平，认为在资本与职业经理人的博弈中，职业经理人总是弱者。其实不尽然，随着 CEO 群体的横空出世，随着职业经理人对游戏规则的熟知，人力资本在企业中的作用以及得到的回报终将以法条的形式法制化。

同时我们也欣喜地看到，中国涌现了一批如本书所述的 CEO，他（她）们在国内外资本市场上纵横捭阖、长袖善舞，把市场搞得风声水起、有声有色。比如：玩转国际资本的中海油 CEO 卫留成、出让股权回收华远品牌的地产翘楚任志强、拒绝上市的“河北首富”杨卓舒、引领联想拐大弯的 CEO 杨元庆、从微软走出的高群耀、招商银行的“形象大使”马蔚华、“出卖”脑白金的史玉柱、北大出品的“资本家”魏新等等，这些都是书中的闪亮人物。严格而言，他们或许并不“财经”，但透过这些 CEO 级人物的经历，我们还是可以看到两股力量在疯长、在壮大，一个是资本，一个是知本，资本与知本的激烈冲撞更是无时不在。CEO 的贡献不仅在于本企业，也在于社会，他（她）们是这场资本盛宴的主角，向他（她）们致敬！

李佩钰

《中国经营报》总编

2002 年 12 月 11 日

做 CEO 也是一种选择

我也想出书，也在请名人写序。茫然中收到了一份传真，是本书的著者“诚惶诚恐”地请我作序，才发现自己好像也是个名人了，并且成了书中的“CEO级”人物。

我并不认为自己是成功的 CEO，也不认为由书中的人物来作序有什么理由——这里难免有自吹自擂之嫌。尤其是书中我与华润的分手，我俨然成了“英雄”，其实我内心里更佩服的是宁高宁。宁总一直是我心中的博弈高手，一个成功的 CEO 形象。也正是因为有了宁总，我们才能在谈笑中创造出一个“双赢”的局面。相比之下，宁总才应在书中独占鳌头。话中的意思是想说明尚有更多的 CEO 顶尖高手在支撑着市场经济的一片蓝天，也想告诫读者，不要盲目迷信于书中的人物。中国有句古语：天外有天，山外有山。也许你就是更好的“CEO”。

我之所以敢拿起笔来作序，在于书中的人物和他们的经历及手腕都给予我很大的教益。至少是他们敢于一搏的精神和他们走出了一条别人没有走过的路，值得让更多的人知道。中国需要有更多成熟的 CEO，可以给社会一些启示，减少后人的弯路。

如今在信息时代的知识裂变中，人们已不可能在较短的时间里，充分地了解全部的知识。通过分析与筛选去用于实践，再修正自己的理论。这种实践—理论—实践—理论的过程，不是靠每个 CEO 去循环，而是将这个过程建立在无数 CEO 各种不同的实践基础之上。也许每个人只实践了其中的一部分，但当这些实践的过程被综合和积累



时，就成为了经验与财富。特别是许许多多的商机并不给 CEO 们再次实践的机会；许许多多的博弈是在一种可遇而不可求的特定条件下产生的。并非每位 CEO 都有碰上的机会，也并非每位 CEO 都能成功地用同一种办法去应对，因此就使这些经验更有价值了。

本书集中汇总了一批成功的案例（尽管著者并不是完全从案例分析的角度去阐述），从不同角度展现出各个行业中 CEO 的成就。这里既有他们成功光辉的一面，也有他们内心世界中的辛酸。世人常常都以成败论英雄，却无从体会任何成功背后所蕴藏的成功真谛。不可否认，任何的成功都离不开每个 CEO 自身的个性和魄力，但更多的则在于他们的知识与能力。从他们的作为中可以看到的不只是如何使企业生存与发展，而是他们如何巧妙地运用商业的手段去把握每一次机遇。尤为重要的在于每一次机遇都是他们有意识的一种创造。创造机遇才是成为好的 CEO 的基本要素。

当学生时我们总把站在讲台上的老师看得如此神秘，走上社会后才发现，老师一辈子都在默默地奉献。他们培养了无数的 CEO，而终其一生仍在耕耘。没当过 CEO 的人总把 CEO 看得很高大，总以为能站在讲台上是一种荣誉。其实当 CEO 们将自己的才华向社会公开时，除了创造出其特有的经济价值之外，也在向社会奉献着知识、技能与经验的“财富”。希望有更多的优秀人才能跨越他们的肩背走上讲台。

人生本就是一种选择，做 CEO 也是一种选择。在竞争与拼搏中，我们这一生将比生活在计划经济时期的上一代人所要做出选择多出几倍、几十倍。也许仅仅是书中所描绘的这一阶段中所做的选择就超过了父母们一辈子所做的选择。每当人们在需要做出选择时，常常会觉得尚没有充分的考虑，这恰恰在于人们没有事先做好选择的准备。做一个 CEO 最不能容忍的也许就在于当必须做出选择时因没有成熟地考虑而丧失了商机的行为。那

么也许这本书就刚好能为更多的人提供一个需要做出选择之前的参考！能让更多的人在需要做出选择时会像他们一样做出正确的决定，并成为更为出色的社会栋梁。

这本书缺少对人物内心的刻画（毕竟笔者不是当事人），因为重点不在做人物的传记，而是想通过这些人物在资本市场中不断冲击的事实告诉人们商战的残酷。今天的 CEO 也会被明天的惊涛骇浪打翻在沙滩上，又有多少人敢称自己会处于不败呢？至少我不敢这样标榜自己。成熟的 CEO 在于能从逆境中找到光明，能在风暴中保持航向，能临危不惧而力挽狂澜。也许这本书的另一个意义就在于能让更多的人可以无畏地面对困难。

我向社会推荐此书，在于书中的大多数人物都是我的榜样，每个人物都有着自己的特点，成功与失败中都有着无穷的回味。酒后茶余会因此而唤起对生活的向往和对生命的追求。

如果阅后能使您有感而发，这就可以称得上是一本值得一读的好书了。

任志强

北京“新华远”集团董事长

2002 年 11 月 18 日

序一 CEO 们的资本盛宴

序二 做 CEO 也是一种选择

1 卫留成：并购重组的中国功夫

2002 年 8 月 23 日，香港，中海油董事长兼 CEO 卫留成刚刚发布完中期业绩，紧接着在澳大利亚总理霍华德的亲自主持下，宣布斥资 3.2 亿美元收购澳大利亚 ALNG 油田，并与澳大利亚达成了总额 120 亿美元长达 25 年的业务合作。一时间，引得港岛媒体的热烈报道。

上半年，中海油实现纯利 36.2 亿元，较去年同期下跌了 21.6%，逆市而上，这的确是相当不错的一份成绩单。而在过去的 16 个月里中海油的市值上涨了 80% 多，至 2002 年 6 月底已达 900 多亿港元。历经国际资本市场的风雨洗礼，不事张扬的“老船长”卫留成统率着他的中海油战舰开始向世界 500 强冲击。

15 任志强：摆脱华润 引爆地产界辞职革命

“华远之变”曾一度惊爆京城，两年时间里，京城地产界翘楚任志强两次辞职，业界轰动：1999 年年底当华远第一次出现亏损时，43 岁的任志强突然向董事会递交辞呈，辞去华远房地产公司总经理和华润北京置地公司总经理的职务；2001 年 9 月 5 日，以经典的一句“我不玩了”为开场白，任志强辞去北京华远集团董事长职务，出让股权、回收华远品牌。

鼎鼎大名的华润一直以来致力于将中国最大的两个地产公司华远与万科组合成中国地产业的“航母”比翼齐飞，但华远却“不识时务”地远离了华润这条大船，宁愿摇起舢板、重新来过。这在外人看来多少有些不识时务，不过任志强倒是信心十足，他宣称：“三年以后，我将率领新华远凭依 10 亿股本‘再度’上市。”

29 杨卓舒：拒绝上市的“河北首富”

龙江之子杨卓舒一手掌控着总资产逾 30 亿元、河北省最大的民营企业

业——卓达集团，名列《福布斯》2002 中国内地 100 富豪榜第 17 位。记者出身的杨卓舒最爱说两句话——倒行逆施、无中生有，靠着这 8 个字，40 岁时他掘到了第一桶金。

正当 CEO 们对国内外资本市场趋之若鹜的时候，杨卓舒却对它有着天然的拒斥，他说：“上市，无外乎两个目的：一、融资；二、转嫁风险。这两件事情我们目前都不需要，首先我不缺钱，其次我也不想转移风险。”杨卓舒的坦白，是否表明他固执地不愿股份化，更不愿稀释个人的“股份”？

杨元庆：拆分过后 联想怎么走？ 45

2001 年 4 月，37 岁的杨元庆正式出任联想集团总裁兼 CEO，他在施政纲领中为联想定下了“10 年内进入全球 500 强”的长期规划，内敛而稳健的杨元庆已然做好了一切准备。

接班以来，遭遇全球 IT 市场大萧条，PC 宿命阴影里的联想“拐大弯”进军全面的 IT 服务领域，同时在中国力推“蓝色家电”概念，这是联想在突围还是在超越，抑或自救？联想必须直面的既有世界著名品牌，也有国内“改头换面”PC 业见猎心喜的家电巨子，内忧外患，杨元庆无法回避、不敢轻松。一问一答的访谈中，杨元庆更是小心翼翼，不轻言、不张扬，看来，杨元庆最需要的是时间，他需要用时间来证明自己。

II

拉里：不和盖茨比财富 61

2002 年 6 月 11 日至 14 日举行的首届甲骨文全球电子商务和新技术大会（Oracle World 北京）盛大而隆重，“仅次于比尔·盖茨的首富”拉里·埃利森激情“布道”中国，一时间引得无数工商界领袖、IT 经理们“朝圣”一般汇聚北京嘉里中心。

57 岁的拉里·埃利森是全球第二大独立软件公司 Oracle（甲骨文）的董事长兼 CEO，以强硬著称于世。拉里热衷于大打“口水战”，不计后果地攻击、诋毁竞争对手 IBM、微软；拉里将其对中国市场的宏大规划描

述成“金色中国”，他说：IBM是昨天，微软是今天，Oracle是明天，Oracle的希望在中国，5年之后中国要替代日本成为Oracle的全球第二大市场。

75 麦肯尼利：硅谷反微软联盟领袖

2002年3月4日，IT业界享有盛誉的美国Sun公司CEO斯科特·麦肯尼利飞抵北京，选择在Sun成立20周年之际访问中国，可谓意义重大。

与微软抗战是Sun矢志不渝的目标，特立独行的斯科特·麦肯尼利被公认为“反对微软联盟的领袖”，但也有人讥讽他是挑战微软一统互联网霸权的堂·吉珂德。新经济空前低迷的2001年度里，尽管麦肯尼利个人财富已缩水50%多，尽管Sun目前正遭受着17年来最为严重的销售下滑，但麦肯尼利仍誓言不打破微软霸权绝不罢休。

89 高群耀：离开微软的日子

2002年3、4月间，微软中国经历了一次“蓄谋已久”的“人事变故”，高群耀理智、低调地抛掉了微软中国区总裁的“帅印”，逃遁、失踪，了无痕。

从“创业元勋”杜家滨、到“逆风飞扬”吴士宏，再到“业绩不错、窝囊不小”的高群耀，为什么微软中国总处在人事更迭的风口浪尖？在微软中国总裁位上的28个月里，高群耀疲于应付无休止的种种危机，他曾无奈地坦承自己这个差使“连卖冰棍的老大爷都知道不好干，在微软，我每日晨跑的距离延长了两倍，6~7公里，这和我承受的压力是成正比的。”

103 唐骏：走进漩涡中的微软中国

唐骏站在微软全球技术中心的玻璃窗前舒目远眺，窗外春意正浓。

这位新上任的微软中国总裁，上海微创公司 CEO 到底在想些什么？他将把微软中国带向何方？

唐骏在创建上海全球技术中心的过程中展现出来的卓越管理才华征服了比尔·盖茨的心。唐骏让我们有理由相信，他会打造出一个别样的微软中国。

丁健：“偏执狂生存”的亚信 CEO 117

2002 年 1 月 25 日，亚信斥资 4700 万美元收购邦讯科技，这是亚信在美国 Nasdaq 上市两年后的第一次收购，也是亚信历史上数额最大的一次收购，同时也是 2002 年通信业界第一大收购案。2002 年，对于亚信来说，积极地消化、整合邦讯当为重中之重。

坚守数据、进军移动、观望固话，亚信正稳健地推进着“全电信业务”的宏大战略。就在此前，亚信 CEO 丁健曾公开表示亚信极有兴趣在香港的主板或内地二次上市，这表明亚信终于踏上了激情的返乡之旅。

何经华：中国软件业第一总裁 131

虽然王文京否认了 500 万元年薪诚聘 CEO 的外界传闻，但可以肯定的是王文京为用友引进的新总裁，年薪当有数百万元之巨。新总裁的名字叫何经华，用友软件的这个“洋管家”原为宏道资讯亚太区总裁，美籍华人，曾在甲骨文、思科等国际大型软件企业任职高层管理。“洋气”的何经华迫切需要“本土化”，他所欠缺的是内地企业供职的资历。客居海外多年，对内地企业知之甚少、非常陌生，何经华能否“洋为中用”真正融入用友？

刘永行：惯于自我否定的中国首富 145

近 5 年来，东方希望集团的三个考察团一直在全国范围内往来奔走、多方考证，积极寻找传统饲料业之外的第二主业。有“中国首富”之称

的刘永行在不断的自我否定中执著地苦苦寻觅，食品饮料业、旅游产业、白酒业，一个个被否定掉。终于，刘永行下定决心斥巨资参与国企改革，染指少人问津的制造业。

刘永行找到啦！2002年1月29日，刘永行在京宣布：未来两年总投资15亿元进军电铝复合产业。刘永行踌躇满志、豪情满怀，他笃信如果山东聊城的电铝复合项目能按预期运作，将可以在数年之中再造一个东方希望。

159 ■■■■■ 马蔚华：招商银行的“形象大使”

热情的笑脸、生机盎然的向日葵，2002年3月26日，招商银行首发15亿A股的最后一场路演推介会在北京新世纪饭店世纪厅举行。中国首家完全由企业法人持股的股份制商业银行——有“新锐银行”美誉的招商银行，募集资金超过100亿元，招行上市无异于一个重要信号，昭示着新一轮上市热潮仍然方兴未艾。

如果把频频曝光于媒体的新闻人物马蔚华比作招商银行上市的“主角”，那么退隐幕后的招行董事长秦晓就是当之无愧的“导演”，台前的银行家马蔚华、幕后的秦晓共同成就了招商银行。

173 ■■■■■ 史玉柱：出卖脑白金

史玉柱说：“我是一个著名的失败者”。史玉柱最怕记者，他和他的脑白金始终生活在“媒体围剿”的阴影里，如履薄冰。脑白金的所作所为稍不“检点”，史玉柱就会陷入口诛笔伐的“汪洋”之中。媒体对史玉柱的“声讨”与“追杀”从没停歇，当脑白金的广告铺天盖地越来越滥时，“危机”不可避免地爆发了。一纸风行的《南方周末》在头版刊出《脑白金真相调查》的重磅文章，严词指斥“某些保健品为什么‘虚’而能‘火’？”这一回，站起来的史玉柱终未被打倒，公众回敬他善意的宽容、理解与支持。闪过一劫的史玉柱进入了无边的静默期，长于言辞的他不再和陌生的男记者说话、不再为自己辩护……

尹明善：足球老板的资本主张 191

2001年的全国人大、政协两会上，“摩托车大王”尹明善当着朱总理的面大声疾呼——民族工业到了最危急的时候，力帆被迫发出最后的吼声：创新、创新、创新！精彩的发言引得朱总理交口称赞：“老尹是一个成功的民营企业家！”2002年两会，尹明善又宣读了自己的“入世危言”，提醒企业家们要对知识产权保持高度警惕！

创新，造就了出口过亿美元的重庆力帆。2002年，尹明善加快了力帆海外上市的步伐。在足球老板尹明善看来，市场的全球化实质是资本的全球化，他正在尝试走一条产权换资金的路子，通过私募、公募招股形式，吸纳6000万至8000万美元的国际资本注入；此外，力帆还以一个多亿的现金收购了重庆客车50%的股权。

尹明善大胆预言：入世后中国将成为世界上最大的客车生产国，他要抢先进场，及早找寻到力帆的新奶酪。

王峻涛：赌命电子商务 205

狂躁、喧嚣的互联网让人又爱又恨，中国互联网产业经历着的前所未有的大震荡让人胆战心惊。从代表B2B的美商网CEO董家威，到代表中国门户网站的新浪网CEO王志东，再到代表B2C的My8848董事长王峻涛，网络霜冷资本长河，似乎一股脑要把中国的网络精英们一网打尽。

B2C领军人物王峻涛去职之时，人们不免为中国的电子商务事业忧心忡忡，王峻涛也并不轻松地表白：“我什么都做不好，下一步也只能做B2C”，表示辞职以后将一直锁定在B2C领域，寻找新买家。王峻涛何去何从，一直广为传媒关注，王峻涛傍上了新的“资本东家”——连续13年居北京百货业前列的上市公司西单商场股份有限公司。对B2C，王峻涛痴心不改、执迷不悔，此番卷土重来牵手传统零售业、产业资本，能否为中国的电子商务杀开一条血路？当赢利之梦破灭时，王峻涛终被“西单商场”抛弃。

219 ■■■ 米德尔霍夫：资本梦断贝塔斯曼

2002年1月18日，国际传媒巨子——世界第三大传媒集团德国贝塔斯曼集团 CEO 托马斯·米德尔霍夫从首都机场直奔故宫参观，他说“中国文化给我留下了深刻印象，北京毫不逊色于巴黎、纽约等世界上任何一个大城市。”

作为国际首屈一指的媒体公司的 CEO，老练的米德尔霍夫自然不会坐等机会，他早就瞄准了中国的出版社、电讯集团、有线电视集团，筹划着进一步的紧密合作。米德尔霍夫调侃道：“贝塔斯曼不是外国狼，也不是中国羊，而是国际经营者，当然不能一意孤行，要对环境有正确的感觉，要适合中国的国情。”时隔一年多，人们不无遗憾地看到“漂亮小子”托马斯·米德尔霍夫终不敌资本，被董事会扫地出门，成为又一个资本蹂躏下的牺牲品。

237 ■■■ 魏新：北大出品的“资本家”

人事地震、股市风波之后的方正集团去向何方？魏新，方正集团董事长、最高领导人，北大校院内的资本家，资本运作高手，他将如何打造方正？

后王选时代，谁会是方正的第二代“精神领袖”？充满风险的机遇把“先天准备不足”的魏新推上了方正最高领导人的位置。人们有足够的理由相信：魏新不会是方正集团承上启下的过渡性角色。现今的魏新俨然成为方正的核心之魂，正以其过人的胆识、创新的魄力深刻地诠释、改造着方正。

251 ■■■ 李颖：赛迪传媒直面网络霜冻

网络泡沫之后资本“狂砸”传媒，2001年的资本市场，不断升温的“传媒板块”大受追捧。2001年3月8日，拥有以《中国计算机报》为首的16家IT专业报刊媒体的赛迪集团（简称CCID）重组ST港澳成功，并由此诞生了国内传媒第二股——赛迪传媒。

拥有丰富商业运作、资本运作经验的赛迪传媒董事长李颖一直在身体力行地进行着报刊、网站、电视、电子出版、宽带等跨媒体战略规划和实质性的业务运作，然而在即将过去的 2001 年里，李颖一点都不轻松，IT 寒流、网络霜冻以及变数丛生的赛迪影视，道道难题横亘眼前。上市传媒步入微利时代，跨媒体实践面临拷问，红颜 CEO 李颖准备好了吗？

李博伦：建造中信文化传媒帝国 267

2001 年 11 月 12 日，超大型企业集团、中国最大的投资公司——中国国际信托投资公司选择在这个时间，以影视业为突破口打响了全面进军文体产业的第一枪。

中信倾心文体产业的第一个公司——“中信文化”领军人物李博伦浮出水面，全景式剖解中信通吃文体产业大气磅礴的战略构想：从制作、发行影视剧到合作经营电视频道，再到创办、合办纸质媒体，纵跨线上、线下，10 亿元资本运作，中国最大的文化体育产业集团三年之内搭建完毕。一个纯中国版本的“美国在线·时代华纳”之整体架构正在被财富巨头——中信激情演绎着。隐匿幕后的“新闻人物”李博伦豪言壮语不断，“这就叫赢家通吃”！

王长田：操练电视的传媒新贵 279

1998 年 10 月，自北京电视台王牌栏目《北京特快》制片人岗位脱离的“个体电视业者”王长田 10 万元起家，以小作坊方式制作《中国娱乐报道》（现《娱乐现场》）向全国电视台推出，迄今，“光线传播”5 档节目在全国 300 多家电视台、600 台次日播覆盖内地，收视群 10 亿以上，公司资产千万元计，并拥有着超过 10 亿元的广告空间。“光线传播”，俨然成为中国内地最大的民营电视制作公司，首尝着体制外创业的欢愉与快感，进行着“电视节目内容大工业流水线生产实验”。光线的成功，带动了一大批民营电视制作公司（TCP，电视节目内容提供商）追进，电视栏目制作顿时被验证为有着高额利润空间的暴利产业。

299 ■■■■■ 孙振耀：我的理想是打败 IBM

历经 8 个月之久的并购与反并购争斗后，全球技术产业历史上最大宗的惠普康柏并购案终于落下帷幕。众人企盼中，新惠普浮出水面。

成为新惠普的中国区掌门人，孙振耀自知任重道远。业界对这位少帅充满期待。

315 ■■■■■ 邵亦波 谭海音：易趣网“双人舞”

哈佛商学院，这个世界企业总裁的摇篮，高等学府王冠上的宝石，每年有多少人梦想进入它的殿堂。在 1999 届 800 多名毕业生中，有 12 名中国人，这其中有两个人创办了易趣网，他们是——邵亦波、谭海音。两人在工作方面的互补程度达到了相当默契的高度，被称为“伴侣创业搭档”。而当邵亦波走进婚姻的礼堂时，易趣网总裁谭海音终于可以轻松地：“新娘不是我！”

邵亦波、谭海音，两个年轻的哈佛商学院高才生和谐而又不失激情地上演着易趣网羽化为蝶的“双人舞”。

332 ■■■■■ 跋 穿过“财经”抵达“人物”