

美国《福布斯》杂志
亚太企业家联合商会 强力推荐

我们的 富哥哥

e 最佳的创业概念

The Rich Brothers

(中)张鹏高
(美)戴卫德 合著

畅销书
港台同时推出
中美专家合著



阴一晴 主编

我们的富哥哥，是特指1976年以来中国大陆的这些首富与大企业家，他们为社会和家庭创造了惊人的财富

本书真实、详细地介绍了自1976年以来中国大陆的这些首富与成功企业家的最佳的创业概念，他们的经验是：

敢拼才会赢

白手起家靠智慧

好风凭借力

概念可以赚大钱

我们的富哥哥

最佳的创业概念

阴一晴 主编

(中)张鹏高

(美)戴卫德

合著

延边人民出版社

责任编辑:张光朝

责任校对:张光朝

版式设计:朴贤淑

图书在版编目(CIP)数据

我们的富哥哥/阴一晴主编 张鹏高 戴卫德合著. —延吉:
延边人民出版社, 2001. 7.

ISBN 7-80648-655-0

I. 我… II. ①阴…②张… III. 文学报告—经济—现代 IV. 860.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 86398 号

我们的富哥哥

阴一晴 主编

张鹏高 戴卫德 合著

出版:延边人民出版社

发行:延边人民出版社

印刷:北京柯蓝博泰印务有限公司

印数:1-5050 册

850×1168 毫米 32 开

37.5 印张 750 千字

2001 年 7 月第 1 版

2001 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-80648-655-0/Z·76

全套定价:59.40 元

序 言

生活在上个世纪，如果我没有财富，甚至是没有财富的梦想，那么我完全可以，仍然是比较舒服地度过我的一生。

现在，我跨过了新世纪这道门槛，紧接着我要做的、必须做的是要有一个梦想，或者说是唤醒沉睡在我心中的梦想，那就是成为“富哥哥”中的一员。

因为就在这个社会步入知识经济时代的同时，一幕幕关于财富的故事在我们的生活中不断上演，其中的惊心动魄、曲折回荡，种种胜利后的动人滋味，非得我们身处其中方能体味。我必然不能抗拒这种诱惑，相信你也无法抗拒，也不应该。

实现这个梦想，我们需要一个“准”必然的条件，那就是经验。对尚未成功而正在努力追求成功的人来说，一个迫切的愿望，就是去关注甚至去体会我们的“富哥哥”们的事业、生活乃至一切的喜怒哀乐，渴望能够从中玩味到一些东西，从他们的成功中学到经验，从他们的挫折中学到教训。

从这个角度来说，本套书的面世实在是有足够的理由让我们激动。因为在很长的一段时间中，我们眼目中充斥的都是来自美国、日本等成功企业家的名字和事迹。

外来的经验虽然好、虽然先进，但总是舶来品，往往让我们有一种遥远虚幻的感觉。

可现在，本套书提供给我们大家的，则是活生生的生活在我们中间的人们，他们因为种种机缘和个人的某些素质修养而在改革开放的大潮中抢先胜出，成为我们这个时代的象征和标志。他们的经营哲学是中国化的经营哲学，他们的经营战略都是当今中国这一迅速发展而变化巨大的市场的成功战略。

由于本套书的作者们具有良好的商业管理理论基础和商海的体验，因此从选题和选材上来说，它满足了追求成功者的愿望；从阅读的专业性和逻辑性来说，它又侧重不同领域的兼顾与经营理念的提炼，使得读者能够一目了然，迅速抓住核心。尤其是有外籍留学生的踊跃加入，又使得本套书不至于坐井观天，时时扣紧当今国外最先进的理念。

知识经济的时代，财富的获得往往可以通过一个理念在须臾之间就可实现，因此思想的优势实在是第一重要的优势。

历史的画卷始终都在延伸，人物也始终都在更替，惟一不变的，是经验中隐含的共性的规律。

是我，是我们大家采取行动的时候了。选择好你的财富之路，如果可以的话，借鉴一下“富哥哥”们的想法和做法。梦想之路永远要靠你一个人顽强地走下去，不同的是，因为这套书会使你不再会迷茫和无助。

目 录

·最佳的创业概念·

第一章 白手起家靠智慧/1

- 凭着—个品牌，邹韦成就了他今天的服装事业，仅仅他的“男士令”服装商标的转让费就是 1.05 亿元人民币。邹韦的创业史让一般循规蹈矩的人惊奇，他的品牌形象营销让他的公司越滚越大，现在他已经不止一个品牌，而是一个系列，加盟他的工厂也越来越多，最多的时候，一次就有 16 家工厂加入。

第二章 用概念赚钱的时代/18

- 程光宇从 1989 年起，用了短短几年时间，就将他的会员公司搞得颇有起色，资金增长了上百倍，他的成功与他的赚钱概念是分不开的，“异地租车”和“下了飞机就租车”等概念就是他第一个提出的，新的措施不但让他在同业中处于领先地位，也启示了一种新的创业思路。

第三章 商业新理念的胜利/33

- 从尹铁铮的经历可以看出：从一个商场的小经理做到国内零售商业的大腕，经营新概念起了极大的作用，市场的定位策略、主流消费等对于国内来说十分新鲜的概念，就是

他首先引进的，正因如此，在 1998 年这个商场倒闭年，尹铁铮敢于重新开张，并且理所应当大地发了一笔。这一系列的事件似乎给广大创业者提供了一种全新的思维。

第四章 塑造整体形象 抓住长期利益/45

- 铭泰公司从一个名不见经传的小公司发展成固定资产达到 3 亿人民币的大型通用软件企业，他们独特的销售概念起了很大的作用。现在他们根据消费市场的需求来开发产品，进行跨行业互动，寻找有价值的产品在市场进行捆绑销售等等概念早已深入人心，成为行业的经典。这一切都告诉我们，关于创业，好的创意是成功的一半。

第五章 用品牌来打天下/53

- 梁庆德在创业当年，就创下产值 46.81 万元的骄人成绩，几年后又有一年产值 1.35 亿元的业绩，现在俨然是国内行业第一。你不能不佩服他崭新的创业概念，他的超常规发展战略使他在国内市场的占有率超过 50%，在国内许多民用产品的品牌被国外财团以各种形式收购的时候，“格兰仕”却能一直“洁身自好”，不能说和梁庆德没有关系。

第六章 信息就是金钱/73

- 朱江洪用了 5 年的时间，塑造了一个国际大企业，1997 年 6 月 30 日还荣获欧洲企业家协会颁发的第 22 届“国际最佳品牌”奖，同时，他新颖的创业方法也得到了大家的认可。另外，投资 2 亿元建起的格力空调城，产品顺利通过欧洲

质量认证等更说明了他的超前意识。

第七章 出奇制胜/90

- 王效金在短短的时间内将一个国营老企业由生产经营型转向了生产经营与资本经营并重型，实现了第二次创业，形成了企业集团，垮居全国酒业第二位，成为安徽省第一利税大户，并撰写了多本企业经营新概念的专著。不愧是中国酒界第一人，也不负他经营怪杰的称号。同时，也让我们看到：创业是无时不在的，而机会总要靠自己去把握。

第八章 好风凭借力/123

- 吕根旭经营的成都人民商场股份有限公司在 1995 年前成为四川省第一只上市的商业股，今天成商已经成为沪深两地价位最高的商业股票，而谁能想到，就在三年前，成商还被火烧了个一干二净，吕根旭关于创业有自己的一套新概念。同时，吕根旭的许多事迹富有传奇色彩，比如，用三年时间，使一个被火烧得一穷二白的企业起死回生，在新商场盖起来的当年成商的营业额就突破 10 亿元等等。

第九章 老树发新芽/138

- 刘瑞旗在恒源祥期间，使恒源祥在上海滩重新崛起，为恒源祥创造了历史奇迹，被人们誉为新时期的“绒线大王”。刘瑞旗的创业思路也让人感到耳目一新。刘瑞旗有一套“绩效挂账”的理论在上海引起了很大反响，并且作为上海市委研究室关于国有企业体制改革的资料下发。真如他的朋友所说的：老刘真有一套。

第十章 创新才能成功/151

- 因为一个新的创业概念，苏继挺只用了三年时间就做了一个行业的老大，随着企业的即将上市，成千上万的美元更将向他涌来。世界 500 强企业排名第一的美国通用电气在经营中有这样一条原则：集团内的任何项目，如果做不到行业内第一就不做一切。实际上，这也是苏继挺的一个原则。

第十一章 新城市新经济/163

- 一个注册资本 13 亿元、总资产 63 亿元、净资产 34 亿元的大型企业，把自己公司的经营权交给了郭钧，只因为郭钧有自己独特的经营概念。再一次证明了钱是随着概念跑的规律。郭钧建立的一个生意的模型——社区大学不但解决了居民的教育娱乐，还解决了劳动就业等问题。郭钧的新思路直接使企业的经营模式发生了可喜的转变。

第十二章 广告的时代/173

- 陈一枬让一个 1992 年在北京成立的广告公司，在 1995 年，就变成了中国内地第二大广告公司，陈一枬凭借的就是她的致富新概念。陈毕业于美国威斯康辛大学，主修市场学。先后在 Grey 公司（中国、加拿大和香港地区）效力 14 年，曾经服务过的客户包括宝洁、英美烟草、中美史克等。拥有 18 年广告工作经验，这些，也许是她成功的准备。

第十三章 创业青年/188

- 郭为从 1988 年担任联想集团公司公关部经理，到 2000 年，

担任联想神州数码有限公司总裁，可以说是联想的“创业青年”，现在他的身份、收入都让许多同龄人晒舌，这一切得益于他对企业管理理论的潜心研究，得益于他的致富新概念。怪不得，联想在 2000 年会让他担任联想神州数码有限公司总裁了。

第十四章 敢拼才会赢/196

- 刘积仁从一个普通的大学教授到东大学软件集团有限公司总裁，使东软集团实现年产值 1.22 亿元，利税 3500 万元，利润率超过 30%，人均利润 12.4 万元，这都得益于他对创业的全新理解。他自己也说最大的收获是观念上的转变，认为科技成果转化为生产力不仅仅是个简单的过程。是的，刘积仁想说的太多了，这里，我们编选了他最精彩的言论。

第十五章 21 世纪的战略资源/215

- 高中，这个著名的 MBA，选择的是这样的一个让大家看不懂的职业，但是，这个企业的业绩却让人难以置信：苏伊士里昂水务集团是法国第三大公司，在 99《财富》杂志全球 500 强中排名第 70 位，是 500 强中为数不多的从事环保的企业集团。高中的回报也是巨大的。看完全文，相信大家也会明白他的致富新概念，这，确实是一个创业的诀窍。

第十六章 把握机遇/239

- 平安保险被认为是经营最为国际化，管理最先进的中国公司，现在他们的业绩在全国也是名列前茅，这和她们的董事长兼总经理马明哲最初关于创业的新概念是分不开的。平安

人有句话:人无我有,人有我新,人新我专,人专我恒。不但马明哲的写照,现在已经变成了业界的经营准则。马明哲也是亚洲唯一出任美国中央高科技保险公司的独立董事。

第十七章 从无到有/249

●国家股市教父尉文渊从无到有发展了中国股市,他还让上交所实现完全无纸化交易,实现了全世界证券交易所几百年的梦想。现在,他又参与创建 158 证券网站,一时间,158 证券网站在业界掀起了一股旋风。他的一举一动不但创造大量财富,而且处处显示出一种超人一步的新概念。

第十八章 帮人就是帮自己/263

●徐少春的深圳金蝶软件科技有限公司成立于 1993 年,现在,徐少春已经拥有遍布中国内地的 52 家分支机构和 1200 名员工,公司各项主要经济指标连续以每年 200%~300% 的速度增长。世界著名公司 SAP 公司的总裁、执行助理黄骁俭也果断跳槽出任金蝶公司副总裁。这一切,都和徐少春的创业新概念息息相关。

第十九章 交流才能成长/272

●宫学斌在 1993 年 6 月组建国家级企业。在他致富概念的带动下,用了 6 年时间,就扩招员工 12 000 人,总资产达到 8.1 亿元,另外,还用自行组建和兼并破产企业等方式,积极发展了 12 个内资企业,此外,宫学斌还和日本、韩国、新加坡、美国等国家成功组建了 9 家中外合资、合作企业,创造了当今中国农业企业创业的一个奇迹。

第二十章 站得高看得远/291

- 在上海通用汽车有限公司这个迄今为止最大的中美合资企业，陈虹从一个小小的经济师做到公司的总经理，陈虹的经营新概念起了决定性的作用。已经出任通用中国公司董事长兼 CEO 的美国人墨斐先生这样评价陈虹说：“我与陈虹在一起工作已经有 5 年。他是我遇到的所有国家汽车界里最有能力的管理者之一。”

第二十一章 技术就是金钱/317

- 一段没有结局的爱情故事，却成了中国软件业一个传奇的开始。求伯君的事业是从爱情开始的，最后，他本人被冠以中国第一程序员的称号，同时被认为是民族软件业的一面旗帜，是能够影响中关村未来的人物之一。许多北京大学的同学还记得他的 WPS 系统，许多人也记得他的民族情节，求伯君说，对于创业，新的概念比编程更重要。现在，求伯君要从技术转向经营。而国内最大的 IT 企业——联想最看好的，就是他。

第二十二章 敢冒险才有机会/328

- 李宁的传奇的故事大家可能都知道，做生意的退役明星中，只有李宁创业成功，做成了中国体育用品的第一品牌。对于商业经营，李宁一直就没有停步，另外，他还在北京大学攻读法律学士，不断地武装自己。现在，他更是说出了自己的致富新概念。他的体育一动网的建立，更是一种全新的体育商业模式，也是另一次创业的开始。

第二十三章 以旧换新/337

- 大家都知道联想集团是柳传志的天下。现在，则是杨元庆等年轻人的天下了，其中的原因，不只是因为年轻，还因为杨元庆等人关于新时期创业的新概念。在这个新的时代，销售奇才杨元庆宣布联想集团全面向互联网时代转型。于是，联想为企业提供整体的网络建设，包括全套的 IT 服务，帮助企业建立起自己的 IT 系统等等先进设想，由设想变成了现实。

第二十四章 脚踏实地，拼搏开拓/354

- 中国电子进出口总公司可以说是中国电子工业产品走向国际市场的开拓者，他的老总钱本源更是这个核心中的核心。在企业从创业到发展的整个过程中，钱本源的致富概念越来越新，越来越清晰，回顾在中电的 20 年，钱本源有太多的话要说。这里我们特别介绍了钱本源的许多有益的经验，对于有志于经商的人士来说，是一个难得的开阔眼界的机会，同时，也是一个动人的故事。

第二十五章 借用外力发大财/368

- 陈天生是改革开放之后第一批下海文人。10 几年来，陈天生几经挫折，终于又开创了一个新的局面，他的创业能力总是叫人惊奇。建造赤壁长江大桥，这个匪夷所思的想法在他手里不但变成了现实，还让方方面面大捞了一笔；同时，在全世界生产销售“肥力高”的想法让他在农业领域呼风唤雨。他的致富新概念总是让人惊奇。

第一章

白手起家靠智慧

很多创业者，开始的时候没有实力，只能使用“空手道”。这种能力其实是一种必不可少的创业能力。

没有一个人开始就是一个资本原始积累很多的人，不可能用资本进行扩张。

上海男士令实业发展有限公司董事长邹韦就是这样的一个人。

邹韦常常说：有一个现象应当引起舆论界的重视，那就是相当一些中国企业一直没有注重品牌的作用，企业做到很大反过头才回来补课。

所以，企业家一定要有品牌意识。然而，商标、品牌的概念在国内还比较淡薄。

另外有一些企业虽然重视了，但是实际上不知道怎么重视。看他们设计的品牌、商标，并不利于树立一个良好的企业形象。

在他开始创造“男士令”这个服装品牌的时候，他一没有服

2 | 我们的富哥哥——最佳的创业概念

装加工厂，二不在市场上占据一定的市场份额。

甚至他最初的“男士令”也不是一个产业实体，然而他紧紧抓住这个很好的市场创意，在对品牌意识和产品定位的理解中，形成了自己的特点。

抓住男装，尤其衬衣，作为一个具有品牌内涵的载体。做品牌必须有一定载体，但品牌并不是先有载体再有品牌。

于是，邹韦先设计出牌子，这个牌子代表了一定的含义，代表了中国服装的一个先进的品牌，凭着一个观念，凭着一个品牌，邹韦成就了他今天的服装事业，仅仅他的“男士令”服装商标的转让费就是 1.05 亿元人民币。

1989 年，邹韦担任上海文化发展公司新产品开发部经理，这是一个对他日后发展影响很大的转折点。

这段时间，他研究了服装业的特点，认为品牌经营是这个时代的特色。

经过一段时间的市场考察之后，1991 年，他首先担任了上海男士令制衣厂厂长，迈开了他品牌经营的第一步。

1993 年，邹韦认为时机已经成熟，马上成立上海男士令服饰有限公司，并就任董事长、总经理，在上海建立男士令世界名品专卖公司，专门从事男士令这个服装品牌的运作，从此打开了一片新天地。

迄今为止，男士令集团在全国各地有分公司二十多家，销售网点数百个，并已在美国洛杉矶设立跨国公司，产品远销美、日、加拿大、西欧等多国。

邹韦，男，现年 42 岁，现任上海男士令实业发展有限公司

董事长。他的创业简历如下：

1974—1976 年插队。

1976—1980 年服兵役。

1980—1982 年上海市文化局鲁迅纪念馆工作。

1982—1985 年毕业于中央广播电视大学中文专业。

1985—1989 年任上海舞剧院，院长秘书。

1989—1991 年任上海文化发展公司新产品开发部经理。

1991—1993 年任上海男士令制衣厂厂长。

1993—1994 年创立上海男士令服饰有限公司，并就任董事长、总经理，上海男士令世界名品专卖公司董事长。

1994—1998 年任上海男士令实业发展有限公司董事长、总经理，兼任北京男士令男士用品有限公司董事长、总经理，兼任中外合资安徽男士令男士用品有限公司董事长，兼任男士令美国国际有限公司总裁，兼任江苏男士令服饰有限公司董事长，兼任河北男士令服饰有限公司董事长。

1995—1996 年任文化部下属“中华男装专业委员会”副理事长兼秘书长。

1996—1997 年任中国服装协会西服专业委员会副秘书长。

寻找致富的捷径

在邹韦开始创造“男士令”这个品牌的时候，他的公司还没有多大实力，怎么办？

如果按照一般的经营模式，他需要很长的时间去慢慢地从服装的生产、壮大，然后占据市场份额，然后才能有一定的知名

度。

这样，对于有更高追求的邹韦来说，太慢了。

邹韦想：为什么不能省却一般过程中最原始的产品成熟阶段，直接迈入品牌形象营销呢？

于是，邹韦采取了一种特定时期的特殊做法，首先要求品牌具有与生俱来的号召力，用号召力来占领市场。

邹韦的“男士令”从1992年进入市场，这6年可以归纳为创品牌、保护品牌、拓展品牌空间的6年。

邹韦说他的经营与其他企业不同的地方，就是“男士令”先从品牌入手。大多数企业是生产搞到一定规模，有了一定市场以后再来创品牌，这样做，投入成本大，风险系数高，在没有知名品牌的情况下，生产很难上规模，也很难占据一定的市场份额。

于是，邹韦决定省却了一般过程中最原始的产品成熟阶段，直接迈入品牌形象营销。

具体的做法是：邹韦的服装生产是设计出样式去做外加工。将服装加工这一块交给专门的加工厂去做，自己只是经营品牌的创立、策划和运作以及市场营销等。

从邹韦自己生产第一件衣服开始他就一直使用“男士令”这个牌子。随着产品的成功，“男士令”这个品牌的成就更大了。

这些年企业的生产规模、市场效益逐年扩大，而且无形资产的增长明显高于有形资产。

1999年，国家审计部门评估“男士令”的品牌价值，“男士令”衬衫商标的转让费是1.05个亿，远远超过“男士令”1996年衬衫的产值。