

45位华商名人访谈

经济观察报

The Economic Observer

今天的故事，明天的历史。

记录变革中的中国商界风云。

化十名 商

Chinese

vips

hall

人

★ 翻开手中的《华商名人堂》的文稿，我不得不惊诧于刚刚过的一年我们的成就。我们竟然邀请了那么多极富个性而又充满财富思想的人坐客《经济观察报》的“华商名人堂”。这里面有在中央党校当过老师、又曾在牟其中的公司打过工、在各种场合都妙语连珠的冯仑；有自称“当过兵、坐过牢、离过婚”的地产大佬任志强；有当过电话接线生、如今在跨国公司担任要职的张醒生；有在中国和美国都上过最好的大学，作为普通留学生个人融资最大额度的王维嘉；以及大学毕业后站过柜台，如今孤独地站在家电企业进军PC市场舞台上的TCL电脑公司少帅杨伟强；还有另一个杨伟强，香港人，在中国上演中美史克品牌“咸鱼翻身”精彩案例的第一人。

堂

倾力营销智慧库

116

企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

名
chinese
vips
hall
人
堂

——
50位华商名人访谈

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

华商名人堂/经济观察报 主编;

—北京:企业管理出版社,2003.1

ISBN 7-80147-850-9

I. 华… II. 经… III. 企业家—访谈录—中国

IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 002622 号

未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

书 名:华商名人堂——45 位华商名人访谈

作 者:《经济观察报》主编

责任编辑:杜敏

技术编辑:孙振伟

书 号:ISBN 7-80147-850-9/F·848

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:北京朝阳印刷厂印刷

经 销:新华书店

规 格:787 毫米×990 毫米 16 开 26.25 印张 456 千字

版 次:2003 年 2 月第 1 版 2003 年 2 月第 1 次印刷

印 数:1-6000 册

定 价:49.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

序

与华商名人同行

我个人十分喜欢“华商”这个概念，虽然潘石屹说“华商”的涵义容易被误解，让人联想起过去旅居海外的弱势华人经商群体。可能也正是这个原因，曾做过加拿大外交官又回国经商的王辉耀的提法是“新华商”。但我认为，随着时间的推移，“新华商”的强势形象一定会淡化人们对“旧华商”的遥远记忆，人们只会记住其中一些核心的东西，而不再有新旧的区别，就象现在已经很少有人提及所谓的“传统经济”与“新经济”一样。

翻开手中的《华商名人堂》的文稿，我不得不惊诧于刚刚过去的一年我们的成就。我们竟然邀请了那么多极富个性而又充满财富思想的人坐客《经济观察报》的“华商名人堂”。这里面有在中央党校当过老师、又曾在牟其中的公司打过工、在各种场合都妙语连珠的冯仑；有自称“当过兵、坐过牢、离过婚”的地产大佬任志强；有当过电话接线生、如今在跨国公司担任要职的张醒生；有在中国和美国都上过最好的大学，作为普通留学生个人融资最大额度的王维嘉；以及大学毕业后站过柜台，如今孤独地站在家电企业进军 PC 市场舞台上的 TCL 电脑公司少帅杨伟强；还有另一个杨伟强，香港人，在中国上演中美史克品牌“咸鱼翻生”精彩案例的第一人。

上述这些人已经让我们对当代华商群体有了一个基本的认识和判断。英国人胡润 2002 年在对中国富豪排名后说，中国三分之一的富豪们已经能自如地用英语进行交流。的确，现代意义上的“华商”早已不再有地域上的限制，他们是属于全球商业精英的一部分，只不过大家共同的背景是中国的传统文化。他们几乎无一例外地受过正规的高等教育，他们乐观、积极、严谨，对商业有很好的诠释和理解。

寻着他们商业成长的经历，我们几乎可以触摸到我们的时代和历史。

很多财经媒体都开有如我们《华商名人堂》一样的访谈类栏目，每一个媒体的这类栏目也都有各自的定位，而我们锁定的“华商名人”群体，他们可以是我们民间称谓的“老板”，也可以是当前中国正在形成的一个职业经理人阶层。我们并不

在意他的职位到底是不是总裁或是董事长。这其中让我印象深刻的一次访谈,是与中国 HP 公司 CKO(首席知识执行官)高建华的对话,高建华并不是中国 HP 公司的“一把手”,但他关于 HP 公司文化的描述,简直令我痴迷与向往。

在访谈的形式上,《华商名人堂》也有一定程度上的创新。我们与北京大学企业案例研究中心的何志毅教授进行合作,使《华商名人堂》一半左右的访谈变成了在北大进行的公开对话。许多企业家面对数百学子和严谨的学术殿堂,真情流露,十分感人。何志毅教授亲自主持了许多访谈,他才思敏捷又不失幽默风趣,使整个对话熠熠生辉。

《经济观察报》记者黄海川完成了此书中大多数的采访和撰写。我特别要提到他与中证万融公司董事长赵炳贤的对话,因为,我与赵炳贤也很熟,那一次采写极为成功和精彩。黄海川平时比较低调,是一个“内秀型”的选手,在国内财经人物访谈方面,我认为能够与他比肩的人并不多。

另外,我们还要在此感谢栏目另外的主持人——北大的于鸿君教授、零点调查公司的袁岳。当然,未来我们还需要更多的人来“友情客串”。他们是我们访谈质量的根基。

作为一个记者出身的媒体从业人员,过去我深深地为读者不能如我一样,现场领悟企业家的跳跃的思维和智慧而遗憾。但是,我们现在却是做到了,不仅如此,我们现在还要把这些“华商名人”的思想做三次销售:现场、报纸、书籍出版。每一次销售也都是一个提升、归纳和总结。

伴随着《华商名人堂》这个栏目始终有一句话,叫做“今天的故事,明天的历史”。商场风云瞬息万变,透过这个栏目,我们也看到,我们访谈对象,有的正经历着商业理想的挫折。我想,这是一件再正常不过的事情。如果这么多人中间没有人有这样或那样的挫折,《华商名人堂》这个栏目也定不会完整。

让我们与华商名人同行。

张忠 于 2003 年 1 月 1 日

(作者为《经济观察报》总经理)

序 (1)

01.....冯仑 vs 张在东:一场遭遇战 (1)

——冯仑与张在东北大对话录

5月14日晚,多年来一直有“房地产界思想家”美称的万通集团董事局主席冯仑和最近才声名鹤起的新秀——北京锋尚国际公寓总经理张在东同时坐上“华商名人访”对话现场的嘉宾席之后,北大光华管理学院 MBA 学生向他们抛出了近乎“挑拨离间”的问题……

02.....我的思想转过了那道弯 (9)

——访北京红石实业有限责任公司董事长潘石屹

在 SOHO 现代城 B 座 20 层潘石屹办公室里,有一扇落地大窗,不仅可以看到长安街的车水马龙,还可以俯瞰几乎整个的北京 CBD 区域,潘石屹给记者指引,“看那里,那一片破房子几年后就是中央电视台,到那时候,这里到处都是漂亮小姑娘,因为大家都想上电视,上去唱歌跳舞,让全国人民都看得到。”

03.....4 年再造一个华远 (18)

——访华远集团总裁任志强

在目前,最重要的是第三点。这就是宁可相信庙里的和尚,不要相信云游的和尚;宁可到庙里烧香,不要向野和尚烧香。庙是想长久生存的,庙是要信誉的,因此庙会对和尚有约束,这种约束标准甚至比社会上的公共标准高。房地产商没有信誉的事已经很严重了,我相信有信誉的房地产商一定会脱颖而出,中国的消费者呼唤房地产名牌!

04.....华润郭钧:进退之间 (26)

——访华润置地股份有限公司执行董事郭钧

郭钧的头衔由“华润北京置地董事总经理”变成“华润置地股份有限公司执行董事”之后,有人说他被“明升暗降”了,也有人说他“以退为进”。

05.....民营企业的“垄断”机会 (33)

——访新疆广汇实业投资集团董事局主席孙广信

透视孙广信的战略,可以看到,广汇从房地产、石材到机械制造,到 LNG,这中间贯穿的一条线就是把握优势资源。正如孙广信自己所断言的,“没有第二个人拥有我这样的优势。”

06.....换个方向行走.....(40)

——访西安高新地产总经理姚景芳

传统的房地产运作方式是先做项目,再搞企业,最后才做行业。但是经济过剩时代可以反过来。

07.....杨伟强孤独站在舞台上.....(48)

——访 TCL 电脑公司总经理

作为从家电杀入 PC 硕果仅存的一位,杨伟强表示,决不放弃。

08.....诚信与谋略.....(55)

——访新大陆集团董事长胡钢

一般来说,如果不透着杀气,就谈不上“谋略”;而且,大谈诚信也只是一种务虚。但是,十年内创办了两大上市企业集团(实达集团和新大陆集团)的胡钢,却从诚信入手,用亲身经历告诉了我们看起来“大智若愚”的谋略,令人耳目一新。

09.....永远有多远.....(63)

——访神州数码有限公司首席执行官郭为

尽管郭为说“企业家决不是未来学者”,但神州数码正在做的许多事情,比如电子商务、IT 服务,似乎是遥不可及的。

10.....解构神秘东软.....(72)

——访东软集团有限公司董事长、总裁刘积仁

在神奇的背后,东软“另类”的生长方式总会让人感到一丝困惑:一个新经济的软件企业,却生长在沈阳——一个以重工业闻名的传统工业重镇的腹地;传统的软件企业向来以

精干的技术研发队伍为特色，而东软却排出了一个几千人的员工队伍，似乎欲以“人海战术”取胜。

11……………新浪不是和搜狐唱“双簧戏”…………… (81)

——访新浪网首席执行官茅道林

茅道林的长处在于，现实主义的成分大于理想主义；经营好了，二次上市和.net业务单独上市便可以水到渠成了。

12……………真正的国产手机大鳄？…………… (89)

——访中电通信科技有限责任公司总裁张富春

一家名不见经传的手机厂商，竟然能几乎随心所欲地支配一家拥有4家手机厂及多家知名企业的大型企业集团的资源。

13……………王维嘉：每天晚上睡不着…………… (97)

——美通公司总裁王维嘉与北大教授于鸿君现场对话录

王维嘉被称为全球无线互联产业的创始人，但是他并不能做到像比尔·盖茨那样的垄断地步，只能和400多家公司一起分食这个蛋糕。即便如此，在华商名人堂北京大学对话现场，他仍然非常兴奋。

14……………徐少春：ERP与资本的智慧魔方…………… (105)

——访金蝶国际软件集团主席兼行政总裁徐少春

据说这个世界上没有多少人能轻易玩转“魔方”，但徐少春却深谙此道，他长袖善舞，已使金蝶的智慧魔方转成了四色。

15……………在王文京和徐少春之间周旋…………… (114)

——访杭州新中大软件股份有限公司总裁石钟韶

据传，某次会议，石钟韶先是遇见了王文京，石上前笑嘻嘻地握住王的手说“王总，你胖了”，尔后遇见徐少春，石依旧上前笑嘻嘻地握住徐的手说“徐总，你胖了”，但是，徐、王擦肩而过，却谁都不搭理谁。于是，有人说，徐、王的这种关系给了石钟韶很多可乘之机——新中

大在 2001 年已经跃居中国管理软件三强,财务软件行业第二。但是,石钟韶却为了让包括自己在内的“三雄”能相聚而煞费苦心。

16.....七喜:大陆版宏基?(123)

——访七喜电脑股份有限公司董事长易贤忠

就在国内第一集团军狂喊利润一年不如一年、家电巨头败退电脑业的时候,一批电脑新军浮出了水面。他们在未来能否担当起复兴行业的重任尚难定论,但毋庸置疑的是,他们让我们看到了不灭的希望。

17.....惠普政治(129)

——访中国惠普公司首席知识官(CKO)高建华

“中国惠普”实际上是政治的产物。它的历史可以追溯到 1979 年基辛格博士访华的时候,而它之所以能够成为进入中国的第一家外资高科技公司,很大程度上是因为其文化与当时中国的政治现状很投合。

18.....投资与人生(137)

——访信中利投资有限公司董事长兼 CEO 汪潮涌、

音乐电视频道中国区总经理李亦非

人生总有高潮和低潮,无论在事业上还是在生活上。无非是在哪一个水平上涨落,涨落的幅度有多大,涨落的周期有多长而已。

19.....投资公益:爱立信百年法宝.....(145)

——访爱立信(中国)有限公司执行副总裁兼首席市场

执行官张醒生

投资公益事业不是单纯的为公益或者为出名而做的事情,要把它融入企业长远发展战略中,作为企业的一种文化以及企业战略的一个有机组成部分。

20.....第四产业和全球化运营(153)

——访明基电通董事长李焜耀

在台湾业界流传着这样一句话：“如果你不知道下一步该怎么走，就去看李焜耀的。”

21.....外资软件公司的权术 (162)

——访 Adobe 公司中国区总经理皮卓丁

政治是经济基础的产物，同时又对经济有着巨大影响。做企业一定要懂政治，在一个企业里面生存也需要了解那个企业的政治。皮卓丁是深谙其中奥妙的，只是那时候还年轻的他不经意背叛了联想的“小政治”。当然，他以此为代价，获得了“大政治”的拥吻。

22.....新华硕 新长征 (170)

——访华硕电脑中国区总经理许佑嘉

华硕为何能在与仿效经济的搏弈中占优？华硕的可怕之处不在于它本身的优秀，而在于它认为自己不够优秀。作为亚洲首屈一指的 IT 企业，华硕却在企业内部倡导这样一个理念——“华硕的人没有比别人优秀”。

23.....周明臣：权衡中变革 还是变革中权衡… (177)

对于综合化经营，当时大家的理解有点儿片面。在这个时期，我们的经营也出现了一些问题。一些行业和领域，比如说电视机、机电产品，我们对商品不熟悉，没有这方面的专业人才，没有自己的技术，也没有这方面的信息渠道，不少情况是听到人家说什么赚钱我们做什么，结果当然就是吃亏。

24.....左右 10 年变革的力量 (184)

420 亿元人民币的资产，连续 8 次进入财富全球 500 强，但中粮的名字即使在中国也还无法引起人们过多的联想，虽然它曾经在 1979 年把可口可乐重新带回中国。这个并不张扬的国企在很多人的眼中还是政策荫蔽下的受益者，但变革早在内部进行着，在主业粮油进出口贸易之外，它的业务甚至拓展到了房地产、期货和金融。从传统国企到跨国公司，中粮的目标超过多数人固有的观念，董事长周明臣的信心来自于变化的力量。

25.....豪门再造：中粮 50 年 (189)

1952 年 9 月，中粮的前身——中国粮谷出口公司、中国油脂出口公司和中国食品出口公

司在北京组建。

1961年,中粮集团由一家单一的出口公司转变为出口和进口兼营的出口公司。

1988年,中国外贸体制发生重大改革,各地粮油食品分公司同中粮脱钩,中粮由管理型企业向经营型企业转变。

1992年以来,中粮由传统外贸代理公司向以实业为基础、综合化经营的跨国公司转型。……

26……………中粮的品牌整合之道……………(197)

现在,中粮人找到了自己的榜样——美国宝洁,并且已经开始运用整合营销的手法再造品牌,他们能否续写传奇?

27……………平安,让国际化成为标准……………(203)

——访中国平安保险公司常务副总经理孙建一

平安有两个外资股东,但它不是合资公司;平安有很多国际化方面的动作,但它在海外的业务很少……即便如此,平安仍然坚定地走向自己的跨国梦。

28……………陈东升:我模仿 故我在……………(212)

——访泰康人寿保险股份有限公司董事长兼首席执行官

陈东升

保险的方式从传统的保单型过渡到保障与储蓄相结合,储蓄的概念就是投资,实际上中国保险种类已经开始和国际接轨。甚至我们看得更远一点,未来不仅是金融超市,还是生活超市。

29……………中国银联不是我们的竞争对手……………(220)

——访万事达卡国际组织中国区总经理韩巍强

中国银联在万事达卡国际组织的心目中是不是一个“瞧不起、惹不起”的角色?16年的配角生涯是伟大还是悲哀?

30.....屈云波:后来者不要轻举妄动 (228)

——访派力咨询总经理、原科龙营销副总裁屈云波

离任之后第一次面对公众,原科龙营销副总裁屈云波北京大学袒露心声。

31.....你要赢哪匹马? (236)

——访零点集团董事长袁岳

零点公司不是本行业最大的,但却是最有名气的。一位市长在一次发言中多次说“这个事情我们需要进行一下零点调查。”其实,他的本意是“进行调查”。在很多人看来,调查就是零点调查。这种名过其实的地位其实是零点创始人袁岳略施小计的结果。

32.....像投资自己一样投资别人 (245)

——访中证万融投资服务有限公司董事长兼总裁赵炳贤

赵炳贤很自信。这种自信使得赵炳贤在很多时候做决断时不至于错过时机,同时也多少演化出我们所说的决策或者行动中的个人英雄主义。

33.....“新华商”登场 (254)

——访美欧亚国际商务咨询公司董事长王辉耀

19世纪德国历史学家李希霍芬曾经说过:“有两个公认的最聪明的民族,同时也是最善于经商的民族,一个是犹太人,一个是中国人。”犹太人经商的闻名是中国人也承认的,但是,中国人对自己在商业方面的地位似乎没有那么自信。

34.....咨询业何处去? (262)

——华商名人财经营管理团队首次亮相

2002年9月6日,《经济观察报》华商名人堂北京大学对话现场。零点调查董事长袁岳、中证万融董事长赵炳贤、派力咨询董事长屈云波、原中华英才网 CEO 姚卫民、清华大学教授李飞等业内鼎鼎有名的人物,以“华商名人财经营管理团队”的整体形象亮相,并就中国本土咨询业未来走向的问题进行了深入的探讨。本次对话由北京大学教授何志毅和袁岳共同主持,本报总经理张忠作为发起人及团队成员之一参加了探讨。300多名 MBA 学生、企业主、企业管理人员兴致勃勃地到场旁听或者参与探讨。

35.....美的拐弯了.....(272)

——访美的企业集团董事长、首席执行官何享健

在人们的印象中,美的仍然没有摆脱一上场就发誓“某产品做到行业前几名”以及把某著名跨国公司奉为偶像并尽力模仿的俗套。但是,在去年出口突然增长 60% 的同时,美的悄然将增长率大幅调低(降约 20%)。这个现象的背后是什么?

36.....密谋南扩 华润无暇美国模式.....(280)

——访华润啤酒(中国)有限公司执行董事、总经理王群

通过购并,华润啤酒 8 年间在大陆拥有了 30 家子公司、30 多个啤酒品牌。现在,它正密谋南扩,并且开始推广全国性啤酒品牌。然而,世事变幻莫测,它已经和即将遇到的问题多多,它能实现一统河山的愿望吗?

37.....恒基伟业暗渡陈仓.....(289)

——访恒基伟业电子产品有限公司总裁张征宇

对张征宇和他的员工来说,去年以来最值得骄傲的事情应该是:在对手的围追堵截之下,恒基伟业 2001 年仍然不战而胜了。但是,更让人们吃惊的是,张征宇在做上述事情的同时,腾出另一只手,完成了恒基伟业的全方位调整,主动变换了恒基伟业的竞争对手。

38.....有效商战.....(297)

——访格兰仕企业集团副总经理俞尧昌

提到格兰仕,最多的联想应该是“微波炉”和“降价”,十年来,格兰仕专心致志地把微波炉做成中国第一、世界第一。虽然产品不大,但毕竟是世界冠军,这种精神和这种能力是令人敬佩的。谁要是不服气,也去拿个世界冠军看看,不管是什么。

39.....欢迎你来教我.....(306)

——访广东中山名人电脑公司营销中心总经理赵强

不管是广东中山名人电脑公司从 PDA 二线品牌厂商脱颖而出、成功完成了从落后商务通 40 个百分点的市场份额到占据整个市场 40% 的市场份额的转变,还是赵强引发的

PDA 战争被诟为“使行业利润趋于零”的始作俑者，都足以成为我们关注从硝烟弥漫的 2001 年一路兴风作浪而来的赵强的充分条件。

40.....酒庄酒：饰品还是利剑 (315)

——访烟台张裕葡萄酒股份有限公司总经理周洪江

在北京见到张裕的老总周洪江时，第一印象确实让记者感到意外和惊异——一个产品如此时尚的企业老总却穿着普通、举止朴实。他要是行走在写字楼里，抑或是穿行在大街上，大多数人可能会认为他是一个高级技术人员，或者是大学里传统专业的副教授。

41.....国有企业的民营化操作 (321)

——访上海埃力生集团董事局主席兼首席执行官吴国迪

年销售收入达 240 亿元的埃力生集团是个国营企业，在过去的 5 年间，它的资产增长了 10 倍。但这种飞速发展依靠的并不是国企的垄断地位。

42.....投资者为何敢等 10 年？ (330)

——访北京桑德环保产业集团董事长兼总裁文一波

政府何时成为与企业平起平坐的市场主体，对我国环保产业显然具有划时代的意义。文一波采取主动引导政府消费、引导政府走市场化道路的策略，说明他很早就准确把握了环保产业的脉搏。

43.....英雄式企业还能走多远 (339)

——访中国正大青春宝集团董事长冯根生

他被誉为“中药基辛格”，他当国企领导经历了计划经济时代、商品经济时代和市场经济时代，68 岁的他对国企的未来有独到的见解。

44.....破冰旅行 (347)

——访携程旅行服务公司首席执行官梁建章

1999 年，携程还是个亏损的网站，但今年他却宣称交易额做到 10 个亿，利润近 3000 万；谈到未来，梁建章似乎不把传统旅行社放在眼里。

45.....以餐饮谋大业 (356)

——访大千美食林实业有限公司董事长黄海伯

大名鼎鼎的“大千美食林”餐馆只是黄海伯众多投资的美丽“外衣”。

46.....徐刚:邻桌李书福 (365)

——吉利集团 CEO 徐刚与零点研究集团董事长袁岳北大对话录

李书福不但把吉利集团 CEO 的位子让给了徐刚,还把自己的四间办公室让给了徐刚。在徐刚的建议下,李书福才重新回到自己的办公室,但也只是在徐的办公桌旁边添一张桌子而已,并且大多时间都是“背着小包”在全国走市场。这可能给汽车市场带来新的变数。

47.....企业家都是偏执狂? (375)

——远大空调有限公司总裁张跃莅临“华商名人堂”北京大学对话现场

我曾经想过有一架非常豪华的飞机,我在这架飞机比较小。我想买波音 737 的公务机,有非常大的会议桌、卧室、浴室。后来环保意识越来越强之后,觉得坚决不能了,我可能不会再买更大的飞机。

48.....他们为何值得尊敬? (381)

——2002 华商名人风云榜之“最受尊敬企业家”

为了感谢企业家以及广大读者一年以来对“华商名人堂”栏目的支持,更好地接受大家的监督与指导,本栏目从本期起陆续推出“《经济观察报》‘华商名人堂’2002 年度‘风云人物’榜(简称‘2002 华商名人风云榜’)”。

49.....受争议的价值 (387)

——2002 华商名人风云榜之“最受争议企业家”

“这(权力)怎么是奖励呢?权力就是责任,你要负责任的,权力与责任应该是对等的,权力多大,责任多大,权力不能作为一种奖励,权力作为奖励的话,你滥用啊?吃喝住都报销啊?”

50.....企业家的人气 (392)

——2002 华商名人风云榜之“最聚人气企业家”

近年来流行的“眼球经济”在很短的时间内经历了风风雨雨，但不管眼球经济有何是非，“企业家亲和力”总是很重要的。由于有了眼球经济和企业家亲和力，“企业家人气”就不可避免地产生了。

冯仑 VS 张在东：一场遭遇战

——冯仑与张在东北大对话录

冯仑：中共中央党校法学硕士学位，西北大学经济学学士学位，现任万通集团董事局主席。曾在中央党校、中宣部、国家体改委、武汉市经委和海南省委任职，主编过《中国国情报告》，著述有《社会主义国家的经济职能》等，译著包括《狂飙突进——马克思的心路历程》。1991年开始，领导并参与万通集团的创建全过程及发展工作。之后，参与创建了中国民生银行并出任该行的创业董事，策划并领导了对陕西省证券公司、武汉国际信托投资公司、东北一间上市公司等企业的收购及重组。



张在东：投资经济专业硕士，注册房地产估价师，现任北京锋尚国际公寓总经理、北京威斯顿投资管理有限公司董事长。1985年工业与民用建筑专业本科毕业后，先后在设计院、施工现场、美国设计事务所从事设计工作近8年，后创办北京威斯顿设计公司，同时担任中国勘察设计协会副秘书长。

5月14日晚，多年来一直有“房地产界思想家”美称的万通集团董事局主席冯仑和最近才声名鹊起的新秀——北京锋尚国际公寓总经理张在东同时坐上“华商名人访”对话现场的嘉宾席之后，北大光华管理学院 MBA 学生向他们抛出了近乎“挑拨离间”的问题……

房地产与领袖思想

■何志毅(北京大学企业管理案例研究中心主任)/文

没有想到冯仑与张在东都把毛泽东思想作为办企业的指导思想。冯仑这样情有可原，因为他从小学到中学都是在毛泽东思想阳光雨露哺育下成长的。而张在东则是在毛泽东思想低潮时自学毛主席著作的。但我想毛主席一定不会喜欢他们，因为首先他们都从为共产党干变成了为自己干；其次他们盖的房子都是为富人服务的；第三，他们现在都属于资产阶级。如果毛泽东突然醒来，冯仑与张在东