

新锐富豪财智丛书

商业豪杰 创富揭秘

陈昌照 雨柔 编著

顶尖人物 尽收眼底

成功方略 全景扫描

感觉时代脉动 把握财富商机

人民出版社

成功之道 商业案例 品牌 营销

商业案例

创富揭秘



新锐富豪财智丛书

商业豪杰创富揭秘

人
民
出
版
社

陈昌照 雨柔 编著

策划编辑:郑海燕

责任编辑:汤丽琨

装帧设计:曹 春

图书在版编目(CIP)数据

商业豪杰创富揭秘/陈昌照 雨柔编著.

—北京:人民出版社,2005.4

(新锐富豪财智丛书)

ISBN 7-01-004819-3

I. 商… II. ①陈…②雨… III. 商业经营—通俗读物
IV. F715.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 013775 号

商业豪杰创富揭秘

SHANGYE HAOJIE CHUANGFU JIEMI

陈昌照 雨柔 编著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京新魏印刷厂印刷 新华书店经销

2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月北京第 1 次印刷

开本:880 毫米×1230 毫米 1/32 印张:8.875

字数:208 千字 印数:1—5,000 册

ISBN 7-01-004819-3 定价:18.00 元

邮购地址 100706 北京朝阳门内大街 166 号

人民东方图书销售中心 电话 (010)65250042 65289539

前言

他们凭什么成功

近年来国内各种不同版本的“中国富豪排行榜”早已成为社会关注的焦点，它在人们心中掀起层层巨浪，无不刺激着人们的神经。许多富豪的大名如雷贯耳，耳熟能详。我们很多人只知其名，不知其实。他们究竟凭什么成为富豪？他们是怎么成功的？他们为什么能成就大业？这些问题常萦绕在我们脑际。

创富是人生的一个重大命题，不仅是芸芸众生的追求，更是整个人类共同的追求。随着历史的演进、时光的推移，人类的财富也在一天天积累着。王永庆说：“没有财富是可耻的。”我们一年到头忙忙碌碌为什么？求什么？因为对财富的渴望，所以，我们探求财富。因为希望拥有财富，所以，我们探寻富豪的创富历程。

新锐富豪是一个时代的标杆，他们的创富奇迹令人惊羡！财以智起，智以致财。打开财富之门的最佳捷径就是向财富高人取经。他们的创富历程和成功经验也是一种宝贵的财富。每位成功富豪，他们发家创业的眼光、能力和智慧令人折服、钦佩，堪称一个时代的经典。探秘他们的财富历程，我们可以看到不同的创富模式：有从田野上奋斗出来的农民企业家；有出身寒微的铁匠、木匠、鞋匠、裁缝、建筑工、临时工、钟表工、小商人、小

业主等，经过艰辛的创业而成为名震一方的实业家、行业巨头，他们有的还将一种产品从国内卖到国外，甚至成为国家式的民族（产业）英雄；有以小搏大，靠胆魄与商机，土地和银行贷款而聚集惊人财富的；有纵横资本市场，凭借高超的财技，日进斗金的；也有勇于下海的前政府官员、职员、学者，他们把社会资源与市场机会结合得天衣无缝而成为各业翘楚；更有那信息时代的“知本家”，依傍自身的才智，把知识变成财富，年纪轻轻便家财亿贯，迅速崛起，成为引领时代潮流的财富巨星。

纵观二十多年来国内经济的飞速发展，有研究人士认为，中国社会转型时期出现了三次大的创财商机：1979年至1985年为第一阶段，以“胆商”为主，即“胆商时代”，其特征是“撑死胆大的，饿死胆小的”，谁胆大谁就可能发财。改革开放初期造就的这一批富人，至今基本上已销声匿迹了，而极少数因其思想前瞻、新锐、行动超前果决而成为传统行业大浪淘沙之后留下的常胜将军。1985年至1993年是第二阶段，即“情商时代”，在价格“双轨制”的条件下，以“情商”居多，靠关系、靠路子起家，这拨人目前发展余地已不大，他们中还有部分在延续，而少数脱颖而出的佼佼者，才是今天真正的时代精英。他们的成就证明了他们的实力。1993年至今为第三阶段，即“智商时代”，出现了一批靠智慧和信息赚钱的“知本家”，与以往的富豪相比，他们不仅年轻，而且从创业到成功登顶时间非常短，还有一个很有趣的现象就是他们大都是靠一个很好的创意加不多的风险投资资金起家。创业对他们来说不再是艰苦卓绝的事，而是有点近乎偶然。他们当中有的以技术见长，有的以经营制胜，有的以资本运营获得成功。只要你对事业有一份创意、一份执着、一份痴迷、一份实干，就可能成就一番事业。他们的创业经历极富传奇！这就是信息时代的奇迹。

本丛书以广阔的视野，从各行各业的顶级领军人物中，精选出近 150 位具代表性的新锐富豪，对其成长经历、市场眼光、创业思路、创富策略、运营模式、经营思想等波澜壮阔的创富历程进行全景式的扫描，指出关键节点，以期激活读者朋友们潜在的财智细胞，激发个人去展开辉煌迤逦的人生画卷，去争取属于自己的成功。本丛书商业豪杰篇中的大多数富豪就出自“胆商时代”。家电巨头、地产大亨、国企英豪篇中有部分也出自那个年代，但大部分还是来自于“情商时代”，少数诞生于“智商时代”。而医药财神、农业巨子、食品大王篇的新锐富豪跨度较大，来自三个时代的都有。同样的社会环境，同样的市场机遇，因为不同的胆识，不同的资源，不同的人脉关系，不同的风险投入，造就了不同类型的富豪阶层。他们之所以能从激烈的竞争中取胜，成为行业巨擘，靠的是产品创新、销售创新、服务创新、市场创新、业态创新等经营创新。1993 年以后，新兴行业中的网络新贵、IT 英雄、文化精英、资本大鳄，基本上都是出自“智商时代”的财富英雄。这个时代的“知本家”是真正经受商业智慧的考验的。

横观各路成功富豪，他们都有一个共同的特点，那就是：从外部环境看，他们的智慧体现在对宏观大势的研判、中观行业的审视、微观企业的把握上；另外，他们对所处环境的考量、社会关系、人脉资源的协调上，可谓左右逢源、游刃有余。即对天时、地利、人和的结合、平衡方面有出色的掌控能力。从内部个人素质与能力因素来讲，首先，每个人都有强烈的企图心、强烈的创富欲望、成就一番事业的雄心和魄力；其次，有敏锐的市场眼光、商业直觉及捕捉商机的能力；最后，有很强的组织运作实施能力。他们从无到有，从小到大，从一个主意、一个小实体到赢得大市场，获得大效应，再到上市裂变、并购运作、产业化，

最后才造就财富航母。从这些新锐富豪的发展路径中，我们不难发现要得到财富并不难，关键是你怎么去发现。成功的人不是等待机会，而是善于攫取机会、运用机会、征服机会、驾驭机会并为己所用。只要做个有心人，在最普通的地方也能发现商机，一杯牛奶、一粒果冻、一个创意都能创造无尽财富。

我们身边的一切：衣、食、住、行、娱、购、游等都是财富的载体。各路富豪无非是能敏锐地发现社会需求，包括现实与潜在的需求，去满足，甚至去创造或引导这种需求，而后及时有效地组织各种社会资源，包括技术、资金、市场、人才，迅速地去满足这种需求，为各类消费层提供优质产品和优质服务。巨额财富的诞生不过是在特定的历史时空，把握机遇，利用一切可资利用的资源而创造出来的结果。150个创富故事，就是150个经典案例。

“商无定市，善谋者胜”。在富豪得以成就之后，人们看到的只是他们高高在上的财富大厦，这种仰视意味着敬畏和高不可攀，这种不对等的视物方式拉大了我们与富豪的心理距离，也让我们在内心深处以为财富遥不可及。不过现在，机会来了。让我们登上时代的制高点，走进富豪们的财富世界，以平视的目光探索财富的创造过程，以更加平和的心态仔细打量富豪们的创富历程，去揭开罩在富豪头上的神秘面纱。当我们消除了对富豪的敬畏和对财富的仰视之后，财富之门已经为我们开启了一条缝，下一步怎么做就看你的了！

陈昌照

于深圳华轩工作室

2005年4月

目 录

前言.....	1
---------	---

1 中国汽车玻璃制造第一人——曹德旺	1
--------------------------	---

1993年，福耀集团作为第一家民营的中外合资企业，在上海证交所上市。作为一个民营企业，曹德旺不但造出了中国的第一块汽车玻璃，还将一个小小的乡镇企业，发展成为中国汽车玻璃工业的龙头。

曹德旺是“福布斯”中国富人排行榜中创业最早的企业家。除了其他业绩外，曹德旺最引人注目的是他终获胜利的中国汽车玻璃反倾销案，这是中国加入世贸组织后的反倾销第一案。

2 造福横店一方的农民领袖——徐文荣.....	20
-------------------------	----

横店集团是闻名全国的特大型乡镇企业集团，在徐文荣的领导和精心运营下，目前拥有30家全资子公司，1家进出口总公司，下辖200多家紧密型骨干企业和1000多家半紧密型、松散型企业，并有3家境外公司。

徐文荣想人所不敢想，说人所不敢说，做人所不敢做——正是这种敢为天下先的举动，创造了横

店精神，创造了横店的今天，创造了一条具有横店特色的中国农民实现小康之路。

3 中国工程机械制造的未来领袖——梁稳根..... 37

从项羽到毛泽东，楚人的血脉里传承着造反的基因。梁稳根最崇尚先人们敢为天下先的气魄。传统的国有重工业举步维艰，而梁稳根执掌的民营企业却独领风骚，掌控着45%的市场，瓜分着高额利润。“三一重工”在湖南首富梁稳根的带领下在工程机械行业名列三甲，在工程车辆行业异军突起。梁稳根的目标是打造一个世界级的制造企业，成为中国工程机械制造行业的标志性企业。

4 为百姓造买得起的好车的“汽车狂人”——李书福..... 57

白手起家的李书福，创办了中国第一家生产轿车的民营企业——吉利集团。善于“用脑赚钱”、“以智谋财”的李书福，总是以超前的理念、独到的眼光，抓住市场的切入点，激发企业开拓市场的竞争力和创造力。

“笨手笨脚、方头方脑，一步一个脚印，怎么想，怎么说，怎么说，怎么做。”快人快语的李书福这样形容自己的创业历程，语言虽朴实，却道出了一个实业家的艰辛。正是因为坚持不懈的努力，他才拥有了今天的汽车王国。

5 驾驭“远东航母”的电缆业巨子——蒋锡培..... 78

与其他同样成功的民营企业相比，蒋锡培可

以说走过的弯路是最少的，受过的挫败是最小的，几乎是平稳地直线攀升。宜兴当地的官员说，蒋锡培善于使用权力和环境之利。

蒋锡培绝对是一个会在逆境中生存的人，因此种种看似非常规的做法使他在市场竞争与企业改制中游刃有余，四次改制也看似几近完美，同时，在改革过程中以极度的韧性存活下来，并使企业得到持续发展，利润滚滚而来。

6 缔造传奇的低压电器大王——南存辉…………… 93

没有良好的家庭背景，没有受过系统的教育，南存辉靠自己的努力、执着、胆略和一股不服输的韧劲，铸就了今天的辉煌，赢得了社会各界的敬仰。正泰集团历经 20 年的艰苦创业，已成为中国工业电器的“龙头”企业之一，名列全国民营企业综合实力 500 强第五位，全国工业电器最大规模乡镇企业第二位。“正泰”商标被国家工商行政管理局认定为驰名商标。

7 “温州模式”的缔造者——胡成中…………… 110

胡成中做企业有三个鲜明的特点：一是捕捉商机特别快；二是步子迈得特别大；三是所走的每一步都很稳。胡成中不仅以德创业，而且还勇于创新。他追求的是：向产权制度创新要速度，向管理机制创新要活力，向营销模式创新要市场，向科学技术创新要效益。

胡成中认为，裁与缝，大处着眼，小处着手，

裁剪对象变了，态度和手艺也就要跟着变化，这使他在后来企业的大发展中始终保持着清醒的头脑。

8 引导时尚的服装界“巴顿将军”——郑永刚 128

超前的意识和悟性的有机结合一次又一次地为郑永刚带来了意想不到的成功，因此他也创造了中国服装界的多项第一：1991年，第一个完成股份制改造；1992年，第一个建成最大的市场网络体系；1994年，斥巨资导入CIS；1996年，杉杉成为中国服装业第一家上市公司……

双赢成了郑永刚的生命词典中一个很重要的词汇。小到消费者与店家，大到投资方与品牌运作商之间的关系，只要有对方的利益，也会为自己带来利益。

9 创造“西部神话”的“新疆首富”——孙广信 147

广汇的增长速度被人们称之为“西部神话”，孙广信被经济学家称之为创造“西部神话”的人，其发展模式被经济学界称之为“广汇模式”，引起经济学界的广泛关注。广汇企业集团奉行“以人为本”的宗旨，视人才为企业的最大资本。在吸收人才方面舍得花本钱。12年中，不仅企业内部成长起一批具有企业家素养的人，而且还得到了“市场经济学校”的称号。

10 创“西部奇迹”的“陕西功勋企业家”——荣海 164

荣海说，他特别推崇一种善。这种善，一是使

自己能以平静的心态对待自己，二是能够团结很多人，吸引很多人。而这种善良的性格体现在企业的管理、人的管理、生意上的合作上，就有特别大的魅力。这两个方面融合在一起，就成为一种亲和力。荣海把海星集团的成功概括为：找对了人，用对了方法，做对了事。

11 2002 年中国最富有的年轻人——徐明 182

徐明的创业故事，听起来颇为传奇，但石头缝里蹦不出富翁，与所有的成功人士一样，徐明的崛起绝对是“十年辛苦不寻常”，而天分和志向更是成就大事的基础。学生时代的徐明已经初露端倪，而后的他更是独具慧眼，敏锐地发掘一个又一个商机。不可否认，徐明的第一桶金是在吃透了政策的前提下，敢于大胆出击，靠的是胆子大、敢赌。然而，可贵的是他考虑问题从不局限于眼前的事，而是为未来做着积极的准备。

12 中国第一个亿万富豪——张果喜 199

20 世纪 80 年代初，当大多数中国人还在小心翼翼地谈论赚钱并以万元作为先富起来的标准时，张果喜就已经向外界宣布他的个人资产达 3000 万美元，成为新中国第一个公开宣布自身资产的亿万富翁。从一无所有白手起家，到木雕行业的龙头老大，能被称为是“中国的艾柯卡”，张果喜有着他成功的诀窍。

10 年后，国际小行星命名委员会将天上的一

颗星星以张果喜的名字命名，这是中国第一个也是惟一的民营企业家获此殊荣。

13 铸就“木业王国”的工商巨子——陶新康..... 220

“森”字的写法只有一种，它是由三个“木”组成的，陶新康就是从每一根木头入手，开始他艰难的创业之路，正是由于陶新康的脚踏实地，稳扎稳打，他才拥有今天的木业王国。

陶新康一心扑在事业上，他曾戏言，事业就是他的情人。陶新康的成功源自他的专业、对事业的热爱、有控制地增长，以及细致、诚信、诚恳地待人。

14 香港主板上市民企第一人——冯光成..... 233

冯光成是一个精力充沛、头脑灵活之人。凭着他无所畏惧的精神和钢铁般的毅力，敢为他人先，勇当潮头鱼，一手缔造了涉及建材和电子的现代化光宇集团。

冯光成期待着把光宇集团打造成浙江省乃至全国建材行业先进制造业的“航空母舰”，成为全国最大的建材企业和国际有影响力的大型企业集团。

15 谋求燃气霸业的“燃”情王子——王玉锁..... 244

王玉锁的创富之路并不平坦。三年高考不第的王玉锁弃学从商，但很快他就“迷失”在商海。王玉锁是个智慧型的人，从一无所有到今天的成就，其中关键的不仅是他能敏锐地察觉市场需要什么，

更可贵的是他知道自己可以做什么、清楚自己不能做什么。

新奥集团的稳扎稳打与爆发力则让人对王玉锁有了更深一层的揣摩。在冒进与固守之间，王玉锁则果敢地实践着“多快好省”。

16 有商业头脑的科学家——蓝伟光…………… 259

蓝伟光头上有很多光环：厦门大学教授、美国纽约科学院、美国科学促进会会员、原德国赫司特国际集团中国区域首席生物膜专家。

在中国生物膜技术的舞台上，蓝伟光博士显然是最优秀的首席魔术师，他的高超技艺已经在国内外生物膜技术与用膜市场上广为人知。

蓝伟光最欣赏的一句话是：“走自己的路，让别人说去吧。”对生活，他满足，但对科技与创新的追求，他说，永不满足！

编后记…………… 271

1

中国汽车玻璃制造第一人——曹德旺

一、成就高度

曹德旺现任福耀玻璃工业集团股份有限公司董事局主席，首席执行官。作为知青出身的曹德旺，高中未毕业，依靠《辞海》自学成才，成为“福布斯中国富人排行榜”中创业最早的企业家。

早在1987年，曹德旺就开始生产汽车玻璃，是国内较早涉足这个行业的企业。1993年，福耀集团作为第一家民营的中外合资企业，在上海证交所上市。作为一个民营企业，他不但造出了中国的第一块汽车玻璃，还将一个小小的乡镇企业，发展成为中国汽车玻璃工业的龙头，进而在全球范围内确立了中国在这一领域的强势地位。今天，福耀不但占有国内大约一半的汽车玻璃市场，还占据了美国市场大约10%的份额，对美国的生产商构成了一定程度的威胁。

福耀玻璃除了其公司业绩引人注目外，更著名的是福耀玻璃的反倾销案。这是中国加入世贸组织后的反倾销第一案——中国汽车玻璃反倾销案。在经历了9个月的申诉和抗辩之后，2002年8月30日以福耀为代表的中国汽车玻璃行业取得了最后胜诉，这也是中国加入世贸以来利用世贸规则取得的反倾销官司的第一

曹德旺简介

1983~1986年，福清高山异形玻璃厂任厂长；
1987年至今，福耀玻璃工业集团股份有限公司任董事长兼总裁；
福建省万达汽车玻璃工业有限公司任董事长兼总经理；
福耀（香港）有限公司任董事长；
（美国）绿格玻璃工业有限公司任董事长；
福建省耀华汽车配件有限公司任董事长；
福建省政治协商会福建省委员会委员。
（1999年9月，中国汽车玻璃协调委员会主任）

所获荣誉

1984年，福州市劳动模范；
1987年，福建省优秀农民企业家；
1988年，福州市优秀农民企业家；
1989年，福建省优秀农民企业家；
1991年，国家科委授予全国星火企业家奖；
1996年，荣获“福建投资贸易洽谈会荣誉企业家”称号证书；
2000年，美国内布拉斯加州州长授予海军上将荣誉军衔证书；
2001年，中华管理英才；
2003年，121联合行动计划组委会授予人文关怀奖；
2003年，2002福建年度经济人物；
2004年，荣膺“福建省突出贡献企业家”称号。

宗胜诉案例，而此次夺取这场官司胜利的领军人物就是福耀集团总裁曹德旺。

2004年胡润百富榜曹德旺及其家族以13亿元资产，位列95席。

福耀大事记

福耀玻璃工业集团股份有限公司，创建于1987年，1993年在上海证券交易所上市，1996年组建为集团公司。现拥有7家分别在中国、香港、美国等地注册的子公司。目前，福耀生产的汽车玻璃在国内中高档汽车整车配套市场占据70%的份额，在国内汽车玻璃的配件市场占50%的份额，福耀玻璃撑起了中国汽车玻璃市场的半壁江山。另外，曹德旺还将福耀玻璃打进国际市场，在美国的汽车玻璃