

新锐富豪财智丛书

三英雄

创富揭秘

陈昌照 李乐 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

新锐富豪财智丛书

二英雄创富揭秘

人民出版社

陈昌照 李乐 编著

策划编辑:郑海燕

责任编辑:郑海燕 汤丽琨

装帧设计:曹 春

图书在版编目(CIP)数据

IT 英雄创富揭秘/陈昌照 李乐编著.

-北京:人民出版社,2005.4

(新锐富豪财智丛书)

ISBN 7-01-004887-8

I. I… II. ①陈…②李… III. 信息技术-高技术产业-企业管理-经验-中国 IV. F49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 024655 号

IT 英雄创富揭秘

IT YINGXIONG CHUANGFU JIEMI

陈昌照 李乐 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:10.25

字数:238 千字 印数:1-5,000 册

ISBN 7-01-004887-8 定价:20.00 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；有以小博大，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邐的人生画卷，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 电信产业科技报国的商业思想家——任正非	1
-----------------------------	---

十多年来，华为和国内几家程控交换机生产厂家一起，从跨国电信公司手里夺回了半壁江山。华为力量的真正爆发还不仅是这些年在国内的一马当先，而是即将释放的全球范围的震动和影响。这是真正的中国力量！

英国经济周刊《经济学家》评论说：“它的崛起，是外国跨国公司的灾难。”因为对于毛利率高达70%的行业霸主来说，Cisco 深深明白，像华为这样来自中国的企业的真正杀伤力。

华为现已在全球建立起了30多个分支机构，产品已经进入德国、西班牙、俄罗斯等40多个国家。华为成功，背后站着一位巨人，他就是以电信产业科技报国的商业思想家——任正非！

2 昂首挺进中国汽车业的电池大王——王传福.....	26
----------------------------	----

从不名一文的农家子弟到身价亿万的公司总裁，从26岁的国家级高级工程师、副教授到饮

誉全球的“电池大王”，王传福，这位年仅 38 岁的商界奇才用自己的智慧、精练和汗水书写了青年创业的神话。

王传福认为，你思想的深度决定你的高度，“当今国际竞争，已是一个角力不如角智，比价格不如拼技术的时代。”王传福很欣赏自己的状态：既是行家，又能站在市场的前沿，明察秋毫。

美国《商业周刊》鉴于王传福取得的卓越商业成就将他评为 2003 年度亚洲之星。

3 世界公认的“闪存盘之父”——邓国顺..... 54

闪存盘之父在中国！在计算机产业发展的 20 多年历史中，有关“XX 之父”的光环第一次笼罩在了中国人的头上。邓国顺表示，闪存盘将在未来的两年内彻底取代软驱，并将成为计算机的标准配置。这一标准将由中国朗科公司倡导并参与制定，相信这是中国计算机行业走向“标配时代”的开始。“闪存盘之父”赋予他更多的是一种民族使命感。

2002 年 7 月，“闪存盘”取得国家知识产权局颁发的发明专利证书，填补了我国在计算机存储领域 20 年来发明专利的空白。邓国顺先后领衔申请专利 100 多项，启动全球闪存盘行业，产品畅销海内外。

4 掀起三次创业浪潮的 IT 先锋——王志东 76

王志东是中国 IT 界著名人士。从 1992 年开

始，王志东先后创办了新天地、四通利方和新浪网，独立研制并推出国内第一个实用化 Window3.0，“中文之星”中文平台软件。2000年，领导新浪网成为全球最大中文门户并在NASDAQ成功上市。离开新浪后，2001年12月，王志东创建北京点击科技有限公司。2002年正式推出“竞开协同之星”。王志东在信息化领域的突出贡献，为他赢得了“2002年IT十大领军人物”、“2003年中国软件企业十大领军人物”、“TOP10中国科技领袖”等荣誉称号无数。

5 抗衡“微软”的中国第一程序员——求伯君…………… 98

求伯君被称为中国第一程序员。因为作为一个程序员谁也没有求伯君影响大。在国外软件业大举进入中国市场的情况下，求伯君是民族软件的一种象征。

求伯君之所以一路高歌猛进，其原因在于他一直在走着一条和一般程序员不同的路。大多数优秀程序员大都选择了自己创业或者合伙创业的道路，而求伯君则一出道就辗转于四通、金山、方正这样的大公司，在这些公司的经历使求伯君具备了大公司的眼界和胸怀。这是求伯君高于同时代程序员的本质原因。

6 中国互联网的首席建筑师——田溯宁…………… 122

田溯宁，抓住了Internet的发展机遇，回国投身创建中国的因特网，成为业界的先行者。他所执

掌的亚信为中国客户设计了全国最大的商业因特网和第一个中文信息平台。在他带领的亚信 5 年中一直在行业中处于领先地位。1999 年年初，田溯宁应邀出任网通总裁一职。

田溯宁认为宽带、互联网技术刚刚成形，就像蒸汽机刚刚发明，我们还没想到它能给我们带来汽车、轮船、飞机，带来一种新的文明方式。互联网技术变革刚刚开始，这可能是中国赶上西方的一个重大的战略机会。

7 中国 Internet 信息高速路拓荒人——丁健 139

“亚信的成功，是留学生归国创业的一种骄傲。”在激情与理性的对撞下，丁健可以在 1997 年就引入韩颖这位被评为亚洲最佳 CFO 的优秀经理人，可以让亚信成为纳斯达克追捧的中国概念股，可以应时在 2001 年提出“全电信战略”，可以使出一个又一个震动业界的并购法宝，可以适时提出向通用软件进军……

丁健希望告诉所有的海外留学生，告诉所有关心亚信的人，“假如创业者把祖国仅仅当成一个空前巨大的市场，仅仅抱以投机赢利的心态，而没有一颗报效国家的赤子之心，这样的‘创业’很难获得真正的成功。”

8 书写反病毒软件传奇的杀毒王——王江民 158

著名的反病毒专家，KV300 作者王江民，只有初中毕业，却拥有包括国家级科研成果在内的各

种创造发明 20 多项；38 岁开始学习计算机，两三年之内成为中国最出色的反病毒专家之一；45 岁只身一人独闯中关村办公司，产品很快占据反病毒市场的 80% 以上；没学过市场营销，却使 KV 系列反病毒软件正版用户接近 100 万名，创中国正版软件销售量之最。

不可思议之传奇，就发生在我们身边，而且还在继续！王江民，一个自强不息的强者！一个受人尊敬的长者、专家！

9 中国电信的“小灵通之父”——吴鹰 182

UT 斯达康小灵通已占据了国内 3000 万用户市场的 60% 份额，正由于小灵通的存在和搅局，才真正的打破了中国整个通讯领域的垄断现象。不到 10 年历史的企业，UT 斯达康的市值已达 260 亿元。吴鹰已开始大力拓展海外市场，目前正在积极通过并购等手段走向国际化和多元化。然而吴鹰带给中国的不仅仅是小灵通或者一个成功了 UT 斯达康，而是用他的成功影响着一代“海归”，因为“在今天的美国，有更多的中国人在跟随着吴鹰的脚步，也可能走上成功之路”。

10 令 IT 企业头痛的人“低价教父”——吴海军 218

神舟电脑的迅速崛起，深化了企业的多品牌营销理念，使企业迈向了模式营销的发展之路。价格才是硬指标，“神舟”的一举一动仍然让联想等 PC 巨头不敢小视。吴海军坚信平价是真，喊出了看不

惯品牌机低性价比的消费者的心声，所以“神舟”的每次价格战都能够成功让业界震动。吴海军领导的新天下集团坚持走品牌制造之路，成功跻身于国内电脑配件行业前三名。

11 大器晚成的七喜电脑品牌创建人——易贤忠..... 238

易贤忠领导下的七喜电脑是国内分销商第一阵营中成长速度最快的，体系最完整的。2004年8月七喜在深圳中小企业板成功上市，是中国目前惟一的一家上市的民营电脑企业，这标志着民营高科技企业在独立上市中迈出了里程碑式的一步，对于创业回报获取和资金优化都具有探索性意义。

12 中国软件企业的领军人物——王文京..... 256

用友财务软件市场占有率连续11年居中国第一，用友企业管理软件市场占有率居国产品牌第一。2002年“用友”商标被认定为“中国驰名商标”。用友公司为中国软件产业的发展做出了重要贡献。

从1988年2个人的软件服务社逐步发展成为中国最大的财务软件公司、中国最大的管理软件公司、中国最大的独立软件厂商，在中国信息技术行业，王文京被人称为年轻一代企业家的杰出代表。

13 立志振兴民族软件产业的强人——徐少春..... 280

金蝶软件连续6年以每年200%~300%的速度成长为中国最具实力的企业管理软件公司，是中



国 IT 业超常规跳跃式发展的典范。徐少春也因企业的高速发展而个人资产达到约 4.6 亿元。

一家草创于 1993 年的小公司如今已成长为一
家具有自主知识产权的民营高科技软件企业。徐少
春当年与无数单枪匹马涌入深圳的淘金者一样，没
有任何背景和机构可以依仗，是完全依靠自己的能
力，白手起家而闯出来的私营企业家，他的成长史
也许更值得关注。

编后记..... 312

1

电信产业科技报国的商业思想家 ——任正非

一、成就高度

1988年，任正非在深圳创建华为公司，是一家专门从事通信设备研究、开发、制造与销售的高科技企业。成立后的16年里，华为和几家国内程控交换机生产厂家一起，从跨国电信公司手里夺回半壁江山。“它的崛起，是外国跨国公司的灾难。”这是

1

任正非简介

任正非，深圳华为电子技术有限公司总裁；

1944年出生，居七兄妹之长。文化程度：大学；

1982年，从四川某部队转业到深圳后，在南油工作两年。其后开过电子公司；

1988年，创办深圳华为技术有限公司，公司发展迅猛，年销售额达15亿美元，成为中国市场GSM设备、交换机产品及接入系统的佼佼者；

1994年，参加亚太地区国际通讯展，获极大成功；

1996年，大规模与内地厂家合作，走共同发展的道路；

2000年，被美国《福布斯》杂志评选为中国50富豪第3位。其个人财产为5亿美元。

华为公司简介

华为技术有限公司成立于 1988 年，是由员工持股的高科技民营企业。华为从事通信网络技术与产品的研究、开发、生产与销售，专门为电信运营商提供光网络、固定网、移动网和增值业务领域的网络解决方案，是中国电信市场的主要供应商之一，并已成功进入全球电信市场。2003 年，华为的销售额为 317 亿元人民币，目前有员工 22000 多人。

华为在全球建立了 30 多个分支机构，在美国达拉斯、印度班加罗尔、瑞典斯德哥尔摩、俄罗斯莫斯科以及中国北京、上海等地建立了研究所。华为产品已经进入德国、西班牙、巴西、俄罗斯、埃及、泰国、新加坡、韩国等 70 多个国家。

华为每年将不少于销售额的 10% 投入研发。华为坚持在自主开发的基础上进行开放合作，现在已经与 TI、摩托罗拉、英特尔、AT&T、ALTERA、SUN、微软等世界一流企业广泛开展技术与市场方面的合作。

从 1997 年起，华为开始系统地引入美国 HAY、IBM 等世界级管理咨询公司，建立与国际接轨的基于 IT 的管理体系。在集成产品开发（IPD）、集成供应链（ISC）、人力资源管理、财务管理、质量控制等诸多方面，华为与 Hay Group、PWC、FhG 等公司展开了深入合作。经过 5 年多的管理改进与变革，以及以客户需求驱动的开发流程和供应链流程的实施，华为具备了符合客户利益的差异化竞争优势，进一步巩固了在业界的核心竞争力。

英国经济周刊《经济学家》对华为集团的评价。2000 年被美国《福布斯》杂志评选为中国 50 富豪第 3 位。个人财产估计为 5 亿美元。2002 年，华为的销售额为 220 亿元人民币，利润 24 亿元，在全国电子百强企业排名中，利润排第一；2003 年合同销售额 317 亿元，海外销售额 10.5 亿美元；2004 年华为技术有限公司实现全球销售额 462 亿元人民币，比上年劲增 45.7%，其中国际销售额 22.8 亿美元，比上年翻了一番多，占总销售额的 41%。引人注目的是：去年华为的业务范围覆盖了 90 多个国家

和地区的 300 多家运营商，不仅在发展中国家市场大步前进，在发达国家市场也有重大进展。业内人士认为，这表明华为的国际化战略取得了初步成功，已逐步树立起国际化的品牌形象，跻身国际主流电信设备厂商行列。

二、成长经历

任正非，1944 年生，母亲叫他“非非”。他的爷爷是浙江浦江一个做火腿的大师傅，他的父亲任摩逊在北京上大学期间，是一个参加抗日学生运动的热血青年，后因父母相继病逝，任摩逊差一年没有读完大学，辍学回家，进了工厂。在国民党的工厂里，他曾经组织过读书会，仍然传播进步思想。解放后，任摩逊穿着土改工作队的棉衣，随解放军剿匪部队一同进入贵州少数民族山区，筹建一所民族中学，担任校长，一头扎进去就是几十年。由于他是在国民党工厂里传播进步思想，“文化大革命”中备受折磨。任正非的母亲程远昭，只有高中文化程度，中学教师，陪伴任摩逊忍受了多年的各种屈辱。他们谨小慎微、忘我地工作了一辈子。

同样身为热血男儿的任正非为没在父母有生之年尽孝以补偿他们从前的艰苦生活而悔恨不已。

任正非兄妹七人（他是老大），遇上饥荒，所以他的青少年时代是极其贫寒的。任正非写到：“我经常看到妈妈月底就到处向人借 3~5 元钱度饥荒，而且常常借了几家也未必借到。直到高中毕业我没有穿过衬衣，我家当时两三个人合用一条被盖，而且破旧的补单下面铺的是稻草。上大学没有被单，妈妈捡了毕业生丢弃的几床破被单缝缝补补，洗干净，这条被单就在重庆陪伴我渡过了 5 年的大学生活。”