

嬗变

中国富豪的第一桶金

潘石 著



清华大学出版社

嬗变

中国富豪的第一桶金

潘石 著



清华大学出版社

北京

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标识者不得销售。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

嬖变:中国富豪的第一桶金/潘石著. —北京:清华大学出版社,2005.8

ISBN 7-302-11275-4

I. 嬖… II. 潘… III. 企业家—生平事迹—中国 IV. K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第069914号

出版者:清华大学出版社

地址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn>

邮编:100084

社总机:010-62770175

客户服务:010-62776969

组稿编辑:龙海峰

文稿编辑:陆浥晨

印装者:清华大学印刷厂

发行者:新华书店总店北京发行所

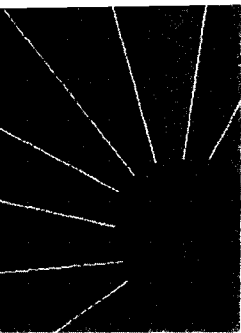
开本:160×240 印张:15.25 插页:1 字数:198千字

版次:2005年8月第1版 2005年8月第1次印刷

书号:ISBN 7-302-11275-4/F·1235

印数:1~5000

定价:25.00元



第1章 从普通农民到亿万富翁的嬗变

1

养牛发家的李福成//“养鸡大王”韩伟的发家史//案例评析:
农业私营资本原始积累的成功范例

第2章 科技致富:中国私营资本原始积累的主要途径

26

“中华肥王”王祥林的科技致富历程//“饲料大王”刘永好的
科技致富之路//案例评析:科技致富之路无限宽广

第3章 开发新产品:中国私营资本原始积累的制胜武器

59

“红色大亨”赵章光//吴炳新靠“三株”积累巨额原始资本//
案例评析:保护新产品,保护私营资本原始积累

第4章 开发房地产:中国私营资本原始积累的大热门

83

房地产巨富罗忠福的发家史//“第一女富豪”陈丽华的发家
秘诀//案例评析:房地产业为何富豪多

第5章 靠商贸发家的大富豪

106

孙峰的木兰集团成长轨迹//张兴民的“贸易发家”史//案例
评析:“东北汉子”的商贸发家路

第6章 靠承包经营积累原始资本

126

鲁冠球从“承包”走向巨富//胆大“包”天的私营企业家王均
瑶//案例评析:“包”出来的大富翁



第7章 私“吃”公：中国私营资本原始积累的新举措 148

陈金义私“吃”公震惊全国//梁治军的“蛇”吞“象”//案例评析：理性对待私“吃”公

第8章 冒险+投机：中国私营资本原始积累荆棘之路 169

“杨百万”：炒股炒成的大富翁//李铁：股市造成的亿万富翁//案例评析：股市投机炼成的资本“大鳄”

第9章 信息网络致富：中国私营资本原始积累的新途径 191

丁磊靠“网易”跃升中国新首富//张朝阳“搜狐”致富的秘密//案例评析：知识经济发展与私营资本原始积累

第10章 诈骗型私营资本原始积累实证分析 212

“中国巨骗”牟其中的发迹与犯罪过程//“上海首富”周正毅发家始末//案例评析：如何看待“原罪”

第1章

从普通农民到亿万富翁的嬗变

中国的经济体制改革首先是从农村开始的。它以摧枯拉朽之势,冲破了人民公社旧体制的重重阻力和束缚,解放了农村生产力,赋予了广大农民发展社会主义商品经济的新观念,充分调动了广大农民摆脱贫困,发财致富奔小康的积极性,从而涌现出了一大批农民私营企业家和亿万富翁。李福成和韩伟就是两个典型代表。

李福成原是河北三河市的一个普通农民。一个粗手大脚的庄稼汉,仅用十几年时间就神话般地成为“中国牛王”,完成从普通农民到亿万富翁的嬗变。用邻居的话说:“他能干、能吃苦”;用当地镇干部的话说:“他赶上了好政策”;用他自己的话说:“一是赶上了改革开放好政策;二是各级领导的大力支持。”

韩伟原是大连旅顺郊区的一个农村兽医,改革开放后辞职回家养鸡。他仅用十几年时间,创办了一座亚洲最大的现代化养鸡厂,建成了一个现代化的畜牧业企业集团。外国同行在参观他的企业集团后赞叹不已,情不自禁地说:“这在国外需要几代人的努力才能达到”,韩伟很干脆地回答:“这是社会主义的优越性!没有党的十一届三中全会以来的好政策,没有市委市政府的有关部门的支持,就没有我韩伟的今天。”

李福成和韩伟说的都是实话、心里话。他们的发家致富确实得益于中国改革开放以来的好政策。可以肯定地讲，党的改革开放的好政策造就了一大批农民富翁。以下仅介绍两个典型案例来加以说明与分析。

养牛发家的李福成

1992 年农历大年三十，是李福成永生难忘的日子。

这一天，河北省三河市小崔各庄乡兴隆庄村，同全国千百万个村庄一样沉浸在节日的气氛中。村民们欢天喜地地写春联、贴喜字、杀猪宰羊，欢度新春佳节。

该村养牛场场主李福成做梦也没有想到国务院总理李鹏会亲自到他家来视察、拜年。当李鹏总理和国务委员陈俊生带领农业部、国家计委等有关部门负责同志以及河北省、廊坊市的主要领导同志出现在这个小村庄时，全村沸腾了！李福成家沸腾了！

在李福成家，李鹏总理亲笔题词：“大力发展养牛业，利用秸秆过腹还田，促进农业良性循环”。

对一个普通的养牛人来说，在农历大年三十受此待遇，在中国农业发展史上，实不多见。

更令李福成做梦也没想到的是，事隔一年多，1994 年 4 月，中华人民共和国农业部正式命名他为“全国养牛状元”。据考证，这在新中国的历史上还是第一次。

李福成就是一个老实巴交的农民，但他的确是一个精明能干、勤劳智慧的农民。虽然他只有小学文化，但他的头脑与心计却颇高，正因为如此，他才能成为一个不平凡的农民。他创造了 7 头牛起家，10 年建成万头牛场的神话，从一个贫苦的农民变成拥有 4 亿多资产的大富翁。其成功经验被联合国粮农组织称为中国的典范，准备在全世界范围推广。

1. 从卖香油起步

李福成,现已年近60岁,河北省三河市福成养牛集团公司董事长。

小时候,他只上了一年小学,便回家干活了。不是因为他不好学,也不是因为他脑瓜笨,不愿意上学,而是因为家里穷。兄弟姐妹6人,全靠父母劳动养活。那年月,集体经济不发展,收入很低,李福成只好回家帮父母挣些工分,以改善家里的困难状况。由于他遇事爱动脑筋,肯钻研学习,做事又认真负责,所以当时生产队选他当饲养员,后又主持豆腐坊,做豆腐卖豆腐。这个“豆腐官”锻炼了他,使他有了一些简单的商品经济意识,为以后事业的发展与成功奠定了一定的基础。

李福成的创业,严格说来是从1978年起步的。打倒“四人帮”以后,中国广大农村出现了一些明显变化,其中最大的变化就是农村政策开始松动,允许农民与集体搞多种经营和家庭副业,不再当作“资本主义尾巴”来割了。这时,生产队办起了油坊,生产小磨香油。由于他在油坊里勤劳苦干,又肯钻研香油加工技术,所以很快就成为油坊的技术能手。他加工香油的技术高人一筹,同样的芝麻总比别人多出油,且味香纯正。他每天骑着自行车,驮着两只香油桶,走乡串屯,敲着梆子,叫卖香油。由于他以诚待人,从不缺斤短两,香油质量又好,所以他的主顾多,销路快。在生产队油坊越办越红火,效益越来越好的时候,李福成果断地离开了油坊。

1981年,39岁的李福成毅然决定自己开油坊做香油。这时的兴隆庄村已实行了家庭联产承包责任制,允许农户发展商品经济。县委县政府还号召农民搞多种经营,发展个体户与专业户。这给具有强烈商品经济意识的李福成提供了用武之地和大好时机。他敏锐地意识到一个“八仙过海,各显神通”,发财致富的时机到来了。他决心利用自己所学并熟练掌握的加工香油技术大干一场。他东借西凑,筹集了1.2万元资金,腾出自家的两间厢房,购置了两盘油磨、两挂大车、三头大牲畜,

并从本村雇了4名工人,便开始了香油生产。

李福成的香油作坊,是顶着巨大压力开张的。一是当时农村一些干部群众中还存在不少糊涂观念,甚至还被一些“左”的东西束缚手脚,对李福成自家办油坊有种种刁难、怀疑与嘲笑;二是一些不理解的村民还认为李福成“不够义气”,用在生产队学成的技术干自家的;三是当时河北三河农村已有许多家油坊,香油销售市场能否打开,他心里并没底,万一经营失败,自己的全部家当就都赔进去了。李福成是个硬汉子,顶着重重压力,硬是把油坊办起来。

李福成是肯动脑筋、爱钻研的人。随着油坊生产的发展,他深感两盘老油磨效率太低,不能适应扩大再生产的需要。于是,他就想方设法提高油磨的生产效率。想来想去,就到城里四处转悠,跑了几夭,最后花半价买了3台别人淘汰的电机。回来自己动手,研制了一套机械磨油、炒料机,使香油加工从传统手工操作变成了半机械化操作,工效一下子提高了好几倍。这一年,他加工芝麻20万斤,获纯利1万多元。李福成的家庭油坊很快在附近十里八村出了名。人们都知道他榨的香油醇正,不掺假使假,质量上乘,很快引起了当地国营粮油部门的注意。他们找上门来,主动与李福成建立业务关系,销售李福成生产的香油。而李福成则乘机扩大业务范围,干脆把全三河市所有粮库加工香油的业务包揽过来,年加工芝麻40万斤,纯收入达2万多元。

李福成的家庭油坊红火起来,迈开了向亿万富翁进发的坚实脚步。

2. 养牛成了“千万富翁”

加工芝麻,榨出香油,剩下的下脚料是麻酱渣。过去,人们都是把它当作肥料使用。李福成做香油剩下的十几万斤油渣,全部以几分钱一斤的价格卖给京郊菜农。李福成觉得这很不划算,同时也影响他的纯收入。为了搞好下脚料的综合利用,他先后几次到外地学习经验。当时,村里有一些农户的承包地

不愿种,李福成则雇三四十人,承包了40多亩地,利用油渣做肥料,种上了大棚菜。既利用了油渣,又发展了商品菜,增加了可观的收入。后来他从豆饼喂猪、养牛中得到启发,心想:可不可以用麻酱渣喂牛?他决心试一试。

1986年夏天,三河市正在大张旗鼓地进行农业结构调整,大力发展“三种五养”,对搞养殖业制定了很多优惠政策。这可以说是李福成实现用麻酱渣发展养牛的大好时机。李福成毅然从信用社贷款5000元,买了7头牛,开始了用麻酱渣养牛的试验。刚开始,由于他对用量标准掌握不准,与其他饲料搭配不当,牛吃了以后拉稀。问题出在哪里?李福成几乎天天在牛棚细心观察,并不断地调配麻酱渣与其他饲料的比例,逐日检查牛的消化状况及粪便情况,作出详细记录。经过一段时间的分析与摸索,他终于掌握了用麻酱渣喂牛的诀窍。

三个月后,这7头牛育肥了,他把牛卖了,赚了一笔钱。拿到了钱,他心里甜滋滋的,备感劳动致富的喜悦与甜头。这笔钱他没买吃的,没买穿的,也没买用的,而是又到集上买回了20头牛。就这样,他卖了牛再买牛,不到一年功夫,就发展到100多头。看到养牛赚钱多,发展快,李福成便索性一心一意大力发展养牛事业。

经过几年的艰苦奋斗,李福成的家庭养牛场有了长足的发展。到1992年底,他的养牛场已经达到了相当可观的规模,拥有职工120人,占地120亩,固定资产1000多万元,流动资金达1800万元,存栏肉牛5000头,年出栏近万头,年获利1000多万元。李福成靠养牛走上发家致富的道路,成了远近闻名的“千万富翁”、“中国牛王”。

3. 大展宏图

李福成是个不知满足的人,也是一个干事业不知疲倦、永不止步的人。1992年农历大年三十,李鹏总理、陈俊生国务委员及省市领导到他家视察、拜年,可以说给了他巨大的鼓舞和支持,更加坚定了他大干养牛事业的决心与信心。在省市领导

的关怀与支持下,1993年10月,福成养牛集团公司正式挂牌成立。由此,李福成的家庭养牛场实现了向现代化企业的转变,一个地道的农民变成了大集团公司的董事长,这不仅仅是企业名称及李福成身份的变化,更重要的是表明了李福成已经成长为名副其实的企业家了。

李福成的成功,引起了联合国粮农组织的关注。就在李福成的集团公司成立不久,联合国粮农组织在北京召开了“利用当地资源,发展畜牧业生产”的国际会议,来自世界五大洲几十个国家的150多名专家、教授、官员来到李福成的公司参观、考察,听取了“中国牛王”的经验介绍,并且同他一起合影留念。他们盛赞李福成的创业之路是中国农业的希望之路,为世界畜牧业发展做出了榜样。此时的李福成有说不出的骄傲与自豪,他觉得自己一个普通农民能引起世界的关注,能为祖国争光,更加坚定了大展牛业宏图的信心。

经过两年的艰苦努力,1996年,李福成的养牛集团公司扩大到四厂(场)两队,发展规模跃上了新水平。四厂(场)即,①养牛场。该场占地85亩,有牛舍2400间,存栏肉牛10000头。②肉类食品加工厂。该厂占地25亩,有年屠宰牛5万头的自动屠宰设备一套,容积400吨冷库一座,30吨速冻库一座,400平方米低温排酸库一座。③饲料厂。该厂占地250亩,库房1000平方米,年产饲料4万吨。④酿酒厂。该厂占地50亩,有酿酒车间1600平方米,储存车间500平方米,年产白酒2500吨,产酒糟1万吨。二队即,①公司车队。车队占地15亩,车库1000平方米,有各种运输车辆60(台)部。②建筑绿化队。该队有职工170人,各种绿化设备20余套。

为了把企业做大做强,李福成响应并贯彻李鹏同志的号召,加强同国内外资本的合作与联合,延长产业链,拓展经营领域。1998年,经过洽谈与协商,李福成与香港五丰行、西班牙菲伯萨公司合资成立了五丰福成集团,为企业肉类食品进入国际市场打开了通道,还直接学习并引进了外国及香港企业的先进技术及管理经验。这使得李福成眼界大开,为企业国际化提

供了便利条件。李福成还十分重视同国内外埠资本的合作,并把它作为扩大自身经济实力的一个重要途径。他与北京的一家企业合作,在北京、燕郊等地开办了名厨娱乐城、火锅城等餐饮娱乐业,使企业逐渐发展成以养牛业、肉产品加工为主,兼营酿酒业、餐饮娱乐业的多元化企业集团。集团股票在香港成功上市,为李福成事业的腾飞募集到了大批资金。1999年,集团公司固定资产达到了4亿元,实现产值2.3亿元,利润3000多万元,上缴国家税金700多万元。李福成的牛业宏图大展,为三河市、河北省乃至国家的经济发展作出了巨大的贡献。

4. 李福成的“抠门”与“大方”

随着企业的壮大与财富的增多,李福成的名声越来越大、越来越响。到他企业参观学习的人络绎不绝,人们对他的评议也众说不一。有人说他是个土财主,对钱死攥;也有人说他是“铁公鸡,一毛不拔”;还有人称赞他帮穷济贫,出手大方。

李福成不管人们怎么评论,他恪守一条人生哲学:对自家“抠门”,对公益事业“大方”。

在自家的生活中,李福成真的舍不得花钱,确实很“抠门”。他虽然已是亿万富翁,可他和他的家人仍过着极普通的农民生活。居室是极普通的民宅,面积只有20多平方米,没有高级家具,既是办公室,又是招待室。他家吃的也十分简单,就是一般人家吃的大米、白面和玉米面,就连李福成的老父亲去世也只是请了几个近亲吃一顿便饭。1992年,人们总算看到他投资60万元建了一栋高级住宅楼,可他家却没有入住,而是作了公司的招待所。

对社会上各种各样的摊派、赞助、集资等,李福成更是“抠门”。李福成出名后,各种请帖、聘书、评选纷至沓来,名为帮你“扬名”,实为收钱。拉赞助的,搞摊派的,搞变相集资的,几乎每天都有几伙上门。对此,李福成不仅十分厌烦,更是坚决拒绝。他给公司立下了一个铁规矩,“凡是对养牛有利的事砸锅卖铁也办,与此无关的钱一分不花”。手下人谁也不敢破坏这

个规矩，故此遭到那些摊派者、拉赞助者及集资者们的“白眼”，招来一片非议与责骂声。李福成敢于挺直腰杆面对歪风邪气，是因为自己依法经营，照章纳税，凭自己辛勤劳动致富，所以才能硬得起来！

其实，李福成并不一律“抠门”。他对社会公益事业，对济贫帮困，是十分大方的，而且大方得令人佩服和起敬。李福成深知，自己之所以不到10年功夫就从一个普通农民变成一个亿万富翁，尽管与自己的努力奋斗有关，但如果没有党的好政策，没有政府的大力支持，那是万万不可能的。并且，党和政府又给了自己很高的社会地位和许多荣誉，自己理当回报社会，报效党和政府。所以，凡是党号召的，凡是政府支持的，他都尽力去做，积极主动去干。村里打井，他出钱；乡里修路，他捐款；县乡办教育、建医院，他一捐就是几万元、几十万元，从不讲什么价钱与条件。多年来，他捐助社会公益事业的钱就达几百万元。但对济贫帮困，他却有自己独到的见解与做法。他常说：“我不是没有钱拿，仅靠帮钱我认为不是根本办法。好比我有一缸水往旱地上泼，今天泼，明天干，应该解决水源问题。按农村话说，救急救不了穷。”因此，他主张应引导贫困农民学会怎样赚钱，怎样自主脱贫致富，这才是从根本上解决问题。

倡导并实施“公司+农户”、“公司+基地”的富民工程，这是李福成带动贫困农户脱贫致富奔小康的重要举措，并坚持常抓不懈。为扶持千家万户养牛，李福成可以说是不遗余力，费尽了心思。他创造性地提出了“一教二保三提供”的带动模式。所谓“一教”，就是愿意养牛的农民，可以先到福成集团公司上班，现场学习饲养技术，公司付给工资，随到随教，学会为止，不收取任何费用。所谓“二保”，即是①保险，为养牛户在保险公司统一上养牛保险，垫付保险费；②实行保护价，当保护价低于市场价时，按市场价收购。所谓“三提供”，即提供架子牛、饲料及防疫服务，费用在收购时结算。在福成养牛公司的帮助下，周围已有20多个村街发展起了养牛业，养牛户100多个，存栏牛几千头，年出栏3000头，收入达150多万元，贫困农户

不出钱即可养牛致富,这是李福成“造富一方”的义举。他先后投入近千万元资金,不收任何利息,帮扶丰宁县农牧民养牛,建立了示范养殖场,促进了丰宁县畜牧业的迅速发展。

5. 李福成的经营之道

李福成养牛成功,成为中国牛王和亿万富翁,绝非偶然。他不同于那些一夜暴发的富翁,也不同于那些玩股票发家的人,他是干实业一步一步致富的。他的成功,从根本上来说,取决于他有一套科学养牛之道,有一套卓有成效的经营之道。具体说,有以下几条。

(1) 选择优良品种。养牛和种庄稼一样,品种十分重要。李福成的养牛场主要从事架子牛的短期育肥。他购买的架子牛都是经过他本人多年实践选定的草原红、夏洛来、海优特、西门塔尔等优良品种。不是优良品种的就算价格再低,他也不要。因为劣等牛是难以在短期内育肥的,即使肥了,也难以保证牛肉的质量。除了上述优良品种以外,他还挑选那些适合本地气候条件和饲养条件的个头大、育肥快、出肉率高、品质好的杂种牛。由于选择了优良品种,因而能切实保证出栏率、优质率年年提高。在24个出口牛单位评比中,李福成在河北省是五连冠,优质率达99.8%,受到国家及河北省外贸部门的好评。

(2) 科学饲养。李福成虽然文化水平不高,但是肯钻研、酷爱科学、尊重科学。他把养牛场科学地分为观察区、适应区和育肥区。刚买来的架子牛,要先消毒、去虫,然后放到观察区饲养两个星期,发现有病牛立即消灭。之后,再让牛到适应区适应圈养环境,习惯槽吃料、喝水。这样喂养一个月以后,再送育肥区育肥。李福成爱牛如子,这些年一直是爬五更、睡半夜,辛辛苦苦地饲养牛。由于他勤于思考,苦于钻研,逐渐掌握了架子牛育肥的科学规律。有一次,他偶然发现黄牛爱吃草加盐水焖的饲料,他又试着加点尿素效果更好。后来他问了懂科学的人才知道这就是“氨化”。经过“氨化”处理的草,提高了蛋白

质的含量,草料软和,牛特别爱吃。在实践中,李福成还摸索出一整套饲料配方,催肥快,肉质嫩,别人养牛一年才长到300公斤左右,他用4个月就可以使牛增重300公斤。经北京农业大学的专家监测,李福成养牛场的肉牛日增重2.1公斤,最高可达4.8公斤。肉料比、日增重量这两项指标,比美国、日本等先进国家的水平还高。

(3) 掌握市场行情。对此,李福成是有切身感受的。当年,他第一次把育肥了的7头牛赶到市场上去卖,在一个买主买了牛后,李福成暗暗在后跟随,看他是把牛赶到屠宰场还是赶回家,结果使他大吃一惊:原来买主把牛赶到大厂县外贸局,一转手,就赚了一大把钱。这件事深深触动了李福成,使他认识到:养牛不掌握市场信息,不了解销售渠道,那要少挣多少钱啊!

由此,他决心打通外贸局对外出口的渠道。当他第一次把牛赶进县外贸局时,被轰了出来;第二次,人家说他的牛瘦;第三次,人家说他牛老,要收令口小的牛,让他改换小牛,没办法他又只好赶回来;第四次终于赢得了外贸局的信任,与外贸局建立了业务联系。不仅如此,他还乘机从廊坊跑到省城石家庄,再跑到北京,从地区外贸局、省外贸厅一直到国家外贸部,整整用了半年多时间,得到了外贸出口权。这样,李福成饲养的肉牛几乎全部都销往香港、澳门、马来西亚和新加坡。在拓展肉牛的销售渠道的同时,李福成还特别关注肉牛的市场信息与市场行情。哪个地方市场什么价钱,什么时候能卖上好价钱,李福成都专门派人去了解,做到心中有数。正因为他注意市场信息,研究与把握市场行情,因此他的牛在市场上总能卖上一等价。他靠信誉与质量占领了市场,又靠把握市场行情赚了大钱。现在,香港每进口三头牛,就有一头来自李福成的养牛场。李福成的养牛集团公司也成为全国最大的肉牛出口商之一。

(4) 实行以人为本的科学管理。李福成没学过管理科学知识,但他在实践中却积累了一套企业管理经验。他深知养牛

是一门学问,是一门技术,养牛必须懂科学技术。他也深切地感到,掌管一个集团公司同照看一个家庭养牛场不同,不仅自身要提高水平,提高素质,而且要实行一整套以人为本的科学管理制度。首先,他特别重视科技人才的使用及管理。多年来,李福成为了在企业内建立一支过硬的科技队伍,先后聘请了经济学院、外语学院、农业大学、商业大学的毕业生 20 多人,参加公司的技术开发与企业管理工作,还聘请专职、兼职的专家、教授、高级工程师数十人。公司在燕郊开发区建造了能人及专家楼,供公司高级科技人才及管理专家居住。为了掌握世界一流的切割技术及管理经验,公司以 3 万元的月薪聘请了一位德国专家。其次,公司建立了一套奖罚及劳动保护条例。凡是对公司作出贡献的,都要给予奖励,奖励额度大小视贡献大小而定。凡是违背公司各项管理规章制度的,轻者罚款,重者开除。在公司工作长期表现好的,有贡献的,公司为其缴纳养老保险金,到规定年龄享受离退休待遇。最后,公司还十分关心员工的利益,注重对员工的感情投资。李福成知道员工抛家舍业到公司来打工很不容易,所以他一有时间就到员工中去,同员工一起劳动,一起拉家长,称兄道弟,没有一点大老板的架子。员工家里有红白喜事,他都要送上一份礼,有时还上门祝贺。员工家中遇到什么不幸或困难,他知道后都派人去帮忙。公司还设有医务室,免费为员工看病开药。由于李福成与员工的关系十分融洽,遇到矛盾主动协调和解决,所以企业内很少发生劳资纠纷。企业劳资关系的和谐,有力地保证和促进了企业的健康发展。

“养鸡大王”韩伟的发家史

韩伟,1955 年出生于辽宁省大连市旅顺口区三间堡镇东泥河村,自幼家境贫寒。谁也没料到,这个只读了 4 年书的农家子弟,30 年后在改革开放大潮中竟一跃成为享誉国内外的大私营企业家。

韩伟从1984年自筹资金3000元创办家庭养鸡场起步,1989年11月与旅日台商合资组建“大连伟嘉畜牧业发展有限公司”,1992年8月成立“大连韩伟集团”。不到10年工夫,就奇迹般地发展起来,成为全国闻名的“鸡司令”、“养鸡大王”。1993年9月,他又与香港湾伟集团、旅顺铁山水产总公司合资组建了世界最大的人工鲍鱼养殖基地——大连太平洋海珍品有限公司。1999年又进一步扩建了50多万只蛋鸡场,养鸡量由100万只增加到150万只。1998年又与香港合资组建“大连韩伟生物工程有限公司”,现已发展成为主营畜牧业、海珍品养殖、食品饮料及房地产业综合性集团公司。如今,韩伟是这个集团公司的董事长,世界禽病协会会员,全国政协委员。2000年被美国《福布斯》杂志评为中国50富豪第43位,其个人财产为5600万美元,是个名副其实的亿万富翁。

1. 辞职创办养鸡场

韩伟的童年和少年是在家乡度过的。当时的农村生活很艰苦,他家12口人,其兄妹9人,生活十分困难。但他自幼勤奋好学,对自己的人生充满了幻想,幻想能成为一名科学家。1966年,正在读小学4年级时,“文化大革命”的风暴卷走了他的梦想,他被迫搁浅了学业。从此,韩伟回到家中跟随父母一起开始了“面朝黄土背朝天”的农家生活。

韩伟十分羡慕兽医工作,因为这个工作可以不像农民那么辛苦,还可以挣工资。于是,他开始自学畜牧兽医知识。经过几年钻研,终于进了镇畜牧站工作,成为一名畜牧助理。这是他通过自己的努力改变自身命运的首次尝试,为他以后的创业奠定了基础。

改革开放以后,农村各项政策都放宽了,党和国家又允许并鼓励一部分地区、一部分人依靠勤奋劳动先富裕起来。虽然韩伟捧的是当时令许多人羡慕不已的“铁饭碗”,但他打内心感觉到,干一番事业,脱贫致富,改变自身命运的好机遇已经来了。于是,1984年,他毅然决定辞去畜牧助理公职,下海创办