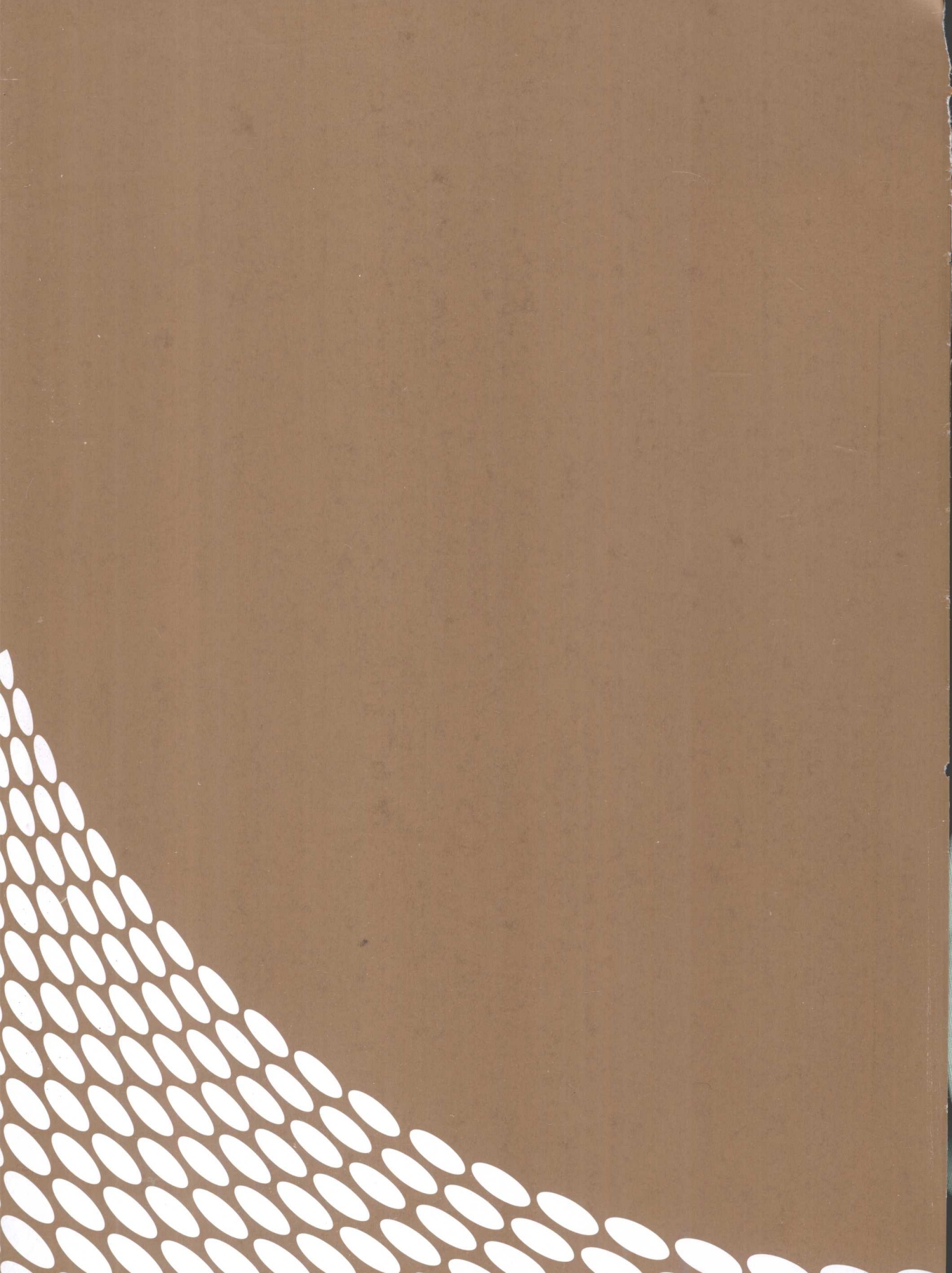




CHINESE BUSINESSMEN



图书在版编目(CIP)数据

中国商人·新晋商/李亚新编著. —北京: 文化艺术出版社, 2009.2

ISBN 978-7-5039-3680-7

I. 中… II. 李… III. 企业家—生平事迹—山西省—现代

IV. K825.2-38

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第009566号

中国商人·新晋商

主 编 李亚新

主 笔 刘晋飞

责任校对 崔建文

责任编辑 劲 飞

出版发行 文化艺术出版社

整体设计 门乃婷装帧设计

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲1号 100029

网 址 www.whyscbs.com

电子邮箱 whysbooks@263.net

电 话 (010) 64813345 64813346 (总编室)

(010) 64813384 64813385 (发行部)

经 销 新华书店

印 刷 北京方嘉彩色印刷有限责任公司

版 次 2009年2月第1版

2009年2月第1次印刷

开 本 787×1092毫米 1/16

印 张 16.75

字 数 200千字

书 号 ISBN 978-7-5039-3680-7/I·1657

定 价 129.00元

版权所有, 侵权必究。印装错误, 随时调换。

序一

彰显勋业·求索智慧

“商海沉浮伤往事，晋商何处不风流，”曾几何时，山西商人称雄中华商界500余载，雄踞各大商帮之首，以雄财善贾而饮誉天下，是何等的荣耀和自豪。

在明清晋商沉寂了近一个世纪之后，新晋商正迅速向外扩张，成为国内一支享有盛誉的商业劲旅，并频频亮相于国内外经济舞台。有数据显示，目前约有200万新晋商在国内乃至国际版图上创造着财富。

从南到北，从东至西，到处都能见到山西人做买卖办产业的身影，尤其在天津、上海、兰州、武汉等地，新晋商的影响力已是风生水起。他们的精神与智慧，将激励更多的新晋商走向更大的天地，占领更大的市场，铸就更大的辉煌。

他们有着怎样的梦想与追求，怎样创造了并继续开拓着自己的勋业，在一种卓越的追逐过程中如何实现个体价值，以及在实现之后又是怎样奉献社会，在细致的解读中，我们试图整理出他们异于别人的赢富巧技与智慧，这也许才是最重要的。

本书关注了在省内、国内，乃至世界范围内创富的新晋商，他们有的只在某一领域建树，有的则建立了庞大的商业圈；有的在传统行业淘出金来，有的则在前沿阵地锋芒闪耀；有的在体制内独领风骚，更多的则游走于宽阔的个人舞台之上；有的尽人皆知，有的则有些低调，但在行业内也是暴得大名。

江山代有人才出，各领风骚数百年。当下，新晋商正以一种崭新的现代商业精神，与明清晋商给我们留下的骄傲交相辉映。回顾之际，我们蓦然发现，时间使财富变化，人使财富变化，答案不言而喻。在时间之岸上，风景永远是人。

我们在对新晋商——这一愈来愈壮大起来的群体的展示之上，呈现他们在事业、生活及精神层面的纷披精彩。为此，本书为联系天下新晋商，再创新晋商辉煌搭建了相互沟通的平台，引领和创新了思维，全力服务于新晋商，为支持新一代晋商的发展壮大，提供了坚实的媒体支持。如果说新晋商的崛起是一个历史的必然，那么我们就是要用我们的行动去促成这种必然，点亮一个航标，才能有万舸通途，这是时代的使命所使，也是我们的责任所驱。

晋商曾经光耀四海，因为他们有企及世界的眼光；新晋商也可以笑傲江湖，因为他们有包容天下的胸膛。开放是一种态度，体验是一种升华。

新晋商，一个真正的群体，一个得天独厚完全可以在国际上再铸辉煌的商业王朝正在显露出雄宏的轮廓。

《中国商人·新晋商》编委会

CHINESE BUSINESSMEN



序二

凝聚智慧 重振雄风

晋商曾是跨越明清两朝五百年的中国第一大商帮。清朝道光年间，晋商首创的山西票号，承担起汇兑和存款放贷业务，达到“汇通天下”的历史高度，开创了中国最早的现代商业银行雏形。

到了19世纪70年代清朝光绪年间，晋商发展到鼎盛时期，贸易规模和影响，可与威尼斯商人和犹太商人的成就相媲美，以至令著名诗人龚自珍感叹说，“海内最富，唯属山西。”此外，晋商在协调劳资关系、调动工作积极性等领域创造的人身顶股制，也成为我国商业文化史上最为宝贵的遗产。

人事有代谢，往来成古今。在沉寂百年之后的今天，山西的土地上再次涌现出了一大批有相当影响的新晋商，他们秉承先贤商道，以敢为天下先的精神在商海中勇立潮头，锐意进取，频频亮相于国内经济舞台，表现出了与时俱进的远见卓识和雄韬伟略，已成为国内一支享有盛誉的商业劲旅。

纪念改革开放三十年之际，《中国商人·新晋商》系列丛书的编纂策划，力求以精练的文字和详实的图片，纪录了新一代晋商在创业之初的艰难曲折，在立业之时的锐意进取，在守业中的睿智创新，旨在大力弘扬晋商精神。

纵观《中国商人·新晋商》中所入编企业家的创业精神，我们可以用八个字来概括：“开放、创新、合作、诚信”。对于新晋商而言，开放，是胸襟和视野；创新，是纲领和战略；合作是气质与智慧；诚信是准则和德行。这是新一代晋商的创业经验总结，也是他们的精神特质所在。

历史是前进的基础。回首晋商往昔征战商场的峥嵘岁月，我们感到无比骄傲和自豪。展望未来，我们对新晋商大展宏图充满希望和信心。我们坚信，新晋商在新时期一定能为我国经济发展作出更大的贡献。

本书立足点和宗旨也正是用成功者的故事来凝聚更多的商道精粹和创业智慧，希望广大立志于从商创业的读者可以获得启迪。

在《中国商人·新晋商》即将付梓之际，本人受本书编委会委托，写下以上文字，是为序。

李亚新

山西省驻京办党组书记



目录 contents

10

郭台铭

惊鸿四野的科技界成吉思汗

台湾鸿海集团：山高我为峰

28

李彦宏

商业领袖进行时

百度：高度决定成就

42

贾廷亮

靠信念智慧勤劳取胜

大土河：大手笔源自实力

58

姚巨货

做事如山 为人若水

美锦能源：大象无形

76

姚俊杰

静水流深

美锦能源：夺得千峰翠色来

92

袁玉珠

超越时代 改变历史

山西中钢：誓建钢铁帝国

108

郭 华

付出改变世界

山西楼东：现代化新农村的旗帜

128

陈忠孝

功自心诚 利从义来

潞安常平集团：以企带村修筑共富之路

善弈者谋势
皇城相府集团：奇迹百年 始于超越

145
张家胜

守正出奇
联盛集团：有容乃大

158
刑利斌

力造大势
振东集团：与家同兴、与民同富、与国同强

172
李安平

精诚所至成大业
长宁集团：肩负使命与梦想腾飞

188
李玉政

领航者
利虎集团：登顶，源于实力

206
耿利虎

善谋者胜
安泰集团：布局百年

220
李安民

百炼成金见本色
通洲煤焦集团：执大象者天下往

236
任铁柱

藏锋哲学
微软中国研发集团：决胜未来的力量

251
张亚勤

中国商人•新晋商

CHINESE BUSINESSMEN

台湾鸿海集团：
山高我为峰

01
郭台铭



CHINESE BUSINESSMEN

中国商人•新晋商

惊鸿四野的科技界成吉思汗

郭台铭



郭台铭

中国商人·新晋商

CHINESE BUSINESSMEN

01

郭台铭档案

- 1950年出生于台湾，祖籍山西省泽州县南岭乡葛万村。
- 1971年台湾海专毕业，进入当时台湾前三大船务公司——复兴航运工作。
- 1974年成立鸿海（富士康）塑料企业有限公司，资本额30万元。
- 1985年成立美国分公司，创立FOXCONN自有品牌。
- 2001年列美国《福布斯》(Forbes)“全球亿万富翁”第198名。
- 2001年鸿海（富士康）以1442亿元台币营收，名列《天下》杂志台湾1000大民营企业龙头，成为台湾科技界首富。
- 2002年入选美国《商业周刊》评选的“亚洲之星”。
- 2004年以30亿美元身价蝉联台湾科技界首富。
- 2005年，《福布斯》全球首富榜上排名第183位，资产达到32亿美元，成为台湾新首富。

速写

2005年3月12日，美国《福布斯》杂志的最新全球富豪排名，当时55岁的郭台铭以32亿美元身价，名列第183名，首次跃升为台湾首富。但几乎在同一时刻，郭台铭对内部500名干部的例行训话中，却依然严辞峻语，如履薄冰：“我们眼前的新世纪，将是一个危机与转机明显并存、‘成功崛起’与‘失败灭亡’更加高速转换的年代，我们没有喘息的机会。”

与台湾电子企业崛起的必然性相比，鸿海的崛起又是一个极其偶然的結果，是一种“草根”生命力的演绎，正如郭台铭所言创业家的最高策略——投入全部资源，冲刺一个方向。历史却不断在验证着一些亘古不变的道理：无论人与企业，要想成材，都把他丢到地狱里，因为那里才是诞生奇迹的地方，郭台铭的经验便是如此。

这种锤炼下造就的创业家有韧性，令日后外界看见的郭台铭多了一些“草莽味、枭雄味”。但凭此郭台铭创造了巨额的财富，并使台湾媒体称他是华人电子业的“成吉思汗”，因为他在美国、捷克、芬兰、墨西哥都有上千人的工厂，等于在世界三大洲都有出货据点；而美国的商业周刊干脆直接称呼他为“代工之王”……

中国商人•新晋商

CHINESE BUSINESSMEN



寂寞长大的地瓜 创业家的最高策略 ——投入全部资源，冲刺一个方向

“我刚出社会时，就知道未来自己的签名很重要，所以我苦练自己的英文签名。20年来我的重大契约，都是用相同的英文签名完成的。”郭台铭的自负和自我期许，正是他为什么这么“辛苦”的原因。他还有一个“三局理论”：“所谓三局，是格局、布局、步局。而格局，就是你一开始心里怎么想。”

1974年，台湾某航运公司的年轻雇员郭台铭遇到了一个创业机会：一个朋友告诉他，自己认识的外商公司有一笔塑料零件订单，想找公司承接生产。家境贫寒的郭台铭想，有现成的订单，顺势办一个这样的厂，肯定赚钱。此刻，郭台铭手里共有20万元(台币，下同)母亲给他结婚的钱。几个朋友凑足30万元资本，雄心勃勃地在台北县登记成立了“鸿海塑料企业有限公司”，招聘了15名员工，挤在租来的70平方米厂房里工作。

不料公司刚一成立，就遭遇了全球第一次石油危机，原料价格大幅上扬，经济随之萧条，30万元资金很快亏得精光。1975年，合伙的朋友决定撤退，但郭台铭不服气“用结婚钱办起来的公司”就此倒闭，又向岳父借了一笔钱，独自把工厂顶了下来。时值黑白电视机刚刚在台湾兴起，新鸿海的第一单业务是制造电视机选台的旋钮。时间紧任务急，鸿海却又无法生产模具。为准时交货，郭台铭不得不跑到大大小小的模具工厂，赔笑脸说好话，拜托模具师父帮忙赶工。在家人的帮助和近乎拼命的努力下，一年后鸿海开始赢利。

于这个过程郭台铭发现，对于新的全球工业形势来讲，模具是一个多么核心的领域。1977年，鸿海的资本额增加到200万元，郭台铭开始盘算想要投资一间属于自己的模具厂。

这时的他面临两个“更大的赚钱机会”：一是台湾经济开始起飞，房地产价格飞涨，土地价格狂飚；另外制造业也开始起飞，原料也很缺货。有人建议他买地炒作地皮，也有人建议他买原材料囤积。但最后郭台铭做出痛苦选择，把钱拿来买最先进的日本模具机器，发展精良的技术实力。当时和郭台铭一起创业的陈一飞告诉记者，当时要坚持这样的选择真是“形同挖心”：一方面每次经过当时没有买下的土地都发现它在涨价，一年后轻轻松松大涨了十多倍；一方面从日本买来的机器千辛万苦才组装完成，新老员工需要摸索流程，必须每天加班到深夜……“有时真不知道这个决定是不是太傻。”郭台铭说。但又过了4年，鸿海依靠长期发展训练的精良技术，及扎根稳实的生产能力，从原本只会生产电视机旋钮的小企业，接到了他们第一笔来自美国跨国公司的电子零件订单。而郭台铭身边