

中南大学校友创业启示录系列丛书

Outstanding Entrepreneurs
From CSU

实业富国

(商海篇)

(一)

黄健柏 主编

中南大学校友创业启示录系列丛书

实 业 富 国

(商海篇)

(一)

黄健柏 主编

中南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

实业富国·商海篇(一)/黄健柏主编. —长沙:中南大学出版社,
2009

(中南大学校友创业启示录系列丛书)

ISBN 978-7-81105-990-8

I. 实... II. 黄... III. ①中南大学—校友—生平事迹 ②企业家—生平事迹—中国—现代 IV. K820.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 207258 号

中南大学校友创业启示录系列丛书

实 业 富 国

(商海篇)

(一)

黄健柏 主编

☐责任编辑 彭达升

☐责任印制 文桂武

☐出版发行 中南大学出版社

社址:长沙市麓山南路

邮编:410083

发行科电话:0731-88876770

传真:0731-88710482

☐印 装 长沙瑞和印务有限公司

☐开 本 730×960 1/16 ☐印张 21 ☐字数 382 千字

☐版 次 2009 年 11 月第 1 版 ☐2009 年 11 月第 1 次印刷

☐书 号 ISBN 978-7-81105-990-8

☐定 价 56.00 元

图书出现印装问题,请与出版社调换

编辑委员会

主 任：高文兵 黄伯云
副主任：邱冠周 陈启元 黄健柏 胡铁辉
徐建军 李桂源 郭乃正 田勇泉
徐 慧
委 员：卫华诚 卢学纯 张忠生 孟庆江
杨树坪 杨 毅 高 山 梅 权
蔡国强 颜学柏 戴元永
(按姓氏笔画排序)

编辑部

主 编：黄健柏
执行主编：高 山 张忠生 刘笑春
副主编：王玉辉 王中平 黎 明
成 员：王强东 邓传宏 孙本鸿
吴树阶 张宏图 贺 云
涂金宏 梁志中 蒋方羽
(按姓氏笔画排序)

肩头担子重
脚下路程长

高士杰 中南大学党委书记

求实创新

国富民强

黄伯云 中南大学校长、中国工程院院士

序 言

中南大学合并组建已近十年。这段时间，既是学校推进实质性融合，努力赢得各种发展机遇，为迈上更新更高台阶奠基的时期；也是学校各项事业快速发展，综合实力明显提升的时期；同时还是学校不断挖掘、传承、发展合并组建前原有三校优良办学传统的重要时期。其中，不断总结、提炼、发扬原有三校人才培养方面的好经验、好传统更是学校十分重视的一项工作。

人才培养是学校的主阵地，人才培养的质量是学校的生命线。追溯中南大学的历史，从合并组建前原有三校建校至今，我们已为国家培养了近30万名合格毕业生。在他们当中，涌现出了很多杰出的校友，既有学富五车的院士、勇于创新攻关的科技工作者，也有诲人不倦的名师、悬壶济世的名医，还有创业报国的企业家、忧乐天下的政界精英……他们的成长、成才与成就正是中南大学人才培养质量的最好证明。

校友是学校的重要资源与财富，广大校友在为国家、社会发展做出重要贡献的同时，心系母校，回报母校，为母校的发展提供了极大的支持与帮助。为了进一步加强校友与母校、校友与校友、校友与在校学生之间的联系、了解与交流，弘扬校友敬业爱岗、艰苦奋斗、自强不息、创新创业、无私奉献等精神，激励在校学生志存高远、胸怀天下，树立正确的人生观、世界观和价值观，进一步提升学校的人才培养质量，同时也为了向社会宣传中南大学校友们的辉煌业绩，促进学校与社会各界之间的交流与合作，学校决定由校友总会牵头，组织出版《中南大学校友创业启示录系列丛书》。

《中南大学校友创业启示录系列丛书》将汇集全国各条战线、各个领域中南大学校友代表的先进事迹。随着该套丛书的陆续推出，我们真诚地希望：学校的人才培养、科学研究、社会服务等各项工作能从中得到新的启示，迈上一个更新更高的台阶；广大校友在各行各业能更加努力，与母校的联系能更加紧密，为社会的进步和母校的发展做出更大的贡献；社会各界对中南大学的了解能更加深入，与学校的交流、合作能更加广泛，共同促进学校事业的科学发展。

让我们全体师生和广大校友共同努力，追求卓越，为建设高水平大学与高等教育强国，为国家科教兴国与人才强国战略的实施，为中华民族的伟大复兴做出我们应有的贡献！

中南大学校长、校友总会会长：黄伯云

2009 年 11 月

目 录

完美人格是事业成功之本

——记香港百莱玛有限公司董事长蔡鸿能校友

..... 李相夫 曾庆舜(1)

梅花香自苦寒来

——记原宝钢集团副总经理戴元永校友

..... 肖偲靓(8)

“石头缝里长出的小草”

——记香港真兴集团公司董事长程笠人校友

..... 李富荣(15)

风起正是扬帆时

——记中南大学深圳校友会会长蔡国强校友 麓 山(29)

有色强国 产业报国

——记湖南有色金属控股集团公司董事长、党组书记

何仁春校友 肖利花(38)

内蒙地矿巨变的领头雁

——记内蒙古自治区地矿局局长、地矿集团公司总经理

杨永宽校友 蔚志成 李伟峰(49)

管理出效益 管理成就未来

——记优秀企业家朱长榕校友 张炳根(56)

中国桥梁业发展的领头雁

——记中铁大桥局集团有限公司董事长兼党委书记

梅权校友 赵昆鹏(61)

致力绿色冶炼 铸就有色辉煌

——记株洲冶炼集团公司董事长、党委书记傅少武校友

..... 刘 周(67)

天道酬勤 厚德载物

——记中国中铁总裁李长进校友 张睿开(75)

为了赢得中国人的尊严

——记北京杰华生物制药公司董事长刘龙斌校友

..... 刘笑春(80)

见证跨越之旅

——记广西有色金属集团有限公司总经理李仕庆校友

..... 雷 雨(90)

“三着妙棋”科研跃升 “五大高招”打造产业

——记桂林矿产地质研究院院长吕智校友

..... 张有志(105)

高瞻远瞩谋发展 因势利导占先机

——记中铁第四勘察设计院集团有限公司董事长蒋再秋

校友..... 华黄有(113)

自强不息 拥抱变化

——记北京医药集团有限责任公司董事长兼党委书记

卫华诚校友..... 陈 思 吴 燊(124)

静水流深 历久弥香

——记株洲硬质合金集团有限公司董事长杨伯华校友

..... 张 婷 肖偲靓(131)

解读“城启·粤泰集团”持续发展的神话

——记广东省城启·粤泰集团董事局主席杨树坪校友

..... 黄中泰(139)

如水般淡雅 如竹般虚心

——记三一集团董事长梁稳根校友..... 幽 竹(146)

扎根西部,改天换地绘就建设蓝图

——记甘肃省建筑设计研究院院长马育功校友

..... 薛明利(155)

“北大未名”有了名

——记北大未名生物工程集团有限公司董事长潘爱华校友

..... 吴 燊(162)

勤奋出事业 无私生境界

——记陕西有色金属控股集团公司副总经理颜学柏校友

..... 吴 燊 王玉辉(170)

永远忠诚“有色冶炼”事业

——记韶关冶炼厂厂长张伟健校友..... 姚彦姗(177)

工业报国为己任 默默奉献写春秋	
——记中国铝业重庆分公司总经理丁安平校友	
.....	凡青平(186)
理想成就未来	
——记何清华教授的产业报国路	莫湘雄(196)
锐意进取酬壮志 只争朝夕展宏图	
——记中铁第四勘察设计院集团有限公司院长何义斌	
校友.....	思 韵 王玉辉(208)
天地幽心 家国胸怀	
——记中国铝业公司党组书记、总经理熊维平校友	
.....	吴 烁 王玉辉(218)
踏实做人 踏实做事	
——记南车青岛四方机车车辆股份公司总经理王军	
校友	邬群亮 窦 新(226)
新能源梦想里跳动着中国“芯”	
——记全国人大代表钟发平校友的人生攻略	
.....	马晓晖(232)
传奇的缔造者	
——记比亚迪集团董事会主席兼总裁王传福	
.....	胡丽媛(243)
“把不可能变为可能”	
——记中金岭南凡口铅锌矿矿长张木毅校友	
.....	张任青子 张秋利(255)
由来巾帼多英杰,何必将军伟丈夫	
——记深圳阿尔法特机电工业有限公司董事长汤伟玲	
校友.....	王晓生(263)
一枝一叶总关情	
——记北京鑫恒集团董事长杨毅校友	张雪梅(271)
拥抱真实	
——记世纪海翔集团董事长顾京校友	王晓生(280)
科技创新展宏图 信息经济谱新篇	
——记上海九晶电子董事长兼总经理胡国忠校友	
.....	朱 敏(293)

冶得精镍成 炼出青春辉

——记金川集团国际贸易公司总经理王智校友

..... 陈安东(301)

快乐生活 快乐工作

——记深圳市赛为智能股份有限公司董事长周勇校友

..... 赖星潇(308)

情系边疆 志在超越

——记蒙自矿冶有限责任公司总经理黎维中校友

..... 云 友(315)

后 记 (320)

完美人格是事业成功之本

——记香港百莱玛有限公司董事长蔡鸿能校友

李相夫 曾庆舜



蔡鸿能，男，1939年生。1958年—1963年在长沙铁道学院学习。1963年—1974年在铁道科学研究院工作；1975年—1980年任香港東一建筑公司和万象纺织公司经理；1980年至今任百莱玛工程有限公司（香港）董事长。

蔡鸿能，是中南大学的杰出校友、中华企业英才。在读中学时他就是名列前茅的“三好学生”，1958年被保送进入长沙铁道学院，修业5年后，因品学兼优被分配到我国铁路最高科学研究机构——铁道科学研究院工作。1974年全家移居香港。1979年后又转入内地打拼，从举步维艰、辛勤创业，到事业蒸蒸日上。他先后参与了长江三峡大坝施工方案的国际工程竞标等国家大型基建项目，紧跟国家改革开放的步伐，不断引进欧美先进的工程机械。蔡鸿能说：“从商30余年，让我最感到自豪的就是长江三峡大坝混凝土搅拌站竞标成功，引进国外最先进的设备——混凝土搅拌站，为整个大坝的浇筑提供了50%以上的混凝土，为三峡建设出了一份力，实现了我50多年前投奔祖国、建设祖国的愿望。”蔡鸿能能从为科技事业献身的心愿出发，多次不惜代价从事开发高新科技产品的勇敢尝试。上世纪90年代中期以来，在扩大经营范围的同时，着力开拓实体经济制造业，并在北京、海南和他的侨居地柬埔寨精心作土地储备工作……如

今，产品不仅品牌名列行业前茅，而且也行销全球，物业开发业务也已启动。然而，他从不张扬，面对各种媒体采访始终保持低调，或三言两语，或保持缄默。适逢祖国 60 华诞，母校拟出版校友创业系列丛书，校友总会再三向他征求资料。我们受校友总会所托，以“只叙友情”相约聚首广州，与他促膝谈心，畅叙人生。最后总算获得一份难得的素材，整理后以飨读者。

寻根图报效

蔡鸿能，出身于柬埔寨一个普通华商家庭。父辈在柬埔寨一个小城镇从事种植和经营土特产生意。二战后，其二哥从汕头来到柬埔寨并开始把生意扩展，经营进出口业务和日本产汽车的总代理。他中文小学毕业后被安排进入金边一所贵族法文学校，家庭有意让他学好法文去法国留学。也许是浓厚的中华文化基因的缘故，胸中深藏着寻根报效的情怀，他毅然抵制入法文学校，终究如愿转读中文初中。其间他接触不少爱国华侨，陆续获得新中国建设发展的喜讯，从而激起他投奔祖国怀抱的强烈愿望，并经不懈努力，于 1955 年 3 月经澳门抵达广州。

在广州华侨补校补习半年后，蔡鸿能于 1955 年 8 月被分配到长沙的湖南师大附中读高中，1958 年又以品学兼优被保送进入长沙铁道学院学习。经历了各种政治运动的磨练后，蔡鸿能决心要以科学技术报效祖国。

1963 年，适逢国家“调整、巩固、充实、提高”的政策落实，蔡鸿能顺利分配到铁道科学院，为他实现科学家梦想迈出了可喜的一步。尽管在“文革”中他身处“圈囿”，难以施展才华，但他仍然痴心不改，始终坚定地以这个工作平台实现自己既定的愿望。

然而，发生在儿子身上的一件事触动了他并使他改变了初衷：儿子因为“出身不好”而得不到公平对待。“人就是这样”，蔡鸿能说，“同样的事发生在自己身上能忍受，而对尚未成熟的孩子得不到同样接受教育和发展的机会，心里就接受不了”。1973 年底，离开中国的念头由此而产生：蔡鸿能面临一生中最艰难的选择。最后在一位中侨委领导“要爱国，去哪里都可以爱国”的启示下，于 1974 年 7 月怀着痛苦和遗憾的心情，带领全家，在返回柬埔寨的目标下，由于柬埔寨战乱而在香港留了下来。

港岛伺商机

1974 年，香港处于经济低潮，对带着妻儿三口的蔡鸿能来说充满着挑战和

诱惑。香港股票在一年内由 1700 多点高峰跌到 450 点，以为是投资的最好时机。于是，在亲朋的介绍下，他在香港找到的第一份工作是做股票经纪人，并将亲属资助的十几万元港币都买了股票。谁知股市继续下跌至 150 点，全部投入刹那间几乎化为乌有。这突如其来的打击，使蔡鸿能沉痛反思：“自己的本行是工程技术，对金融不熟悉，投资股票风险太大。”于是，他毅然放弃金融股票行业，回到了自己的老本行，先从打工开始。在朋友的帮助下，他参与了香港一座“24 层高纺织大厦”的建设，任职“业主代表”。后来老板与施工公司出现分歧，老板问他：“这座大厦我们能不能自己建？”蔡鸿能虽然心里没有十足的把握，但还是答应下来了，并且完成得很好，得到各方好评，初尝了专业制胜的快慰。

蔡鸿能并不甘心打工过日子，他始终没有忘记以科技报效国家和显示自己价值的愿望；为了以后事业的发展积累资金，他改行协助老板出任纱厂总管。但由于当时香港纺织行业尚未走出低潮，虽几经努力，最终还是逃脱不了停产结业的命运。这时，祖国内地已实行改革开放，蔡鸿能为之振奋，他再次面临选择。在柬埔寨的兄弟姐妹因战乱都移居法国了，并一再劝说他一同前往。“中国人去法国做什么？”蔡鸿能想，“像许多中国人一样，开餐馆、杂货铺、洗衣店吗？不，这不是我的愿望。”蔡鸿能执著追求自己的理想，坚信自己的事业在祖国，谢绝移居法国。他确信大显身手的机会到来了：祖国经过“文革”浩劫后的拨乱反正，再次掀起建设高潮，着力发展经济，特别是要加速城市化进程，这是人心所向，不可逆转。他看好深圳紧靠香港的独特地理优势，作为我国第一个经济特区，基建项目必然不断增多，将为施工企业和建筑材料经销商提供千载难逢的机会。“报效祖国的机会不就在眼前吗？到深圳闯闯去！”于是蔡鸿能和他香港的同事吴先生合股成立了“省建建筑材料公司”，即后来的“百莱玛”（西班牙语“晨曦”的意思）。这是他人生的关键决策，从此迈开了创业征程。不久，他的朋友承接了深圳第一个高层建筑项目：4 栋 32 层的金城大厦工程，为他进军深圳特区淘了第一桶金。

多谋善断的蔡鸿能，在做建材生意的同时，发现各地建设异彩纷呈，尤其是土建工程急需大量的建筑机械，随即当机立断引进先进的意大利塔吊，两年内共卖出了 100 多台，支援了改革开放的建设事业。他的事业也渐入佳境，与国家建设相融相伴，须臾不可分离。

蔡鸿能已经实现了从金融到基建，从土木建筑到建筑机械，从打工到老板的角色转变。这只是蔡鸿能创业的基础。“欲穷千里目，更上一层楼”，他以更宽的视野、更大的胆识，走向科技兴业之路，朝着多种经营的方向发展。

理念展鸿图

蔡鸿能深信“科学技术是第一生产力”。他认识到在信息时代，知识与科学的权力正在代替财富的权力成为主宰世界的力量。也就是说，决定事业发展的生产要素不是资本，而是经营者的管理理念，以及产品与服务的科技含量。而他不仅力求熟悉需求环境、注重商场信息，更努力提升超前意识。他看到建设部已引进“塔吊”技术并进行国产化，便及时策划，引进了世界最先进的工程机械及其理念：第一步先做代理商，第二步再做合作制造商，第三步做独资制造商，第四步开辟国际市场，不断扩大百莱玛产品在国内和国际市场上的市场占有率。果然，他一步一个脚印，每个脚印都在展现成果，各项事业均沿着他的思路步步登高，迅速向多种经营发展。

1985年，蔡鸿能成为意大利玛连尼(MARINI)、西华(CIFA)和爱迪美(EDIMAC)等欧洲厂家的中国独家代理；1986年在香港注册成立了“百莱玛工程有限公司(BALAMA PRIMA ENGINEERING CO. LTD.)”；1997年，在廊坊合资成立廊坊玛连尼—百莱玛机械有限公司；2001年“北京德基机械有限公司”在北京通州开业；2002年，专业生产起重机械和索吊工程设备的合资专业厂——北京北起百莱玛机械有限公司成立；2003年，合资企业——“北京欧亚波记机械设备有限公司”沥青洒布车专业厂在北京百莱玛永乐工业园建成。至此，蔡鸿能的事业已如日中天，欣欣向荣。到2008年，百莱玛自产以沥青设备为主的工程机械产品已成为国家一流品牌，已有60%以上的产品出口行销全球。几年来，努力开拓国际市场已初见成效，其产品不仅获得了国家质量认证，还获得俄罗斯、欧盟等权威机构的质量认证，行销俄罗斯、印度、沙特阿拉伯、阿联酋、澳大利亚、保加利亚、新加坡、蒙古等国家。百莱玛正在致力于成为国际优质工程机械和优质服务的设备制造及其供应商。

蔡鸿能平生最大的愿望是做科学家，走科技兴邦之路。所以，除了在工程机械设备方面取得的成就以外，他还致力于开发新兴高科技产品。他曾在“工业膜技术”和“智能电表”的研发上投入过很大的资金和精力，但因遭遇强大国际竞争对手的打压而失败。他说：“这些失败，使我深深体会到商场如战场，高科技场上的竞争更是如此。”教训是惨痛的，但他无怨无悔，依然钟情于科学技术，继续延揽科技人才，准备应对下一个战役。

对于未来，蔡鸿能认为，随着国民生活水平的不断提高，今后以休闲度假为主的旅游业和服务业将会成为新的经济增长点。因此，他今后打算在度假村二期工程、物流、物业的开发上下工夫，期盼它成为今后百莱玛新的亮点。

勤奋创基业

许多人都说蔡鸿能是一个能人。其实，他不仅是能人，而且是“鸿能”。而“鸿能”来自勤奋，若不勤奋，“鸿能”也就无从谈起了。蔡鸿能的事业之所以能成功，除了他有独到的眼光，瞄准市场走向和有正确的理念外，很大程度上是靠他的勤奋秉性、忘我“打拼”的精神。

蔡鸿能自小就以勤劳肯干博得父母的喜爱。十四五岁时就能独自将二百斤的货物用巧力搬上车去，上初中时就开始了半工半读，这为他以后的事业发展奠定了良好基础。在创业初期，他凡事亲力亲为，甚至废寝忘食，直到现在虽逾70年华，仍然精力旺盛，每天工作在12小时以上。我们采访他的当天，他一大早就起床，赶早上8点多的直通车从香港来到广州，在广州工作到晚上9点多，又急急忙忙乘火车返回香港，到家已是午夜12点了。这一天的工作时间足有15个小时。

他经常往返于香港和内地，奔波于世界各地，周末和节假日很少休息。亲友劝他不要总是那么辛苦，他说“如果我感到的是充实、愉快而不是辛苦，那我就没有对不起自己，你们就应该理解我了”。朋友戏称他是“机械人”，这正是对他的真实写照。

诚信赢客户

百莱玛创办人蔡鸿能开始经营建筑材料、建筑机械业务，靠的是“诚信守约，发挥创意，以人为本，优质服务”和“勇于承担”“兑现大于承诺”的经营理念。做一单生意，就要交一个朋友，不能生意做完了就完事。

百莱玛视质量为企业的生命，始终以“诚信、创新、协作、共赢”为核心价值观，致力成为国际优质工程机械和优质服务设备及方案供应商。蔡鸿能“急用户之所急”的服务理念，使他的售后服务是一流的，不但提供设备，而且提供安装、调试、维修、技术咨询和培训、零配件供应等专业售后服务；公司对于各种核心零部件进行全球采购，以保证产品质量和降低故障率。蔡鸿能要求售出的设备出现故障时，要在最短的时间内排除，因为他知道，设备如果停止运转，损失的将不仅是金钱而是信誉。为了保证客户的利益，蔡鸿能要求公司零件库的零件要尽可能地齐全，客户需要的零部件一般都能马上提供。公司也拥有经验丰富的技术人员，在电话上也能排除不少故障，否则尽快派人员去处理，甚至坐飞机前往。如此完善的售后服务，怎么能不赢得客户的信任呢！