

郭广昌：现代儒商

王均金：稳健开拓新“均瑶”

王张兴：行商如之者

应裕春：隐形富豪

杨国平：“大众”掌门人

杨介生：做一代新儒商

陈天桥：圆梦网络迪斯尼

陈邓华：从纵横股市到“电气王”

—— 张文荣：弄潮黄浦江边

陈爱莲：水·火焰·生命之莲

郑荣德：搏击商海 挺立潮头

蒋保龙：从普通工人到国企老总

楼永良：精耕细作建筑业

洪昌军：快乐经商的“钢材大王”

叶林富：跨越是一种责任

虞晓东：信用的价值

王忠芳：直教“凯科”无限天

周成建：百年品牌梦

郑步良：联合的力量

林凯文：打造泵业王国

周星增：“桥”式财富人生

席劲松：经历风雨 终见彩虹

陈君明：快乐财富拼图

倪召兴：上海版“地产巴菲特”

钱金波：十年归零

钱成锡：财富的“双赢”

江南春：创意+激情=财富

卢伟光：森林中挖掘财富

余国潮：从泥腿子到掌门人

陈明键：胸怀天下是英雄

新浙

ZHE SHANG

100名新浙商的财富传奇

100MING XINZHESHANG DE CAIFU CHUANQI · 卷一

陈康汉 主编

中国友谊出版公司

郭广昌：现代儒商

王均金：稳健开拓新“均瑶”

王张兴：行而知之者

应裕春：隐形富豪

杨国平：“大众”掌门人

杨介生：做一代新儒商

陈天桥：圆梦网络迪斯尼

陈邓华：从纵横股市到“电气王”

张文荣：奔潮黄浦江边

陈爱莲：水·火焰·生命之莲

郑荣德：搏击商海 挺立潮头

蒋保龙：从普通工人到国企老总

楼永良：精耕细作建筑业

洪昌军：快乐经商的“钢材大王”

叶林富：跨越是一种责任

虞晓东：信用的价值

王忠芳：直教“凯科”无限天

周成建：百年品牌梦

郑步良：联合的力量

林凯文：打造泵业王国

周星增：“桥”式财富人生

席劲松：经历风雨终见彩虹

陈君明：快乐财富拼图

倪百兴：上海版“地产巴菲特”

钱金波：十年归零

钱成锡：财富的“双赢”

江南春：创意+激情=财富

卢伟光：森林中挖掘财富

余国潮：从泥腿子到掌门人

陈明键：胸怀天下是英雄

新浙商

ZHE SHANG

100名新浙商的财富传奇

100MING XINZHE SHANG DE CAIFU CHUANQI · 卷一

陈康汉 主编

中国友谊出版公司

ZHE SHANG

100MING XINZHESHANG DE CAIFU CHUANQI

100名新浙商的财富传奇

著名经济学家吴敬琏

浙江是一个具有炽热企业家精神的地方，
浙江非常有利于发挥华人的才能，
浙商完全可以媲美全球成功的华商。

知名学者余秋雨

中国最健康的经济群落就是浙江经济群落。
浙江经济已进入许多发达国家的经济教科书里，
就算是再远的土地上都能找到浙江商人的脚步。

著名经济学家张维迎

在没有机会的地方会创造出机会，
在有机会的地方能抓住机会。
浙商的思维总是比常人快半拍。

著名经济学家钟朋荣

浙江商人都有比较强的市场意识，
很会寻找机会，
作为商人来说这是十分重要的。
其次，浙商有着一股不屈不挠的拼搏精神，
他们永不满足。
在浙商眼里，没有办不成的事，
而且还喜欢不断地给自己设定新的目标，
不等不靠，相信市场，相信自己，
因此浙商的自立性比较强。

ISBN 7-5057-2275-1



9 787505 722750 >

ISBN 7-5057-2275-1/Z · 250

定价:35.00元

0346694

名誉主编：李晓晋 郭广昌

主 编：陈康汉

副 主 编：方韶毅 魏移新


ZHE SHANG

100名新浙商的财富传奇

100MING XINZHESHANG DE CAIFU CHUANQI · 卷一

 中国友谊出版公司

序言

上海市浙江商会成立二十周年，要出版《100名新浙商的财富传奇》一书，陈康汉先生邀约我动动笔，为这本书的出版写篇序言……

写什么呢？

天下序言，林林总总，不外乎一是赞颂，以美誉之词装潢华丽之文章，结果是雅俗不赏；二是沉潜，以辩才之口分析书本的内在逻辑，晓以得失利弊的利害；三是展望回顾，把昨天、今天、明天的人和事统统拎起来说一通……

浙商不容易！难道别的商家很容易？

我要说的是“做对事情”比“做事情”重要，“做对事情”比“多做事情”更重要。

浙商讲团队精神；浙商不因事小而不为；浙商自知先天不足，所以勤学不辍；浙商有宁做鸡头不做凤尾，大帮小的传统。

这些要件构成了今天的浙商群体，在这个群体中间，产生了行业的领军人物，产生了垄断小产品生产的微型巨人，产生了一批又一批企业界冠亚军。

改革开放20多年来，浙商抢滩上海，为梦想辛苦打拼，为事业竭力奋斗。我们白天当老板，晚上睡地板；我们开店铺、修马路、造高楼、建市场、办工厂、经商营商，为上海社会发展、经济文化的繁荣做出了巨大的牺牲和贡献。

上海浙商几十年如一日，呕心沥血，一直默默在谱写这座城市最优美、最动

听的歌谣，同时，这座城市也成就了无数浙商的财富英雄和骄傲。陈天桥、马云、江南春、杨国平、陈爱莲、王均金、周成建、钱金波、周星增等优秀民营企业家就像一道亮丽的风景线，出现在上海这座经济大舞台。

今天，有很多浙江学子海内外学成归来，带着梦想，准备投身于创业的洪流中去。还有一大批年轻的新浙商正走进长三角，酝酿成功和希望。

我们在梦想的同时，要准备克服面临的一切困难，请记住一位外国先哲说的话：“人与人之间的根本差别在于克服困难的程度，做对事情，上帝拿好的东西来奖励你！做错事情，魔鬼拿坏的东西来惩罚你！”

今天浙商的成功就是因应了上述话。

这本《100名新浙商的财富传奇》里的人和事，只是我们浙商群体中的沧海一粟。可是一叶知秋，希望对阅读此书的朋友们有所启迪。

我很愧色，从未写过什么序。但自己身处上海市浙江商会会长的位置又不能不舞文弄墨。如有词不达意的地方，我劝您还是快点看后面的正文吧！

那里有我们浙商的喜怒哀乐！

那里才有您真正想要的东西！

郭广昌

二〇〇六年十月

目 录

09	郭广昌：现代儒商
15	王均金：稳健开拓新“均瑶”
23	王张兴：行而知之者
27	应裕乔：隐形富豪
33	杨国平：“大众”掌门人
41	杨介生：做一代新儒商
49	陈天桥：圆梦网络迪斯尼
59	陈邓华：让中发电气与国际先进技术同行
65	张文荣：弄潮黄浦江边
77	陈爱莲：水·火焰·生命之莲
87	郑荣德：搏击商海 挺立潮头
95	蒋保龙：从普通工人到国企老总
101	楼永良：精耕细作建筑业
105	洪昌军：快乐经商的“钢材大王”
113	叶林富：跨越是一种责任
119	虞晓东：信用的价值
125	王忠芳：直教“凯科”无限天
131	周成建：百年品牌梦
137	林凯文：打造泵业王国
147	郑步良：联合的力量
153	周星增：“桥”式财富人生
161	席劲松：经历风雨 终见彩虹
167	倪召兴：上海版“地产巴菲特”
173	陈君明：快乐财富拼图
181	钱金波：十年归零
189	钱成锡：财富的“双赢”
193	江南春：创意+激情=财富 ²
201	卢伟光：森林中挖掘财富
209	余国潮：从泥腿子到掌门人
217	陈明键：胸怀天下是英雄



上海复星高科技（集团）有限公司董事长郭广昌

现代儒商



谁都难以想象，一家仅靠3.8万元自有资金起家的民营科技企业，艰辛奋斗13年，就发展成为全国最大的民营控股企业集团之一，全国上规模民营企业的前三强企业，并在中国企业500强中名列前百强。

谁也料想不到，一位当年还不足25岁的大学青年教师带着几个学弟下海创业，摸爬滚打13年，会成长为全国闻名的商界骄子、中国资本市场上最为活跃的民营企业企业家。

这家奇迹般迅速发展的企业就是上海复星高科技（集团）有限公司（简称“复星”）；这位被尊为商业奇才的青年教师就是全国人大代表、上海复星高科技（集团）有限公司董事长郭广昌。

「一」

有时候人生中的一次简单选择、一个简单经历，往往就能改变人的一生。郭广昌有过两次人生抉择，也许这注定了他今天在商场上的叱咤风云。

1967年，郭广昌出生在浙江东阳的一户农民家庭。在阶级斗争压倒一切的年代里，东阳和全国各地农村一样很贫穷。在他初中毕业时，父母为他设计了人生的道路，让他报考中等师范学校，将来当一名乡村教师。在父母的眼里教师是吃公家饭，职业稳定，对一个农民子女算得上“跳龙门”了。郭广昌不这么想，他要上大学，上中国一流大学，将来走出东阳做大事。也许当时才15岁的郭广昌对今后的人生道路心中并不明晰，但他想自己决定自己的未来。结果，在拿到师范学校录取通知书的时候，他违背了父母之命，第一次自己做了人生选择，悄悄卷了床竹席，背了十几斤米上了当地最好的东阳中学。此后，他顺利地考上了复旦大学哲学系。

郭广昌大学毕业后留校工作。受当时青年学生“出国热”的影响，他也想去美国留学镀金，并为此作精心准备，顺利通过了TOEFL和GRE考试。1992年下半年，已经达到学校规定服务期的郭广昌在一大堆花花绿绿的学校介绍中寻找自己的“美国梦”，怀里揣着用向亲朋好友借来的钱换来的4000美元，通宵达旦地排在美国驻沪领事馆门口的长队中等待签证。眼见得一些申请签证者为拿到了签证而欢呼雀跃，为被拒签而神情沮丧的种种情态，郭广昌想了很多，“在中国驻美国的使领馆门口也会有这么长的排队，这么强的情感反应吗？”答案是否定的，因为中国落后，人就抬不起头来。他在心里问自己：这样的出国值不值？这一年，邓小平同志视察了深圳、上海等城市，发表了著名的南巡讲话，号召进一步改革开放，加快经济发展。郭广昌被深深鼓舞了，他毅然决定放弃出国留学，留在国内创办实业。

命运就是这样奇妙，郭广昌人生的第一次选择为他今日称雄商场作了增长学识、开阔眼界的准备；第二次选择则为他找到了最佳的人生表演舞台。难怪有人

说，假如当初他上了中等师范，假如当初他出国留洋，那绝不会有今天名扬商场的郭广昌。

「二」

1992年11月，郭广昌和几个志同道合的学弟创办了“广信科技咨询有限公司”，主营业务市场调查和咨询。

创业之初，万般艰难：一难资金短缺，二难业务难找，三难市场不熟。

公司资金不足，原先准备出国用的4000美元兑换成了3.8万元人民币，权作启动资金。总经理郭广昌是过苦日子过来的，霉干菜下饭曾伴他度过了大学前的求学生涯。他在公司倡导艰苦奋斗、勤俭节约的“霉干菜”精神，并带头身体力行。公司没有像样的办公地点，大家就因陋就简，郭广昌和副总经理合用一张办公桌。业务开支紧，大家就节俭办事，吃的是方便面，进进出出全靠自行车，没人随意“打的”。直到今日公司已几百亿资产了，仍然坚持着“霉干菜”精神。

公司缺少业务，郭广昌又和伙伴们骑自行车满上海找项目，以优质的服务吸引客户。1993年3月，公司为刚刚进入上海市场的台湾元祖食品公司做市场调查。郭广昌带头到鲁迅公园门口向游客发放调查问卷，他不停地询问、解释。从早上7时到晚上7时，只啃过一块面包，喝了一瓶矿泉水，发放了整整1万份问卷。回到公司后顾不得休息，他又和其他调查点上赶回来的同仁坐在电脑旁，开始统计分析。当这份资料翔实、分析独到的调查报告按时送到元祖食品公司后，得到了老总的高度评价。就这样，郭广昌和伙伴们为公司竖起了诚信、优质的服务品牌，赢得了太阳神、乐凯胶卷、天使冰王等诸多品牌的客户，使公司得以在市场上站住了脚跟。

初下商海，不熟悉市场，也不熟悉商场规则，郭广昌就勤奋地学习市场知识。在“复星”流传着一个郭广昌“偷师学艺”的故事。1993年，他发现上海房地产开发有着巨大的需求和市场前景，但碍于公司的实力，决定从低投入的房产代销入手进入房地产市场。当时公司里谁也不懂房地产开发和市场营销的诀窍，郭广昌亲自到一家著名的外资房产公司应聘打工，学艺半年后便开出了自己的房产代销公司，当年赚了1000万元。随后公司又投资开发房地产业，以正在崛起的中产阶级为目标主攻房地产中端市场，现在“复星”旗下经营房地产业的“复地”公司已是国内最大的民营房地产开发企业之一。

「三」

在许多商人眼里，商场就是现实的金钱关系的博弈，生存和发展要靠企业家

高超的商业技巧和理性的市场运作。学哲学的郭广昌看得更深，他认为企业的生存发展，既是现实金钱关系博弈的过程，更是探寻商业真理的过程。只有把商业真理和理性运作实践结合起来的企业，才有强大的生存能力和美好的发展前景。郭广昌是个具有哲学激情和商业理性的企业家，在“复星”的高速发展中处处留下了他激情探索商业真理、理性指挥金钱博弈的光彩。

郭广昌常说，企业生存发展最终依靠的不是哪一种技巧，而是大的智慧和最根本的品格，是规范透明的现代企业制度和有效的控制机制。他认为企业的这些“最终依靠”是他呕心沥血体会并坚持实践的最基本的“商业真理”。

大智慧不是“什么赚钱就做什么”的一般商业嗅觉，而是关注国家和世界的政、经格局，发现、体察市场和产业发展的大趋势，并从大趋势中抓住机会的本领。公司创业初期，郭广昌为公司确定最佳市场定位和企业产业方向。他从国内、国际市场和产业发展趋势的研究中认识到：民营企业发展要以高科技为内涵才有前途。并发现现代生物医药将是新世纪国际竞争的制高点，果断为公司确立了以基因工程为主体的现代生物医药这一含金量极高而风险也极大的高科技产业方向，把高起点、高投入开发与中国人相关的疑难杂症的基因工程新药和检测产品作为发展高科技产业和产品的龙头。大智慧为“复星”奠定了正确的发展方向，现在“复星”已成为国家一、二类基因工程新药和检测产品生产权证最多的企业，多数产品已达到国内和国际的先进水平。

十多年来，郭广昌的大智慧让“复星”把握住了一次次发展机遇：根据他对国有企业改革趋势的正确分析判断，“复星”从1996年起就开始超前探索民营机制与国有企业有效嫁接，建立混合所有制企业良性发展道路的方式，在国有企业改制、国内产业整合中牢牢抓住机遇，先后斥资参与国内数十家国有企业改制，通过参股、控股，成功地介入医药、房地产、钢铁、商业零售、金融等多个产业领域。根据他对国内和全球市场、产业发展的正确分析判断，“复星”始终把企业的发展定位在主流市场、有比较优势的行业，目前构成“复星”业务主体的医药、房地产、钢铁和商业，都是大规模、高增长、高收益的行业，保持了竞争中的强势地位。

企业最根本的品格是企业的价值创造和价值分享。创造价值是企业生存的根，郭广昌深明此义。“复星”是“专业化的多产业发展公司”，在郭广昌的倡导下，坚持加强集团的多产业专业化运作和产业公司的高效率专业化生产“两个专业化”建设，不断增强创造价值能力。以2004年为例，“复星”在医药产业的利润增长了1倍以上；房地产业实现近50亿元现金回流；连被人称作“夕阳产业”的钢铁业也有150亿元的销售，近30亿元的现金回报。不懂得价值分享的企业不会有可以预期的未来，郭广昌深谙其理。他十分强调企业要坚持“多赢”的发展思路，通过价值合理分享实现股东赢得回报，客户赢得利润，社会赢得财富，企业赢得效益，职工赢得实惠。仅2004年，“复星”参股控股的企业创造了很好的经

营业绩，各利益相关者都获得了可观的回报，其中向国家缴纳税款就达35.4亿元，并为社会6万多人提供了就业机会。

建立规范透明的现代企业制度和有效的控制机制是民营企业取信于人的根本。“复星”创业初期确立高科技产业方向，需要大量资金投入，向银行磕头作揖却借不到一分钱。受计划经济思想影响，银行对民营企业有歧视是原因之一，但更重要的原因是它对民营企业不了解、不信任，怕借出去的钱收不回来。郭广昌认为民营企业要表现给投资者看，表现给市场看，通过规范透明的制度让投资者和消费者看到民营企业坚守的原则、创造的效率、规避风险的能力，建立起对民营企业的信任。2004年4月，国家对钢铁、房地产等八大行业进行宏观调控，“复星”的四大产业有一半成为调控目标。有人怀疑“复星”扩张的产业多，产业链和资金链能否保持平衡？郭广昌请了国际知名的会计事务所对集团的各行各业进行全面审计，并请权威资信评估机构对集团的资信状况作评估。审计、评估报告提供给所有机构投资者、经济监管部门和银行等利益关系人，很快得到他们继续支持“复星”发展的认同。

探寻商业真理的激情和实践商业真理的理智在郭广昌身上实现了完美结合。他把自己的商业理性归结为三句话：正确对待商业中的机会，不贪婪不懦弱；认清自己的目标，明白该做什么不该做什么；知道自己的资源、实力，做正确的事情并把它做对。

「四」

郭广昌是成功的商人，但骨子里还是个中国传统的知识分子，在他身上保存着对国家和民族的责任，对社会和人民的感恩，对同事和部下、对一切人的尊重和真诚。

“修身、齐家、立业、助天下”是郭广昌提出与“复星”同仁共同追求的理念。这条理念源于传统知识分子的抱负：修身、齐家、治国、平天下，他根据时代的变迁作了部分修正。他认为产业报国、为社会作奉献更能体现当今知识分子的价值。他要让自己和“复星”的同仁通过“吾日三省吾身”“老吾老及人之老，幼吾幼及人之幼”的修炼，提高自身的素质，培养社会责任感，共同推进“复星”之业，实现“助天下”价值目标。十多年来，“复星”有了很大的发展，为国家贡献了相当数量的税收，成为中国民营企业中的纳税大户。但郭广昌并不满足，去年他又为“复星”拉高了坐标系，提出做全球主流市场一流企业的目标，用国际一流标杆与“复星”的产品、服务、技术、品牌、资金、人才等进行目标管理，以自主创新为核心的内涵式增长和与全球资源的有效对接，使“复星”成为具有国际竞争力的世界级企业，实现“复星”更高层次的“立业、助天下”的价值目标。

郭广昌是个知遇感恩的人，他知道是改革开放提供了“复星”生存发展的机遇，是党给予了“复星”创新发展的舞台。“坚持党的领导，发展企业，回报社会”成为他自觉的追求。在他的争取下，上海第一家民营企业党委在“复星”建立；他积极支持党委、工会、共青团的工作，在“厂务公开”“职代会”“集体合同”等方面形成特色，特别是以人为本，关注职工权益，为每个职工制定了职业发展规划、培训计划和福利计划，构筑了和谐稳定的劳动关系。基于对社会的感恩之情和企业自身发展的需要，他积极倡导企业拓展渠道、搭建舞台，参与社会精神文明建设、社会主流活动和社会公益活动。从1994年以来，通过设立“希望工程”奖学金；创建科教、助老、帮困基金；捐助医疗保险基金；捐资建立“海空卫士王伟希望小学”等，“复星”共捐出善款4000多万元。

身为“复星”的最高领导，郭广昌没有高高在上、盛气凌人的架子。平时与员工相遇，认识的他总是主动打招呼，叫不出名的他就会先向你微笑点头，使人感受到平等和尊重。他对部下要求很严，对犯错的总是真诚提醒，从不厉声斥责。有一次他到下属房地产公司的一个售楼处去，发现接待厅桌椅凌乱，满地杂物。他一声不吭，就整理桌椅，清扫地面。年轻的售楼经理紧张极了，郭广昌轻声地对他说：“今天我在你面前做的，也是你应该在你的下属面前做的，经理就应该这样做！”他尊重每一个为企业创造价值的人，总是以充满人情味的方式体现这种尊重。公司有个34岁的博士患肾功能衰竭，从血透到换肾，用去了巨额医疗费，公司不仅通过完善的医疗保险和“员工互助金”为他解决了绝大部分费用（个人支出1万元），而且为他特支一笔钱在他接受治疗的医院旁租借了一间屋子，提供家庭护理和伙食营养的方便。“复星”对人的尊重和爱护使得各路人才前来，成为企业发展的最重要力量。

中国自古将修升文化、为商以德、以义取利、诚信为本、得利济世、生财有道、事业有成的文化商人尊崇为儒商。当今中国也把有社会责任感、有现代人文道德、有开拓创新意识、事业有成的商人尊崇为现代儒商。郭广昌身上既有过去儒商的优良商德传统，又有现代儒商的一切优秀素养，他应该是杰出的现代儒商代表。

（虞继光/文）

稳健开拓新“均瑶”



15

2006年4月18日，浦东香格里拉大酒店，上海温州商会换届，王均金当选常务副会长。而在此一个月前，均瑶集团与奥凯航空在京签署协议，前者成功控股中国第一家民营航空公司。之前，2005年12月11日，上海均瑶集团总部，在宣布第三任CEO的新闻发布会上，王均金高调露面，热情高涨。除透露了今后的发展战略外，还发布了均瑶集团引进第三任CEO黄辉的消息，这个改变民营企业家族制格局的壮举似乎又激发了外界对均瑶集团的关注。

此刻，告别大哥王均瑶尚不足两年，对王均金来说，一切都在稳步成长中。在他领导下的均瑶集团，目前形成了以航空运输、营销服务为主营业务，同时涉及置业和投资等领域的经营格局。王均金领导均瑶集团在2005年确立了建设“百年老店”的集团战略，坚持“创新实现价值”的企业理念。

稳健开拓新
「均瑶」



均瑶集团董事长王均金