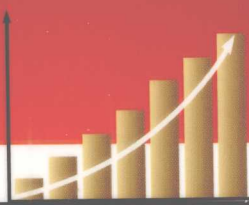


透视财富世界里的弱肉强食，揭底不为人知的财富密码



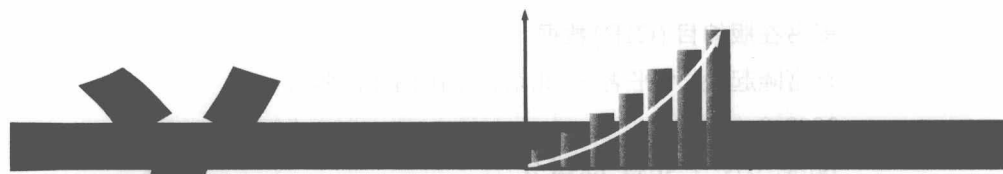
首富隆起

揭底中国顶尖财智阶层的生存怪圈

张小平/著

中国商业出版社

透视财富世界里的弱肉强食，揭底不为人知的财富密码



首富隆起

揭底中国顶尖财智阶层的生存怪圈

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

首富隆起/张小平著. —北京: 中国商业出版社,
2009.9

ISBN 978-7-5044-6656-3

I. 首… II. 张… 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(2009)第 172697 号

责任编辑: 王 彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京市凯鑫彩色印刷有限公司

* * * * *

710 毫米×1000 毫米 1/16 开 19.75 印张 221 千字

2009 年 11 月第 1 版 2009 年 11 月第 1 次印刷

定价:29.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

序 言

透析、叠加历届首富们的变身轨迹,我们可以看到在几十年时间里中国经济发展的清晰脉络。中间,我们既可以体会到那些难以言说的潜规则、难以启齿的手段、难以忘怀的艰辛和难以琢磨的运命,也可以触摸到这些岁月中沉淀下来的坚硬品质,以及对大势的顺应甚至扭转……

中国首富是如何炼成的

忽如一夜春风来,千树万树梨花开。

随着改革开放的深入,中国经济的快速发展,在各个行业、各个地区“隆起”了一批首富,他们中有“网络新贵”丁磊、“网游传奇”陈天桥、“能源巨头”施正荣、“家电教父”黄光裕、“造纸女皇”张茵、也有“超级地主”杨国强……

研究与探查他们的个人成长史和财富成长路径,对于总结中国经济过去发展脉络,以及洞察中国未来发展大势都有着非常积极的意义。

那么,他们这顶让人垂涎的首富桂冠究竟是如何炼成的?

丁磊是知识创富的典型代表。“人生就像酒心巧克力,谁都不知道下一颗会是什么味道?”酷爱看《阿甘正传》的丁磊,一心想品尝到味道最好的那颗酒心巧克力,于是在1995年,他不顾家人的强烈反对把自己从待遇优厚的电信局“开除”。2年后,他创办了网易。

并不是每一颗巧克力都味道甜美。2001年,丁磊遭遇了事业最大的危机——在网络泡沫论的刺激下,网易公司内部人事动荡,同时面临马上被美国

纳斯达克暂停交易的命运。但坚持2年以后,网络行业开始回暖。2003年10月14日,网易股价达到70美元的历史最高位,作为58.5%控股大股东,丁磊的身家达到91亿人民币,《胡润中国百富榜》和《福布斯中国富豪榜》的首富桂冠均戴在了他的头上。

在历届首富中,丁磊应该算得上是睡眠质量最好的一个——因为他的财富最透明,每一分钱都像刚从银行取出来的新币一样干净,背后没有猫腻、没有愧疚、没有潜规则、没有人性扭曲、没有灰色交易。

陈天桥也是网络致富的代表。2004年8月10日,在纳斯达克上市的盛大网络首次公布财务报表。第2天,陈天桥所持股票市值达到了约11.1亿美元,超过网易创始人丁磊,成为新任中国首富。短短5年的创业时间里,他的财富飙升了1.8万倍!

陈天桥的成功,得益于网络的衍生产品——网络游戏,但他这个首富却背负了过多的骂名。越来越多的青少年沉溺于网络游戏无法自拔,陈天桥却在此时凭一款《传奇》登上首富宝座,这自然引发了家长们的积怨,所有的社会舆论指责“幸运”地聚焦于陈天桥的身上,他当年的心情可以用王朔的一部小说来形容:《一半是火焰,一半是海水》——他在首富的荣光与社会责任诘问中备受煎熬。据说,他当年和央视的年度经济人物失之交臂,也与此有莫大关系。

也是在2004年,黄光裕以105亿元人民币的身家登上了胡润中国百富榜榜首的宝座,演绎了一个“三无人员”(没有家底、没有文凭、没有靠山)如何一飞冲天的神话,让更多普通的中国人目眩神迷。

黄光裕的成功,得益于他的胆识、眼光和控制能力。黄光裕16岁便开始出来闯天下,然后在贩卖电器的过程中敏锐地觉察到家电零售这个巨大而空白的市场。当然,光有胆识和眼光还不够,要想成就大事,控制能力显得更为重要,尤其是对外界资源的控制能力。从一无所有,到攫取、利用、借用,再到掌控和嫁接一切有利的资源,恐怕是任何大学里面也学不到的东西,但在社会这所残酷无情的大学里,黄光裕却能凭自己的悟性与坚忍深得其中的精髓。但遗憾的是,他最终丧失了对自己的控制能力。在残忍的生存与商界斗争中,容易人性扭曲、失去平衡,从而迷失自己陷足于深渊,黄光裕在飞速前进的过程中未能很好地把控好手中的平衡木,最终陷入了原罪的泥沼和商业的陷阱之中难以自拔。

两年后,首富的光环又戴在了施正荣头上。在2006年美国福布斯全球富豪榜上,43岁的施正荣以22亿美元排名内地富豪最前列。从一名科学家转变为新科首富,施正荣只用了短短4年时间。

施正荣的成功,得益于他的知识背景,以及对大势的顺应。1988年施正荣被公派到澳大利亚新南威尔士大学留学,师从世界太阳能之父——马丁·格林教授;1992年获得太阳能科学博士学位,留校任太阳能研究中心研究员;1995年筹建太平洋太阳能研究中心,任执行技术董事;2000年,施正荣揣着几十万美元和满腔热情回国创业,决定成立一家太阳能电池生产企业。

其实,与其说是资本市场对施正荣的青睐,不如说是对高速发展的中国经济的青睐。中国的迅速崛起,让这个能源贫国变成了世界上能源消耗大国,而作为可再生资源的太阳能,便是解决中国能源问题的最佳途径之一,能够有效解决中国能源枯竭和环境污染问题。

紧随其后的张茵,以270亿元身家登上了2006年胡润中国百富榜榜首。女性、白手起家、传统的废纸行业……这种种因素,自然让她成为人们争相关注的焦点。

张茵成功的真谛,最关键的是8个字:“大处着眼,小处着手。”废纸收购行业虽然看起来屑碎卑微,却是人们生活中必不可少的,有着巨大和持久的市场供应量。而张茵的聪明之处,在于进行产业一条龙的尝试,果断地进入了密切相关的造纸行业。更难得可贵的是她的跨国运作能力,对资源进行了嫁接、互补和再造。

而张茵最大的意义,在于用自己的亲身经历,印证了一句中国的古话:“三十六行,行行出状元。”这给很多正在从事废品收购之类的街头小贩们以最亮的希望——干我们这行照样能出首富!

与历届首富相比,杨国强应该算得上是“最土”的中国首富了。与黄光裕从小出来闯天下不一样,杨国强几十年来却一直偏守一隅,把根深深地扎在顺德这片他所熟悉的土地中。透析杨国强早年创业史,我们可以清晰地看到这种官商紧密结合的痕迹:他的发迹便是得益于自己在政府部门当“领导”的哥哥杨国华,因为有了大哥的照顾,他迅速成了建筑工程公司的经理。正是在这个职位上,杨国强赚取了上百万的人生第一桶金;杨国强以后的“茁壮成长”,便是依赖于不少“贵人”的相助——几乎每一个从顺德起步的地方政府官员,

都曾给杨国强提供过诸多便利。这种密切的官商合作,让双方达到了共赢。

在杨国强的脑海里,还有着根深蒂固的的宗室家族观念。杨氏家族是当地是一个望族——杨国强光兄弟就有8人,家族庞大、亲戚众多。他财富聚敛过程中的“贵人”是乡亲,多年来不离不弃的事业拍档是乡亲,而他从事建筑行业聚集的“子弟兵”建筑队也是乡亲。另外在香港上市,这种乡亲关系也帮了杨国强大忙——同为顺德老乡的恒基地产主席李兆基、新世界发展主席郑裕彤,便各掷10亿港元认购新股,引发了众多投资大鳄的重注持股和68万散户股民的热力追捧,从而造就了又一个资本运作神话。杨国强可以说是深受“地气”的滋养。

如果前面几任首富,都是股市造富浪潮的结果,那么,从2009年新一届首富王传富身上,我们已经开始看到“市值首富”向“价值首富”的过渡。近年来,中国政府开始对清洁能源做出郑重承诺,中国领导人甚至通过了一项计划:三年之内让中国成为混合型和全电动汽车的全球主要生产国之一,并在之后使其成为电动汽车和电动公共汽车业的领导者。王传富的电动车顺势而为得到飞速发展,并得到了巴菲特等国内外投资者的追捧。

中国的首富们要让自己的财富更加稳定,需要的不仅仅是提高对有形的物质世界的掌控,更需要增加对无形的思想世界的深入挖掘。中国经济要由“中国制造”走向“中国创造”,靠的是创新;而中国首富们要从大起大落走向“基业长青”,靠的也是创新,而没有理念内涵作为支撑的创新却绝对不是能够持久的创新。

.....

纵观这些首富们,他们出身的家庭环境不一样、所受的教育程度不一样、选择的发家行业不一样、发家致富的地域也不一样,但在他们身上却有着一个相同的特点,那就是超乎寻常的事业扩张及财富聚集能力。

在他们起步之初,他们遇到过各种各样的困难,有资金层面、政策层面、也有产业周期层面等等。在他们起步的时候,没有人能够在他们身上看到有成为未来首富的征兆,但一旦他们驶入了财富的快车道,就能够在短短的十几年甚至几年,完成西方富豪需要几十年才能完成的高达几十万倍的财富倍增。

他们就像一片广袤无垠沙漠中迅速隆起的一片片巨型山丘,给整个沙漠注入了生气,也改变着沙漠的整体形态。然而,社会对他们的期望,还不仅仅

止于此——他们能否围绕自己隆起的这个巨型沙丘,建立起一个又一个的生态绿洲?

毫无疑问,他们是中国改革开放的最大利益获得者。如果没有改革开放,没有政策的松绑,没有人民财富观念的转变,他们不可能像今天那样成为巨额财富的实际拥有者。

另一方面,他们也是改革开放的有力支持者。他们在改革开放过程中,所表现出来的敢为天下先的精神,在把知识、技术与商业模式转化为生产力的过程中做出了超乎寻常的努力。

当然,由于体制的不完善,以及人性的贪婪,他们中也有不少人在一些特定时期,利用不正当的手段为自己谋取过“不义之财”,但从总体上看,他们还是给中国乃至全球经济的发展带来了正向的推动。

透析、叠加历届首富们的变身轨迹,我们可以看到在几十年时间里中国经济发展的清晰脉络。中间,我们既可以体会到那些难以言说的潜规则、难以启齿的手段、难以忘怀的艰辛和难以琢磨的运命,也可以触摸到这些岁月中沉淀下来的坚硬品质——那就是勤奋、坚忍、智慧、眼光,以及对大势的顺应甚至扭转。这些,也是下一个中国首富不可或缺的东西。

在中国这片古老而新兴的土地上,我们需要更多的首富们隆起!但愿他们不要成为危险的空中楼阁,而是坚实的大地上凸现出来的一片片财富绿洲!

前 言

第一章 首富们的炼金术

- ◇新科首富王传福的狂人梦想 / 002
- ◇刘永行:从夹缝中钻出的首富 / 006
- ◇“钢铁沙皇”沈文荣:苏南模式终结者 / 011
- ◇杨国强:“最土”的中国首富 / 016
- ◇潘石屹股市显形记 / 021
- ◇傅军的多元化“算盘” / 027
- ◇北京首富卢志强:善于借势的资本大鳄 / 034
- ◇刘长乐:用传统智慧驾驭凤凰卫视 / 039
- ◇“企业常青树”鲁冠球的“忍者之术” / 044
- 【财富观察】抬轿子:商人们的“行为艺术” / 050

第二章 首富们的肉搏战

- ◇商人李宁的“奥运擦边球” / 056
- ◇李彦宏的“影子敌人” / 063
- ◇赌王何鸿燊的“三大战役” / 069
- ◇周建和“兵败”潜规则 / 074
- ◇马云如何“过冬” / 080

目 录

Contents

- ◇王填:勇敢的“冬泳者” / 084
- ◇黄怒波遭遇“兵变” / 089
- ◇家电零售三巨头十年争战 / 091
- ◇宗庆后 VS 范易谋:中国企业家和法国经理人的战争 / 097
- 【财富观察】民营企业的“帽子戏法” / 103

第三章 首富们的私生活

- ◇富豪们的奢华与克俭 / 110
- ◇财富圈里的十大乐生活 / 114
- ◇中国“隐形慈善家” / 125
- ◇企业家的“宫殿” / 129
- ◇农夫、山泉、有点田 / 132
- ◇学会衣冠楚楚 / 135
- ◇红颜财富的多面人生 / 138
- ◇企业家的精神食粮 / 145
- ◇CSR,一种容易“走火入魔”的游戏 / 150
- 【财富观察】三个女强人,三种不同结局 / 153

第四章 首富们的烦心事

- ◇中国家族企业管理难题 / 158
- ◇商界上演“门徒争大” / 167
- ◇企业家“暗战”恐惧症 / 173
- ◇亿万富翁的“非典型”继承 / 178
- ◇牛根生栽在谁手里 / 180
- ◇“最土”首富杨国强的恐惧症 / 185
- ◇王石的形象问题 / 190
- ◇史玉柱：在争议中前行的财富新贵 / 196
- ◇新鸿基郭炳湘兄弟阅墙 / 201
- ◇郭凡生被敲诈 / 207
- 【财富观察】做老板的四种境界 / 211

第五章 首富们的生死坎

- ◇资本玩家被谁玩死 / 216
- ◇“触礁”的潮汕帮 / 221
- ◇龚家龙的“死劫” / 228
- ◇首富黄光裕遭遇“黑天鹅”袭击 / 231

目 录

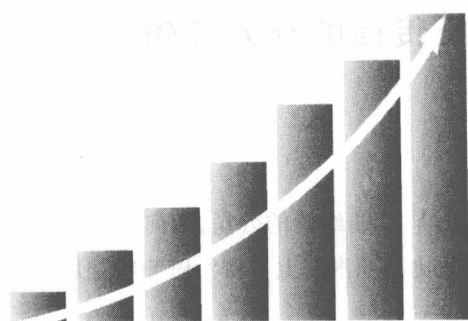
Contents

- ◇狂人兰世立“空中惊魂” / 237
- ◇“公路大王”刘根山的末路狂奔 / 246
- ◇刘虹:不合格的“国退民进”者 / 251
- ◇宋如华:死掉了就是“先驱” / 257
- ◇顾维军:是“资本大盗”还是“落难英雄” / 262
- 【财富观察】中国商业史上的悲情人物 / 266

第六章 首富们的劣根性

- ◇企业家的“扮上帝”游戏 / 274
- ◇“官父商子”现象 / 277
- ◇汪海:走向“神坛” / 280
- ◇任志强的谰言之祸 / 285
- ◇张跃的“洁癖症” / 287
- ◇向文波:“民族主义者”的国际化冲动 / 293
- 【财富观察】中国企业“黑势力”现象分析 / 298

后 记



第一章

首富们的炼金术

我们从不对核心技术感到害怕。别人有,我敢做;别人没有,我敢想。你解决不了问题,不是因为沒有能力,而是因为你缺少勇气。

王传福

王传福是个狂人——在进入汽车行业不到五年,王传福就提出了令人瞠目结舌的梦想:“比亚迪计划在2015年成为中国第一的汽车生产企业,2025年成为全球第一!”

新科首富王传福的狂人梦想

三个首富吵得不可开交!

“巴菲特一直标榜只投资有诚信、长期经营的公司,为何要投资窃取商业机密的比亚迪?巴菲特敢不敢驾驶比亚迪汽车上下班?巴菲特是用何种专业知识判断比亚迪的潜力的?”

在得知王传福应巴菲特之邀,参加了伯克希尔·哈撒韦公司09年5月2日召开的年度股东大会,并在那里做了现场展示之后,台湾首富郭台铭立刻把对多年来竞争对手王传福的愤怒之箭转向了08年的世界首富“股神”巴菲特。

而在一片争吵声中,王传福以350亿元人民币的身价,在10月13日正式公布的《2009年胡润百富榜》上,由去年的103位飙升至第1位。

而郭台铭之所以对王传福恨之入骨,最大的原因就是王传福已利用“山寨式破坏”的力量,成功迫使郭台铭的富士康手机零配件代工业务利润率连续下滑。尤其是在金融危机过后,富士康的经营业绩更是大受影响。据财报显示,富士康2008年营收仅92.71亿美元,较2007年的107.32亿美元减少14.61亿美元,降幅13.61%;净利润1.21亿美元,较2007年的7.25亿美元狂跌83.22%。

2002年11月27日,为了洽谈合作项目,富士康大陆总部邀请比亚迪董事长王传福一行参观考察了富士康公司总部的手机工厂生产线,后来因故未能达成合作意向。同年,比亚迪便开始着手建立了第三事业部,开始代理加工手机零部件产品。

从2003年开始,比亚迪就通过不同方式成功利诱富士康的员工离职、跳槽

到比亚迪工作,到07年富士通起诉比亚迪时,跳槽人数已经超过了400人,其中包括富士康花费几十万元派往欧洲培养的高级技术人才与高级管理人才。富士康还不断发现比亚迪的技术人员向富士康内部员工发送电子邮件,利诱他们跳槽到比亚迪工作,并承诺给他们丰厚的待遇。

王传福这种对竞争对手近乎“破坏式”的攻击方式,正在极大程度上改变了手机零配件代工产业的产业分工模式。王传福所信奉的“同质化低价战略”已经让手机零配件行业的全球竞争格局发生了根本性的变化。

从电池到手机零配件代工,王传福一旦闯入一个领域,都会漠视一切规则,绞尽脑汁通过各种变通变法寻找规则的漏洞,并利用中国独有的劳动力成本的优势。这种“山寨”精神,一方面拉低了终端产品的价格,另一方面应对产业稳定性造成了严重的破坏。

对于这位新任首富而言,在他的商业生涯中有三个重大的战役:一个是收购秦川进入汽车制造业;一个是与富士康鏖战手机代工产业;一个是豪赌电动车市场,最终赢得国内外投资者的青睐。

在成功收购秦川挤进汽车行业之后,王传福正在将自己“山寨式破坏”的经营理念向“模仿式创新”的经营理念过渡。尽管王传福过去一直喜欢借助“专利法”的漏洞,通过组织专门的“反专利专家组”来应对直接模仿对方专利产品可能遭到的法律纠纷,但现在王传福和比亚迪也在开始加强内部的专利技术与专利产品的开发力度。据深圳知识产权网统计,2006年底比亚迪累计申请专利总数为2265,尽管大多数专利都不属于核心专利技术,但比亚迪在专利数量上的增长至少可以表明比亚迪已经开始对真正的技术创新开始有了足够的重视。

“从30万美元起家,排除干扰,成为全球著名的电池生产商,我非常欣赏王传福的创业事迹。”为了回应郭台铭的指责,“股神”巴菲特的黄金搭档芒格在股东大会上对比亚迪以及王传福不惜溢美之词。之前,在接受美国《财富》杂志访问时,他曾盛赞王传福是美国大发明家爱迪生与通用公司前总裁杰克·韦尔奇的“综合体”。

巴菲特用18亿港元收购比亚迪10%的股权,这至少证明在巴菲特眼里,投资王传福与比亚迪在未来五到十年内是有利可图的。巴菲特入股比亚迪之后,比亚迪的股价也开始了一路走高就是最好的例证。2009年7月30日,中

国监管部门正式批准巴菲特的入股,比亚迪股价也从上一年的每股8港元,上涨到了9月29日的41.65港元,巴菲特因此在账面上取得了100多亿港元的盈余。

福特是个狂人。在汽车还没有真正在美国富人中普及起来的时候,福特就提出了著名的福特狂言:“我要制造一辆适合大众的汽车,价格低廉,谁都买得起。”

比尔·盖茨是个狂人。在大型计算机商业化潜力还没有完全被挖掘干净的时候,比尔·盖茨就发出了著名的盖茨豪言:“让每一张桌子有一台电脑。”

王传福同样是个狂人。在进入汽车行业不到五年,王传福就提出了令人瞠目结舌的梦想:“比亚迪计划在2015年成为中国第一的汽车生产企业,2025年成为全球第一!”……

从上世纪初的美国福特,到上世纪中后期的美国盖茨,再到本世纪初的中国传福,“技术狂人们”用“技术改变世界”的企图和激情从来没有消逝过。

美国福特们过去已经成功地用技术改变过世界,美国盖茨们现在还在用技术改变着世界,而中国传福们能否在未来接过福特、盖茨们的大旗,通过狂热的“技术改变世界”理念来彻底颠覆世界对中国人“只懂得模仿,不懂得创新;中国人只懂得跟随,不懂得超越”的陈旧印象吗?

如今,王传福和他的比亚迪已经给“股神”巴菲特回报了足够多的美元,那么在未来,王传福和他的比亚迪是否真的能够给中国人带来“中国创造”的梦想?

“技术狂人”指望通过技术来改变世界,指望借助技术的力量来实现直接跨越到电动汽车,中间肯定还要经历许多弯路。

9月6日,王传福在天津出席“2009中国汽车产业发展国际论坛”时说,电动汽车已成为很多车企新的发展重点,但从目前来看,电动汽车的消费需要解决的问题还很多,除了政策、配套等问题外,整车成本是电动汽车运行的最大障碍。

王传福尽管狂傲,但并不缺乏理智。王传福自己也知道,由于成本高,导致市场小、产量低,而没有一定的产量就无法降低成本,电动车会进入一个死循环。

事实上,早在1881年,第一辆以可充电池为动力的电动汽车就已经在法国

巴黎出现。从上世纪初到现在,西方汽车巨头也从来没有放弃过对电动汽车产业化的尝试,但到现在为止却还没有取得过真正意义上的大突破,这一点也足以说明了电动汽车产业化不是一道简单的数学证明题。

在现在与未来之间,王传福还有一定的缓冲空间。但王传福能不能把握好这个空间从而实现他的狂人梦想,也许我们只能“骑驴看唱本,走着瞧”。