



董少鹏 主编

闯进富豪圈 的女人

且听女富豪们讲述她们的精彩人生……



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

闯进富豪圈的女人

图书在版编目(CIP)数据

闯进富豪圈的女人 / 董少鹏主编. --北京: 新世界出版社, 2011. 7

ISBN 978-7-5104-1832-7

I. ①闯… II. ①董… III. ①女性—企业家—生平事迹—中国 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第117593号

闯进富豪圈的女人

主 编: 董少鹏

副 主 编: 彭春来 闫立良

责任编辑: 葛文聪 乔天碧

封面设计: 大象设计

装帧设计: 夙焉图文设计工作室

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

总编室电话: +86 10 6899 5424 68326679 (传真)

发行部电话: +86 10 6899 5968 68998705 (传真)

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: +86 10 6899 6306

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 150千字 印张: 14.5

版 次: 2011年7月第1版 2011年7月北京第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-1832-7

定 价: 29.80元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

序言

多元化时代女企业家的社会角色

iii

中国女性是如何在激烈的社会竞争中以及复杂的社会生活中确立自我、实现其社会价值的呢？

本书尝试对这个问题进行探索。

在中国现代社会生活中，女性除了承担家庭角色，如女儿、妻子、母亲、家庭主妇，还承担着各种不同的社会角色，如女企业家、女领导、女名人等等……

本书收集了15位女性领导者的创业故事，生动而真实地反映了中国“半边天”的成长历程。

在公司化普及的今天，强势、精明、果断等特性被过度渲染，造就了商业文化以男性为主导的文化迷信。因此，女性要在公司化普及的商业社会中有所作为，就要打破这种迷信文化，要付出比男性更多的心血和劳作。





不可否认的是，在中国传统文化中，女性相对男性来说，在生育、家庭管理上要付出更多，但女性的诸多特质依然可以通过适当的途径贡献于经济社会的运行中。所以，女性一旦担当企业家角色并形成企业家群体，受到公众的日趋关注进而形成一个社会现象就成为中国经济社会多元化的一个必然。

随着中国市场经济的深入发展，社会形态日益多元化，女性领导者承载起了社会多元化的诸多内涵。女性领导者不仅引领企业创造利润和履行社会责任，而且在把握企业运行和推动经济体变革上表现出独到之处。

女性的柔性特征传递到企业管理上，会增强人事的稳定性，提升员工的忠诚度；女性的温和促使企业间的竞争更注重社会平衡和环境友好；女性的细腻有助于企业提供的产品和服务更加人性化。

这些女性特质有助于改变企业的整体生存状态，尽管这种改变是逐渐的和缓慢的。

一种令人期待的愿景是，企业在利润驱动下的刚性弱一些，坚持和实践可持续发展的人性强一些。

透过这15位中国女企业家的成长历程，我们发现，“开创、坚韧、慈善”的理念已经融入了她们的血液当中。

随着中国社会利益主体以及文化形态的多元化，女性地位提升、角色适当、价值平衡的新生存形态将初步形成，并通过经济活动体现出来。而越来越多的人校正对男女两性异同的传统认知，从性别全面发展的角度看待女性在经济生活中的作用和价值实现路径，也成为推动中国社会变革的重要驱动力之一。

正是时代特征和中国女性特质的有机结合才使得女人与男人共

同打造一个完整的经济社会形态成为历史的必然。在这个进程中，女性将释放更多的社会能量，贡献出巨大的生产力和层出不穷的聪明才智，进而在更广的范围内减少贫困，推动经济与环境更和谐的发展。

可以说，这是新时代激发出的男女平等实现的一次升华，也是中国经济社会发展到一定阶段必然要经历的一个转变。

在这场建设完整的经济社会形态的历史进程中，众多的中国女性企业家走在了前面。

透过这15位中国女企业家的成长历程，我们发现，在她们进行财富积累的同时，中国女性原本的一些优秀性格特点也在被放大，比如重视家庭、温柔、包容、体贴、慈爱等。

新世界出版社联合证券日报社，由资深记者采写的这14位女性领导者，既是参与中国经济变革和企业管理的杰出代表，也是时代巨变的重要推动力量。透过她们的命运和生活点滴，向世人展示了身处变革大潮中的中国女性风采，同时也勾画出了一个正在大步行进中的、开放的、多元化的中国！

我很高兴应本书的主编，我的同事、证券日报社副总编辑董少鹏之约，为本书的出版作序，其中许多感言是我与少鹏先生的共识。谢谢关心此书出版的各界人士。

证券日报社社长 谢镇江



陈夏英 / 在西施故乡串起珍珠人生

董明珠 / “空调女皇”的艰辛路

韩小红 / 中国健康体检行业第一人

何巧女 / 打造可以传世的“东方园林”

江佩珍 / 为了13亿中国人的嗓子

雷菊芳 / 她掀起了现代“藏药热”

潘慰 / 缔造拉面王国的女人

杨澜 / 四次华丽转身

杨绵绵 / 白色家电帝国的“铁腕女子”

杨敏 / 从个体裁缝到钢铁大王

张海燕 / 与汽车零配件打交道的女人

张兰 / 擎起中华民族餐饮大旗

张茵 / 从回收废纸到纸业大王

赵晓红 / 节能电气产品“小巨人”



喜盼实报，人湖来去

陈夏英

浙江山下湖珍珠集团股份有限公司董事长

浙江诸暨英发行珍珠有限公司董事长

浙江英格莱制药有限公司董事长

“ 老实做人，踏实做事。 ”

在西施故乡串起珍珠人生

夏 青

经 受重重磨砺，而能坚韧不屈，最终成就精彩，这就是珍珠的成长过程，也是“珍珠大王”陈夏英的人生轨迹——因磨砺成就含蓄、内敛、柔韧、深邃的美丽。

珍珠被人类使用已有数千年的历史。作为饰品，珍珠以其温馨、雅洁、瑰丽，一向为人们所钟爱，被誉为“珠宝皇后”。不仅如此，珍珠还有药用价值。珍珠入药在中国有悠久的历史，历代医药古籍及现代药典上都有记载。古时候，富贵之家才能拥有珍珠；而今，在产业化的开发下，珍珠已经进入寻常百姓家。

浙江诸暨，是享誉千年的四大美女之一——西施的故乡。相传，珍珠就是西施的化身。西施本是月宫里的一颗明珠，奉玉帝之命，下凡拯救吴越两国的黎民百姓脱离连年战乱之苦。在化解了吴越两国的仇怨之后，她投水化作珍珠留在人间，为黎民百姓的健康长寿、养





颜美容继续作贡献。

浙江诸暨市山下湖镇是全世界最集中的淡水珍珠养殖基地，这里的风吹草动都有可能影响到全球珍珠行业的价格。在群雄逐鹿的诸暨珍珠企业中，陈夏英无疑是业界公认的“珍珠女王”。虽然陈夏英觉得这个称呼是同行们的抬爱，但是在整个珍珠行业中，她的企业信誉和品质确实占据着业界的王者地位，名副其实。而她领导的浙江山下湖珍珠集团作为世界最大的淡水珍珠加工企业，在很大程度上决定着国际市场的原珠价格。

“我要让中国的淡水珍珠走向世界，我要用绿色饰品美化人间。”几十年如一日，陈夏英用实际行动践行着自己的诺言。

小小少年早立业

1964年，陈夏英出生在浙江诸暨市阮市镇一个普通的农民家庭。由于父亲过早离世，母亲又体弱多病，作为家中的长女，她早早就承担起了赡养母亲、照顾家庭的重担。

初中刚毕业，当别的孩子还在父母的照顾下无忧地生活时，陈夏英就迫于生计，只身到山下湖镇，踏上了经营珍珠的道路，从此与珍珠结下了不解之缘。一开始，她是帮别人卖珍珠，给别人打下手，跟着大家各地奔波，小小年纪就备尝艰辛。生活是最好的老师，在汗水与泪水中，她渐渐成长，积累了有关鉴别珍珠品质以及经营的丰富经验。

1983年，陈夏英19岁，风华正茂。在那个年代，像她一样年纪的姑娘可能大都沉浸在恋爱的甜蜜、做嫁衣的幸福中，对世事仍一片懵

懂，而她已经开始独立从事珍珠营销。初起步时，她只是从事简单的珍珠收购、筛选、分级销售。她穿梭在浙江与湖南、湖北之间贩珠，并且只身南下广州卖珠。她至今也不会忘记在广州那段艰辛的日子，为卖珍珠，把珍珠藏在热水瓶里，甚至曾从旅馆的二楼纵身跳下。

因为那时，刚刚放开的珍珠市场又开始重新收紧，国家规定珍珠不准跨地区流通，刚刚建立的由珠农自发创立的珍珠交易场所都先后被取缔。淡水珍珠销售实行许可证制度，这大大限制了珍珠贸易自由。但在巨大的市场利益的驱动下，大量的珍珠贸易开始转入地下。因为贸易的非合法化，在1986至1987年这两年内，珠农被罚、被骗去的珍珠价值多达1000万元，很多珠农因此破产。创办第一代珍珠市场的珠农詹仲华第一次去广州卖珠的时候，10多千克的珍珠都被骗子用绿豆、黄沙掉包，损失惨重。

“就算是男人，也很难这样坚持下来。”周围的人谈起她，都心悦诚服。不过陈夏英在说起这些经历时则有自己的感悟：“处在当时的情境下，没有特别多的想法，只是觉得有时候你只要比别人多坚持一下，你就会获得比别人多几成的机会。”

经过多年的摸爬滚打，凭借着超人的韧劲、坚毅的性格和勤劳的付出，她为自己未来的创业赢得了“第一桶金”。

就在事业刚刚起步的时候，陈夏英的美丽、能干让她收获了一份属于自己的完美爱情。1986年3月，陈夏英与何小法结婚了。此后近20年，何小法、陈夏英夫唱妇随打江山。





何小法在业界被称做“中国淡水珍珠王”，他从一个收鸭毛的小贩变成了山下湖镇的首富。他拥有三家公司、一家珍珠加工厂，员工将近1000名，合作珍珠养殖基地遍布浙江、江苏、湖北、湖南、福建，合作养殖场总面积有3万多亩，打通了珍珠养殖、加工、开发、贸易的产业链。

结婚之后，夫妇俩同心同德，用汗水和敏锐的市场洞察力，为山下湖珍珠产业的崛起、为中国淡水珍珠业的兴旺，做出了有目共睹的成绩。他们是生活上的亲密伴侣，更是事业上的完美搭档。

陈夏英回忆道：“婚后，我们生活也并不宽裕。为了营造未来完美的生活，我跟丈夫经过对当时的环境以及各种行当比较深入的研究，决定开始扩大珍珠生意。”

那时，珍珠实行国家统一收购，诸暨的珠农开始南下广州寻找买家。陈夏英就是南下大军中的一员。为了今后的美好生活，陈夏英独自一人南下广州，丈夫何小法则留在诸暨进行各种养珠的实验，为今后成立公司打基础。

1988年，在只身闯荡广州两年后，陈夏英注册成立了属于自己的珍珠公司——白塔湖公司。

1989年，国家出台新政，允许珍珠在流通中有限制地开放，山下湖镇易址扩建了第三代珍珠市场。政策的逐步放开，让陈夏英夫妇的步子变得更大起来。他们开始与港商接触，开展珍珠转口贸易。

1993年，中国的淡水珍珠养殖业进入低谷，作为主要养殖地的山下湖镇的珠农们急了，他们日夜剖蚌，试图低价抛售。陈夏英夫妇却眼光独到，进行大规模的成蚌再养。这一举措可以说是开创了淡水珍珠大规模养殖的模式，此后零星散户养殖的方式逐渐成为历史。由

此，珍珠养殖业开始向大户集约化、规模化养殖方向过渡。

1997年4月，陈夏英夫妇开始创办公司，当时的名称是“山下湖珍珠商行”，1999年才正式成立了“山下湖珍珠有限公司”，也就是后来的山下湖珍珠集团。

在谈起创办公司的念头时，陈夏英说：“我们这些农村出身的珠商大都有着一种朴实的想法，认为实实在在做生意就行，其他都是搞花哨，没有意义。所以当时的珠商都只顾着把自己的生意做好，没有人想到要成立一个公司。但随着时代的迅速发展，整个国家政治、经济都在发生着巨大变化，市场环境也在发生变化，尤其是珍珠市场与国际化接轨较早。我们慢慢明白，要想把生意做大，就必须突破‘个体户’的局限，要进行规范化的公司运作，引进科学化管理，与世界接轨，这才成立了公司。通过公司化管理，吸收现代化管理经验，才能拥有更强的竞争力，才能做大做强。”

在长期与外商打交道的过程中，陈夏英夫妇发现，山下湖珍珠的品质已经达到了国际标准，但在品牌形象的宣传和加工技术上都落后于境外同行，因此在价格上始终缺乏竞争力。于是，他们号召，首先要加强广告宣传，提高山下湖珍珠的整体形象。这时，各珍珠公司仍然只想做自己的生意，但凭借他们夫妇俩在业内的影响力，山下湖镇的同行们开始统一行动起来，山下湖的珍珠也从此渐渐享誉世界。

为了提高加工技术，2001年，陈夏英夫妇从日本等地引进了珍珠深加工设备。在提高淡水珍珠的品质上，他们又成了山下湖镇最先吃螃蟹的人。





重情义的企业家

世界上没有完全平坦的大道，尤其对于那些追求更高、更远目标的人。陈夏英在创业及公司的发展过程中遇到的大大小小的困难不计其数，现在回过头来看时，她感慨良多。在她眼中，每一道沟坎都是上天给她的历练，要成长就必然会经历曲折、艰辛。但总有一些经验刻骨铭心，对家庭、公司乃至整个淡水珍珠行业产生重大影响。

2000年，整个珍珠市场遭遇了价格危机。大跌价风潮就像无形的黑手，狠狠地把珍珠企业从利润高峰拉了下来。而此时，陈夏英夫妇的公司库存珍珠总价值达4亿。4亿，这是一般企业难以想象的库存量，若是处理不善，这4亿的库存将会在一日之间把一个蓬勃发展的企业拖入泥潭。这时，陈夏英的丈夫何小法负责管理公司，眼看着库存的珍珠一天天贬值，他心急如焚。

不少身边及业内的朋友都劝他们赶紧抛售。可是，他们最后作出的决定出乎所有人的意料。不仅不抛售自己的库存，而且再投1亿，继续收购市场上其他公司的存货。这在当时无疑是石破天惊的，身边的朋友及一些同行都不理解，甚至可能有人想暗地里看笑话。皇天不负苦心人，付出总会有回报。4亿的存货不动，首先给市场一颗定心丸，然后投入1亿大量收购珍珠，在极大的市场风险压力下，这样的投入稳住了市场价格，众多珠商的恐慌心理终于平稳了，整个珍珠行情也开始回归正常。

在整个珍珠行业面临危机的时刻，正是因为陈夏英夫妇义无反顾挺身而出，不顾自己可能会遭遇的风险，带头顶住压力，作出了继续大量收购珍珠的决定，才很好地保护了珠农和珠商的利益，同时也

帮助整个珍珠行业走出了低谷。他们的这一举动在同行业中赢得了极高的声誉，现在很多人说起这段往事时都称赞他们有胆识、有魄力、重情义。

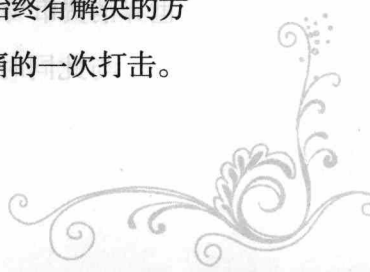
其实，在开始作出收购决定的时候，他们并没有预料到会出现后来的结局，只是凭着良心作出了选择。因为他们知道，若是自己选择抛售库存珍珠的话，无数珠农将遭受灭顶的打击，无数家庭将会倾家荡产。

发生在2000年的这种行业危机在2008年再一次出现。

2008年下半年，由于受到全球经济危机的影响，中国淡水珍珠养殖业受到了严重冲击。中国淡水珍珠养殖业具有区域分布广、行业集中程度低、以农户养殖为主、养殖方式粗放、养殖水平较低等特征；同时，淡水珍珠养殖业的生长期普遍较长（一般长达4~5年）。因此，在经济危机中广大养殖户由于无法预知本次危机的影响程度和持续时间，为快速回笼资金而纷纷恐慌性抛售珍珠，导致珍珠价格在2008年年底暴跌。其中中低档珍珠价格跌幅最大，最高跌幅达到50%以上。广大中小珍珠养殖户都出现了严重亏损。此时，陈夏英领导的山下湖集团在危机中再次挺身而出，勇担重任，大量收购珍珠存货，有效阻止了珍珠收购价格非理性暴跌的势头，在危机中发挥了中流砥柱的作用。

走向事业前台

对陈夏英来说，这些事业上的挑战虽然繁难，但始终有解决的方法，丈夫何小法的去世才是她人生中经历的最深、最痛的一次打击。





2002年5月8日，一个晴天霹雳在陈夏英的头顶炸响，与她一起打拼天下的丈夫被车祸无情地夺走了生命。

“那一天，我觉得整个世界的存在都是令人怀疑的，事业、财富，对我而言，已经没有任何的意义。”至今，陈夏英仍难以释怀。

爱人已逝，但事业还要继续。陈夏英强迫着自己恢复内心的平静，她知道丈夫最希望看到的，是她能将他的事业继续下去，而不是沉浸于悲痛不能自拔。于是她决定继承丈夫的志向，接手业务，带领公司继续向前。

在与何小法结婚之后，陈夏英夫妇分工明确，一直都是“男主外、女主内”，公司的运营都是丈夫何小法在打理。因此当时有人怀疑：独力支撑这么大的公司，陈夏英行吗？

在料理完丈夫的后事不到一周，陈夏英就开始全面接手公司业务。在随后的一年多时间里，她不仅没有在云谲波诡的商海中沉没，还把公司发展到了一个新的高度。2002年，公司实现销售收入1.05亿元，其淡水珍珠的销售量占全国淡水珍珠总销售量的35%。

打造“千足”珍珠

2002年，在政府的大力支持下，陈夏英带领山下湖珍珠进一步开拓了国外市场，业务范围拓展到了美国、欧洲、中东等地。同年6月5日，陈夏英出资130万美元成立英发行珍珠有限公司，从此结束了外销珍珠的业务必须通过中介商的历史，转由公司直接把销售点伸展到世界消费市场的最前沿。

与此同时，她紧盯国内市场，开始大规模设计、制造淡水珍珠