

榜样的力量

财富

人生

FORTUNE TIME

大型财经访谈节目精选本



财富人生

大型财经访谈节目精选本

《财富人生》节目组 编

上海教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

财富人生 / 《财富人生》节目组编. ——上海:上海教育出版社,2003.1(2003.5 重印)

ISBN 7-5320-8718-2

I .财... II .财... III .企业家—访问记—中国
IV .K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 001930 号

财富人生

《财富人生》节目组 编

上海世纪出版集团 出版发行
上海教育出版社

易文网:www.ewen.cc

(上海永福路 123 号 邮编:200031)

各地新华书店经销 上海新华印刷厂印刷

开本 787×1092 1/16 印张 14 插页 4 字数 223,000

2003 年 1 月第 1 版 2003 年 5 月第 3 次印刷

印数 43,001—50,000 本

ISBN 7-5320-8718-2/F·1 定价:23.00 元

FORTUNE TIME

榜 样 的 力 量

目 录

第一辑 天下无双



2

刘永行

永远前行的大陆首富



8

张果喜

新中国第一个亿万富翁



14

吴仁宝

“天下第一村”书记

第二辑 网络精英



22

姜丰年

新浪之狮



28

王志东

IT 奇才



36

张朝阳

孤独的 CEO

第三辑 生死抉择



44

吴炳新

九死一生吴炳新 永不言败三株业



50

施有毅

弄堂里走出的亿万富翁

56



叶钢

从千万富翁到一贫如洗

第四辑

战地黄花分外香

62



周小丽

上海的房价要大涨

第五辑

做空做多

68



戴志康

从零到10亿

74



杨怀定 任文兴

股市人生

第六辑

毕竟是文人

80



海岩

我是个爱情悲观主义者

88



张贤亮

游走于商海与文坛之间

94



陈逸飞

做初级阶段的视觉产业

第七辑

海归派

102



张旭东 魏松

海归——从华尔街到上海

110



傅国华

寻根上海的建筑师

第八辑

造房子的日子

116



潘石屹

就要造不一样的房子

124



张兴标

创业从50岁开始

第九辑

说价谈天

132



李书福

车价要降黑哨要打

138



陈晓

家电为什么越来越便宜

第十辑

洋金边白领

144



唐骏

激情微软中国

150



李凤江

德国公司的中国总裁

156



曾文祺

贩卖快乐的曾文祺

第十一辑

创业的上海人

162



俞尧昌

格兰仕的诸葛亮

168



邱源昶

“可的”与“便利”

第十二辑

创业上海

174



李学全

梦圆上海的放牛娃

182



王德明

搏击“太平洋”

188



邹文龙

吉盛伟邦的长盛之道

第十三辑

下海的学子

194



俞敏洪

缔造新东方神话

200



乔志刚

打造“软件”航母

第十四辑

四方英雄

206



段永基

中关村“村长”

212



郑永刚

决战商场的“将军”

后记

218

榜样的力量

人生可以创造财富

财富可以改变人生

在最困难的时候一定要坚持下去。

刘永行



天下无双之一

刘永行

【岁月】

刘永行，东方希望集团董事长。1948年出生于四川新津县的一个普通的干部家庭，在刘氏四兄弟和一个妹妹中，排行老二。1980年毕业于成都师专数学系，1982年辞去新津县教育局公职，从鹌鹑养殖业中淘到了人生的第一桶金。兄弟四人一起经过19年的艰苦创业，建立起中国最大的民营企业——希望集团。刘永行从而成为2001年美国《福布斯》大陆富豪排行榜中国首富。



【对话】

永远前行的大陆首富

大陆首富的思索

说起大陆首富，人们自然会有一种好奇心：大陆首富到底过的是什么样的日子？他的财富是怎么累积起来的呢？他们的家庭生活又跟我们有什么差别呢？在刘永行的身上，我们找到了一种注解。

叶蓉：财富话题，是跟您以及跟您的家族不得不提到的一个话题。有件事情我想向您求证一下，我们有一个女同事，她知道我要采访您，她就说：“哎，你去看看刘永行穿的是什么呢？”大家都对中国首富的日常生活非常感兴趣，能谈谈吗？

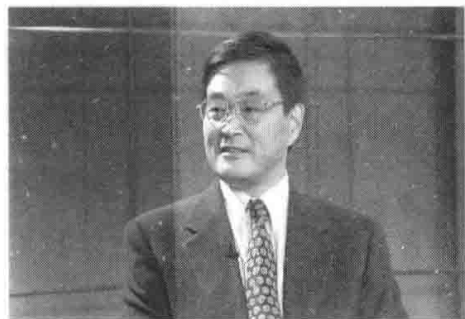
刘永行：我喜欢穿纯棉的，穿起来很舒服。有一次在大卖场里面，我看中了很多，就400元买了11件，各种颜色的都有。

叶蓉：您是否还穿着那衬衫在一个非常重要的场合出现过？

刘永行：对。包括是在中央电视台，还有湖南电视台，包括那次是《福布斯》杂志给我拍照，也是穿着这件衬衣拍的。

叶蓉：我们知道，您最初开始决定下海创业的时候，其实是为了改变当时比较窘迫的生活现状。那么，您现在已经是中国的首富，您的生活在常人眼里看来可能更好一点，是这样吗？

刘永行：我们创造财富，到底是为自己还是有其他的什么作用？不把这个问题解决的话就没有动力。这个时候，我意识到，我们现在创造财富，我们拥有财富，已经跟自己的生活没有什么相干了，它实际上是一种社会财



富。我们可以用它来创造更多的就业机会，帮助我们的员工，不断地提升自己的能力，发挥自己的潜能，帮助他们成长起来，让他们产生很强的作用感。这时，你感到你的作用感越来越强，你感到你的工作才有价值。不然的话，你明明知道再创造的东西跟自己没有什么关系，为什么还要去做，就会感到没有方向。

叶蓉：对。很多人都在思考这个问题。如果请您对财富下个定义，或者说一个界定，你觉得它应该有什么样的内涵？

刘永行：财富它有各种各样的定义。但对于我来说，它就是一种再创造财富的生产资料。我们可以用它来创造更多的财富，而这个财富可以作用于社会，作用于我们的员工，同时也是展示我们的能力的一种手段。



从广袤的农村起步



1994年4月，刘永行率希望集团总部从四川迁至上海浦东。在短短3年时间里，在全国范围建立起120个饲料厂，如今已进入全面回收期，被誉为“中华饲料王”。面对新世纪和中国加入WTO的机遇，刘永行提出将希望集团建成“百年老店，百年名店”，成为世界优秀企业。刘永行的事业从广袤的农村起步，他的产品面向中国最大多数的广大农民，他的理念是让中国最贫穷的农民阶层尽快富裕。这个驰名全国的农业大亨将自己与中国农民的切身利益紧紧地联系在了一起。

叶蓉：您为什么当初选择农村作为创业的一个基地，把事业跟农业结合在了一起呢？

刘永行：这里面有个小故事。1980年我快毕业的时候，那个寒假，我回到家里。这时候我们家里的钱已经全用光了，我兜里还有2块多钱，我跟我太太讲：今年我们不要买猪肉了，就是过一个素节吃点素就行了，春节过后再买点肉来吃。但是我儿子就说，爸爸妈妈我要吃肉。我觉得不应该让儿子感到我们很穷，让他有自卑的心理，所以我跟太太说，走，我们去市场看看。结果8元钱就买了一只大鹅，回来准备宰掉。但是儿子却跟这个鹅一起玩，我们就想不要让他看见那么残忍，不要让他心灵上受到一些伤害，等他不注意的时候我们再宰鹅。后来鹅跑丢了，儿子哭着要鹅，当时我们觉得很对不起儿子。这个时



候我们的邻居就说，你不是会搞无线电吗？我看到市场有那么多人拿着收音机，找不着人修，家家户户都关门了。我说可以吗，他说可以呀，勤工俭学嘛。我想，凭自己的劳动，为什么不可以创造。结果我就写了个小广告，接下来摆了个小摊；7天时间收了300多件活儿，用10天时间把它修完，赚了300多元钱。这个时候300多元钱可了不起呀，相当于我们全年的工资收入。当时我们就想，是不是我们可以开办电子工厂。我去上学了，我哥和我弟就在成都策划准备成立新艺电子工厂，结果是不批准，第一次创业夭折了。但是这种创业的冲动，一直都在我的心里。1980年我毕业以后，有一次到城里去，看见我哥家里养了3只小鹌鹑。他同我讲2个月可以下蛋，和养鹌鹑的成本情况。我们一算确实可以，说干就干。我们的创业搞得比较早，城里行不通我们就走农村，农村帮助我们成功了。



在夹缝中成长



希望集团所走过的坎坷曲折之路，正是中国民营经济在夹缝中产生和成长的艰难之路。在中国，民营企业的地位一直在变，从最初的拾遗补缺到90年代的社会主义公有制经济的补充，再到社会主义市场经济的重要组成部分。刘永行和他的兄弟们凭着超人的胆识、毅力和坚韧不拔的精神，开创出民营经济领域里的新天地。他的成功创业告诉了所有中国人，没有背景、没有资金也可以白手起家。创造财富在中国不是神话。

叶蓉：其实在您创业之初的时候，中国的创业环境，并不像现在这样宽松，您觉得当时遇到的最大困难是什么？

刘永行：当时，什么问题都有。要创业，资金没有，政策没有，社会不理解，很难。在80年代以前，计划经济好像一个大的水泥块，把我们都封在下面，我们的能力也发挥不出来。一个伟人一个大榔头把这个水泥块打了很多裂缝。既然打开了裂缝，既然有雨水可以滋润它，既然阳光可以透进来，我们就沿着石缝成长。

叶蓉：企业碰到大的波折的时候，你有没有想过退出来？

刘永行：想过。在创业初期，那个时候孵小鸡，我们没有钱，只有1000块钱。用了几百块钱做固定资产，自己搞了孵化机，我们一次可以孵几万只

鸡蛋；这些鸡蛋都是从农民的养殖场里拿来的，我们要还人家的钱。结果我们没有经验，签了第一个合同就被人家骗了。我可以告他，但告他又有什么用呢？况且现在我们需要解决的，是违约造成的几万只小鸡都卖不出去，当时又是农忙。我们差点放弃。我们总觉得这样放弃虽然损失不大，我们只有1000块钱丢在里面。但是农民的钱呢？我们还不还农民的钱那还得了。我们几经讨论，就带着农民挑上小鸡到附近县去卖，最后就当我们差点放弃的时候，我们就到城里去卖，小鸡全部卖掉了。天无绝人之路，我们取得了成功。这样半年下来，我们算了一下，每个人可以分到180元。我们觉得太累太累，创业太辛苦，我们把这180元分掉了，准备不干了。我花了80元买了一辆旧自行车，然后就休息了2个月。最后我哥说，我们一定要干，不能半途而废。第三次放弃是1990年。那时候我们饲料厂已经开办了，而且赢利很丰厚，我们已经赚了几千万，这个时候自己的生活没有太大的问题了。这时候社会上对私营企业的存在是不是合法的反应非常大。我们想既然社会上有这种看法，我们自己挣钱也挣够了，不如把这个厂交给国家。我们就找了县委书记，希望把工厂捐献给国家。县委非常重视，连夜召开常委会讨论。第二天，县委书记说：虽然现在社会上有各种各样的议论，但是我们对你们的是坚决支持的。现在企业在你们手里，比在政府手里更能够对社会有利，对老百姓有利，对政府也更有利。政府不缺这个工厂。你们要坚定地走下去，有什么问题我们支持你们。有政府支持我们就放心了。

叶蓉：在您创业之初的时候，当时全国有许多人下海，而且当时很多人的知名度比您还高，比如说傻子瓜子年广九、牟其中这样一些人，但他们现在都在这个舞台上消失了。您做到现在，您觉得您成功的秘密在哪？

刘永行：我们成功没有秘密。我们成功关键有几点：第一个是邓小平同志带领全国人民搞改革开放改变了我们的人生，这是个大前提。第二个就是我们有良好的心态。我们之所以能够取得成功，就是我们下海下得早。那个时候跟我们为伍的都是一些受到社会不公正待遇的，或者是没有机会接受教育的人。那些受到良好教育的精英们都在国有企业里面，因为他们条件比较好，他们舍不得打烂坛坛罐罐。社会精英没有出来跟我们这些创业的人为伍，相对来说，我们就是矮子里面显人长，容易成功，是不太好的环境条件造就了我们。

刘永行是《财富人生》的第一位嘉宾。很巧，他又是我的老乡。这个排在2001年《福布斯》大陆100位富豪之首的企业家，人们对他并不是很熟。刘家言、行、美、好四兄弟的希望集团是中国最大的民营企业，可出头露面的是集团的发言人刘永好。自从1995年集团分成刘永好的新希望在四川，刘永行的东方希望进驻上海浦东后，知道刘永行的才渐渐地多了起来。他是靠实业成为新富豪的首富。

在我们的交谈中，我看到泪光在他眼中闪过，这是说到他1980年下海前的一个大年夜。要过年了，兜里只有2块多钱。本来想过个素年，可儿子说要吃肉，他借钱买了只鹅。看儿子和鹅玩得高兴，想乘他不注意时再杀，没想到鹅又跑丢了，儿子哭得很伤心。20多年前的事，他记得是那么地清楚。我想是贫穷刺痛了他，他要改变自己的命运。

大陆首富给人的感觉是朴实的。录制这个节目不久，我去主持中共上海市委统战部的春节联欢会，规定是下午4点走台排练，到7点正式录制。不少嘉宾彩排没来，到录制时才露脸。我在台上望下去，在彩排的时候，刘永行就静静地坐在那里。

遗憾的是那天太忙，没能和他打个招呼。





以自己的经营成果富裕桑梓，造福社会。

张果喜

天下无双
之二

张果喜

【岁月】

张果喜,1952年出生,15岁辍学,19岁变卖祖上住了三代的房子,换得1400元下海创业。80年代初,当大多数中国人还在以万元作为先富起来的标准时,张果喜向外界宣布他的个人资产达3000万美元,成为新中国第一个亿万富翁。这个“稻草田里的管理帝国”在走过了28年的风雨岁月后,他的财富仍然以每年40%的增长率高速增长。

1993年,国际小行星命名委员会将天上的一颗星星以张果喜的名字命名,这是迄今为止中国第一个也是唯一一个企业家获此殊荣。这位出生于江西余江一个偏僻小山村的小木匠,他的名字和他所领导的企业如同平地惊雷,震惊了中国也震惊了世界。



【对话】

新中国第一个亿万富翁

在上海，我掘到了第一桶金

在张果喜的眼里，上海这座城市充满着无限魅力。这个从小山村走出来的小木匠，当年无论如何也没有想到，自己的人生和命运，因这座城市给他带来的机遇而彻底改变。

叶蓉：您的第一笔资金是从上海赚取的，有这样一个故事吗？

张果喜：我对上海是很有感情的。当初我们筹借了200块钱，来到上海。因为我们第一次远离家门，当时很担心。这200块钱放在一个人身上，担心遇到小偷偷所以就分开放，万一小偷偷了一个人的钱，其他人身上还有钱。到了上海以后，我们参观学习上海雕刻艺术厂。这个厂在四川北路，它的前身叫上海艺术雕刻品一厂。到了以后，我一看很惊讶，一套樟木箱是200多块钱。这正好是我们要寻找的商机。我们幸运得很，在第一次交易会上，定了20套樟木箱，大概赚了1万多块钱。这是第一次赚钱，也就是我赚得的第一桶金。

叶蓉：您第一次赚到当时认为是相当大的这么一笔钱的时候，您有一种什么样的感受？您在数钱的时候是一种什么样的心情呢？

张果喜：毫无疑问是非常激动的。当时有几个压力：第一，是我们学了这个技术以后没有资金，我毅然地把一点家产卖掉的1400块钱全部押上了，背水一战。这是一个压力。第二，关键是我们开始成立这个厂的时候，当时这个车间有100多人，有21个员工跟着我出来干。我自己干不成没饭吃没关系，关键我要对这些个兄弟负责。第三，在余江历史上从来没有这雕刻行业，开



> > > > > > >

财富人生 9