

THE
ENTREPRENEURS

约见资本人

—— 58家上市公司创始人亲述创业之路

全景商学院 © 编 著





约见资本人

—— 58家上市公司创始人亲述创业之路

全景商学院 © 编 著

THE
ENTREPRENEURS

图书在版编目 (C I P) 数据

约见资本人 : 58 家上市公司创始人亲述创业之路 / 全景商学院编著.
— 长沙 : 湖南科学技术出版社, 2017. 11
ISBN 978-7-5357-9597-7

I. ①约… II. ①全… III. ①企业家—访问记—中国—现代 IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 255777 号

YUEJIAN ZIBENREN ——58 JIA SHANGSHI GONGSI CHUANGSHIREN QINSHU CHUANGYE ZHILU
约见资本人 ——58 家上市公司创始人亲述创业之路

编 著: 全景商学院

责任编辑: 孙桂均 王 燕

出版发行: 湖南科学技术出版社

社 址: 长沙市湘雅路 276 号

<http://www.hnstp.com>

湖南科学技术出版社天猫旗舰店网址:

<http://hnkjcbbs.tmall.com>

印 刷: 长沙超峰印刷有限公司

(印装质量问题请直接与本刊联系)

厂 址: 长沙市金洲新区泉洲北路 100 号

邮 编: 410600

版 次: 2017 年 11 月第 1 版

印 次: 2017 年 11 月第 1 次印刷

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 30

书 号: ISBN 978-7-5357-9597-7

定 价: 68.00 元

(版权所有·翻印必究)

本书编委会

编委主任：温子健

编委副主任：张华

编委成员：程春生 陈伟 黄玫 张宏文

主编：陆泽洪

副主编：黄晓宁 雷震 周荣

策划：张凌

编辑：雷雪 陈晓琼

采访：陈丹蓉 任银哲 杨元元 付强 朱雨蒙 张聪聪

詹丽真 刘坤坤 李敬陶 周丽娜 郭丹 刘铭

苏艳华 高瑾婕 陈嘉良 李理 陈昊 吴梦凯

· 读懂商业世界 ·

1993年，一位名叫曹璋的纺织大学应届毕业生来到深圳，在八卦岭工业区扫楼投简历被一家家赶出来，啃着只有一点辣椒和鸡蛋的两块钱的盒饭，感慨偌大的深圳为什么容不下渺小的自己。

经过在电子厂质检、内衣厂采购、女装公司销售等不同岗位上三年的挣扎后，曹璋终于在1996年获得了一个机会，拿到2万元创业本金，在华强北的女人世界商场开了一家小小的“安尼儿童装店”，后来又改名为“安奈儿”。这家只有9平方米的小店，光是铺租每个月就要五六千块钱。

同样在1996年，大学毕业后到广州番禺参加工作才一年的黄勇，由于所在的电子厂项目下马而没事可做，于是跟几位同事合伙成立了一家名为“容大感光”的公司，生产PCB油墨。黄勇每天的工作就是去翻各大工厂门口的垃圾堆，只要遇到生产电路板的厂家，他就拎着样品去敲门。但第一批产品出来，就由于质量不达标遭遇了大规模的退货。

与此同时，从广东中山一家台资厂厂长任上只身出来创业的李建湘也获得了第一笔订单，但又被骗走30多万元的贷款，他那新成立的铝材加工企业

“和胜股份”一夜之间几乎破产。

站在今天的视角去观察，很难想象这些出师不利的初创企业竟会在随后的商业竞争中异军突起、越战越勇，甚至最终在创业 20 年后的今天成功上市，各自成为拥有数十亿元以上市值的业界标杆。他们到底是如何做到的？

正如通用电气（GE）的传奇 CEO 杰克·韦尔奇所言：商业更像是一个世界级的大饭店，当你透过饭店厨房的门缝偷看时，那些食物看上去远没有装在精美瓷器中或是摆上饭桌的好。商业就是杂乱不清和混沌。

那些成功的企业家也并不仅是负责高瞻远瞩地思考问题，他们更多的是在每天的日常工作中，进行着大量的细节处理，在这个过程中提高自己的感受能力，进而达到更高的认知层次。

因此，真正可靠的商业理解能力必然来源于：足够有代表性的经营平台、完整的决策过程、市场数据的反馈和验证。全景网在这方面已经为读者做了迄今为止无可替代的工作——在过去一年多的时间里，全景网团队陆续深度访谈了近百家上市公司的董事长、总经理，以视频及文字特写的形式记录下公司的创业历程，以及掌舵者们多年来对企业乃至行业和经济的第一手观察和思考。

这些创业故事可谓庞大而又细腻。虽然这个世界不太可能再给你一个成为童装霸主或者感光材料大王的机会，访谈中所剖析的问题也很难与我们所面对的世界严丝合缝，但是，众多不同领域的企业家把自己的决策过程及所遵循的基本商业法则和盘托出，在帮助形成商业洞察力和判断力方面，虽然谈不上雷霆万钧，至少也可潜移默化。

上述一系列上市公司“创业传”此前已通过全景网旗下的“全景财经视频”及“全景商学院”新媒体平台陆续发布，早已引起巨大反响，也成为投资人分析相关上市公司的重要信息来源，但这些总归显得零散。此次结集出版，得以按照不同主题来重新划分章节，并补充了一些上市公司董事长的二次反馈，更有助于读者按图索骥。

时势造英雄，能读懂形势、做出正确的选择，比什么都强。正如安奈儿的曹璋在开店后很快发现，一天就能收回 2 万元本金，那时候只要你开店，就能够赚钱，只是赚多赚少而已。

对于全景网而言，也正进入一个全新的时代。作为一家已服务资本市场接近 20 年的老牌财经网站，全景网自 2015 年完成股权重组及管理团队调整以来，重新焕发出了惊人的活力，迅速完成了路演平台及内容平台的更新换代，新推出的全景 i 直播、新媒体、全景财经视频、全景商学院、新三板、港股路演等业务都令人耳目一新，叫好也叫座。

过去一年，全景网利用自身强大的专业资源，通过全景商学院在全国各地举行了十几场公益性的资本市场培训班，培训上市公司及新三板公司高管近千人次。这本《约见资本人——58 家上市公司创始人亲述创业之路》新书的出版，也是全景网分享知识、服务资本市场的一个新尝试，希望大家有所收获！

温子健

2017 年 9 月

第一章 春天的故事

跟着电影去创业——红墙股份 刘连军	2
下海都不怕，还怕上市？——和科达 覃有倘	9
千里走单骑——飞荣达 马飞	15
“我们是做大事业的”——博士眼镜 刘晓	23
激情燃烧的物理老师——瀛通通讯 黄晖	32
中国赛车的王者传奇——力盛赛车 夏青	40
不负女儿之名，要做最好的企业——澄天伟业 冯学裕	47

第二章 巾帼不让须眉

像培养孩子一样培养公司——华锋股份 谭帼英	56
大学校花的卓越之路——汇金科技 陈喆	61
“男孩子能干，我们也能干”——光莆股份 林瑞梅	67

第三章 企业家精神

倾囊创业，六年不回老家——同益股份 邵羽南	76
永远战斗在最前线——中装建设 庄重	82
将汽车检测进行到底——安车检测 贺宪宁	89
“海味不干了，我要做色母粒！”——美联新材 黄伟汕	97
市场不会因为你可怜就同情你——和胜股份 李建湘	104
我随时保证我有超越你的能力——拓斯达 吴丰礼	113
老厂长治不好的焦虑症——绿康生化 赖潭平	120
我想做，我想做，我想做！——金溢科技 罗瑞发	129
一辈子只做儿童产品——安奈儿 曹璋	138
卫生巾行业的“豆腐经”——延江股份 谢继华	148
马兰花和小草的故事——绿茵生态 祁永	155

第四章 团队！团队！团队！

财散人聚——深冷股份 谢乐敏	164
一个16年无人离职的团队——太辰光 张致民	169
追逐太阳的铁三角——容大感光 黄勇	177
君子和而不同——同和药业 庞正伟	185
创业团队“三原色”——弘信电子 李强	193
遇到任何困难都不准说风凉话——赛意信息 张成康	201

第五章 市场化的力量

从烫手山芋到血灌之王——健帆生物 董凡	210
微笑曲线两端发力——德艺文创 吴体芳	216
不要活在别人的阴影之下——香山股份 赵玉昆	226
纵然一手烂牌，也要梅开二度——正海生物 秘波海	236
民营企业要做百年老店——飞鹿股份 章卫国	243
“小马达”走向大世界——科力尔 聂葆生	251

第六章 制造业“极客”

攻破“神秘”的车载导航——路畅科技 张宗涛	260
用七年打破外国技术封锁的“膜法师”——星源材质 陈秀峰	266
“张疯子”的神技能——金银河 张启发	272
创业12年 至今觉得自己是个工程师——联合光电 龚俊强	279

第七章 合作共赢的时代

2014年，中国创投圈掀起了一股“并购潮”。许多上市公司纷纷通过并购来扩大规模、提升竞争力。在这一过程中，合作共赢成为了许多企业发展的关键。

为合作伙伴“All in”，如今双双上市——朗科智能 刘显武 …	288
与大象共舞——科达利 励建立	294
彪悍的技术不打价格战——麦格米特 童永胜	303

第八章 不同凡“想”

在商业世界中，创新思维是推动企业发展的核心动力。本章将介绍几位具有独特想法和创意的企业家，他们的故事为读者提供了宝贵的启示。

一位“德鲁克主义者”的高端时装王国——歌力思 夏国新	314
资本圈第一时尚先生——亚泰国际 郑忠	322
世界商业设计殿堂的中国“风”——杰恩设计 姜峰	328
很不成功的艺术家，很成功的音响艺术企业家——惠威科技 姚洪波	338
一个人狂欢尖叫的创投教父——创业黑马 牛文文	346

第九章 诗和远方

在最好的时候转型——乐心医疗 潘伟潮	356
互联网+、O2O，他们二十年前就在构思——尚品宅配 李连柱··	364
中流击水，成就“首长点赞”工程——维业股份 张汉清	374
资质和实力永远是最好的招牌——达安股份 吴君晔	382
一个医疗器械团队的“破坏性创新”之路——开立医疗 陈志强··	389
不创新，就灭亡——超频三 杜建军	397
“我们从来不是之一，华大就是老大！”——华大基因 汪建	404

第十章 中国梦

卖掉新加坡的房子回国创业——优博讯 郭颂	418
转型、转型又转型，从材料贸易商到产锯龙头之路——泰嘉股份 方鸿	424
华尔街回来的中国网络银行第一人——科蓝软件 王安京	434

第十一章 创二代

“守住柜台，死也要死在阵地上”——盐津铺子 张学武	440
我是一名职业经理人——长缆科技 俞涛	447
我要比别人做得更好——金龙羽 郑永汉	455

后记

送给创业者的一把伞	463
-----------------	-----

第一章 春天的故事

1992 年春天，邓小平视察武昌、深圳、珠海、上海等地并发表重要讲话，掀起了前所未有的创业热潮。而当年的“十万机关干部”精英下海创业，开创了中国企业发展和经济变革的新篇章。

跟着电影去创业

■红墙股份 刘连军

“1992年，我看了一部纪录片，里面有一句话叫‘今日借君一杯水，明日还君一桶油’，我受到了很大的感召。”

——刘连军

学财务出身、考取中国第一批注册会计师的刘连军当年受邓小平南方谈话春风感召辞职下海的时候，根本没有想到他会进入混凝土外加剂这样一个听起来很偏门的行业。

在这个行业打拼了21年后，2016年8月23日，他把一手创办的广东红墙新材料股份有限公司（证券代码：002809）带到了A股上市。



红墙股份董事长、总裁刘连军接受全景商学院独家专访

辞职南下，无意中闯入混凝土外加剂行业

“世界那么大，我想去看看。”2015年4月，随着一名中学女教师辞职信的曝光，这一被称为最有情怀的辞职理由一时间爆红网络。离开体制内，放弃铁饭碗，在很多人眼里是极其需要勇气的选择。然而，在20世纪90年代那段风云激荡的岁月里，很多充满雄心壮志的青年人纷纷做出了这样的选择，停薪留职、辞职下海，去南方看一看，刘连军就是其中一员。

谈及最初下海的经历，刘连军记忆犹新。他是学财务专业的，1984年毕业后被分配到河北省承德市机械电子工业管理局，一直做财务工作。“1992年，邓小平南方谈话以后，我在电影院看了一部纪录片，片子里讲到珠海的金湾区在搞大型土建。那个时候是讲大港口大工业大发展，有一句话叫‘今日借君一杯水，明日还君一桶油’，我受到了很大的感召。”刘连军说，“我是中国第一批注册会计师，又是一个年轻的机关干部，心里还是希望展开一个更大的人生舞台，所以想出去看一看。”

与很多选择下海的人一样，刘连军南下的决定也受到了来自家庭的阻力。“家里人更多的是担心，因为不知道南方什么样，前途也莫测。但我们60年代那一批人应该说很躁动，也很有愿景，一路走来都有一个很强的使命感、责任感和荣誉感，所以尽管家人很担心，我还是坚决选择了南下。那个时候，全国大概10万名机关干部选择了下海，比如潘石屹他们就去了海南。”他笑了笑说，“我觉得我们那一代人都这样。”

辞职南下的刘连军选择了纪录片中给予他鼓舞的珠海作为第一落脚点，却没想到会在这里与混凝土外加剂结了缘。



刘连军 1995 年管理混凝土外加剂企业时工作照

1993年初，刘连军加入珠海经济特区百森集团公司继续做财务工作。1995年，他得到一个机会，经营管理一个做混凝土外加剂的小企业，自此真正地踏入这个行业中来。“从那时算起，我接触外加剂行业已经有21年的历史了，介入的过程可以说是别人推我进来的，但是无心插柳柳成荫。”他颇有些感慨。

在这个行业21年的摸爬滚打，刘连军也见证了国产混凝土外加剂行业的一步步成长。混凝土外加剂是制造商品混凝土的重要添加剂，公司成立之初，混凝土外加剂在全国的市场份额不是特别大，主要原因在于商品混凝土刚刚兴起，只有北京、上海等城市使用，其他城市例如珠海、中山等都还是现场搅拌，外加剂在全国的普及量只有20%左右。此外，当时有很多国外的大牌子比如美国的格瑞斯、瑞士的西卡等都跟中国的企业同台竞技，而中国的企业偏弱小，还是停留在简单的复配配方、生产加工阶段，国外的产品占有比较大的技术优势。

刘连军介绍，随着时间的推移，中国商品混凝土的普及越来越广泛了，直到现在有50%~60%的混凝土使用了外加剂。由于中国南北东西不同地域的建筑材料差异比较大，外加剂对于混凝土是一个个性化的配合服务，而国外企业提供的仍然是标准化的产品，对中国的材料不适合，所以国外的产品就纷纷退出了，国产产品越做越强。

夫唱妇随，妻子带来第一桶金

回顾刘连军的创业历程，有个人不得不提，那就是他的妻子赵利华。赵利华与刘连军都是河北人，两人还是初中同学。1996年，在刘连军南下3年之后，赵利华追随丈夫的脚步来到珠海。她的到来，也为刘连军当时所管理的公司带来了第一桶金。

刘连军回忆：“公司第一笔较大的订单还得说是拜我太太所赐！当时珠海有个粤财大厦，是广东省粤财集团投资建设的一个大楼，我太太最早先去工地与他们接触，她有了初步的信息后就交给我。我配合我们合作的教授一起去跟他们交流，他们当时恰好碰到了高标号混凝土的困扰，而我们承诺能够配合他们把混凝土保质保量地做下来，我们的信心感染了他们。这个项目是红墙初出道时和国内