



王丽英 主编

中国经济 风云人物

列传

企业教父 经济学人

柳传志

商海无涯细品味

郭凡生

一个餐饮帝国的梦想

何永智

尹明善

永远的“爱国者”

冯军

韩村河的骄傲

田雄

将锡培

永争第一

梁庆德

把互联网带入网商时代

马云

我有一个梦想

黄鸣

最大水上人文景观

黄福水



中国社会科学出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位



中国经济 风云人物

王丽英 主编

☞ 中国社会出版社

国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

中国经济风云人物列传/王丽英主编. —北京: 中国
社会出版社, 2010. 9

ISBN 978-7-5087-3316-6

I. ①中… II. ①王… III. ①企业家—生平事迹—
中国—现代 IV. ①K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 161100 号

书 名: 中国经济风云人物列传
主 编: 王丽英
责任编辑: 薛丽仙

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032
通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦
电话: 编辑部: (010) 66082098
邮购部: (010) 66060275
销售部: (010) 66051698 传真: (010) 66080880
(010) 66080300 传真: (010) 66051713

网 址: www.shcbs.com.cn
经 销: 各地新华书店

印刷装订: 中国电影出版社印刷厂
开 本: 160mm×230mm 1/16
印 张: 14.25
字 数: 200 千字
版 次: 2010 年 9 月第 1 版
印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷
定 价: 29.00 元

前言：梦想推动脚步

回望改革开放的 30 年，有太多的故事值得被讲述，有太多的人物值得被书写，有太多的足迹值得被追溯。

如果我们把时间追溯到改革开放之初，书中的主人公们皆与我无异，都是一个个普通人。那时，柳传志在中科院做着没有市场化的计算机，一家四口挤在 12 平方米的宿舍；被错划为右派的尹明善刚刚得到平反，正在为工厂翻译大量的英语资料；高考落榜的蒋锡培刚刚在杭州摆起钟表修理摊；同在杭州的马云第三次高考失败，只好去做踩三轮车的工作；黄鸣刚刚考取华东石油学院，对太阳能还一无所知；郭凡生大学毕业不久，还没有写出“反梯度理论”；何永智则在小门面里做着她的小生意，甚至没有想到做餐饮……而 30 年后的今天，他们已经成为各自企业的领导者、引人注目的财智精英。那么我们不妨自问一下：假如易地而处，自己是否能像他们一样取得今天的成就？

时代无法复制，经验可以汲取。值得探究的是：是什么使他们从十亿国人中脱颖而出？是什么使他们拥有了与众不同的人生道路？是什么推动着他们的脚步一步步走向成功？

是梦想。

是的。在编辑这些记录着企业家奋斗足迹的来稿的过程中，我们发现了一个重复出现频率最高的词——梦想。相信阅读完本书，

您也会有相同的感触：是心中的梦想推动着他们的脚步，是对梦想的执著追求和不懈努力，引导着他们走向了成功。

梦想就像那熊熊燃烧、永不熄灭的太阳，永远给予他们前进的力量，即使偶有乌云阴霾、狂风暴雨，他们也从不会迷失自己的方向。

梦想推动脚步！

梦想为他们带来了成功与财富，当然也有许多不为人知的辛酸与坎坷，但他们从未退缩过。

或许这就是他们的成功秘诀，就是他们的与众不同之处。人人都有梦想，但不是每个人都能够坚持自己的梦想，也很少有人愿意为了自己的梦想而付出全部的努力，更难得有人以全部的努力来把一个伟大的梦想坚持10年、20年、30年乃至更长久，而他们做到了！他们的择善固执是如此令人感动，因为他们的执著不仅创造了巨大的经济财富与社会效益，也为无数平凡如你我的普通人树立了榜样。

有研究表明，中国未来的一百年，仍将是创业的一百年，在这个过程中，你希望自己成为一个什么样的人？你给自己设定了怎样的目标？希望我们这本书能给读者带来一些答案，也希望我们这本书能给读者传达更多有关奋斗和人生拼搏的信息，帮助更多的人走向成功。

就像杰克·韦尔奇在《赢》的题记中写到的那样：“我把这本书献给那些热爱商业生活、渴望把事业做好的人，献给那些每天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。”这也是我们策划出版这本书的初衷。

最后，愿更多的人能够用梦想舞动人生，以品质创造未来！

编者

2010.1.18

CONTENTS / 目录

第一章 企业教父 经济学人——柳传志

- 天降大任于斯人 /2
- 从汉卡到微机 /6
- 面对危机，要把自己的不足看清楚 /8
- 整合与拆分，从南北掣肘到两眼活棋 /10
- 用“集成分销”与戴尔较量 /14
- 惊天并购，落子无悔 /15
- 以人为本的企业文化 /17
- 功成身退后的二次创业 /19
- 临危受命，风云再起 /21

第二章 不老的传奇——尹明善

- 穷人的孩子早当家 /24
- “未来的出色数学家” /26
- 乘风直上，鹤翔九天 /28
- 做大“夕阳”产业 /29
- 海外获利 民族英雄 /31
- 造中国自主品牌汽车 /32
- 政商双馨 鞠躬尽瘁 /34
- 任重道远 肩负责任与使命 /36

目录 CONTENTS

第三章 从修表匠到“电缆大王”——蒋锡培

- 弃文从商小小钟表匠 /38
- 卖电缆赚第一桶金 /41
- 顺时改制，万贯家资转归集体 /43
- 与巨头并肩，自己也成为巨头 /47
- 企业文化的“和”与“灵” /50
- 授人以渔，优先录用残疾员工 /52
- 弄潮试水资本运营 /54

第四章 把互联网带入网商时代——马云

- 自古英雄出少年 /60
- 初识互联网，咒语挖金矿 /62
- 阿里巴巴是个快乐的青年 /65
- “每天缴税 100 万” /69
- 把互联网带入网商时代 /71

第五章 商海无涯细品味——郭凡生

- “反梯度理论” /76
- “让知识拥有财富，以学习改变人生” /79
- “中国模式” /89

CONTENTS / 目录

第六章 永远的“爱国者”——冯军

- 逐梦清华园 /94
- 叛逆的代价：身家 220 元 /94
- 起点，只有 2 平方米 /97
- “村里”学历最高的推销员 /98
- 冯五块，声名远播 /100
- “哑巴卖刀”：冯氏推销术 /103
- 中华旗帜扛起来 /105
- “小太阳”的遗憾 /107
- 走自主品牌之路 /109
- 民族品牌国际化 /111
- 做一个“爱国者”做的事 /114

第七章 永争第一——梁庆德父子

- 鸿鹄之志，起于荒滩 /117
- 成就微波炉霸业 /119
- 面对洪灾，干就是硬道理！ /121
- 挺进国际市场 /123
- 规模制胜 /125
- “最大限度发挥潜能” /126

目录 CONTENTS

- “努力，让顾客感动” /129
- 向白色家电领域扩张 /130
- 子承父业，薪火相传 /133

第八章 我有一个梦想——黄鸣

- 心中永不泯灭的梦想 /139
- 忧患与责任 /140
- 靠发明赚得第一桶金 /141
- 自己动手试制太阳能 /143
- 顺利度过“起步期” /145
- 机遇垂青有准备的人 /146
- 宝剑锋从磨砺来 /148
- 带着品牌走出国门 /149
- 与西门子“同台”，借名车营销 /150
- “太阳王”在美国叫响 /151
- 十年内把燃气、电热水器赶出市场 /153
- 推动节能减排立法 /154
- 掀起新能源革命 /156

CONTENTS 目录

第九章 一个餐饮帝国的梦想——何永智

- 风，起于青蘋之末 /158
- 生命，要有自己的祈祷 /162
- 翱翔，翅膀迎着风的使命 /164
- 超越，梦寐以求的不懈追求 /165
- 直面死亡，站着革命 /169
- 特许经营，醒着的梦真美 /173
- 洪崖洞，承载重庆文化历史的城市名片 /176
- 一个餐饮帝国的梦想 /177
- 新的翱翔 /178

第十章 韩村河的骄傲——田雄

- 带领建筑队闯京城 /180
- 以长远的眼光建设新农村 /183
- 走共同富裕的发展道路 /185
- 生产 PCCP 管材，提升企业竞争力 /187
- 善用人才，培养新农民 /191
- 爱民敬老见真情 /194
- 打造新的韩村河镇 /197

目录 CONTENTS

第十一章 “中国北方最大水上人文景观”缔造者——黄福水

- “一定要彻底改变郑各庄贫穷落后的面貌!” /200
- “不能再让农民过那种一有钱就盖房子的日子了!” /202
- “让农民成为投资人，让大家一起致富!” /207
- “好日子要未雨绸缪!” /208
- “发展经济不能以牺牲环境为代价” /209
- “新农村建设要提升农民的素质” /212
- 高瞻远瞩，后天蓝图 /212

致 谢 /217

第一章 企业教父 经济学人 ——柳传志

2008年，一场百年不遇的金融危机席卷全球，房地产、汽车、IT业……无一不被波及。

2009年2月5日，一则刚刚传出的消息又令IT业震惊：联想集团宣布，公司创始人柳传志将重新担任董事局主席。一时间，舆论纷纷，人们都在猜测：已多年不管联想集团具体业务的柳传志，会通过什么样的方式，应对这场来势汹汹的金融危机，他又将如何带领团队拯救陷入亏损与低利润泥沼之中的联想？

被称为国内“IT教父”的柳传志，自从联想成功并购IBM PC业务后便退下火线，而这次重出江湖的时机，恰好选在了联想集团因为受到金融危机影响遭受了11个季度以来首亏9700万美元的事后，多少给外界一种老将出山力挽狂澜的感觉。对他的复出，有欢呼，也有质疑：联想的员工们认为，柳传志是联想的精神领袖，他的出山，必将使联想具有更大的凝聚力和战斗力；而外界对于柳传志的复出，除了赞叹他的勇气，也担心面对复杂的经济形势及PC行业的竞争，这位老师作出的决定，是否能一如既往的正确？

面对质疑，柳传志称：“联想就是我的命。在需要我的时候出来，是义不容辞的事情。如果不成功，我就一直做下去。有人说联

想是在悬崖的边上，但我觉得，这将是我们的一个战略转折点，我有信心。”

1944年4月29日出生的柳传志，到2009年已经整整65岁了，他的人生履历是与“联想”这个名字紧紧联系在一起的，两者的链接演绎出中国IT业最早的一段传奇——

● 天降大任于斯人

20世纪80年代初的中国，正值改革开放初期，市场经济方兴未艾，下海经商渐成潮流。许多敢于试水的人纷纷成了弄潮儿，柳传志的联想也应运而生。

柳传志1966年大学毕业，1970年到中国科学院工作，做计算机。当时做计算机主要是为了标志中国的科学技术水平，做完之后不是把它变成产品，进行批量生产销售出去，而是放在一边，接着再做第二台，技术人员写论文，提升职称，然后涨上很少的几块钱了事。从打倒“四人帮”之后，柳传志连续参加过三台机器的设计，也获得过三次奖，在大家都觉得顺理成章时，柳传志却觉得没有意义，因为这实际上对国家的经济发展没有起到真正的帮助。



柳传志在中国科学院工作时的照片。

随着改革开放的进一步深化，中国科学院院长周光召提出了关于科学院科技改革的做法。他建议把科学院的研究所分成两类，一类做基础性研究，主要是研究物理、数学等方面的内容；另一类做应用型研究，希望通

过办企业把研究成果推向市场。当时几乎没有人敢做，柳传志却很想试试。

那一年柳传志 40 岁，正值“不惑之年”，很想去尝试这件事情，一方面希望能够体现和证明自身的价值；另一方面，就是看到太多的研究成果变成一篇篇论文束之高阁，“于国于家无益”。柳传志希望通过办企业，去尝试“高科技产业化”这件事。于是，他与十位同事一起走出学术象牙塔，在 1984 年以 20 万元人民币的投资，共同创办了中科院计算所新技术发展公司，也就是联想的前身。这一全新的开始，让在当时便有着超前理念的柳传志看到了机遇：“我自己本身感到是机遇来了，特别的兴奋，但那却只限于少部分人。”

柳传志的家原来就在计算所这一片的像自行车棚一样的房子里。中国当时，不管是科学院还是其他地方，大概从 1966 年“文化革命”之后就没盖过房子了。人不断增加，大家就这么挤着。一些比柳传志年龄大将近 10 岁的老科学家都一样挤在单砖砌的房子里，房上就是一层石棉瓦，冬天非常冷。

柳传志一家 4 口人就挤在一间 12 平方米的小房子里。为了解决空间的拥挤，当时家里所有人都学会了自己动手摆家具，所有的床、桌子全都是折叠的，白天把床折叠起来变成沙发，晚上就把桌子板凳折叠起来，再把床拉开。他们家最多的时候住过 7 个人，连岳父、岳母在内。他们在房间里拴绳晾衣服，下面就是做饭的锅，结果有一天，袜子就掉到了汤锅里。

创业是艰难的，因为当时不仅物质条件简陋——中科院提供给他们办公的场所是小小的传达室，在精神上也是一片茫然——这些刚刚走出象牙塔的知识分子根本不知道该如何运用手中的 20 万元钱，也没有主营方向，只能学着别人的样子做买卖，什么能赚钱就

卖什么，于是就免不了上当受骗，免不了要交些学费。

柳传志遇到的第一个难题便是资金紧缺：“资金问题是第一大问题。当时研究所给我投资了 20 万元钱，真的要做企业，比如开发产品就需要钱。很多人会认为 20 万如果拿到今天是一笔很多的钱，但买鸡蛋、猪肉的确能买更多，但要买我的生产工具电脑的话，当时电脑 7 万块一台，只能买 3 台，而且很不幸，才一个多月的时间就被人骗走了 14 万，所以当时资金很紧缺。”

1987 年，原本身强力壮的柳传志开始出现身体不适，头晕、失眠等症状，甚至常常在夜里突然惊醒，医生诊断是美尼尔综合症，却无法解释病因。柳传志自己心里很清楚，这病是被吓出来的。原来，在联想业务初期曾经有一笔价值 300 万元的生意，柳传志和同事费尽千辛万苦从科学院借到了钱，然后将钱汇到深圳直接进口微机。

可钱汇过去了，微机却迟迟不见踪影。柳传志当时急红了眼，直飞深圳。那家公司负责人的家里却没人，他便守在门口整整一夜。柳传志坦言：“当时拿块砖头拍他脑袋的心都有……”300 万元，对现在的联想来说可能只算得上九牛一毛，但在当时，对于柳传志却是太重要了，这笔钱甚至关系到联想的前途和命运。以至于当期待中的微机终于运到北京，柳传志因为过于兴奋而落下了直到今日还常常折磨他的后遗症。

在经过几番磕磕绊绊的摸索之后，他们逐步适应了市场经济的规律，决定把计算机作为主要经营方向。1985 年，柳传志和同事们靠出卖劳动力、帮人查验、装配计算器等挣了 70 多万元，他们决定投资开发倪光南的联想式汉卡。经过不断的改进、翻新版本，联想汉卡很快占领了市场，公司的名称“联想”就来自其第一个拳头产品“联想式汉字系统”。

1988年，联想汉卡荣获国家科技进步一等奖。创业初期，联想人通过办展会、做平面广告、门牌广告等多种方式对“计算所”品牌进行了塑造，而“诚信”成为当时的联想人所一贯坚持的理念。柳传志常说：“一个好的技术力量、好的适应价格、好的销售服务、去争取和赢得一个好的用户市场，这就是我们信誉的全部内容。”而这一时期“研究员站柜台”、“诚信对客户”等故事成为打造“计算所”品牌不可或缺的重要内容。1988年4月16日，计算所新技术发展公司“开创高科技外向型产业动员大会”在人民大会堂召开，之所以选择在人民大会堂召开，则表明了联想人树立自己品牌的坚定信心。

联想最初的业务主要是负责在中国内地代理销售惠普（Hewlett-Packard）公司以及东芝（Toshiba）公司的计算机产品，但柳传志不甘于一直做这种“为人作嫁”的工作，一直在积极准备自己制造和销售PC的计划。当然在代理销售的过程中，联想也从这些外国公司中吸收了如何开发销售渠道的先进经验，并很快在全国范围内建立了自己的销售网络。凭借这个销售网络，在后来的几年中联想自己制造的系列PC的销售量出现了稳步增长的趋势。

1988年，“中关村电子一条街”的竞争达到白热化，随之而来的是价格下跌，利润百分比下降，很多公司都面临着十分萧条的局面。这时，柳传志把眼光投向海外，决定在香港合资开办一家公司，一方面把它当做国内产品的一个窗口，使国内产品走向市场；另一方面则希望利用代理销售微机所取得的优势，绕开当时计划经济体制的限制，利用自身的技术条件在海外研制开发自己的计算机品牌。1988年4月，中科院计算所和香港导远公司及中国技术转让公司联合创办了“香港联想电脑有限公司”，每家出资30万港元，总共股份90万港元。香港联想公司成立当年，销售额即达到1.2

亿港元。



1989年柳传志和员工们紧张地研制联想286微机。

1989年3月，在经过几个月的紧张研制后，公司正式推出联想286微机，并在汉诺威展览会上大获成功。联想微机的推出，标志着公司开始向一个集研究、生产和销售于一身的技工贸一体化的跨国公司迈进。

同年11月，联想集团正式成立。这时，经过4年多的

努力，公司已发展成为一个年销售额逾2亿元的大型计算机产业集团。作为一个紧密型集团企业，公司采用“大船结构”的管理模式，把其科研、生产、销售、服务等各环节紧密地联系在一起，把海内外企业结合成一个具备很强竞争能力的整体。联想集团的成立，为进一步开发有海外竞争能力的外向型产品，开拓国内外市场，实现企业的国际化、产业化打下了坚实的基础。

● 从汉卡到微机

1990年是联想集团发展壮大的一年。在这一年中，公司实现了从销售进口AST微机到销售联想微机的转型，增强了在国内与同行业竞争的能力，站稳脚跟并向产业化迈进了一大步。与此同时，联想集团的产品在海外打开了市场，在美国洛杉矶、德国德斯多夫及新加坡等地设立了分公司和办事处。

1991年，联想集团以不懈的努力，在探索科技成果商品化、产