

共和国企业家 传奇

为建国
60周年
献礼

毛祖棠◎编著



中国三峡出版社

共和国企业家传奇

毛祖棠 编著



中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

共和国企业家传奇 / 毛祖棠编著. —北京: 中国三峡出版社, 2009. 6

ISBN 978 - 7 - 80223 - 513 - 7

I. 共… II. 毛… III. 企业家—生平事迹—中国—现代
IV. K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 068302 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话: (010) 66112758 66118308

[http: //www. zgsxcbs. cn](http://www.zgsxcbs.cn)

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京通达诚信印刷有限公司印刷 新华书店经销

2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

开本: 730 × 980 毫米 1/16 印张: 18. 5

字数: 287 千 印数: 1 - 5000 册

ISBN 978 - 7 - 80223 - 513 - 7 定价: 33. 00 元

为先行者讴歌(代序)

王治国

(全国工商联第七、第八届副主席)

近年来,各种不同版本的中国富豪排行榜层出不穷,早已成为社会关注的焦点,诸多富豪的大名如雷贯耳,耳熟能详。本书记录的也都是各类“富豪”,但他们不是普通意义上的富豪,而是令我们为之热爱的共和国优秀企业家。

当今中国,有多少富豪配称企业家?企业家与普通富豪的本质区别在于,他们既是企业责任人又是社会责任人;他们既创造财富更创造价值和价值观,他们是一群代表进步、代表繁荣、代表民族的社会精英。共和国企业家更是其中的佼佼者,他们与共和国同成长、共命运,创造一流的业绩,具备一流的风范,堪称时代的楷模。在刚刚走过改革开放 30 年和即将迎来共和国建国 60 周年之际,抒写和宣传这些优秀的企业家,正是赞美伟大的新时代,讴歌共和国的每一个劳动者和创造者!

今天述说他们,首先要追溯他们的创业历程,感悟他们的创业精神。中国民族企业的重新兴起和发展主要集中在改革开放 30 年中,其间每一次的思想大解放和市场经济的转轨,都不同程度地推动着企业和企业家的改革与进步。国有企业的艰难改制、民营企业的奋力崛起、混合制经济的水到渠成,犹如一出出好戏,捧出了数不清的主角和明星。每出戏中的主角或明星无一不充斥着曲折、辛酸甚而是激烈拼搏与厮杀。当年陈峰奉命组建海航,可谓披荆斩棘,甘冒艰险;张果喜、鲁冠球、沈爱琴为了生存,更是“摸着石头过河”,从绝路中找寻希望;傅成玉率领中海油开拓海外市场,愈挫愈奋,矢志不移,堪为斗士;李书福为了打造民族品牌,造出“老百姓买得起的轿车”,

传奇
为先行者讴歌(代序)

干脆来个先斩后奏,逆势而动,奔走呼号,恁地有一股壮士断腕般的豪情,有人笑话他是“汽车疯子”,有人则称赞他是企业界的民族英雄!中国的企业家大多是草根出身,他们劳其筋骨,苦其心志,坚忍不拔,奋斗不止,乃中华民族千年不变的缩影;他们又承载着这个时代太多的期待与使命,国之兴衰,匹夫有责,不乏舍我其谁的奉献精神。

今天宣传他们,是因为他们在经济战线上取得的辉煌成就,足以服人。书中的31位企业家,大多是行业的领头羊和改革先锋。他们都怀抱着产业报国的理想,具有强者的风范。作为一代企业家的典范,张瑞敏、柳传志尽管个人经历不同,但雄心壮志却毫无二致,一个创造了全球卓越品牌的海尔神话,其著名的海尔企业文化成为哈佛经典教案;一个扛起中国IT产业大旗,将联想发展到难以“联想”的高度。一个应邀登上哈佛、沃顿等世界一流大学的讲坛,先后荣获“五星钻石终身荣誉奖”“全球杰出企业领袖奖”“亚洲25位最具影响力的商业领袖”等荣誉;一个因特殊贡献先后当选“改革风云人物”“亚洲最佳商业人士”“财富年度人物”。他们是名噪一时的CCTV中国经济年度人物、全国人大代表,是当代中国最有影响力的企业领袖。现今的企业无品牌难以称雄,真正的优秀企业家乃企业最佳之品牌。他们表现出来的理想追求、人格力量、统帅本领和榜样作用,是企业最大的财富和推动力。因为有了马云,才有了阿里巴巴的故事,才激发了人们对这个小个子“未来的比尔·盖茨”的寄望;因为有了史玉柱,才让世人感悟到人生虽有大起大落,但并不妨碍成就辉煌事业;因为有了施正荣,才进一步验证了知识和成功相辅相成的深刻道理。鲁冠球、王文京、刘永好们,都是将人做到了极致、将事业做到了行业老大的成功企业家,仅凭他们为国家经济振兴所做出的贡献,也完全值得我们向其致敬!

今天讴歌他们,是凭其一片忠诚,与共和国同舟共济,共谋复兴大业。他们都有一颗“中国心”,懂得怎样为祖国经济建设添砖加瓦,怎样在最需要的地方尽职尽责。改革开放之初,国家百废待兴,时任天津市副市长、民盟中央常委的王光英奉命在香港成立光大实业公司,成为国家大力开展外贸业务、进行国际经贸往来的一枚重要棋子。其时,他已是64岁的老人,被誉为“红色资本家”。再往前说,解放初期上海有一家赫赫有名的饭店,叫锦江饭店。这是知名女士董竹君一手创办、赖以生存的家业,可她主动将其捐给了国家,并担任董事长替国家“打工”,将这家饭店经营得远近闻名,至今仍

是金字招牌。这些无比忠诚的老一辈工商业家,堪称共和国的瑰宝!无论是国有企业的老总还是民营企业的老板,无论是傅成玉、谭旭光、马蔚华们还是马云、任正非、邓中翰们,他们都执着产业报国的信念,坚信只有把企业做大做强、把事业不断推向高峰,才是对共和国的最大的忠诚和报答。当代中国时刻在前进着,正在以不可逆转的强大动力和气势走向崛起,在此过程中需要我们的企业家付出更大的努力。

今天学习他们,首先要认清形势,了解国情,把握方向,乘势而上。当前我们面临的发展机遇和挑战都是前所未有的,特别是2008年的汶川大地震、国际金融风暴,风云变幻、扣人心弦,丝毫不可大意。中国经济长期存在的不稳定、不平衡、不协调、不可持续的结构性问题,在当前形势下尤显得突出。企业发展面临的难题增多:成本压力增大、出口形势不利、融资渠道不畅、竞争日益激烈、信心指数波动等等。解决问题的唯一办法是继续解放思想,增强改革信念,加快创新步伐,不断提高产品的附加值和企业的竞争力,在行业、地区乃至更广的范围内立于不败之地。企业是国民经济的支柱,只要我们搞好了自身每一个企业,就是对国家的最大贡献。其次要找准位置,扮好角色,力争做一个受尊敬的企业公民。企业是一个严密的、具有强大辐射力和影响力的社会组织,企业家又是其中特殊的细胞,无论企业或企业家都拥有公民的身份。怎样立足企业、面向社会、当一个合格的公民呢?书中的31位优秀企业家给了我们最好的示范。他们总结出来的心得和经验就是:饮水思源,富而不骄,义利并举,仁施天下,积极承担社会责任,保护环境、节约资源,为社会奉献爱心,消除社会贫困,促进共同发展,为建设新型和谐社会做出自己应有的贡献!



目 录

第一章 忠诚与使命

王光美：“红色资本家”的来历	3
董竹君：青楼女子的“世纪人生”	14
傅成玉：伟大的失败	24
张瑞敏：首席执行官	33
柳传志：联想教父	43
马蔚华：百年“招银”之梦	54
谭旭光：中国制造	65
冯根生：江南药王	76

第二章 开拓与成功

张果喜：“张果喜星”	89
鲁冠球：演绎乡企神话	100
陈 峰：海航“魔术师”	110
李书福：汽车“狂人”	120
郭广昌：打造第一民企	129
史玉柱：重新屹立的“巨人”	136

沈爱琴：中国丝绸“女皇”	146
李 宁：冠军企业家	155

第三章 梦想与创新

马 云：下一个比尔·盖茨	165
任正非：现代“土狼”	176
施正荣：新能源掘金者	189
李彦宏：“百度”一下	199
邓中翰：为了中国“芯”	211
王文京：本土雄心	219
俞敏洪：信念是一条河	230
王中军：影视大亨	239
江南春：创意人生	247

第四章 传承与影响

刘永好 刘永行：在希望的田野上	257
王均瑶 王均金：胆大包“天”	268
茅理翔 茅忠群：家族企业交接范本	277

后记	287
----------	-----

第一章

忠诚与使命

王光英：“红色资本家”的来历

董竹君：青楼女子的“世纪人生”

傅成玉：伟大的失败

张瑞敏：首席执行官

柳传志：联想教父

马蔚华：百年“招银”之梦

谭旭光：中国制造

冯根生：江南药王

王光英：“红色资本家”的来历

在中国当今的国家领导人中，有一位出身民族资产阶级，数十年来被海内外称为“红色资本家”的传奇人物。他，就是原全国人大常委会副委员长王光英。

改革开放后，王光英被国家委以重任，担任中国光大（集团）公司董事长和总经理。这是国内第一家驻港公司。王光英以他丰富的经验，领导光大公司成就了一番光荣的事业。光大公司在国际上声誉卓著，拥有很多朋友，其中包括美国前总统尼克松、前副总统蒙代尔、前国务卿基辛格、前财政部长康纳利和米勒，奥地利王子克里斯蒂安·德·巴尔，比利时王子阿尔伯特，泰国副总理披猜等等。竹下登出任日本首相时，会见的第一位外国客人便是王光英。竹下登对当时的日本驻华大使中岛说：“中国有个王光英。问一问我们日本人，能不能在什么事情上为他效劳？”后来，三菱信托银行来华投资，其中对光大公司的投资为中国第一。

王光英既是“红色资本家”，又是“红色中国的国舅爷”，与中共有三代渊源。因其特殊身份和背景，王光英顺理成章地成了香港乃至国际企业界观察中国大陆政治经济气候尤其是工商界变化的“晴雨表”。

一、“红色资本家”

1957年4月，苏联最高苏维埃主席伏罗希洛夫应邀访问中国。在20多天的访问中，他到了许多地方，同中国工人、农民、工商界、知识界广泛接触，对中国私营工商业的和平改造和赎买政策，给予了很高的评价。

4月22日，伏氏由周恩来总理陪同，由东北转道天津赴上海访问。飞机

停落在天津机场时,是上午11点钟。时近中午,周恩来在机场的贵宾室里请伏氏一行吃饭,同时,让天津的几位工商界代表人士——周叔弢、朱继圣、毕鸣岐、王光英相陪。

席间,周恩来示意王光英向伏氏敬酒。王光英满满斟了一杯酒,走向伏氏,举杯说:“十月革命一声炮响,给我们中国人民送来了马列主义。中国共产党和毛主席领导中国革命走向胜利。我们资本家在党和毛主席领导下也逐步认清了社会主义、共产主义是我们唯一正确的光明道路。您是十月革命的领导者之一。今天我不称您伏老,而称您为伏罗希洛夫同志。以同志身份祝您健康长寿。”

翻译把王光英这段话译成俄语。伏罗希洛夫举杯一饮而尽,指着王光英对在场的人说:“使劲地为这位同志的话鼓掌啊!”继而对王光英说:“你也讲给大家听听,哦,不,得由我自己讲,这不是平常的事情。中国经过长时期的流血革命,现在创出了一条不用流血而和平改造资本家的经验,这是有世界意义的。”

伏氏还向王光英和在场的人说:“社会主义革命和建设是一个艰难的历程。最艰难的是我们要把旧世界、旧社会、旧制度都颠倒过来,彻底改变。我们在创造一个新世界。不仅要用脚走路,而且要用头脑来走路。”

“资本家向劳动者过渡,是非常艰苦的。”伏氏接着说,“但你们不要怕。再经过一个阶段的改造,你们一定会为国家和人民做出更多的贡献。那时,人民一定会忘记你们曾经是资本家了。”说完,他热烈地拥抱了王光英。

两人紧紧地拥抱时,周恩来则在旁风趣地对伏罗希洛夫说:“您拥抱的是位红色资本家。”接着又补充了一句:“在中国,没有红色资产阶级,但有红色资本家。”

后来,王光英写了一篇文章《我和伏老拥抱在一起》,发表在1957年6月号的《工商界》月刊上,刊出时还配发了照片。伏罗希洛夫经天津去了上海访问,一路陪同的正是王光英的妹夫刘少奇。

这件事情已经过去40年了。由于“红色资本家”一词最初是由周恩来说的,“文化大革命”中,林彪、“四人帮”之流想从这里打开一个缺口,整倒周恩来,就像用“剥削有功论”整倒刘少奇一样。尤其是周恩来说这句话,直接与王光英有关,因而王光英为此在秦城监狱吃了很大的苦头。但王光英坚决顶住了。林彪、“四人帮”们没有捞到半点好处。

王光英说过这样一段话：“‘红色资本家’的‘红色’，是在全国解放以后，经过社会主义改造才能出现的。也就是说，‘红色’是在中国共产党领导和教育下的成果。我是由于有了切身体验，才逐渐理解资本家接受改造，向劳动者过渡，为什么要‘脱胎换骨’；也逐渐理解伏罗希洛夫访华时，为什么说资本家接受社会主义改造是个十分艰难的过程，为什么他对中国共产党对资本家的和平改造、赎买政策，颂扬不已！”

由于王光英与伏罗希洛夫的一段有趣的接触，周恩来对王光英做过这样的评价：王光英善于做人民外交工作。

二、初生之犊

1942年，王光英年仅23岁，是个刚从辅仁大学毕业的小青年。那时的沦陷区，一个刚刚毕业的学生，要找一份无愧于中国人良心的职业是十分困难的。他在天津一家纺织厂当资方代理人的舅舅董权甫，起初要他一同开肥皂厂。王光英在大学学过实用化学，做肥皂不成问题。但董权甫的真正用意不是开什么肥皂厂，他的目的是想向敌伪经济统制机关去挂一个号，从而取得配给的制作肥皂的原料，进行投机转卖活动。王光英不甘心这样做，因为这还得与敌伪打交道，不算是“自谋出路”。

不久，王光英与中学同学宗德淳合伙，在天津子牙河畔胜芳码头附近开了家近代化学厂。他投入的是自己的技术。最早是为橡胶厂制作自行车内胎的气门芯，接着，王光英试制成功了避孕套，这在中国可谓开风气之先。沦陷时期，硫磺是重要的军需物资，受敌伪严格控制，而硫磺却是化学工业的重要原料。王光英用土法研制成功了脱酸硫磺，这是他与宗德淳合作的第一个真正赚钱项目，由此开始了自己的“资本原始积累”。

王光英工厂的产品除上述几种外，还有木质干馏，即把木材放进铁罐加热蒸出木焦油，然后从木焦油分馏出木精、醋酸等。后来木材缺乏货源，王光英又把设备改造，制作骨胶肥田粉以及酸性染料、橡皮胶等等。他说自己曾“八大改行”。

短短两年为什么如此频繁地改行呢？他说：“中国民族资本一向是在帝国主义侵略资本和买办资本的夹缝中求生存的。尤其是在日本侵略者的统制经济下，连这点夹缝中生存的条件都没有了。形势逼着我必须无时无刻

地去探索新的出路!”

1944年,他又试制成功了一种高纯度硫化氢染料(行业中叫作“黑电粒”)。二次世界大战前,德国染料畅销中国市场,但后来因抗战停止了输华,仓库存货无几。如今这种染料突然又出现在市场上,这使天津染料商大为惊奇,纷纷猜测。有人说:“莫非是德国人用潜水艇运来供应日本的?”后来才打听出原来是子牙河畔那座土坯房子里的产品。

于是,天津一些染料商和颜料庄,纷纷前来订货。王光英起初只以为这是“物以稀为贵”,后来才知道不是这么一回事,原来他生产的黑电粒不是在天津市内出售,主要是运往解放区供土布染色用的。

当时,王光英另一种大量运往解放区的产品是橡皮膏。这是普通的医疗用品,但在沦陷时期,敌人只允许在城市买,而要运往解放区是严禁的。橡皮膏是小商品,供应解放区,赚钱不多而冒的风险却很大。但为了抗战的需要,王光英肯做一般生意人所不肯做的买卖。他说:“抗战时期,我自己虽然没有进入解放区,但我的技术、我的产品是早已进入解放区了。”

从1944年到1949年全国解放,即从王光英25岁到30岁的5年中,他的近代化学厂的工人从原来的16个增加到120个;从一间土厂房发展到两个工厂——南厂和北厂,此外还有个在市中心的营业所。5年中王光英就像蜜蜂酿蜜,采集百花,点点滴滴积累资本。

解放后,王光英先后出任天津近代化学厂(1954年公私合营)、天津利生针织厂厂长,天津针织品织造公司经理,天津市国际信托投资公司总经理,同时还在天津市工商联、天津市政协、天津市政府先后担任了领导职务。

三、衔命而出

1981年,我国实行改革开放政策后第三年,全国工商联代表团应澳门华商总会之邀,赴澳庆祝该会成立100周年,顺道访问香港。王光英是代表团成员之一。

访港归来,王光英自己起草、署名,向党和政府提出了一份书面报告,题为:《港澳见闻和八点建议》。

建议报告分别送给了天津市市长胡启立、中央统战部、全国政协、国家经委、外经贸部、人民日报社、民建中常委、全国工商联。报告转到了国务

院,国务院领导人很快就批示在香港成立一家公司,并任命王光英为公司的董事长兼总经理。这出乎王光英意料。他写这份报告,原意只是反映情况,提出自己的见解,并没有其他考虑。

自从邓小平指出“把门路开得宽一些,把有本事的人找出来,用起来”以后,各省市政府都创办了一些由原工商业家为法人的公司,有的省市还把分公司开到了香港。不过,直属国务院,由原工商业家任董事长兼总经理的部级公司只有两家,即荣毅仁的中国国际信托投资公司和王光英的光大实业公司。这两家公司有个不同点,即前者的总部在北京,后者的总部在香港。建国以来,把公司总部设在香港的恐怕只有光大一家。

光大的汉文全称有两个:一、中国光大集团有限公司;二、光大实业公司。1983年4月11日,公司正式成立,向中外宣告:“公司的业务宗旨是扩大中外经济技术交流,引进外资和国外先进技术设备,与外商合作,进行合资经营,为我国四化建设服务,并为稳定香港繁荣,发展香港经济做出贡献。”

4月27日,王光英在香港富丽华酒店举行记者招待会,详细地介绍了光大公司的筹备经过。他说:“说得远一点,1981年中华全国工商业联合会代表团访问香港时,我就不仅与香港,而且与台湾开始洽谈做生意了。说得近一点,我在到香港前50天,已与有关外商谈判向中国投资了。”

王光英反复强调说:“光大到香港是来做生意,不是来抢生意的……光大要在香港扎根。在家靠父母,出门靠朋友。我们要与香港工商界成为肝胆相照、苦乐与共的朋友。光大公司实行董事长负责制,我在香港是向国家负责的。不过,按照我国体制,我这个董事长兼总经理,也是国家的雇员。”

四、扎根香港

8月18日,光大实业公司在香港举行盛大开幕酒会,许多国家领导人、国务院各部委、全国政协、中国民主建国会、全国工商联、各省市自治区人民政府及其领导人等都送了花篮和礼品。莅临酒会祝贺的香港政府官员、港澳地区工商、金融、贸易、经济、航运、文化教育和新闻出版等各界知名人士,新华社香港分社社长,以及20多个国家驻港总领事、领事和商务官员等共达1000多人。

当时,关于香港主权回归尚在谈判,“一国两制”“港人治港”,虽已明确,但中英协议尚未签署,香港人心动荡,表现在房地产、股市、港币汇率大幅度下降。光大公司的开幕酒会是在这个当口举行的。

王光英作为工商界的代表人士,他在会上的发言颇为香港各界所关心。他说:“我是有信心的。我要扎根香港。在我有生之年,誓为保持香港的长期稳定与繁荣作出我应尽的贡献。”

“我的信心基于下列事实,”王光英强调说,“我国的现代化建设需要香港,东南亚与整个世界都需要香港。祖国和世界离不开香港,香港更离不开祖国和世界。自从1978年我国实行改革开放以来,内地与香港间的贸易额,每年平均增长四成以上。1981年,内地已成为香港第二大贸易伙伴,仅次于美国;1982年,内地商品已成为香港货源的最大供应地,取代了日本。从整个世界看,1973年因石油危机引发的世界性经济萧条,到1981年已开始复苏。这些事实,不能不引起我们深思。”

接着,王光英谈到光大公司宣告成立以来的发展情况:“短短4个月中,我会见了250多位香港和世界知名人士,包括美国前国务卿基辛格、前财政部长康纳利、米勒和石油、金融巨头洛克菲勒。与光大公司洽谈业务的外国企业达1200多家。在内地,光大已接受了北京、天津、湖南、河南、四川、广东、吉林、黑龙江和新疆等省市自治区的委托,为他们引进先进设备及进行投资。光大与深圳、珠海两个经济特区也有了密切的业务关系。根据已经谈妥的26个项目,估计到今年底,总成交额可达4700多万美元,折合港币约为3.6亿余元。此外,光大还在香港和内地成立了若干子公司,向内地投资,并协助内地企业向香港投资。”

王光英把“根”扎在了香港。他的大部分时间花在谈生意上,为此,他搭乘北京—香港的班机,就像北京市民搭公共汽车从王府井到大栅栏,每个月数次。有位经常与王光英穿梭于京港之间的高级职员说:“董事长的工作精神令我感动。他每次清晨搭飞机从北京起飞,近中午抵达香港,一出机场就直奔公司或径赴什么宴会或会场之类。大禹治水三过家门而不入,这对于一个忙碌的现代企业家来说,几乎不算一回事。有时,他搭坐的班机还没有飞抵香港,而他的办公室或会客室已经坐满了知道他今天要返港的人,等着他谈生意或接洽什么事情。”

五、及时雨

光大公司的经营原则及业务宗旨是“急国家之所急，做国家之所需”，他做的很多生意，都是为了给国家解燃眉之急。

光大公司在香港开业后，第一笔生意是买进智利一家矿产公司倒闭后存在巴西削价出售的1500辆汽车。这些汽车大多数是奔驰牌，也有部分是道奇牌，都是载重卡车或集装箱牵引车。对方要价很低，总价共1580万美元，平均每辆一万美元多一点。按出厂新车价计，达4150万美元。这批车实际是新车，只因为公司倒闭，急于脱手，而我国却十分需要用于煤炭等物资运输上。有家美国公司听到消息后，向光大公司提出愿意按光大原进价另加300万美元，在巴西就地转让付款。得来全不费工夫，如果王光英短视，一定会先赚这笔钱再说，然而他谢绝了。因为这虽是二手货，但却是国家所急需的东西，目的不在于赚钱。以后光大公司引进的也有许多是二手设备。这些设备主要填补我国空白，或提供给内地中小企业进行技术改造。

改革开放初期，推动国内家用电器生产和消费的，王光英是最早的一个。1980年，他任天津市副市长，翌年就开始举办家用电器或其他商品展销会，当时我国商品生产还很不发达，举办这类展销会，意不在促销，而在于扩大生产者和消费者的眼界，促进技术交流和扩大新产品的研制。

光大公司开业后对于家用电器有两项投资，一是珠海的压缩机厂，另一是设在香港元朗的用于彩色电视机的显像管厂。压缩机和显像管是电冰箱和电视机的“心脏”，对发展电冰箱、电视机生产起关键作用。

珠海压缩机厂的正式名称是珠海家用电器有限公司。它是由光大集团、珠海工业发展总公司、电子工业部所属的雷达工业管理局下设的，以及与电子技术研究院等合资的一家工厂，是国家定点厂，专卖小型旋转式全封闭制冷压缩机。产品用途很广，电冰箱、冷冻柜、冷藏箱、空调、除湿机、真空泵等都需要它。生产线设备和技术软件全部由光大从美国惠普公司引进，电机生产线则从联邦德国、日本引进。工厂总投资额为920万美元和2400万元人民币。光大公司占股30%。

王光英商业生涯最精彩的地方，是他不是跟着别人“一窝蜂”地去引进彩电或电冰箱的组装线，而是去引进它们的“心脏”，使中国能自行生产这些