

亿万

富豪传



目 录

“停电救星”吴谢冈	3
餐饮企业家邓世发	17
泰国首富黄子明	35
石油大王丁家骏	47
胆识过人的李石成	61
陈克修家业如日中天	77
酒店大班詹美珠	91
曼谷银行与陈弼臣	109
马达加斯加企业家陈福胜	121
搪瓷大王沈文伯	135
华人酋长朱南扬	157
农场主杨汶钊	163
张朝与 Lee's	167
著名华人企业家李华业	173
龙兄虎弟廖远东、张祺威	179
大溪地华人富商肖瑞光	195
司徒协麟的辉煌事业	199
激流勇进的李文正	205
林绍良的“水仙之谜”	213

经营“鬼才”吴贤二	221
商界巨子陈克威	233
潘洪江与兰西香水	259
林东岩与“牛车水”	279
世界电脑软件大王王嘉廉	297
“经贸使者”朱伯舜	305
巴西巨富毕务国	311
“包装大王”陈德薰	319
“星马纺织之父”李乃伟	325
从科学家到企业家的沈坚白	331
两度沉浮的巨商应行久	339
“蘑菇大王”张鼎九	347
“春卷大王”范岁久	353

富 豪: 吴谢冈

经营业务: 柴油发电机、房地产

主要财产: 超顺集团主要股东，在深圳、香港、上海、武汉、北京、厦门等主要城市拥有物业。同时，是超顺集团下属一家外资企业和两家合资企业的控股大股东。

财产估值: 3 亿港元

“停电救星”吴谢冈

深圳有家超顺柴油发电机有限公司，那是香港超顺集团独资在中国大陆兴建的柴油发电机组生产基地。

“超顺”公司创建于1990年1月28日。初时，这间不甚显眼的公司只有员工50多人，注册资本720万元，第一年组装柴油发电机组100多台，销售量不到20台，营业额不足200万元。如今，5年过去了，“超顺”公司已成为饮誉中外的集团公司，近两年年产和销售国际名牌柴油发电机组1000多台，销售额超过2亿元。5年来，累计向国家上交税利1233万元。1995年初，英国佳宾财团以1000万美元收买了“超顺”公司21.5%的股份，更证实了这家公司的雄厚财力。

“超顺”公司的营业额，4年内增长100倍，有人把这种发展速度称为一个“奇迹”。奇迹就有奇迹的创造者，这就不能不说到“超顺”集团的首领，集团总裁吴谢冈先生。

总裁书斋

吴谢冈总裁宽敞的办公室，装饰着咖啡色的吸音绒墙上挂着用黄纸书写的“修、齐、治、平”4个大字，每个字的面积1平方多米，是儒家传统思想精髓“修身、齐家、治国、

平天下”的缩写。右边墙上挂着一幅用工笔楷书写的“大学”条幅，旁边是一幅题为“昔日火把节皇后”的油画，整个画面是一个大特写的老妇人的头像。岁月在她那树皮般的脸上刻下了深深的皱纹，那对有点昏暗而深邃的眼睛，注视着走进这个房内的每一个人。那是一幅撼人心灵，发人深思的油画。那老妇人要告诉人们些什么？她是在向人们述说着往日的辉煌，还是要告诉人们不要满足于过去的辉煌……

总裁的办公桌有两米长，但仍感到狭窄。因为办公桌的近一半地方给各种书籍占有了。那些书籍是：四书全释、中国哲学史、论衡全释、尚书全释、古代汉语、易经百事通、容斋随笔、曾国藩智谋全书……

仔细品味着房间的陈设、布置，使人难以置信那是一间集团公司总裁的办公室，而更似一间弥漫着儒家传统文化氛围的书斋。

这间办公室的主人、超顺集团总裁吴谢冈今年 38 岁，中等身材，讲话有些拘谨。谈吐举止，比他那风华正茂的年纪成熟多了。吴谢冈少年时代有一段不寻常的坎坷经历。步入青年，吴谢冈逐渐养成凡事要问几个为什么，勤于思考，比较内向的性格。如今，他虽然生活在灯红酒绿的香港社会，但每天下班后，吴谢冈不喜欢应酬，从不到夜总会唱卡拉 OK、跳舞，也不玩麻雀牌。他的业余时间大部分是看书，研究儒学。

吴谢冈总裁是怎样迷上儒学的？他在“超顺”公司高层管理人员办公会议和公司全体员工大会上，多次表白自己的心迹，他说：“我学做人学了 20 多年，最幸运的是接触到儒家思想。我一直以来就在寻找这个东西。儒家思想可以说是我

一生中用之不尽的最大财富。”

儒家思想是什么呢？儒学中提出了“修身、齐家、治国、平天下”的9字名言。修身为什么能导致个人及团体乃至国家的强盛呢？吴谢冈对此的注解是：人最大的天敌是他自己。一个人要想富有，最主要的是自己向自己索取财富。吴谢冈在博大精深的儒学思想体系中，特别推崇的是“诚、信”和“仁、爱”思想。

“诚”的力量在于“真”，在于它是一种不可抗拒的自然力。“仁”的力量在于“爱人”，在于“己所不欲，勿施于人”，在于对人的尊重和理解，在于自身品德和行为的高尚，在于它能重新激发出人们追求真与善的良知……

“当我顿悟到这些道理的时候，我感到眼前一片光明，心底欣然。甚至遗憾自己未能够早一天接触到儒家思想。所以，我希望超顺公司的全体员工，尤其是中高级管理人员都要学习儒家思想，把它当作挑战自我，追求完美的教科书，当作自己向自己索取财富的唯一途径，当作自己奋斗、拼搏和进取的人生目标。”

超前意识

香港超顺集团吴谢冈过去没有办过工厂，更不是柴油发电机组的专家，怎么会在中国大陆办起柴油发电机组生产基地来呢？而且营业额以4年增加100倍的高速度增长跃居全国柴油发电机行业之首？这全凭吴谢冈总裁对市场的深刻了解和决策的超前意识。

1989年，超顺集团在国内发展房地产业，因为属下管

理的一个工业区经常停电，需要一台柴油发电机组，吴谢冈叫人拿了十几万元，跑了很多地方，花了一个多月时间才买到。电力不足，停电频繁在以广州为中心的珠江三角洲地区一直是制约经济发展的一个突出问题。国内柴油发电机组如此紧缺，何不发展柴油发电机组生产？一台柴油发电机组有多个零部件，如果全部自己生产，需要上百台机械设备，不仅投资大，而且费时日。远水救不了近火。这时，吴总裁想起二手汽车。国外汽车行驶一定时间便要大修，有些人嫌大修费用贵，干脆作为二手车卖掉或者报废。能不能把汽车的引擎修复，配上发电机做成发电机组？起初很多人都认为行不通，连一些专家也摇头反对。因为，从理论上讲，汽车柴油机的转速是可以根据汽车的行驶情况来调整的，而柴油发电机组则要求转速不变，越稳定越好。这两者之间的矛盾似乎是不可调和的。然而，吴谢冈并没有被理论所吓倒，他组织了一批工程技术人员进行攻关，通过对汽车引擎进行一些改造，再附上美国产的电子调整器，一台汽车引擎奇迹般地变成了柴油发电机组。

1990年1月28日，超顺集团创办的超顺柴油发电机有限公司在深圳诞生了。创办时注册资本720万元，厂房1500平方米，员工50多人。当年3月翻新修理和装配出第一台柴油发电机组，但是，由于经验不足，1990年产量仅有100台，销售量不到20台，营业额不足200万元，亏损额达200多万元。次年，公司增添了一些必要的生产设施，加上实施包运、包修、包换、包退、包质量的“五包”售后服务，年销售量上升到138台，销售额2000多万元，但仍未形成批量生产规模。1992年是“超顺”集团转折性的一年。

扩建新厂房，购置了一批先进的测试仪器、仪表和相关设备，具备了大批量生产的机构设备和测试能力，使当年销售超顺柴油发电机组 340 台，盈利过千万元。

饮了翻新进口旧柴油发电机“头啖汤”的吴谢冈，面对市场调查，了解到使用创新进口柴油发电机和发电机生产的全新柴油发电机组，价钱虽比翻新旧机稍贵，但质量更有保证，而且生产周期短，易于发展大批量生产。于是“超顺”公司转产全新的进口柴油发电机组。吴总裁在名牌云集的世界机电市场上精心选择了瑞典的富豪公司和法国利莱·索玛公司为新一代超顺发电机组的合作伙伴，成为这两家外国公司在中国及港澳地区唯一的原厂发电机组制造商（OEM）。北欧人的精密和拉丁人的科学精神在富豪系列超顺全新机组上达到了完美的统一。经有关部门检测，新一代超顺机组的电压、频率等质量指标均达到国家一级移动电站标准。1993 年，超顺集团营业额跃升到近 2 亿元，居全国同行业营业额的首位。

近两年，我国加强宏观调控，银行压缩贷款，很多工厂企业需要柴油发电机组，但由于资金不足无法购买，全国柴油发电机组市场严重萎缩，仅广东便积压柴油发电机组价值二三十亿元。去年，超顺公司营业额虽然超过 2 亿元，但比上一年增加不多。力求高速度发展的吴谢冈不满足于在营业额 2 亿元之间徘徊。最近，英国佳宾财团所属的中国投资发展基金有限公司投资 1 千万美元，以股东身份加盟超顺、发展超顺集团业务。别人资金紧缺，“超顺”财力雄厚。“超顺”公司利用英国财团提供的资金，推出促销“新三招”。第一招是“合作办电”：客户只要建好机房及相应设施，“超顺”提供

优质进口柴油发电机、燃油及操作工，以低于网电的价格给客户供电，并将利润部分与客户分成，若干年后，客户将无偿得到整套电站；第二招是“租机发电”：如果客户只是在短时期内需要电力，可以租用“超顺”柴油发电机组发电。客户不需要投入一分钱，便可以低于每度电 1 元的价格得到电力供应；第三招是“分期付款”：如果客户投资办电站或购买柴油发电机组，而又一时无法筹措到足够资金，可以在一年或两年之内分期付款，让客户先盈利，后付款。“超顺”促销“新三招”公布以后，对全国柴油发电机组市场震动很大。被誉为“停电救星”的超顺柴油发电机组在国内市场再放光辉。

超前一步，领先一步，这就是超顺公司在市场竞争中立于不败之地的超前意识和策略。

以人为本

吴谢冈总裁对市场的深刻了解，超前的决策意识，是创造“超顺”公司高速度发展的前提。但是，正确的科学决策要成为事实，需要企业每一个员工，特别是高层管理人员去运作、实施。吴谢冈时常说：“办企业‘人’字最容易写，也最难写。”公司目前拥有博士 5 人，硕士 30 多人，高级工程师 20 多人和工程师 150 多人，管理人员基本上是大专文化程度以上。

在短短 5 年时间，香港、广州乃至全国各地，这么多精英聚集在“超顺”旗下，谈何容易。这些年，为了招聘企业所需人才，吴谢冈不知花了多少心血和资金。光是招聘广告的费用，就花了几百万元。1992 年夏和 1994 年春两次招聘年

薪为 9000 至 10 万元的管理人员，引起的应聘热潮，使“超顺”公司设在广州金融大厦的广州办事处排起了长龙。但是，最轰动的还是吴谢冈总裁率队北上，在北京大学招聘高层管理人员掀起的旋风效应。

对于北京大学，吴谢冈总裁是神往已久的。前两年在深圳召开的一次企业管理研讨会上，吴总裁结识了“北大”教授、港澳研究中心常务副主任徐雅民先生，‘与之就方法论方面的一些问题进行了认真的探讨，并恳切地提出：希望能在北京，特别是“北大”招聘一些学哲学的、懂方法的高层次的管理人才。徐教授听了，起初真不敢相信。北京大学近年来哲学系招生逐年下降，考生不愿报考，毕业生难以分配。没想到这位企业家，却要高薪招聘学哲学、懂方法的学生为公司的高层次管理人员。

1994 年 5 月 22 日上午，“北大”校园里贴出了这样一张启事：“跨国公司——超顺集团首次进京，在北大高薪招聘。详情请见明天的公告”。次日上午，在“北大”校园里的一处人人必经的三角地带竖起 4 块介绍超顺集团的宣传牌，300 份宣传材料当场全部发完。当晚“超顺”公司招聘工作组在“北大”法学楼会议室与同学们正式见面，当场收到应聘材料 40 多份。很快，“超顺”集团进京招贤的消息不径而走，从北京大学传到清华大学、中国人民大学及中央财经学院。

北京大学的确人才济济，几乎每一份应聘材料和答卷都让人难以舍弃。经过初试第一批录取了 30 多人，吴谢冈专程到“北大”和他们见面，并进行了长达 3 个半小时的座谈。会上吴总裁语重心长地说：“我认为做一个管理人员，经验并不是最重要的，能力比经验重要，而素质又比能力重要，品

德比素质更重要。”

历时 10 天的“北大”招聘工作圆满结束了。“超顺”集团招聘工作组带着 62 份录取人员的材料，也带着 62 颗赤诚的心回到深圳。不久，第一批“北大”应聘人员来到“超顺”公司。超顺公司以这批学界精英为基础，成立了企业管理与人才资源研究中心。吴谢冈无论工作怎么忙，每周都要和研究中心的人员座谈一次。

吴谢冈总裁招聘人才，锲而不舍。南京一位哲学博士被吴总裁发现是一块好料。便一天打几次电话催他南下，来“超顺”看看。去年 10 月底，那位哲学博士来到深圳“超顺”公司，当天晚上，吴谢冈便在自己家里热情款待，两人从晚上 9 时谈至凌晨 4 时。第二天两人又从晚上 10 时谈至深夜 1 时。第三天上午两人又交谈了半天。下午，吴总裁亲自驾车送那位哲学博士去深圳机场。那位哲学博士被吴总裁的真诚深深感动了，毅然扔掉了自己的“铁饭碗”，加盟“超顺”。起初当总裁助理，熟悉公司情况后，委任为副总经理，把最重要的销售任务压在他的肩上。

“超顺”舍得花大本钱招聘人才，更注重稳住和使用人才。去年，“超顺”在资金不很富裕的情况下，拨了几百万元增加及装修 400 个单人房间的职工宿舍，使每位外地员工都有一个单独房间。还建造了包括舞厅、卡拉 OK、桑拿浴室、乒乓球、桌球室等设施在内的“超顺之家”，以活跃员工的业余生活。物质环境的优越固然是一个重要方面，但真正使超顺对员工，特别是对高层管理人员产生吸引力的是超顺使他们得到一个能够让自己尽力施展拳脚的机会。拿高薪就得出高效率。“超顺”人手紧缺，往往一个萝卜几个坑，工作

紧张繁忙。在“超顺”，他们找到一种大有用武之地，“干而优则上”的满足感——精神和物质上的同时拥有。吴谢冈总裁在一次接受记者采访中，说出了自己的心里话：“现代企业的竞争，说到底人才的竞争。超顺的人才战略是：以诚信知人，以仁爱动人。我们建设企业文化，中心是要增强企业凝聚力，使群贤毕至，天下归心。我们提出一个口号：栽好梧桐树，引来凤凰飞。这就是我们建设企业文化的目的。”

5年来，超顺的全体员工一直在向着一个目标奋进，这个目标也是吴总裁的最大心愿，那就是：“使每位员工都能为自己成为一名‘超顺人’而感到骄傲和自豪！”

商儒方法

吴谢冈总裁崇尚儒家传统文化的精髓，倡导“仁爱”、“诚信”，身体力行。为了创办一间东方的现代化企业，一直在寻觅一种方法。他时常说：“对任何无论有没有经验的难题，都要有‘百战不殆’的方法，这方法就是‘知己知彼’。核心是一个‘知’字，要了解与难题有关的一切，即难题的本质和客观存在的一切。”

吴谢冈总裁通过反复实践思考出来的“方法”，引起社会科学界专家、教授们的关注。1994年5月26日下午，《方法》杂志社专门在北京友谊宾馆贵宾楼举行了一次讨论会。我国著名专家、教授于光远、李昌、王梓坤、周传典、吴义生、何什、徐雅民等，以及企业界、新闻界代表40多人出席了讨论会。

吴谢冈在众多著名专家、教授面前，操着不很流利的普

通话，侃侃而谈，他说：“今天我们讨论的‘方法’，是指解决任何毫无经验的难题之方法，是使难题得以正确解决的普通规律；不是指解决单个难题的某种手段，而是指带有普遍性的思维方法，是认识世界，改造世界的有效途径。”

“我认为解决任何毫无经验的难题，经验不一定是主要的，因为经验不可能重复，能力也不是最重要的，因为每一个有相当水平的人，都有分析、判断、决策的能力。我觉得对于任何一个人，在面对着无数个毫无经验的难题的时候，最重要的是找到一种方法。这个‘百战不殆’的方法就是‘知己知彼’，核心就是一个‘知’字。要了解难题有关的一切，即难题的本质和存在的一切。然后在深刻了解情况的前提下，进行正确的分析、判断、决策。”

吴总裁谈的方法，得到与会者大部分著名专家、教授的认同。于光远同志说：“吴谢冈老板在长期工作中悟出一个道理：最重要的是方法。这也是我们长期热心的课题。”

“我赞成吴老板讲的，最有用的方法是自己深刻掌握的方法，这不是一个词，或一个空洞的原理。方法，同样一句话，我们经过思考，背后有很多很多的实践的经验在里头。”

中共中央党校吴义生教授在讨论会上说：“在思维、分析、判断之前，应该有一个很重要的阶段。很多人不把它当成一个方法，这就是《孙子兵法》里的方法，就是‘知己知彼’。刚才吴先生讲的就是‘知’，了解情况。……吴先生提出一个很值得深入思考的方法，就是我们过去的方法太浮，太着重后面不着重前面。”

讨论会上，也有个别人提出不同的意见，但是不管怎么样，一位年轻的企业家和众多专家、教授一起共同探讨“方

法”，这确是一件罕见的新鲜事。正如中国人民大学教授何伟说：“吴老板把掌握客观情况的方法与判断、分析、推理能力区别出来，有他的新意。尤其这是他从实际竞争中悟出这个道理，就更难能可贵。在《现代市场经济论坛》上，于光远提出‘儒商’，翻过来叫‘商儒’，引起大家的注意，我觉得吴老板很有‘商儒’味道。”

吴谢冈总裁确实是位商儒，他日思夜想，艰辛探讨的方法，不仅仅是命名自己创办的企业在国内外的经济大潮中“百战不殆”的“法宝”，更重要的是他想寻找出一条国富民强之路。吴谢冈曾在报纸上发表了一篇题为《寻找国富民强的方法》的文章，上面写道：“试想，如果我们每个中国人都掌握了这种思维方法，那么整个国家将会因为解决难题少出错而节约巨大的有形和无形的财富，从根本上改变中华民族的素质，会使中国人做任何事都保证最少出错。那么这个民族将会是全世界最高素质的民族！中华民族也将成为全世界最富有的民族。国富民强指日可待！”

回顾吴谢冈总裁创办“超顺”5年走过的足迹，我们仿佛看见一个东方的年轻企业家，在我国儒家传统文化的精髓——“仁爱”、“诚信”思想的指引下，执着地一步一步往前走。与其说他在创办一间现代化的大企业，不如说他在塑造人。他要用自己探索的日趋成熟的思想体系，创办一间东方方式的大型现代企业，塑造一群崇尚儒家传统文化，敢于挑战自我，追求完美的“超顺”人，最终的目标是探索国富民强的方法。

我们从“超顺”白手起家的过去，看到它今天的辉煌业绩，感到是一个奇迹。以“超顺”的今天展望未来，我们更预

见到一个又一个新的奇迹 必将在“超顺”这片沃土上诞生。