

# 大陆富翁白手 发家术



## 从绝症患者到亿万富翁

### 一、小传

吴炳新，1938年出生于山东省，5岁丧父，6岁丧母，生活贫困艰苦。11岁时，在大哥的帮助下，吴炳新进入小学学习，仅用4年时间，学完了6年的高小课程，因贫困告别校园生活。1954年全国农村普遍建立了初级社，吴炳新自告奋勇当上了村初级社会会计。1958年，支援包钢建设，吴炳新被分配到包头矿务局上班。1985年，吴炳新患肝癌，1987年退休，他以极大的毅力战胜肝癌后，承包了一家小糕点厂和一个小商场，分别取得成功。1989年，吴炳新与儿子吴思伟南下安徽淮南开发区，创办了“淮南大陆拓销公司”，代理销售“天安851”和“昂立1号”取得成功。1994年8月，吴炳新父子在济南创立了三株公司。同年创下1.25亿元的产值，上交国家利税为2100万元；1995年，产值达到23.5亿元，上交国家利税为1.96亿元；1996年销售收入为80.2亿元，上交国家利税为8.4亿元。吴炳新被《财富》杂志誉为中国1997年首富。有人曾作过一个计算：三株公司创办两年来，平均每天给社会的捐款达到2万元。气吞山河的吴炳新提出一个响亮的口号：“争做中国第一纳税人。”

### 二、第一桶金

1987年，吴炳新战胜癌症后，他就提前退休了，开始去创

医药大业。

要创医药这个大业得有一大笔资金才行。当时，吴炳新家里的全部积蓄不足 200 元。为了进行资本积累和摸索经验，他拉下当过书记、校长的面子，开始在家里建起暖房，生产豆芽菜卖。这样，他白天去街上卖豆芽菜，晚上研读中医中药理论。但这样，积累资本太慢，吴炳新决心另想办法。恰好，国家有关部门出台亏损企业可以实行个人承包的政策。吴炳新感觉机遇来了，他不顾众人的劝阻，当机立断承包了一个亏损的小糕点厂。个人承包企业，一切都只能靠自己。电路不通，他就是电工，下水道不通，他就是管道修理工。什么困难都须自己承担，吴炳新真是在玩命了。创业的艰苦无法细说，吴炳新在他创业信念的支持下，没叫一声苦，没说一声累。直到 1994 年，当一切准备好时，他在济南创建了三株公司，真正开始了他的医药大追求。

### 三、创业神话

吴炳新结合自己战胜癌症所得出的经验，会同几位科学家一起发明了“嫁接理论”。1990 年，他根据“嫁接理论”大胆设想：能否生产出使 3 个菌种共同生存在一起的液体？现代科学发现，人体肠道内有几百种有益菌，它们参与食物的消化和营养的组合，保证各种细胞的营养供应。吴炳新想使双歧杆菌、浮酸杆菌和肠道链环菌这 3 种最主要的有益菌种共同生活在一种液体中。为了这一设想，吴炳新投资建立了一个现代化的无菌实验室，同时还长期租用一个国家级的高级实验室。这样，三株口服液的研制开始了。

由于双歧杆菌是一种很难同其他菌种在同一环境中生存的厌氧菌种，吴炳新他们设计了几十种方案，上百次的试验均没成功。这时，有人沉不住气了，认为要使这 3 种菌生存在一起是根本不可能的事情，作为研究所的所长，吴炳新鼓励大家不要灰

心。他说：“我们要准备失败 9 999 次，只为了那一次的成功。我们现在是倒计时，失败一次，离成功就近一步。”吴炳新的话使大家稍为安心。一段时间过后，研究仍没取得突破性进展，吴炳新的朋友和同事开始痛心投入的 400 万元经费，而没有出一点成果。吴炳新再一次鼓舞大伙说：“货币的最大价值是能推动人类进步。我们不是为了吃喝，不是为了挥霍，而为了人类的健康，甬说几百万，就是几千万元，又何妨！开弓没有回头箭，强者不悔！”吴炳新的话语像一支强大的兴奋剂，激励了大伙的信心。最终，在吴炳新的带领下，他们克服了一个又一个的难关，使三种菌体在同一液体中存在共生了。这就是神奇的三株口服液。

#### 四、发迹经过

吴炳新 50 岁创业，一步一个脚印，坚定地向前走。从生产豆芽菜到承包小糕点厂到代销生物制品到创办三株公司，他既立足于现实积累资本，又着眼于他的“大医药、大保健”的产业格局。三株公司创立初期只生产三株口服液单一产品，一边生产赚钱，一边埋头搞科研。目前，公司已推出三株口服液、三株赋新康、吴氏治疗仪、生态美系列化妆品，以及即将上市的但藤康、心脑血管素等。公司依靠高科技创新，向中药、营养西药、医疗器械和生物工程多领域迈进，“大医药、大保健”的产业格局基本形成。为了企业的长远发展，吴炳新花大力气建立了三株的科研机构：在山东济南设有一个生物研究所，该所拥有 150 多名科研人员 and 世界上一流的科研设备。同时，在济南创建了三株生物工程学院。在北京、佳木斯、大连和美国的亚特兰大成立了基因工程和生物工程研究所。吴炳新之所以在科研上大投资，因为他深知，产品同任何事物一样，都有一个生长、壮大、衰亡的过程。因此他的策略是生产一代，研制一代，预留一代。现在他手中已

有十多个后备产品，可随时抛向市场。

## 五、经营之道

吴炳新把他的经营策略定为：“向前切入市场，向后切入科研生产。”他十分重视宏观效益与微观效益的关系，他说：“宏观效益和微观效益的问题是管理的长期行为和短期行为问题，一个企业家既要有战略眼光，又要有‘急功近利’的做法，二者不可偏一。宏观效益就是在总体的企划、运筹及投资方面，一定要有战略眼光，要放长线，哪怕是吃一点亏也没有关系。只要是具有未来特点的，符合经济规律和社会发展规律的东西，你尽管去做，一般说来是不会吃亏的。在微观方面，在策划局部经济效益时或者局部劳动效益时，一定要精明。所谓精明不是说要处处斤斤计较，而是一定要围绕长远目标去计较。”吴炳新能够在两三年时间迅速崛起，这与他的经营战略不无关系。如今，他为三株公司提出了要成为百年企业的奋斗目标，他说，三株公司要像可口可乐、西门子、松下那样壮大和发展下去。

三株公司发展壮大后，公司下属有 600 多个子公司，2 000 多个办事处，15 万多职工，如何对这么庞大的机构进行有效的管理呢？吴炳新多次思考，并多次向专家请教，最终结合公司实际，按照现代企业发展的需要，在总部建立了职权明确、管理严格的九大体系。即三株公司靠产业体系、市场体系、技术体系、资本体系、人事体系、财物体系、法纪体系、信息体系和公关体系这九大体系相互关联有机统一，把公司下属的分公司和办事处，在业务上严格按照总部的统一部署来执行。分公司、办事处和总部，和兄弟公司之间具有紧密的业务联系。它们不需要自己找产品、跑原料、签合同、搞运输，也不需要自己去融资。它们的具体的任务就是拓展周边市场。

## 六、成功秘诀

综合素质产生的整体效应是持久深远的。它需要各方面知识的长期累积。吴炳新的一系列成功与他多年来不断更新、丰富自己的知识结构是密不可分的。

每一个时代都会产生不同的历史机遇。能够对自己所处时代的政治背景有充分的了解分析，就能把握时代给予的机遇。吴炳新正是具备了这种敏锐的政治洞察力。

## 七、失误的教训

三株公司曾有一个浪漫主义的发展设想，1995年10月17日，吴炳新在新华社的一次年会上雄心勃勃地表示：中国最大的企业是大庆，它现在的产值是346亿元，我们用5~6年的时间赶超它是大有希望的。但到1997年，三株公司的销售额比1996年减少10亿元，这是它自创建以来连续三年高速增长后的第一次“负增长”。随后有传言说，三株已申请破产3个月了，由于它欠下巨额贷款，有关方面还没批准三株的破产申请，这个大红大紫的民企明星，开始盛极而衰。教训何在？吴炳新自我剖析，三株有15大失误，重要的有：市场营销体制出现严重不适应，经营机制未能完全理顺，大企业的“恐龙症”严重，激励机制不健全，浪费问题极为严重，山头主义盛行，财务管理出现失控，决策不民主化等。

## “红色大亨”和他的东方魔水

### 一、小传

赵章光，1943年出生于浙江省乐清县一个药农家庭。由于家境贫寒，没读完中学便辍学务农。他靠勤奋自学，在实践中摸索，从1975年开始，经过100余次的失败，终于研制成功治疗秃头的特效药——“101”毛发再生精。历尽艰难，1987年3月在郑州市建成了“101”毛发再生精厂，一年盈利1000万。1993年，在北京成立了101集团，赵章光任总裁。这个集团已成为拥有50多家下属企业，跨行业、跨地区、跨国度、多层次的经济联合体。

正直、善良、诚实的赵章光，因其卓越的科技发明而成为“温州首富”。名列中国首屈一指的富翁行列，但他本色未变。

“全国劳动模范”、“优秀共产党员”、“北京市十大新闻人物”、“有出色贡献的科技实业家”……甚至海外称他为“红色大亨”，国内诸多报刊也这么称呼他，在种种荣誉面前，他一直保持着清醒的头脑。

### 二、第一桶金

赵章光的第一桶金，是他在郑州市管城中西医结合医院开诊8个月，为医院创下的40万元的盈余。“千里马”需要“伯乐”的赏识，许多领导和朋友帮助赵章光铺就了成功之路。独特的产

品和过硬的质量是其事业蓬勃发展的根本支柱。

毫无疑问，赵章光和他的“101”都是中国改革开放的产物，因此在他的身上不无时代色彩。

郑州管城中西医结合医院改名为脱发专科医院，请赵章光当名誉院长，并为他开设了诊室；医院还把赵章光当专家对待，每天给他补贴 5 元生活费，并派专人给他做南方口味的饭菜，还在郑州的报纸电台作了广告。

曾经冷落萧条的这家医院顿时热闹起来，赵章光的诊室从早到晚求诊的患者不断。求诊求药的来信也从四面八方寄来。治愈的患者满怀激情送来了一块块玻璃匾、一面面绸缎旗。

在被治愈的脱发患者中，有一人的老乡在新华社当记者，他现身说法，向这位记者介绍了“101”的神奇功能，引起了新华社记者的极大兴趣。经过采访，这位记者以《治疗脱发有新药》的标题发表了通稿，包括《人民日报》（海外版）在内的全国 10 余家报纸作了转发。这篇不足 500 字的报道如铀的裂变，产生了强大的能量。应诊的队伍更加庞大，白皮肤和黑皮肤的患者也坐在了赵章光面前。美元、日元、英镑、港币……纷纷寄来，求购治秃良药。这一年，赵章光从开诊到年底的 8 个月中，为医院创利 40 余万元。

### 三、成功点子

赵章光的点子就是使发明成为公众承认的产品，然后再使它成为拥有国内外市场的商品。

为了使人相信他的发明，赵章光找了一家职员中有秃发患者的省级报社，打出保票：“不出三月，治好秃发。”报社同仁将信将疑，姑且试之。一个月后，报社的这位脱发已有 6 年历史、秃顶面积达到一半的秃发者真的长出了新发。这下全报社轰动了。于是这家省级报社又是发报道，又是特邀门诊，使赵章光名声大

噪。

当然，赵章光深知，没有经过正式鉴定的药品要走向市场是拿不到通行证的。为此，他认真准备好了鉴定所需的一切资料，筹集了巨额的鉴定费用，并争取到郑州市管城区科委的支持，召开了有上海、北京、西安、湖南等地医学界 17 位皮肤病专家和药学专家参加的鉴定会，完成了对“101”毛发再生精的省级技术鉴定。

随后，赵章光一方面通过省级和国家级报刊向海内外广作宣传，另一方面又争取到河南省科委将“101”毛发再生精作为一项重大科技成果上报国家科委。在此基础上，赵章光和他的“101”毛发再生精在 1988 年日内瓦国际发明与新技术展览会上获得了最高荣誉奖——奥斯卡奖。

批量生产“101”的时机已经成熟，赵章光不失时机地自筹资金在郑州创办了第一个专门批量生产“101”毛发再生精的工厂。从此，“101”这种治秃神水飞遍全国，飞出国门，风靡全球，赵章光也成为全球知名的治秃奇人。

#### 四、经营秘诀

在“101”事业蓬勃发展之际，赵章光与他的同事们头脑是清醒的，有三点他们一直紧抓不放。

第一，高度重视产品质量，患者利益放在首位；

第二，加大科技投入，不断开发新产品；

第三，引进优秀人才，使他们的科技发明迅速转化为生产力，并迅速商品化。

一个企业家总是要赚钱的，但赵章光的信条是，要赚大钱，不赚小钱。广州一位记者对他的评价是：“将军赶路，不抓小兔。”

## 珠海首富罗忠福

### 一、小传

罗忠福，1951年生，祖籍四川，出生于贵州遵义的一个商贾之家。罗忠福自幼聪明敏锐，从小便怀有经商创业之志。文化程度为初中毕业。

1968年，到贵州省大中山插队。1972年返城，成为一名工人。在此期间，开始尝试生产和销售沙发，并获成功。到1981年，已成为遵义市的“沙发大王”，资产达10万元。

1983年被贵阳市一家公司聘为经理。从1984年开始创办私人企业，到1986年资产达100万元。

1986年，罗忠福南下珠海，创办黔海工贸公司，并开办了全国第一家私营典当行“黔海典当商行”。1988年开始进军房地产行业。著名的拱北海关、白藤湖等房地产开发项目，使其事业进入高速发展时期。1991年起，担任集旅游、房地产、金融、工业贸易为一体的福海集团的董事长，并担任了珠海市总商会会长、珠海市政协副主席等社会职务。

1996年，罗忠福开始进军建材业，获得被誉为世界建材“伟大革命”的“蒂芬尼新型装饰材料”的专利技术。

1997年，又投资于家私业，全套引进了在世界排名第二的意大利“尼克斯”家私生产线和全部专利技术。

41岁时成为亿万富翁。现有资产已逾10亿元。曾被美国权

威传记机构评为，“’95 世界杰出企业家”。1994 年、1995 年连续两年，在美国权威财经刊物《福布斯》的世界富豪排名榜上，罗忠福名列中国大陆首富。

## 二、第一桶金

罗忠福到珠海时，并非腰缠百万，而是凭着一副清醒深邃的眼光和生意人的精明头脑。这或许是得益于家业、家风的遗传和本人的“修炼”。罗的祖辈从四川到贵州时，就创建了颇有实力与影响的“天府银号”。罗的祖父曾是贵州遵义市旧商会的会长，父亲罗民生在 1949 年后是遵义市商会（工商业联合会）的会长。父辈给了他经济的启蒙，而多年商业“竞技场”上的跋涉、角逐给予了他胆识、眼光与能力。清醒的商业意识使罗在到珠海后三个月的考察中，深感地产业将是他到这里写出的第一篇文章。他要以此为机缘，发展金融、旅游、工业、贸易，一步步开拓自己的事业。不久，罗忠福的发展报告获得了政府的许可。他依着远在美国的妹妹资助，首先斥资 200 万元人民币，买下了珠海拱北中国海关旁一块不足半公顷的烂地。接着，珠海最好的三块地：位于拱北边防检查站旁、合罗山对面和珠海宾馆旁的地也全部订了下来。罗忠福心里明白：当三年后中国房地产拥大发展时，这几块宝地对他意味着什么。

后来的事业也正是如此。1987 年年底，罗忠福在珠海注册公司资金仅为 100 万元，属民营企业。但五年以后，其公司的注册资金已达到 2.4 亿元人民币，并被珠海市经济体制改革委员会批准首批改制为股份有限公司，其实际资本已超过了 10 亿元人民币，成为广东省最大的民营企业之一。属下企业包括：珠海福海大酒店、珠海四维房产开发有限公司、珠海福海俱乐部有限公司、珠海福海影视广告公司、珠海雄基工艺家私有限公司、四川成都华夏五千年旅游发展有限公司、珠海福海物业管理有限公

司、珠海福海典当商行、珠海福荣超氧酶科技发展有限公司。

### 三、成功秘诀

从某种意义上说，成功 = 超前 + 魄力 + 实力，是罗忠福成功的原因。他认为：“我们处在中国特色的社会主义社会，处在珠海经济特区，靠着超前意识、魄力和胆略，还有对国家政策的深刻理解和实干精神，才可能有今天的高速发展。”正因如此，罗忠福在激烈的商战沙场上，开始了一场无声的智力较量。

首先，他以“人无我有，人有我新，人退我上，人上我转”的经营策略，从投资房地产上进行超前性的投资开发。继 1987 年在珠海拱北海关前购买半公顷土地后，他又在当地大规模开发珠海西区前一年，购买了那里的 50 万平方米土地，当时那块地地价仅一二百元人民币，到 1992 年底已涨了近十倍。正当广东省几个经济特区和珠江三角洲地区房产热升温时，罗在珠海的别墅已开始在香港推出，使资金投入不到半年就开始回笼，并迅速转向中国内地投资，保证了罗在四川成都、峨眉等地购买到大片土地，公司的资金投入始终处于较快的周转速度。

对罗忠福来说，要保证资本的积累，必须选择有高附加值的投资项目。在投资房地产业的同时，罗忠福又先人一步地投向高附加值的旅游、金融业。1988 年，他通过对日本、东南亚、东欧、欧洲典当业的资料分析与研究，向珠海市政府提交了一份几千字的报告，认为典当业作为目前中国国家金融的补充，在珠海有着广阔的市场前景。这份报告获得了珠海市政府的充分重视，并得到了当地银行、工商局、税务局和公安局的支持，他由此而获准成立了典当行。在罗的苦心经营下，这间典当行——珠海福海典当商行在很短时间里取得相当大的经济效益，几年中累计贷款数亿，名列中国银行金融系统首列，并为罗忠福的事业发展奠定了坚定的基础。

几年的商海风波使罗忠福认识到：在中国要成为一个成功的企业家，不仅要有经济头脑，还要有政治头脑，对政府颁布的政策要全面透彻地加以理解和分析，“为我所用”。这就是罗以短养长，长短相济，综合发展的原因。

作为当代中国“先富裕起来”的一部分人之一，作为改革开放后中国第一代亿万富豪，罗忠福最大的成就莫过于“他能够抓住改革开放的大好时机，从无到有，从小到大，在短短的几年里，使其资产增长了成千上万倍，积累起十亿多元的财富”。

归结起来，罗忠福依靠的主要是三大法宝，即良好的政治素质、精神素质和经营素质。所谓的政治素质，是说罗忠福具有对国家政策敏锐而深刻的理解力，从而能够积极地创造机遇，及时抓住机遇，充分地挖掘政府政策中所蕴含的商机，为己所用。所谓的精神素质，指的是罗忠福所具有的超前意识、进取精神，敢于冒险的胆略和魄力，以及实干精神。而所谓的经营素质，则是指罗忠福具备优良的经营头脑，懂得抓住市场需求，善于激发员工的热情并采取了得当的经营策略。这三者结合在一起就构成了罗忠福事业成功的奥秘。

## 兴民兴国兴海南

### 一、小传

张兴民，1959年8月出生于吉林省九台县一个普通农民的家庭。现任海南兴宝（集团）公司董事长兼总裁。

1982年张兴民从部队转业跨入了商界。当时我们的国门刚刚打开，外经贸工作面对隔绝多年的世界市场，许多老外贸都吃不准，张兴民却在很短的时间里表现出惊人的商业才华，在家乡脱颖而出。

八年间，他先后使吉林省四家很不景气的省、市公司摆脱困境，经济效益稳步增长，成为经贸界一员虎将，被评为吉林省优秀企业家。但是，因为复杂的人际关系，特别是改革和管理中不可避免地要触犯一些人的既得利益，他的成绩越大，恶言恶语也就越多，最终四战四捷落了个四起四落，搞得他精疲力尽。

1991年，张兴民不愿意在这无休止的是是非非中消耗宝贵青春，受大特区开发热潮的感召，怀着一腔的热血和事业追求的自信，毅然决定只身闯海南，开始了他新的更艰难而又更辉煌的创业之路。

张兴民以其娴熟驾驭市场经济条件下企业经营发展的现代企业家风范和为大特区开发建设所做的卓越贡献，先后被评为海南省首届十大功勋企业家和海南省十大杰出青年，当选为全国青联委员、海南省政协委员、海南省企业家协会副会长、省青年企业

家协会副会长、省外商投资企业协会副会长，多次受到党和国家领导人的亲切接见，得到社会各方面的高度评价和广泛赞誉。在鲜花和荣誉面前，张兴民始终保持清醒的头脑。他的目标就是要向世界强手挑战，把中国新一代企业家的气概和雄心推向世界去。他近期的目标是在现有综合集团规模的基础上，迅速形成若干新的产业化专业化集团，资产达到 100 亿元，到本世纪末或下世纪初，让兴宝的事业在全国占有重要地位，最终成为世界性知名公司。

## 二、第一桶金

刚上海南岛那阵子，他举目无亲，人地两生，只有过去一位朋友出于对他的信任和敬佩借给他的 20 万元。能干什么？张兴民住招待所，吃大排档，搜集信息，研究市场，谋划方略。最后做出的决定却着实让人吃惊，他既没有去赶房地产热、歌舞厅热，也没有去炒批文、炒股票，偏偏瞅准了一直被人冷落的农业经济开发。

海南是全国重点蔗糖产区，1992 年海南再一次遇到白糖大量积压，市场极不景气的年景。政府、企业和社会都想尽了办法，收效甚微。随着夏季的到来，如果再找不到销路，仓库白糖就要融化。省政府公开“悬赏”，对推销白糖有功之士予以销售额 3% 的奖励。张兴民在儋县、昌江一带联系自己业务时了解到这一情况，马上放下手头业务，守着电传同全国各地频繁联系。很快便从东北一些贸易公司那里捕捉到俄罗斯正需要大量白糖这一信息。张兴民紧急组织人马，调动资金，严密运筹，俨然一场激烈的战役。

第一船 1 万多吨积压白糖成功出口后，张兴民用了一个多月时间，主要通过吉林省粮油进出口公司成功地组织出口 53 100 吨海南白糖到俄罗斯。他又同一些公司联手先后直接销出去 6 万

多吨。由于一时没有更多的资金，他又通过介绍关系间接外销了7万多吨。20多万吨白糖顺利出口，一举解决了海南白糖积压的灾难性危机。张兴民的贡献受到省政府领导的高度评价和肯定，商界同行也由衷地敬佩这场“白糖攻坚战”的精细和严密。

张兴民总结自己的创业道路，深有体会地说：“一个企业的发展，只有当它和国家人民的利益联系在一起的时候，才会有真正的价值和意义。”他明确提出了自己办企业的六字方针：“兴民、兴国、兴海”。

### 三、经营秘诀

张兴民在公司的经营决策上追求“结构多元化、组织集团化、经营跨国化”的模式。1993年海南省把旅游业作为全省经济发展的龙头产业。张兴民迅速做出决策，在搞好原有经营项目的基礎上，大力发展旅游业。

张兴民确定了猴岛开发的基本原则，突出“重返自然”，追求旅游发展与环境保护永久和谐，使南湾猴岛的开发在海南以至东南亚独树一帜，使之真正成为东南亚一颗璀璨的海上明珠。

在长期的企业经营实践中，张兴民认识到一个企业不仅仅是一个单纯的经济组织，更是一个特殊的社会组织和文化组织。一个成功的企业家经营和管理企业，不仅需要科学与理性，更不能忽视人的情感作用，需要注意塑造独特的企业精神、价值观念和文化氛围，一句话，创造现代市场条件下以人为本的企业新文化。在企业发展壮大同时，张兴民也已经初步培养和形成一种“兴宝文化”体系，它的核心就是张兴民一贯倡导的“兴民、兴国、兴海”的企业精神，基本内容就是以张兴民为代表并由张兴民身体力行的“自强不息”、“人格完善”与“以人为目的，以人