



中国缘富豪

目 录

乘风破浪 ,直达彼岸——广厦建筑集团公司董事长楼忠福的创富之路	
赚得金钱存大义——金义集团董事长陈金义的创富之路	
正泰电器 ,光辉永存——正泰集团董事长南存辉的创富之路	
“ 出门靠地图 ,上网找搜狐 ”——搜狐公司首席执行官张朝阳的创富之路	
成功无极限 ,尽在挥洒间——阳光文化网络电视有限公司董事会主席杨澜的创富之路	
“ 坐着火箭去抢钱 ”——中路集团董事长陈荣的创富之路	
悠悠创维情 ,拳拳报国心——创维总裁黄宏生的创富之路	
独领中国财务软件开发的先锋——用友软件(集团)公司总裁王文京的创富之路	
推动网络发展的东方之星——新浪网首席执行官王志东的创富之路	
创建鸡的王国——韩伟企业集团董事长韩伟的创富之路	
以木为本育宜华 ,潮汕平原展雄姿——宜华集团公司董事长刘绍喜的创富之路	

- 科技托起明天的太阳——托普集团董事局主席宋如华的创富之路
- 信息家电铸辉煌——裕兴公司总裁祝维沙的创富之路
- 驾驭金轮 驶向辉煌——中国金轮集团公司总裁陆汉振的创富之路
- 机遇托起的门业大亨——盼盼集团董事长兼总经理韩召善的创富之路
- 天恩地威皆为人——恩威集团公司总裁薛永新的创富之路
- 摩托创业任驰骋——力帆轰达集团公司董事长尹明善的创富之路

乘风破浪,直达彼岸

——广厦建筑集团公司董事长楼忠福的创富之路

摇摇机遇不在时寻找机遇,机遇到来时发现机遇,发现机遇后抓住机遇,这是那些渴望成功的人应该具备的本领。楼忠福就是这样的人。

1989年秋,东阳县城建公司招聘经理。当时东阳县城建公司无论从技术、设备还是从人员上来看,都呈现出一穷二白的景象。这种实际情况动摇了许多想应聘的人,他们怀疑自己的能力,不敢冒这个风险。

这时,在城建公司跑材料的楼忠福出面了。他要应聘公司的经理。当时许多亲朋好友都劝他认真考虑这件事,不要只为当这个官儿便参加应聘。当官儿固然好,可城建公司经理这个官不怎么好当,是要负责任的。

楼忠福斩钉截铁地回答道：“我存心要跃到舞台上,我不怕负责任。”

燕雀不知道鸿鹄的志向,除了与燕雀自身的能力有关外,缺乏信心和胆略也是一个重要原因。

由于没有强有力的竞争对手,楼忠福于1989年10月15日被正式任命为东阳县城建公司经理。楼忠福并不是单凭胆大来应聘经理的,他在做出应聘的决定之前,就曾对东阳县城建公司分析过无数遍,最后他得出了结论:要图强、要发展,只

有靠具有崭新思维的新一代领导人,有了新一代领导人,企业就一定能壮大,能发展。

上任之后,楼忠福一步一步地实施着他的计划。在不到两个月的时间内,也就是在1995年年底,他不但将“城建公司”更名为颇有气派的“东阳县第三建筑工程公司”,而且当机立断,与镇政府签订了为期3年的承包合同。

这个承包合同对于楼忠福来说就是一张军令状。在这张军令状上,白纸黑字地写着东阳三建产值的递增和利润的实现计划、企业的发展规划等多项内容,而且还写明了公司经理享有充分的自主权,并且除了死亡和触犯刑律外,上级主管不得任意撤换,也就是说,必须给楼忠福3年施展身手的时间。

楼忠福在签订承包合同时说:“上台,就意味着风险。我不怕风险。承包是我提出来的,我要求签定3年合同,定死总目标,而且必须公证。我不怕说出利润每年递增10%的诺言,我也不怕我达不到目标就将支付巨额违约金。但是,任何人都不能随便撤换我。”

镇长很开明,既然选定了楼忠福,就放手使用,很快便在合同书上签了字。自此,楼忠福踏上了成功之路。

从楼忠福出任经理到他与镇政府签订承包合同,可以说处处都潜藏着风险。面对风险,如果没有足够的信心和胆略,很多人都会知难而退。而楼忠福却知难而上了。也正是因为他的敢冒风险,他才抓住了别人不能抓住的机遇。

设备陈旧单一、人才缺乏的公司是不可能有的发展的。楼忠福的高明之处就在于他积极采取办法改变这种局面,并且他采取

的办法是别人不敢采取的。

楼忠福出任东阳三建公司经理以后,公司现状中两个堪忧的方面,时时像两道绳索,一圈一圈地把他的焦虑往紧处缠。这两个方面一个是人才,一个是设备。

当时,东阳三建虽说是一个建筑公司,但却没有一个合格的工程师,千把人对付价值百万元的工程,竟都是凭着瓦刀木刨的老经验。同时,公司施工设备简陋匮乏,最先进的也就是几台卷扬机,所有的固定资产总值不足 100 万,连建造一幢远层楼的宿舍都勉为其难。

当时要在人才和设备两个方面投资,可不是一笔小数目,以东阳三建的经济实力,简直近乎天方夜谭。改善设备,广纳贤才当然是对的,可这笔巨额资金从哪里来?靠高额贷款,到时候还不了怎么办?那还不倾家荡产?

可楼忠福就是要靠贷款来增强公司的实力。他说:“我们不怕贷款,只要企业上等级上规模,不怕还不了。”

楼忠福对于设备投资,一定定位就在 100 万元。这已是当时公司固定资产的一倍。在这以后的 3 年,也就是他的第一个承包期内,他不改初衷地每年都要拿出 100 万元用于添置和改造设备,使公司拥有塔吊、搅拌机、砂浆机、汽车及其他机械设备达 100 台,固定资产总值增加到 1000 万元,基本能适应大跨度、高层次的建筑施工。显然,后来每年设备投资的递增,公司后来迅速壮大发展,是以前期 100 万元设备投资为基础的。没有这 100 万元的设备投资,没有楼忠福的战略眼光和大将气魄,公司后来的发展就会是无本之木,无源之水,会是一个空中楼阁的童话。

但当时正处于国民经济调整时期,要谋求到这样一笔资金,其难度可想而知。楼忠福为此东奔西走,夜不成寐。楼忠福不仅需要面对社会上的挑战,还要承受来自公司内部的压力。有人认为他这是在胡搞,是在把企业往火坑里推。

大凡超前的意识和举措,常常会在一个时期内,不被常人所理解,唯有能够登高望远的人,才会不懈地坚持自己的观点,并将这些观点付诸实施。否则就不会承受住巨大的压力。

钱总算“求”来了。1500万元的高额投入,换来了公司兵强马壮的新面貌,东阳三建的形象,一下子高大起来。可是楼忠福明白,企业的发展单靠优良的设备还不行,还必须要有高水平的人才,只有建筑队伍的素质提高了,企业才会有大发展。

为了顺利地网罗精英,楼忠福设法协调各方面的关系,成立了浙江省建筑设计院广厦分院。这个设计分院集中了他多年来孜孜以求的精英:高级工程师两名,建筑师、工程师以及各类技术人员数十人。同时,在公司内部的管理、财务等部门,网罗了许多英才。

楼忠福终于促成了公司实力从量到质的大转变。当初为他担心的人很多,认为这“孤注一掷”式的高额投资没有收到预期效果,那对公司来说就是一场无法挽救的灭顶之灾。可楼忠福很有信心认定这样做不会失败。

从1989年到1995年,在全省开展的建筑质量大检查中,广厦集团连续7年都在前缘名之列。没有过硬的设备和技
术,没有过硬的人才和队伍,广厦安能有此殊荣?

很多人在取得一点点成绩后,常常患得

患失,瞻前顾后,迟疑不定,而楼忠福无论何时何地都能从一个成功走向另一个成功。

许多人在追求事业的初期曾经有过许多良好的条件,甚至曾一度获得过成功,可是到后来他们却销声匿迹了。原因何在呢?

出现这种情况,原因可能是多方面的,但是其中一个原因就是有许多人因缺乏信心和胆略而失去了在事业上获取更大发展的机会。这些人在取得一点点成绩后,总是害怕稍有不慎就会把那些成绩葬送掉,因此变得优柔寡断,失去了进一步发展的机会。楼忠福不是这样的人。

1995年秋天楼忠福出任东阳三建的经理以后,经过两年多时间的拼搏,他的公司在东阳县已算是独树一帜。但是楼忠福的抱负远不止于此,他要将东阳三建的建筑大军拉出东阳,到更大的战场上去角逐、去获胜。

宁波,是浙江省经济腾飞最快的城市之一。楼忠福的眼睛盯住了这块宝地,他相信在宁波发展建筑业会大有前途。1997年缘月,东阳三建进驻宁波,经过一段时间的艰苦创业,东阳三建终于在宁波获得了信誉,在宁波站稳了脚跟。

就这样,楼忠福获得了在外地创业的宝贵经验。之后,他的“胃口”越来越大,东阳一隅已经远远不能满足他了。杭州、上海、郑州、深圳以及广西的北海都成为他建筑大军的主战场。每到一地方,东阳三建都把巧夺天工的杰作留在那里,换来的是经济效益的日新月异。

常言道:“见好就收”。这种人生哲学在有些情况下是有道理的,但就追求事业而言,它却更多的带有消极的意义。在

追求事业上,唯有“得寸进尺”的人才能获得更大的成功。

在楼忠福的领导下,东阳县城建公司转变为广厦集团,在一个小地方盖盖平房到在全国各地建筑高楼大厦,从公司固定资产只有几十万元到固定资产超过两亿。对于这样的成就,楼忠福也该满足了,也该功成身退、不求有功但求无过了,可是楼忠福的信心和胆略却不允许他这样做。

在全国各地开辟了许多根据地之后,楼忠福像猎隼一样又把他的目光盯住了国际市场。

楼忠福有意把目光投向国际市场是1995年。那一年,东阳三建首次输送百名建筑工人赴埃及参加当地工程建设。这只是一次小规模尝试,最初打开的只是一扇窗户,但正是因为这小小的窗户,给了志向远大、目光敏锐的楼忠福一个展望世界的机会。尽管只是偶然的一瞥,但他已经看到了未来的希望。

楼忠福在一次骨干会议上说:“只要有条件,我们的脚手架,也应该搭到国外去。我们已经有了这个能力了。我们不怕国内的竞争,也不怕国际的竞争。我们东阳有句老话:胆大做将军。我们在国外的市场面前,胆子也必须大。我们就是做将军的料!”

言必行、行必果是楼忠福的一贯作风。做出要打入国际市场的决定以后,他就主动地寻找机会来实现这个决定。后来他先到埃及考察,继而将建筑大军开赴到中东的约旦、科威特、也门等几个国家。1995年,广厦集团又开始在俄罗斯的海参崴承建工程,并且迅速扩展到其他城市。1996年,楼忠福代表广厦集团在美国的波士顿注册了一家公司,签订了在美国关岛修建一批豪华别墅的意向书。

广厦集团开始向跨国公司迈进。

赚得金钱存大义

——金义集团董事长陈金义的创富之路

摇摇时势造英雄,有了合适的土壤,生命的种子便会发芽、生长,最终成长为大树,陈金义正是在改革开放的土壤中长成的一棵大树。

改革开放给中国千千万万的农民以投身经济大潮的机会。1982年,改革之风吹进了浙江桐庐山村,当过民办教师、油漆匠的陈金义,带着缘万元差旅费,走出桐庐方山村,走遍了半个北部中国,从打工生涯开始了他的创业之路。这年陈金义 19岁。

1983年,陈金义向亲戚们借了员万元,办起桐庐王家蜂业经理部。

当时,信息的传递不如现在这么迅速,陈金义寻找蜂蜜货源,基本上是靠自己的两条腿。他尽量节约有限的差旅费。仗着自己年轻体壮,他把坐车赶路全部都安排在晚上,这样一举两得:一可以将白天的宝贵时间全部用来寻找货源,二是可以省去住旅馆的花费。他的宗旨是花最少的钱,办最多的事。经过千辛万苦,陈金义终于找到了蜂源,他逐渐了解了市场,更为重要的是,他还发现了自己身上隐藏着的经商潜能。

1983年,他将猿万元佣金存入银行作抵押,从银行贷款远万元,又将这笔钱存入另一家银行作抵押,再贷款 1000万元。就用这种“滚雪球”的办法,他在远天时间里贷到猿00万元,办

起了一个口服液加工联营厂,生意越做越红火。

1984年,陈金义在上海购买1000张股票认购证,经过精明炒作获得了丰厚的利润,迅速完成了资本积累的过程,注册1000万元成立了由他独资经营的皇家实业有限公司;同时出资1500万,在杭州开办了属于他自己的口服液加工厂,在广州办了两个分厂,在北京等15个省市区设立办事处,在杭州成立饮料中心,推出以他自己的名字命名的“金义”奶儿童营养液。

到1988年10月,陈金义已经积累了几千万元的财富,这期间,中国共产党第十四次代表大会在北京召开,首次提出允许国营、私营同步发展。同时又传来消息:上海决定公开拍卖黄浦区苑家长期亏损的小型国营商店,各种经济成分的经营者可参与竞买。陈金义意识到这是一次不可多得的历史机遇。他在上海拍卖中一举买下12家国营商店。上海拍卖触动了全国的理论界,于是中国第一个以私营企业名字命名的“陈金义现象”出现了。同年10月18日,由国务院发展研究中心企业部、中国社科院经济研究所、中国农村外向型经济研究会、《中华工商时报》、《文汇报》联合发起的“陈金义现象”理论研讨会在北京新世纪饭店举行。于光远、吴敬琏等100多位经济界、理论界著名人士参加了研讨会,首都新闻界和部分国外新闻机构路透社、美联社、英国16号广播电台的驻京记者旁听了会议,并对陈金义进行了专访。

与会的首都理论界人士对陈金义办实业的热情作了充分的肯定,普遍认为陈金义现象是中国改革从农村改革走向城市改革中出现的一种新现象,研究陈金义现象,有助于对社会主义市场经济作出更深层次的认识。于光远认为,社会进步

的基础在于基层,陈金义现象这种在基层发生、发展的事物是社会进步的希望所在,也是社会主义市场经济成功的一个例证,我们不但要研究这种现象,而且要发展这种现象。

这次拍卖远远超出了陈金义所期望的抢占上海滩与巨大的广告效应,这次活动将他变成了一个集农民企业家、私营企业家和青年企业家三位于一体的典型。这给陈金义以极大的压力,也给他带来了巨大的动力。

从幕后走上前台,“不露水,不显山”的古训已难以束缚一个企业家锋陷阵的欲望,陈金义的出现,令家乡的父母官感到惊讶。

在1998年愿月以前,他家乡桐庐县的县官们,没有几个人知道陈金义的名字。县委宣传部长李改进得知陈金义竞拍上海滩后,立即打开有关本县新闻的报刊剪贴本,翻检许久,只在一块“豆腐干”中找到这个名字:陈金义夜间出门,拣到一件全新女式皮大衣,他乘出租车赶到失主的厂里,将失物交还。这是一件与大亨经营活动完全不搭边的小轶事。到了愿月愿日,陈金义去桐庐县工商行政管理局登记,县里面才知道在毕浦乡方山村这个小旮旯里,还有着—位拥有固定资产数千万元,注册资金达愿万元的“千万富翁”,看来,该村年人均收入怨愿多元的统计数字是要“暴涨”了。

难怪有人说,陈金义是一夜之间突然从地下冒出来的。

据说,美国中央情报局对陈金义的冒出也颇为诧异,因为该局出于战略考虑有一条规定:凡在中国公开报刊上出现二次的人名,都要将其收入电脑储存,并收集此人的简历,以便

为将来对华政策提供参考。因为今天的“小人物”，明天就可能中国的风云之士。当陈金义的名字一夜之间出现在上海滩上各类报纸上时，美国中央情报局遍索电脑库，皆无陈金义的名字，自然这也让那些情报专家“大跌眼镜”了。

正因为陈金义这个富翁冒出太突然，人们最为关心的更是他那几千万元是怎样赚来的。

陈金义毫不掩饰地说：“滚雪球滚来的。”

1992年10月18日，陈金义组建成立浙江金义集团有限公司。新生的独立企业受到已经占据了市场的老企业联合排挤，一时间杭州饮料市场的批发商们都拒绝经销金义集团产品，面对这一严峻的形势，陈金义另辟蹊径、独创生路，他借助大学生深入接触社会、了解社会这一号召聘请大学生做推销员。封闭的饮料市场大门被大学生们勤工俭学的双手打开了，被金义产品“真正不一样”的口味和过硬的质量打开了。金义产品开始供不应求，但金义集团始终严把质量关，从不让不合格的产品流入市场。在历届国家或地方的抽查、评比中，金义产品不仅从来没有发现过质量问题，而且一直成绩骄人：如1993年金义果奶被中国社会调查事务所评审为中国公认名牌产品；1995年10月，金义集团被国家企业形象评价调查组委会评审为“中华优秀企业”；1996年，金义产品荣获中国食品及食品包装技术博览会金奖；1997年12月，金义果奶被中国保护消费者基金评审为1997年消费者推荐的信得过产品；1998年12月，金义果奶、金义冬瓜茶在1998年浙江省首届饮料工业博览会上被消费者评议为消费者心目中的名牌饮品；1999年，金义集团被国家工商行政管理局中国企业评价协会评审为“中国100家最大的私营企业”之一；1999年12月，金义奶

在国家技术监督局抽检过程中,被验定为合格产品,1995年远月,在全国矿泉水统查过程中,金义矿泉水被评为合格产品

……

鱼与熊掌兼得,金和义同存,陈金义成了富翁,但他没有忘记报效祖国、报效社会、报效人民。

陈金义最初投身经济活动只是为了个人及家庭生活条件的改善。企业发展上规模上档次以后,他认识到人应该干一点事业,借此实现个人的价值。

从田野走向市场经济,陈金义不仅在实践中学到了经济方面的知识,提高了个人的经营管理素质,更重要的是他对社会整体发展的认识有了根本性的变化。关于社会经济发展,陈金义有独到的见解,首先是私营不等于私有。因为私营企业上了规模以后,随着上缴国家税收的增加、企业管理的日益现代化、企业职工收入和福利的逐步提高、企业为社会公益和慈善事业捐助越来越多、企业家所获得的资本利润与职工和社会所获得的收入相比较而言日渐减少,私营企业在很大程度上不再是私营企业家们的一己私产,而是全社会的财富。其次是利税与银行信贷额度挂钩。国际大公司、大企业集团没有一家是完全靠自有资本经营的,而是实行适度的负债经营。陈金义自从事经济活动之初,便深谙适度负债经营与资本经营之理。金义集团负债率从成立初的100%多发展到1995年的100%多,资金周转及各方面经营状况都很良好。但是由于政策及银行等方面的原因,金义集团1995年的银行贷

款大大降低,只有 1000 万元,负债率只有 10%,与公司现代化的经营方式及规模极不相称。为此陈金义提出,将银行信贷额度与企业上缴国家利税挂钩,这样既可以使银行减少贷款风险,也能保证经营实绩好的企业能够得到充分的资金支持。

一个人富不算富,民富国强是最大的理想。早在 1990 年上海拍卖的新闻发布会上,陈金义就向世人表明他的这个心愿。而他个人与企业作为“先富裕起来”的那一部分人,有责任义务帮助别人和促进整个社会的发展,应该“取之社会,回归社会”。

作为农民的儿子,陈金义虽然在商海闯荡了 10 年却仍保持着纯朴的本色和仗义的性格。从陈金义自己经营蜂业略有赢余开始,老家桐庐方山村的敬老院每年都会收到一张署名为“同相仁”的汇款单,那都是陈金义化名寄的;1998 年金义集团成立,陈金义更是在社会公益事业和慈善事业上投入更大的关注和更多的财力。多年来,陈金义已为希望工程、支援老区灾区建设、尊师重教、扶贫济困等活动捐资数百万元。当记者问及作为一个私营企业家为什么要这样做时,陈金义说:“我一直认为一个人富了不算真富。再说帮助别人应该是每个人做人的本分。”

1999 年 8 月 20 日,国内首届公益广告拍卖在杭州落槌。陈金义在这次拍卖中当仁不让。金义集团以 100 万元的价格购得这次拍卖会的第一件拍品“爱护水源篇”。因为金义集团公司中饮料业占了很大的比重,很多产品都与水结缘,这使陈金义感到爱护水源是他们企业的使命,希望能通过这些公益广告的宣传,唤起一些人的公德心,使爱护水源尽可能地

成为每一位公民的自觉意识和行动。

1992年,孔繁森平凡而伟大的事迹,感动了全中国无数真诚而善良的人们的心。这时陈金义才得知浙江省1992年有150名干部进藏工作。在盛夏酷暑的8月,陈金义亲自带队带着一箱箱夏令饮品,登门慰问援藏干部家属,并发起成立学习孔繁森援藏基金会,金义集团为浙江省150名援藏干部每人出资1万元共150万元,先期汇入省政府,用于每年奖励援藏干部及其家属。西藏那曲地区政协副主席珠康·土登克珠活佛说陈金义倡议成立“援藏基金会”,就使他们充分体会到祖国大家庭的温暖和各族同胞情同手足的深厚情谊。

1993年,世界四大赛事之一的1993年世界摩托艇锦标赛在杭州西湖举行,但作为东道主的中国队,却因为经费问题,面临不能参赛的困境。陈金义听说后,心里很不是滋味。他当即决定出资组建中国金义摩托艇队参训参赛。先期投入100万美元购买摩托艇和支付运动员到国外的训练费用,而后再追加投入,最后的总投入高达1000多万元。1993年10月,1993年世界摩托艇锦标赛正式开始,中国金义摩托艇队作为我国第一支由民营企业组建的国家级运动队,第一次参加该项赛事。

1997年香港回归成为国内外舆论关注的热点之一。为了让浙江人民尤其是少年儿童进一步深入了解港人爱港爱国的历史、现实和未来,同时也让港人深入了解浙江改革开放的巨大成就,以实际行动迎接香港回归,共青团浙江省委等几家单位拟组织浙江少年儿童小记者赴港采访团,采访香港浙江籍名人,以进一步加深乡情,达到学习历史、宣传浙江、迎接回归、教育后代的目的。陈金义对此鼎力相助,1997年8月1日至10日,浙江金义小记者赴港采访团得以成行。

有思想就有市场,有远见就有发展,陈金义作为一个有理想有远见的企业家,他的企业自然是前途无量的。

改革开放的政策为经济的发展提供了可靠的保证,陈金义决心抓住机遇、开拓进取,朝着更宏伟的目标迈进。

1995年,陈金义就决定在饮料之外搞多种经营,以避免一业经营抗风险能力弱的问题。金义集团公司联合包括几家大公司在内等远家单位,发起筹建桐庐印渚水电站,金义集团计划出资 1000 万元,是该水电站最大的股东。预计 1997 年底可建成发电;二是 1995 年,为支持举世瞩目的三峡水库工程建设,陈金义在四川涪陵市三峡水库区投资 1.5 亿元。

现在浙江金义集团公司与浙江方圆公司联合组建的金山公司,已完成了对涪陵 8 家亏损及移民企业的兼并重组工作,重新组建成造纸、箱包、皮鞋、制革、搪瓷五大类厂家,并委托中国轻工产品进出口总公司全权代理出口,一期工程于 1997 年 10 月建成投产并开始赢利,全部建成后,年产值达到 1.5 亿元,安置移民 1000 多人。

1995 年以来,金义集团与其他两家企业联合,收购兼并浙江省 8 家亏损的药厂。现在已完成对其中一家的改造,重新投入生产。同时,与国际大企业、大投资公司的合资合作项目正在紧锣密鼓地进行之中。

现在,金义集团公司已经形成比较优化的产业结构,在以生产经营食品饮料业为主的同时,兼营食品机械、贸易、餐饮、药业、娱乐、房地产、文化传播等诸多领域的项目。1995 年