

《共和国企业家传奇》

图书基本信息

书名：《共和国企业家传奇》

13位ISBN编号：9787802235137

10位ISBN编号：7802235138

出版时间：2009-8

出版社：中国三峡出版社

作者：毛祖棠

页数：287

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《共和国企业家传奇》

前言

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”。

《共和国企业家传奇》

内容概要

《共和国企业家传奇》选取的数十位宣传对象，都是建国以来特别是改革开放之后不同阶段、不同行业、不同性质企业的顶级企业家，具有广泛的代表性和先进性。他们中间有风范长存、与党和国家患难与共的红色资本家；有与时俱进、屡创佳绩的国企领导人；有出身寒微、筚路蓝缕的草根创业者；有锐意进取、勇争第一的行业领袖；有知识创新、成就卓越的新进企业家。《共和国企业家传奇》着笔于企业家的“传奇”经历，侧重其企业和行业领导力、影响力，突出其社会责任感、美誉度及榜样作用。该书每篇分为导引部分和正文部分，选材真实，叙述精炼，评价恰切，大气明快，着眼当下，引领未来，是迎接建国60周年的献礼之作！

《共和国企业家传奇》

作者简介

毛祖棠，江西庐陵人氏。先后任上海闵行区马桥镇副镇长（挂职）、江西吉安县文联主席、中国民营企业国际合作发展促进会会长助理、《中国与世界》画报执行总编、世界华人企业家协会主席助理、《世界华人企业家》杂志执行总编、中华环保联合会能源环境专业委员会副秘书长等职。主要作品有：《曾山传奇》《中华家文化宝典》《中外名人人生宝典》《中国婚姻质量报告》《现代企业家人文素质丛书》等。

《共和国企业家传奇》

书籍目录

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 第二章 开拓与成功 张果喜：“张果喜星” 鲁冠球：演绎乡企神话 陈峰：海航“魔术师” 李书福：汽车“狂人” 郭广昌：打造第一民企” 史玉柱：重新屹立的“巨人” 沈爱琴：中国丝绸“女皇” 李宁：冠军企业家 第三章 梦想与创新 马云：下一个比尔·盖茨 任正非：现代“土狼” 施正荣：新能源掘金者 李彦宏：“百度”一下 邓中翰：为了中国“芯” 王文京：本土雄心 俞敏洪：信念是一条河 王中军：影视大亨 江南春：创意人生 第四章 传承与影响 刘永好刘永行：在希望的田野上 王均瑶王均金：胆大包“天” 茅理翔 茅忠群：家族企业交接范本 后记

第一章 忠诚与使命 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，比利时王子阿尔伯符，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”。 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大的贡献。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。最先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”）。二次世界大战就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哩的产品。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。”……

《共和国企业家传奇》

精彩短评

- 1、内容挺好，就是版面有点老土拉
- 2、毛祖棠

《共和国企业家传奇》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com