第一图书网, tushu007.com

<<问题富豪>>

图书基本信息

书名：<<问题富豪>>

13位ISBN编号：9787801416230

10位ISBN编号：7801416236

出版时间：2009-5

出版时间：韦洪乾、 褚师琦 台海出版社 (2009-05出版)

作者：褚师琦 著

页数：248

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：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<问题富豪>>

内容概要

“ 问题富豪 ”暴露和折射了我国当前经济政治生态、企业治理结构以及法律制度背景方面的缺陷和不足。
近些年来，既出现了一夜暴富的“ 明星 ”，也不乏因“ 非正常原因 ”迅速坠落的“ 流星 ”。
从早些日寸候的周正毅、仰融，到后来的张海，再到现在的“ 资本之神 ”顾雏军、中国首富黄光裕，沉浮中“ 问题富豪 ”，在某种程度上也是整个环境下经济发展的缩影。
他们曾经的辉煌到后来的败落，似乎能给人们带来更多的启示……

第一图书网, tushu007.com

作者简介

韦洪乾：1965年10月出生，男，汉族，大学。
籍贯：山东省苍山县。
曾在政府部门、司法机关工作多年，后涉足媒体，先后在北京、上海、广州、武汉等地从事编辑、记者、评论员等“ 工种 ”，编辑、采写了一些在全国有重大影响的报道和评论。
目前在最高人民检查院下属一家杂志社工作，“ 主攻 ”省部级官员腐败案件的采访报道。

第一图书网, tushu007.com

<<问题富豪>>

书籍目录

黄光裕：商业教父的资本游戏创业史商业教父首富家族走入资本死穴【人物聚焦】黄光裕语录【案例分析】富豪个人财富欲望与风险控制的失衡顾雏军：资本大鳄梦碎顾氏传奇格林柯尔的扩张郎顾之争科龙提款机【人物聚焦】顾雏军的“致命错误”【案例分析】为顾雏军所代表的“草莽时代”送行周小弟：“土地倒爷"的落幕一个农民的创业史浦东之子的慈善土地倒爷雇凶杀人【人物聚焦】周小弟案的未尽之问【案件分析】周小弟案：警惕资本由暴利走到暴力严晓群：“金手指"沉迷资本扩张谋生，不甘束缚创业，发展实业飞跃。
资本扩张发展，控制资本最终，崩盘体系系外严晓群【人物聚焦】双面严晓群：实业起家却沉溺资本【案例分析】小天鹅重新国有化的黑色幽默仰融：在“资本迷宫”里走失“炒家”仰勇主政“金杯”创新“华晨”出走“华晨”“华晨”衰落【人物聚焦】仰融的宿命【案例分析】仰融究竟在争什么？改革凸现产权归属矛盾罗成：“东方不败"的悲哀第一次创业第二次创业【人物聚焦】罗成的性格【案例分析】亿安，应该因此觉醒!刘根山：公路大王的财富危机公路大王崛起沪青平肩负沉重贷款压力遗弃的香港壳【人物聚焦】刘根山现象的资金通路【案例分析】刘根山与“丑闻季”冯永明：家具大王的没落之路家具之王和光明股权之争掏空光明【人物聚焦】冯永明和他的家族【案例分析】红顶商人之痛：企业家的合理诉求如荷满足王效金：首领古井窝案改革成功拯救失败企业领袖深陷古井窝案【案例分析】王效金：又一桩创始人悲剧“破烂王”的奋斗史组建华林系拯救华林系【人物聚焦】本色孙树华【案例分析】孙树华案：政府也在贿赂企业吴志剑：活到老，骗到老“才子”闯深圳“骗”到首富金蝉脱壳二进宫【人物聚焦】吴志剑：我从不认为有违法的事情【案例分析】吴志剑空手套白狼还能套多久¨沮瑞芬：构建虚幻的软件盛宴亮相温瑞芬到底是谁？
真相【人物聚焦】法庭上的温瑞芬【案例分析】温瑞芬商业诈骗术留给人们的思考张海：法师老总挖空健力宝积攒第一桶金打造“凯地系”灰色进驻健力宝锒铛入狱【人物聚焦】张海的五败【案例分析】杂说张海事件唐万新：资本巨鳄的穷途末路德隆已现雏形打造德隆巨鳄坐拥“天下第一庄”穷途末路，德隆系崩塌【人物聚焦】唐万新公关【案例分析】德隆荣辱成也融资败也融资张荣坤：官商勾结的暴富之路精明“小苏州”坐庄“海欣”掌控沪杭高速发债闹剧梦碎社保案获陈良宇关照【人物素描】初尝来得快的钱的滋味【案例分析】上海社保基金案：官商勾结新图谱．谢国盛：盲目扩张触众怒金水路上的餐饮大亨收购国企进军实业借脑与借壳祸起兼并国企盲目扩张之痛【人物聚焦】谢国盛的最后挣扎【案例分析】提防“多元化”陷阱张晨：“国际倒爷"掏空老牌国企掌控开开设立关联公司入主三毛派神与茉织华的股权交叉开发烂尾楼套取资金【人物聚焦】张晨盗取三毛派神面料案告破【案例分析】“求贤”亦需“防狼”后记

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

胡润富豪榜，真正到了2008年，才让人感到有些恐怖，似乎真的是有魔咒，随着黄光裕的落马，成为公认的“杀猪榜”。
2008年10月揭晓的《2008胡滑百富榜》中，黄光裕以430亿元财富第三次当上胡润版“中国首富”。
然而，还不过两个月，就传来黄光裕被刑拘的消息。
无论结果怎样，这位新锐的企业家以睿智和魄力在中国的企业史上创造了一个又一个奇迹。
黄光裕最欣赏的人是他的老乡李嘉诚。
他一直赞同李嘉诚的一个商业理念：商者无域。
在零售业的连锁经营以及房地产开发都取得成功的时候，开始染指其他产业，打造了“鹏润系”的版图，风头正劲时，他落马了……创业史黄光裕出生于1969年5月。
小时候，黄家家境清贫，最困难时，黄光裕曾拾过破烂、捡过垃圾。
也因为家境困难，他16岁初中未毕业就辍学了，跟着20岁的哥哥从老家广东汕头北上内蒙古做生意。
1986年，17岁的黄光裕（那时他还叫黄俊烈）跟着哥哥黄俊钦，揣着在内蒙古攒下的4000元，然后又连贷带借了3万元，在北京前门的珠市口东大街420号盘下了一个100平方米的名叫“国美”的门面。
在那里，黄氏兄弟先卖服装，后来改卖进口电器。
“那时我也琢磨过做食品生意，但当时人们的消费水平没达到那个程度；做服装生意，有面料、季节性的讲究，我也不太懂。
而家电相对比较定型，我觉得自己做起来还比较合适。
当时家电还是有货不愁卖，就看你能不能进货。
”黄光裕在回忆当初创业情形时说。
1987年1月1日，“国美电器店”的招牌正式挂出来了。
尽管是有货不愁卖，但黄氏兄弟仍然决定走“坚持零售，薄利多销”的经营策略，而当时那个卖方市场背景下，很多商家正在采用“抬高售价、以图厚利”的经营方式。
黄光裕回忆说，其实当时有“逼”的成分。
因为那时的商业机构大多是国有单位，有一级、二级批发站，有自己的渠道和网络，实力比他强，门路比他多。
“作为一家个体企业要想办法吸引来客户，必须有自己的东西才行”，当时他想出的方法是最简单也是最有效的——薄利多销。
低价策略为小小的国美电器店带来了不少回头客。
不仅是薄利多销，在货源上他也下足了功夫。
“当时洗衣机、彩电等都是凭票供应的，要从非正规渠道得到这些货，就要去想办法。
有时候，别人有好多好多产品，却没人来买，我就想办法从他手里把货拿过来。
”为了寻找价廉物美的“好商品”，国美是不是和当时很多的家电零售商们一样，从广东番禺一带贩卖了一些走私货，黄本人一直不正面回答，但坊间对此传闻很多。
但是，不管怎么样，你不得不承认黄是一个商业天才。
黄光裕和他的国美在这个市场上留下了很多痕迹，他首创的很多零售业拓展模式已经成为，一种行业的通用模式。
1991年，黄光裕第一个想到利用《北京晚报》中缝打起“买电器，到国美”的标语，每周刊登电器的价格。
当时国营商店对于广告的认识还停留在“卖不动的商品才需要广告”的层面，即使后来也有人想学习国美的广告策略，但黄光裕已经以每次800元的低价包下了报纸中缝。
1992年，黄光裕在北京地区初步进行连锁经营，将他旗下所持有的几家店铺统一命名为“国美电器”，就此形成了连锁经营模式的雏形。
到1993年时，国美电器连锁店已经发展至五六家。
而黄氏兄弟财富增长后，因为经营理念的不同，两兄弟分家了，黄光裕分得了“国美”这块牌子和几十万元现金。

第一图书网, tushu007.com

如果说黄光裕是众多厂家形容的零售市场的一个“ 价格屠夫 ”的话，至此，黄光裕初步打造了“ 国美 ”这把“ 屠刀 ”。
24岁的黄光裕和哥哥分家后，开始一心一意建造他的家电零售王国，并从此开始以惊人的速度书写他和国美的财富神话：1993年，黄光裕的小门面变成了一家大型电器商城；1995年，国美电器商城从一家变成了10家；1999年国美从北京走向全国……目前，国美电器已成为中国驰名商标，并已经发展成为中国最大的家电零售连锁企业，位居全球商业连锁22位。
2003年11月国美电器在香港设立分部，目前已成功发展到七家分店，迈出了开拓海外市场探索性的第一步，同时预示国美电器最终将进入国际市场。
2004年6月国美电器在香港成功上市。
在“ 2004百富人气榜暨品牌影响力 ”评选中，国美电器位居品牌影响力企业第二名。
商业教父上百亿的财富赋予了黄光裕耀眼的光环，但他显然没有闲心去享受这一切。
他说：“ 有人劝我说，你这么大企业的老总，走路慢点行不行？
但我觉得那样太浪费时间了。
”面对“ 你觉得自己做得最奢侈的事情是什么 ”这个问题时，他想了半天才勉强答上来：“ 可能现在想吃点什么好吃的东西不用再先问价钱了。
” 有时间，他也会上网去看看关于自己的报道。
从17岁开始创业，二十多年时间里他和他的国美电器受尽了同行的排挤和媒体的非难，黄光裕已经修炼得几乎如老僧般宠辱不惊了。
但有媒体指责国美是“ 黑社会老大式的企业文化 ”时，他仍然遮掩不住自己的年轻气盛：“ 我觉得很奇怪，他们这种故事从哪里编出来的？
真这样，国家‘ 打黑 ’我就要首当其冲了。
我黑在哪里？
我怎么黑了？
”关于黄光裕及其国美帝国太过霸道的报道屡见报端。
有意思的是，黄光裕干脆给自己剃了个光头，摆出一副完全无所谓的态度，似乎对“ 教父 ”、“ 价格屠夫 ”之类的称呼安之若素。
但有知情人透露，那段时间他压力特别大，以至于头发掉得太厉害，只得“ 剃度 ”了事。
黄光裕做事、做人有一个很重要的原则，那就是看1+1是否大于2。
他从家电零售行业拓展到房地产业和投资业，是基于此种理念；他在处理与手下人甚至家族成员的关系时，同样也是基于此种理念。
黄光裕及其统率下的国美电器，一直在争议甚至非议中前进。
2006年初，国美电器在全国各地跑马圈地开了200多家门店后，正紧锣密鼓地准备应付竞争对手逼近的新一轮愈发激烈的“ 肉搏战 ”。
同时，合作厂商关于国美电器等渠道商残酷挤压利润的责难甚嚣尘上。
但在几个月的时间里，黄光裕动作不断：先是与华平投资结成战略性合作联盟，华平将认购国美电器发行的1，25亿美元可转换债券及2500万美元认股权证；紧接着，国美以69，87亿港元的代价向黄光裕收购其所持有的国美母公司35%的权益；而在4月份，黄光裕通过鹏泰投资陆续增持中关村的股份，持股总数将达到17，07%，一跃成为中关村第二大股东。
经过20多年的拼搏，黄光裕建立起自己庞大的商业帝国。
但直到2001年前，人们对黄光裕这个在福布斯中国富翁榜上名列前三甲的年轻人还知之甚少。
在不同的人嘴里，黄光裕的性格呈现出多样性。
其秘书对他的评价是：为人仁厚，没有架子。
据说他下班时经常和大厦里的保安、清洁工人亲切地打招呼。
一些采访过他的媒体记者也觉得，黄光裕为人直率质朴。
但对于与他合作的供应商来说，黄光裕是一个让他们“ 爱恨交加 ”的人。
国美电器对每一位供货商来说，意味着的是极具诱惑力的巨大销售量，但他砍价时的“ 残酷 ”又让人难以忍受。

第一图书网, tushu007.com

他们对黄光裕面部表情的典型描述是“ 大嘴一撇就说…… ”。
在“ 2004国美全球战略合作高峰会 ”上，黄光裕曾有一段凌厉的讲话：“ 其实咱们谁也离不了谁，谁想把谁挤垮、谁想把谁控制在手心之中可能性都不大。
我做事的规律就是——你对我信任，我就给你越大的信任；你能给我付出，我就带头扶持你的品牌。
你若拿我黄光裕平衡我的对手，我就有办法去平衡你的对手。
”在鹏润大厦18层的国美公司总部，黄光裕更是一位让人敬畏的老板。
有人称，甚至是他的亲妹夫、曾任国美总经理的张志铭，在黄光裕的办公室里“ 低眉顺眼像个小媳妇 ”，至于其他员工在谈到他时，更是连大气都不敢出。
据一位现任职于国美的高管介绍，黄光裕“ 当他想好了一件事，或者在布置一件事情时，员工绝对是鸦雀无声，无条件服从的 ”。
曾有一位去国美应聘的职业经理人，这样描绘他面试时的经历：“ 黄光裕亲自领着十几位总监及总经理对我进行面试。
他一言不发，坐在宽大的老板桌后看着你，你感觉自己仿佛是笼子中的一头猎物，不可能和他有平等对话的权利。
”他感慨说：“ 我走南闯北几十年，也和不少大老板直接共过事，但黄光裕是最不可捉摸的人。
这是我几十年工作经历中最紧张的一次面试。
”黄光裕对属下的要求近乎苛刻。
国美每年销售收入增长都是惊人的，但内部的高管却仍然诚惶诚恐，因为他们从来没有达到过黄光裕提出的目标。
比如2003年国美销售额达到了178亿，但比预定的目标仍少了42亿。
他常常对张志铭及其他高管说，如果不是为了给机会培养你们，让我亲自来操盘，国美比现在会更好。

第一图书网, tushu007.com

后记

感谢关注和报道这些富豪故事的新闻工作者们，有了你们不辞辛苦的调查和采访才有机会把更多的真相展现出来。
需要指出的是，由于联系方式的问题，至今未能与书中个别作者取得联系。
冒昧将文章选人书中，还请作者及相关人士给予谅解。
凡认定自己是本书所人选的文章的作者，敬请发邮件到11q8066@163.com或至电13466576099跟编委会取得取系，只要情况属实，我们将按国家有关规定支付稿酬并赠送样书。

第一图书网, tushu007.com

<<问题富豪>>

编辑推荐

《问题富豪:中国当代问题调查报告警示录》：“土地倒爷”周小弟雇凶杀人案内幕，“古井窝案”高管之间相互“拷贝”受贿模式，“破烂王”玩转“空手套白狼”，“空降”女富豪演绎公益的悲剧。“破烂王”玩转“空手套白狼”／“空降”女富豪演绎公益的悲剧，“土地倒爷”周小弟雇凶杀人案内幕，“古井窝案”高管之间相互“拷贝”受贿模式。

第一图书网, tushu007.com

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:http://www.tushu007.com