

史玉柱：一个投资家的成长路径

189万！史玉柱的三小时落槌

巴菲特“慈善午餐”首次在中国出现。首期名人时间拍卖“史玉柱三小时”的竞拍者——陕西瑞德宝尔矿山工程股份有限公司出价 189.9999 万元，获得了与史玉柱对话 3 小时的机会。此次活动策划者王利芬表示，这笔款项将用于中国人口福利基金会的“幸福工程—救助西南地区贫困母亲行动”。

据悉，瑞德宝尔的团队与史玉柱对话已经于 8 月 5 日下午完成。瑞德宝尔总经理任宏表示，在 3 小时时间内，瑞德宝尔团队一共问了史玉柱十几个问题，涉及公司在发展方向、营销等方面的建议。

有记者现场质疑这种拍卖是否有作秀嫌疑，但任宏予以否认。他表示，瑞德宝尔规模比较小，也不直接面对消费市场，目前没有营销和企业推广需求，无须做这种形式的炒作。“在谈话中，史玉柱确实说了很多他过去在营销和资本运作方面的经验，这使瑞德宝尔团队觉得确实得到了收获。”任宏说。

“我的时间不值钱，我每天至少有 10 个小时玩游戏。”史玉柱则延续了他快言快语的风格，“我少玩 3 个小时，就可以为公益事业筹到 190 万元，所以我非常满意。”

而据王利芬介绍，史玉柱是“名人时间拍卖”的第一期嘉宾，阿里巴巴网主席马云将成为下一期被拍卖时间的嘉宾。

史玉柱的时间值多少钱

史玉柱与巴菲特，两人本无交集。然而这项拍卖活动将两人的名字绑在了一起。

史玉柱的 3 个小时价值近 190 万元人民币，而被时间拍卖鼻祖巴菲特最新的一顿午餐值 262 万美金，两人最新的富豪榜身价比 28 亿美元对 470 亿美元，达到 1 比 16，这样看来，史玉柱的时间性价比还是蛮好的。毕竟他还年轻，也是首次“出卖自己”，要知道巴菲特第一次拍卖也只有 2.5 万美元。

当然，史玉柱的时间价值不能简单靠钱数来衡量。史玉柱坦言自己之前很心虚，但 3 小时会谈之后能“坦然握手离开”。瑞德宝尔的聆听者也表示“受益匪浅”。对比巴菲特，史玉柱更直言“巴菲特提供的是投资的建议，而自己能够给予分享的是教训和经验”。的确，经历过事业大起伏的史玉柱必定有些独到的见解，不过矿业公司向互联网大佬请教，有点偏题严重。无论如何，王利芬的“名人时间拍卖”将仍然充满噱头。如果能继续与慈善等公益事业关联，这也属于一个不错的尝试。

这种饭局能持续多久

聚餐或者饭局拍卖在西方商业社会是很常见的，股神巴菲特的午餐拍卖更是全球财经界的热点话题，现在在国内也出现了史玉柱这样的效仿者。不过，对于史玉柱的行为，业内人士更多地称其为东施效颦、邯郸学步，并对其可持续性表示担忧。

史玉柱表示自己和巴菲特没得比，巴菲特是个投资者，能给人投资建议，给别人带来经济利益。而他有很多失败经历，能给别人的只是从商经验。著名财经评论员叶檀也指出把史玉柱与巴菲特放在一起是不太适合的，他们两个人的理念和成功路径都不一样，但史玉柱是中国企业家野蛮生长的典范，他的经验对中国的企业家是有借鉴意义的。

巴菲特的午餐拍卖从 2000 年开始，已经持续了 10 年，而史玉柱的拍卖饭局是否会像巴菲特饭局那样持续下去？叶檀表示这取决于史玉柱个人的成功与否继续，如果他出现问题，这种饭局就会结束。而对于这种拍卖饭局的持续性，叶檀表示这种饭局刚开始还是有入埋单的，能否持续下去取决于拍卖饭局的企业家资源。



□ 胡海翔

当“黄金搭档”和“脑白金”的广告通过电视媒体向大众密集轰炸的时候，这两样保健品的缔造者史玉柱，正将自己瘦长的身体深埋在沙发椅里。只要他没有入睡，几乎就可以确定，在他长长的食指和中指之间正夹着一支被点亮的香烟。“这可能是我的一个缓解方式。”1997 年，在名动全国的巨人集团轰然倒下后，一天 3 包香烟，成为他的新习惯。

“巨人千变”那只是投资家应该做的事！

事隔近 10 年后，史玉柱觉得，自己没有发生改变：交际很少、做人很简单，每天仍然是凌晨 5 点才睡，若真要改变，那唯一改变的是，含量为 17 克焦油一支的香烟从前年开始，换成了 1 克焦油的……

可是，在外界看来，史玉柱可谓发生了翻天覆地的“巨变”：进入公众视野以来，他从一位令人钦佩的民营 IT 巨人转变成了一个做保健品的，紧接着，从一个做保健品的跟风跑去做了房地产，房地产项目轰然“倒地”后，他又“偷偷”回到了保健品行业，一款吵吵嚷嚷的“脑白金”不够，接着还搞出了一个“黄金搭档”，利用两款保健品赚了个盆满钵满不满足，之后，令他眼花缭乱的资本运作更是让他财富暴增，而在 2006 年初，他竟然投资了一款《征途》的网络游戏，又杀进了“暴利”而又竞争激烈的网络游戏行业。

还有一个“意外”。为了这款网络游戏的顺利推广，2004 年 4 月 8 日，这个当年与媒体交恶的史玉柱竟一口气请来了全国 130 家媒体，在金茂大厦巨大会议包房里，在黄浦江的顶级游轮上，操办了一个轰轰烈烈、谈笑风生的新闻发布会。

而当日面对媒体的发问，史玉柱的表述极不像是一个商人，他说：“对于我来说，能不能赚到钱我并不在乎，我更在乎能不能给中国玩家提供一个真正的好游戏。”

尽管话是如此真诚，但也许就因为史玉柱给人的感觉是如此的“不同”，事后一些媒体并未留情面，有言：脑白金与网络游戏，前者忽悠没文化的人搓泥丸当珍珠，后者忽悠小

朋友染指精神鸦片替代人生理想。

历经沉浮，这个早年还抱有极大的理想主义色彩的理工科学生显然是越来越“拿得起，放得下”。面对这刻薄如昔的自嘲，他只应了句：“到今天，我开始做的，是一个投资家应该做的事，而要成为一个投资家，有些路是必须要走的。”

史玉柱承认自己不善于交际，“朋友大概 20 个左右，但都是工作上的”，但这个已经有 10 多年“游龄”的“骨灰级”游戏玩家，每到凌晨时分，便开始在网络游戏的世界里叱咤风云。为何如此痴迷？他回答说：“现实生活中，我们不能攻城掠地，也不能杀了人后不需承担法律责任，但游戏让我们找到自我。”

而在无法回避的“现实生活”中呢？选择了从商，也许，在一场场的商业游戏里，他也发现并找到了自我。

第一次“变线”：IT 巨人进入保健品行业

1989 年，从深圳大学软件科学管理系毕业的史玉柱以 4000 元起家，销售其开发的“汉卡”——桌面汉字处理系统 M6041。1992 年，公司销售额即达 1.6 亿元人民币，利润过 1 亿。1995 年，史玉柱获得珠海市政府科技重奖：奥迪轿车、三室一厅的住宅和 63 万元人民币奖金。年仅 31 岁，作为唯一以高科技起家的民营企业代表，史玉柱被《福布斯》列为大陆富豪第 8 位。可以说，他当年的风头一时无两，甚至超过了今天一年一换的“中国首富”。

第二次“变线”：全力“进军”中国第一高楼

1992 年，巨人集团决定盖一座 38 层的巨人大厦作为自己的办公大楼，当时盖一座 38 层的大厦大约需要 2 亿元，这对当时的巨人来说并非不能承受之重。但在 1992 年下半年，巨人大厦的设计从 38 层升到了 54 层。

1994 年初，有人建议史玉柱要为珠海争光，建全国第一高楼，54 层又变成 64 层，后来在准备宣布把楼层定在 64 层时，据史玉柱回忆，当时想，64 层也没与国内一些高楼拉开太大距离，“话都到了嘴边，头脑一

热，竟对外宣布，巨人大厦要做到 72 层。”而盖 72 层的大厦预算陡增到 12 亿元，尽管百般腾挪，“巨人”手中的资金最终还是枯竭。巨人大厦项目的失败，让史玉柱总结出了一句后来常让他挂在嘴边的结论：企业最怕现金流上出问题，亏损不一定会破产，但现金流一断就完蛋了。

第三次“变线”：做“脑白金”，回归保健品业

事后证实，在巨人大厦项目失败之后两年，史玉柱于 1999 年 7 月设立上海健特(注册资本 3000 万)。为何直到 2001 年 2 月，史玉柱才出来承认自己创办了这个生产脑白金的公司？他解释说：因巨人大厦“楼花”时欠了一笔巨额债务，担心自己过早地出现在台前，债权人难免要出来干扰新公司的运营。

然而，据调查，“没有了现金”的史玉柱在创立新公司的过程中，所发生费用前后达数千万元之巨，这笔资金的来源到现在依然是个谜。

凭借脑白金赚取了巨额利润后，史玉柱很快把所欠过亿的债务还清。这一轰动全国的“义举”当年不知打动了多少人的心。而“脑白金”也迅速成为了中国最具有知名度的品牌之一。

对此，有好事者做过一个统计：由“还债义举”引发的新闻报道(报纸版面、电视播出时间)，其广告价值超过 1 亿元，正好与史玉柱还债的数额相当。

“作为一个有限责任公司，你还款百姓，究竟是良心的善举还是为自己的公司、为自己树立良好的信誉形象？”针对媒体提出的这个问题，频频在媒体露面的史玉柱回答：“我觉得两个是不矛盾，统一的，我不讳言两者都有。”

第四次“变线”：令人眼花缭乱的资本运作

2001 年 4 月，史玉柱在上海浦东成立巨人投资有限公司(下称“巨人投资”)。

在巨人投资成立 3 天之后，某公司将持有的上海健特(控制着“脑白金”的生产和销售渠道等)90%股份转让给巨人投资；同一年成立的黄金搭档公司，巨人投资也占九成股权。

而在 2000 年 9 月，一家名为上海华馨的公司成立。股东为来自史玉柱老家安徽怀远县的自然人高洪英和王健平。

很快，上海华馨通过买壳，控股了一家名为青岛国货(ST 国货)的上市公司，一年后，公司更名为健特生物。由于高洪英和王健平两人背景普通，竟能出资过亿，当时媒体普遍认为，高、王二人背后是史玉柱，并惊呼：史玉柱系的大体架构已经迅速形成——巨人投资

控制上海健特和黄金搭档公司，上海华馨控制上市公司健特生物。

此后，接二连三的资本运作也开始不断发生。

上市公司健特生物 2001 年年报 10 股转增 7 股，派 1 元，上海华馨手中的 2800 万股增至 4770 万股，得分红 4770 万；中报 10 送 2 转增 1，派现 0.5 元，华馨持股增至 5700 万股，进账 2850 万……有媒体统计，2001 年，光现金进账，上海华馨与上海健特合计就达近两亿元；

上海健特的优质资产被装入到上市公司健特生物，此举使健特生物 2002 年净利润从上一年的 3500 余万元猛增至 1.5 亿元，每股收益亦增加了一倍；而在 2005 年 7、8 月间，健特生物连续跌停，第一大股东上海华馨此前已大幅减持手中的流通股；

2002 年到 2004 年间，史玉柱控股的上海健特不断增持华夏银行股份；紧接着，他又看上了民生银行——2003 年，上海健特受让北京某公司 1.43 亿股民生银行股票；

2005 年 4 月，健特生物发布公告，宣布其控股子公司无锡健特(史氏保健品生产基地)以 1.17 亿元受让上海健特持有的华夏股份 4500 万股法人股。

当然，并非每一次资产买卖都很顺利。在 2002 年 11 月 23 日，健特生物发布公告称，将出资 1.46 亿元购买上海健特拥有的“脑白金”注册商标所有权及与之有关的发明专利等。媒体一时哗然，谓之史玉柱套现之计。当月，健特生物不得不宣布收购夭折。

但“套现”的努力似乎并未停止。

2003 年末，在香港上市的四通电子(现已更名四通控股)突然发布公告，称其全资附属公司四通巨人购得 75%黄金搭档公司股份。收购涉及金额合计 12.4 亿港元。(注：黄金搭档公司的主要资产是“脑白金”和“黄金搭档”的全国营销网络以及两个产品的商标、专有技术等所谓“无形资产”。)

而四通电子在给史玉柱的 12.4 亿港元的回报中，除了 6.36 亿港元现金外，其余支付的是四通电子的可转债债券。资料显示，一旦这 6.04 亿港元被史玉柱持有到期并转股的话，史将成为四通电子第一大股东。

此笔交易，无论是对于史玉柱，还是对于近年来一直在为摆脱亏损而努力的要永基，无疑都是一笔让人满意的买卖。



杭州官员：史玉柱，请来我们这里投资！

杭州市委副秘书长、宣传部副部长汪小玫日前透露，杭州逐渐加大了对网游动漫产业的扶持力度，鼓励创业。她还向巨人网络 CEO 史玉柱发出邀请，称希望能邀请到更多史玉柱这样的企业家到杭州投资。

汪小玫高度肯定了杭产网游《仙途》已取得的成果，称它的成功“将为杭州动漫游戏产业添上闪亮一笔”。

据悉，杭州正逐渐加大对网游创意文化产业的支持力度。2009 年 8 月，杭州出台了《关于鼓励文化创意产业发展的若干意见》(试行)，从资金、人才、研发、投融资等方面对网游、动漫产业加大扶持力度。从 2010 年起，杭州市政府每年拿出 7000 万元专项资金，用于动漫游戏产业重点项目扶持、优秀产品奖励以及贴息优惠。

“杭州自然环境优美，人文资源丰富，政策环境宽松，民间资本充裕，具备长足的创业优势，这里不仅是人

间天堂，也是创业天堂。之前已经有一大批海内外人才落户杭州投资创业，未来欢迎邀请更多史玉柱这样的企业家来杭创业投资。”汪小玫说。

据《仙途》制作人秦玉介绍，在杭州创业可以享受到政府提供的租房补贴，以及各种扶持基金。

“《仙途》每年至少有两三项资金，他们还可以提供免费的办公场地，地方相对偏远，适合我们未来团队规模进一步扩大的时候考虑。我们刚刚起步的时候有种子基金，杭州现在还有对创新型软件的扶持基金，也有针对动漫的基金。根据我们了解到的情况，杭州对创业的扶持力度在全国来讲应该是非常领先的！”秦玉说。

史玉柱认为，杭州有网游基因，有人才，有文化沉淀，加上政府又大力支持，没理由不相信网游产业将在这里崛起。他预言杭州网游有望在两年内出一家美国上市公司，填补产业空白。

编后语：

1989 年，以 4000 元借债起家，短短 5 年位居福布斯“大陆富豪排行榜”第 8 位，顷刻间财富又灰飞烟灭，沦为负债 2.5 亿元的“中国首穷”。几年后卷土重来，还清巨债，又一次身家几亿，胜过当年的鼎盛时期。如今，他又成为“名人时间拍卖”第一人。

史玉柱像个谜团，诡异得让人疑窦顿生，他与脑白金、黄金搭档这些当红保健品的关系始终若明若暗。他的名片上只有一个头衔——巨人投资有限公司董事长。但在一串错综复杂而又布局缜密的链条背后，却始终闪烁着史玉柱的身影。

有人说史玉柱是中国投资家里“最成功的失败者”，而无论他的失败还是成功，都称得上是轰轰烈烈的。没有疑问的是，在 20 多年中国改革的浪潮中，史玉柱无疑是最具传奇色彩的人物之一。

史玉柱雷人语录

史玉柱在巨人网络新产品《仙途》发布会上，屡屡语出惊人。这个具有传奇色彩的人物，又有怎样的惊人见解呢？下面一起来看，史玉柱在《仙途》发布会上的十大雷人语录。

1、我们发动网游价格战，可以这么说。

史玉柱声称，高利润的网游业已显示出薄利多销的趋势。我们是率先打起了降价的第一枪。我们对下面的游戏，尤其是新投放到市场的游戏，进行了全面的改造，都是走的这条路。《仙途》的升级武器装备定价是国内同类网游的 1/10。

2、马云如果做网游将是最大霸主。史玉柱谈到杭州互联网代表企业阿里巴巴的掌门人马云，调侃说“如果做网游，他会是中国最大的网游企业。可惜马云误入歧途，不务正业。”

3、薄利多销将是中国网游未来发展趋势。

巨人网络 CEO 史玉柱在杭州指出，薄利多销将是中国网游未来发展趋势。他还表示，支持“赢在巨人”计划首款大作《仙途》坚定地走“薄利多销”路线，并赋予他们跟自己“叫板”的权力。

4、《仙途》一年内追赶《天龙八部》。

史玉柱说，“当初我听到《仙途》团队立项理念，有两点是非常赞同的。一、他们要做一款跟《天龙八部》一样好玩的游戏，我玩过《天龙八部》，这款游戏的确好；二、我认可他们提出的薄利多销理念，跟《天龙八部》等市面上的主流游戏相比，《仙途》的消费标准很低，普通游戏里升级武器装备定价是别人的 1/10，走绿色、平民路线。”

5、史女郎这个说法很怪。

面对媒体对“史女郎”的提问，史玉柱在发布会上表示，“史女郎”这个说法很怪。

6、曾开出 8 亿美元价格洽购《天龙八部》。

史玉柱毫不讳言当初对《天龙八部》的欣赏，曾经开出 8 亿美元的价格收购《天龙八部》。

7、浙江具有网游基因。

史玉柱谈杭州：“浙江人杰地灵，陈天桥、丁磊、求伯君等网游行业领军人物都是浙江人，他们到外面创业都取得了成功，这说明浙江非常具有网游基因，看好浙江网游未来的发展。而自己在浙江大学念书，算半个浙江人，有责任推动杭州网游业的发展。

8、浙江网游两年内上市大公司。

在记者访谈中，史玉柱高度评价了雪狼软件总经理秦玉，并预测雪狼软件将在未来两年内成为杭州首个上市的网游公司。

9、竞争对手里面，唐骏没有列进来呢。

面对记者的提问，竞争对手唐骏没有列进来呢。因为他现在不在网游圈，就是说他在新花都，他只是有这样的想法，要看他的团队，他的组织团队怎么样，像盛大，网易是，腾讯是，因为唐骏现在还不是。

10、欢迎仙途跟我叫板，不会让游戏变黑。

史玉柱表示，即使哪一天，我让她(《仙途》负责人，雪狼软件总经理秦玉)不要薄利多销，要厚利少销，他们也可以拒绝。《仙途》他们具体经营，我们并不干涉，我会赞赏她敢于对我叫板。

