

北大才女 毕业三年 狂赚一千万

她曾是北京大学有名的才女“校花”；她 23 岁开始做汽车贸易，3 年内就赚了 1000 万元；她被评为“北京十大杰出青年”、“中国经济女性杰出贡献人物”，曾被一些媒体评为“亚洲最时尚魅力女人”。李莹说，那时候，她对富裕生活的理解很简单：挣到 100 万！于是，刚一走出校门，22 岁的她就开始朝这个目标努力。最终毕业 3 年，她挣到了 1000 万。

第一次和李莹见面，是在 3 年前，那时，她刚刚装修完近 1000 平方米的房子，光彩照人地开着保时捷跑车。再次和李莹见面，她已换上了宝马座驾。“您喜欢宝马几系轿车？”“我 3 系、5 系、7 系都有。不同系的车给你的感觉不一样，我经常换着开。我建议朋友多买几辆宝马。”她的一句话让记者大跌眼镜，价值百万的名车，竟被她说得如换件衣服般轻松。“如果说我是幸运的，那是因为我善于发现机会、创造机会、把握机会，同时我注重自身修养，不断充实自己。”李莹见到记者时的开场白很实在。

李莹至今仍记得自己进入北大的第一天。“我站在宿舍的窗前，一方面感到很激动，因为我实现了自己梦寐以求的愿望；同时也怀着几分忐忑和不安，因为不知道今后的路应该怎么走。就在那时，我看到不断有小轿车停在楼下，一个个打扮入时、脸上洋溢着自信和优越感的女孩子从车上走下来。这也许刺激了我。我在心里告诉自己，将来一定要为自己买一辆车——靠自己的努力和辛苦。”北大校园里的李莹，知名度超出一般人的想象——校园里无人不知她是个才女，学习成绩好，人长得漂亮，曾连续 5 年出任校级文艺演出的主持人，在老师和同学看来，李莹前程似锦，等待她的将是铺满鲜花的阳光大道。

大学毕业时，一大堆就业机会摆到了她的面前。“我学的是日本文学专业，同学们认为最好的去处就是到日资企业。可我不这么认为。一个中国人在那里很难做到非常高的位置，也就是没有太多上升的空间。我的性格很好强，这条路并不适合我。”她也不愿进国家机关。“我比较喜欢标新立异，非常喜欢彰显自己的个性。在国家机关里，或许需要你去在很多方面磨平自己的棱角，这样的生活方式不是我所需要的。另一个选择是留校当老师，这样的生活稳定而清贫。我承认自己还是有些爱慕虚荣。所以，这种生活也不是我所希望的。”下海！李莹带着初生牛犊不怕虎的精神，选择了自主创业这条路。

(青 创)

【编者按】

冯仑前不久和王石横穿美国考察时，曾一起讨论企业伦理。冯仑把生死两个事情合一起来想：一个是过生日，是喜事；一个躺在那里，大家去追悼，办丧事。在当下的商场上，这些奋斗中的人的共同点就是在折腾的人其实“不想走”，总是想在舞台上。他说把理想当成中药，喝下去不会马上见效，但坚持喝、长期喝，会让企业健康平衡发展，自己也容易留在这个舞台上而不会轻易“走掉”。斯言诚哉！

冯仑：理想就像中药，企业要坚持喝长期喝

9 月上旬，在全球第八届网商大会，冯仑妙语连珠谈理想，称做企业应该追求理想，顺便赚点钱。他的一番“高论”颇有些令人深思的哲理。

企业发展有三支曲子

冯仑在最近两个多月，对两个事情印象非常深刻。一个是很多成功的企业都在过生日，有十年、十五年、二十年，最多有三十年，这些成功的企业在生日的时候总是讲理想，讲追求理想，顺便赚钱，也有人讲价值观、讲信念、讲愿景，这都是成功的人，而且越讲越比较远，对刚开始创业的人觉得都在装，因为他们已经成功，就不讲过去做错的事，总是讲理想，像每个女孩子化妆一样，每天出门前化好。

另外一件事，今年 5 月，冯仑参加了几个追悼会。都是当年在海南曾经非常了不起的企业老板，但是他们都在中年夭折，悲惨故事不一而足。最为触动的是，在上海的追悼会上，有一个自选动作，悼念他的朋友可以选择三支曲子：第一支曲子是《其实不想走》，因为当然大家了解，即是躺在那里的朋友其实不想走；第二个曲

子是表达大家的心情，叫《真的好想你》，所有的亲人真的好想故去的人；第三支，可以点共同心愿，叫《走进新时代》。这些曲目都很有意思，表达了不同状态生者和死者共同的愿意。

刚好，冯仑在前不久和王石横穿美国的考察时，曾一起讨论企业伦理，也就是中国的企业理想。于是，冯仑把这两个事情合一起来想，一个是过生日，是喜事；一个躺在那里，大家去追悼，办丧事。在当下的商场上，这些奋斗中的人的共同点就是在折腾的人其实不想走，总是想在舞台上。

理想是愿景 + 价值观

理想对企业很有用。企业应该将理想放在钱的前面。追求理想时，顺便赚点钱。比如一个炸油饼的，他可



万通董事长 冯仑

以有两种做法。一种是在把油饼放在金钱前面，把做油饼当作理想，让顾客吃饱，同时照顾到顾客的健康、吃的方便性，就会加强食品制造卫生，把油饼递给顾客，会给一张纸垫着隔热，行为会发生很多的变化；而如果把金钱放在油饼之前，只追求利润，就会考虑降低成本，用地沟油，这种做法会让企业失败。所谓理想，一是愿景，二是价值观。所有企业在计算油饼成本的问题上，都没有差别，区别在于把金钱放在油饼前面还是把油饼放在金钱前面。价值观对，有理想的人会走得更远。

事实上，理想能帮助你算账。万科每天一共 180 个项目，王石肯定不能和其他的小老板那样算账。小老板每天要算公司销售费用，营销成本等各种账。而作为一家大公司，只停留在算得清楚的账上，是远远不够的，一个硬体的成本怎么算都能算清楚，而时间、价值观是不好算清楚的。王石只算一种账，那就是“坚持”，坚持下去，把简单的事情不断重复，就能赚钱。

企业像小凤仙和谁做很重要

冯仑还说，企业发展中，和谁做事也很重要。比如小凤仙，她原来其实是杭州人，后来从杭州回到北京，做和天上人间小姐同样的事情——有偿陪侍，但和天上人间小姐不同的是，她遇到了蔡锷，于是成就了一段千古风流佳话。如果小凤仙碰到更重要的人，她甚至可以成为国母。小凤仙晚年在沈阳度过，她身边的人都不知道她是小凤仙。去世的时候，身边人才发现了她和蔡锷的合影。企业做事也如小凤仙一样，关键是和什么人做，选对人很重要。

女孩自述创业经历 代寄信月入三万

那一年，我在广州市郊打工。一天在街上闲逛，发现很多打折邮票卖。

我脑子里灵光一闪，如果用这些打折的邮票帮那些写字楼里的公司寄信，免收手续费，仅一封平信就能赚 1 毛多，而一封挂号信就能赚两元多！这不是一条挺好的谋生途径吗？

第二天一大早，我赶到了那个花园小区。写字楼里的那些熟面孔，都很热情地打招呼。我告诉他们，

自己可以买到一些有折扣的邮票，希望以后能为大家代理寄信函的业务。那个写字楼里的 30 多家公司都很爽快地答应了我的要求。当天我便收到了其中 5 家公司要寄走的 170 多封商业信函。

我用 7 折的 8 毛钱邮票寄走了这些平信，轻轻松松就赚了 40 多元。第二天，我买了一辆旧单车和一大沓邮票，一共花了不到 1000 元，我的创业准备就做完了。

刚开始时，我只有那一栋写字

楼的业务可以做。一个月下来，我总共寄出了 2000 多封平信，400 多封挂号信，收入是 1900 多元！

为了使人放心，对新客户寄出的挂号信，我总是当天就把邮局的查询单给人家送回去。这项服务很快赢得了客户对我的信任，他们不断地为我介绍其他公司的业务，我一下子迈过了做这种业务最难过的信任关。打工妹也能月赚 3 万。

随着业务的发展，邮票的用量也越来越大了。为了保证邮票有一

个稳定的来源，以便获取更大的利润，我绕开二手贩子直接找到了批发商。他们的邮票不但货源充足，品种齐全，能满足各类信函业务的需求，而且拿到手的价格也是最低廉的。

三年后，我的服务范围从广州的海珠区扩展到了天河区、越秀区、荔湾区和东山区，拥有 30 多个写字楼的 700 余家客户。这“生意”也越来越红火。

(吴 文)

从饱受磨难到亿万富翁的奥秘

一个农民的儿子，初中只读了两年书，就因为家里没钱继续供他上学便辍学回家，帮父亲耕种三亩薄田。

在他 19 岁时，父亲去世了，家庭的重担全部压在了他的肩上。他要照顾身体不好的母亲，还有一位瘫痪在床的祖母。上世纪 80 年代，农田承包到户，他把分得的一块水洼地挖成池塘，想养鱼。但乡里的干部告诉他，水田不能养鱼，只能种庄稼，他只好又把水塘填平。这件事成了一个笑话，在别人的眼里，他是一个想发财但又非常愚蠢的人。

听说养鸡能赚钱，他向亲戚借了 500 元钱，养起了鸡。但是一场洪水后，鸡得了鸡瘟，几天内全部死光。

500 元对别人来说可能不算什么，对一个只靠三亩薄田生活的家庭而言，不啻天文数字。他的母亲受不了这个刺激，竟然忧郁而死。

他后来酿过酒，捕过鱼，甚至还在石矿的悬崖上帮人打过炮眼……可都没有赚到钱。

35 岁的时候，他还没有娶到媳妇。即使是离异的有孩子的女人也看不上他。因为他只有一间土屋，随时可都没有赚到钱。

但他还想搏一搏，就四处借钱买了一辆手扶拖拉机。不料，上路不到半个月，这辆拖拉机就载着他冲入一条河里。他断了一条腿，成了瘸子。而那

拖拉机，被人捞起来，已经支离破碎，他只能拆开它，当作废铁卖。

几乎所有的人都说他这辈子完了……

但是后来他却成了这个城市里的一家公司的老总，手中有两亿元的资产。这里许多人都知道他苦难的过去和富有传奇色彩的创业经历，有许多媒体采访报导过他，也有许多报告文学描述过他，但最经典也最能诠释他成功奥秘的真谛是这样一段对白：

记者问他：“在苦难的日子里，你凭什么一次又一次毫不退缩？”

他坐在宽大豪华的老板台后面，喝完了手里的一杯水，然后，他把玻璃杯握在手里，反问记者：“如果我松

手，这只杯子会怎样？”

记者说：“摔在地上，碎了。”

“那我们试试看。”他说。

他手一松，杯子掉到地上发出清脆的声音，但并没有破碎，而是完好无损。他说：“即使有 10 个人在场，他们都会认为这只杯子必碎无疑。但是，这只杯子不是普通的玻璃杯，而是用玻璃钢制作的。”

故事结束了，但这段经典绝妙的对话仍让人深思——这样的人，即使只有一口气，他也会努力去拉住成功的手，除非上苍剥夺了他的生命。

(欣 问)

杭汉林创业成功 助学不辍

爱心长跑 6 年

搏击商海不忘回报桑梓，发展企业坚持爱心长跑。在中国不锈钢名镇兴化市戴南镇的企业家群体里，江苏振亚集团董事长杭汉林不是资产最多、效益最好的企业家，但是却是人们眼里最具爱心的企业家。近日，他又拿出 15 万元资助 70 名高一新生入学，至此，这位热心助学的企业家已经连续 6 年，累计捐资 80 万资助 167 名品学兼优的寒门学子顺利完成学业。

出生农家的杭汉林，从小家境贫寒，高中毕业后与大学校园失之交臂，成为他一生遗憾。辍学后的杭汉林成为市场经济的弄潮儿。他从租赁几间破旧的厂房开始，生产不锈钢螺钉，经过多年的艰辛创业，杭汉林把这家小作坊发展成为一家总资产近 5 亿元人民币、以不锈钢为主业、商业地产、物流、贸易、进出口多业并举的综合性企业集团。穷则独善其身，达则兼济天下。

少年时代求学的坎坷经历，让杭汉林时刻牵挂那些因贫失学的孩子。2006 年，杭汉林找到了兴化团市委、兴化广电局，共同发起成立了以集团旗下公司戴南不锈钢交易城命名的爱心助学基金。每年挑选数十名品学兼优的寒门学子作为资助对象，如今这个受益者众多的爱心基金，已经成为了水乡大地颇具影响力的爱心品牌。

杭汉林不仅关注失学的寒门学子，还把爱的甘露洒向新农村建设。他在帮扶弱势群体、支持地震灾区、新农村建设中先后捐资 200 多万。义举受到社会各界的广泛肯定，杭汉林先后当选“泰州市首届爱心形象大使”和“兴化爱心使者”。(周日照)

资本市场出尽“风头” 近 6 亿港元增持民生银行

史玉柱晋升民行第五大股东



巨人网络 CEO 史玉柱

因大举增持民生银行而在资本市场出尽“风头”的史玉柱，近期又开始在二级市场大量“吃入”民生银行股票，所不同的是他开始更多选择在香港市场进行“扫货”，仅 9 月初就已买入 4000 万股民生银行 H 股。

根据港交所最新披露的资料，进入 9 月以来，史玉柱连续 4 个交易日，每日买入 1000 万股民生银行 H 股。同时，港交所还披露，史玉柱旗下的上海健特于 9 月 5 日完成了一次对民生银行 A 股的增持，买入 100 万股，涉及资金 577 万元人民币。

据了解，由于受到限制，史玉柱此前对民生银行的增持稍有停滞。根据证监会有关规定，从 7 月 16 日 -8 月 17 日，作为民生银行董事的史玉柱是不能够买卖民生银行股票的。史玉柱也曾强调，“依法规，半年报前 1 个月内我们不能买卖，最后一次购买的 6 个月内不能卖。”

8 月 18 日，限制刚一解除，史玉柱又开始了其对民生银行股票的大举增持。不过这次，他将目光更多投向香港市场。资料显示，从 8 月 18 日 -9 月 6 日的 14 个交易日，史玉柱 14 次增持民生银行 H 股，合计持股达到 9215 万股，占总股本的比

例达到 223%，且日增持股权量整体也呈现大幅增加势头。由于港交所并没有披露史玉柱的增持价格，因此不能准确估算其成本，不过最近民生银行的 H 股走势比较稳定，价格主要在 63 港元 / 股 -65 港元 / 股之间波动，因此涉及资金约为 58 亿港元。

对于史玉柱对民生银行的大举增持行为，坊间有不少传言。有市场人士指出，史玉柱的增持行动一方面无疑是因为其看好民生银行未来的发展并认同其 H 股目前的估值偏低；另一方面，也在为民生银行最快在今年进行的 H 股增发护航。

据市场人士推测，由于此前史玉柱通过 41 次增持已经在民生银行 A 股砸下近 38 亿元，加上最近在 H 股上的投入，预计史玉柱投入的资金已达 43 亿元左右。

据港交所已披露的延时数据显示，史玉柱截至 9 月 6 日，A+H 的合计持股 89725 万股。而这一持股量已经超过了民生银行半年报中第五大股东东方集团股份有限公司的持股量(88897 万股)，史玉柱已成为事实上的第五大股东。

(利 进)