

策划词

在中国的改革史上,1992年的“邓小平南巡”是一个重大事件。它甚至被认为是一个历史的转折点,许多人的命运因此被改写。

1992年,之所以值得精心典藏,不仅仅是由于资本开始在中国起舞,更因为像冯仑、潘石屹、陈光标、俞敏洪、刘晓光、傅军等为代表的“60后”企业家群落集体下海,创办实业,他们有一个响亮的称谓——“92派”。

“他们是中国现代企业制度的试水者,和之前的中国企业家相比,他们应该是中国最早具有清晰、明确的股东意识的企业家的代表。”财经观察家牛文文这样评价“92派”。



# “92派”企业家的光荣与梦想

□ 本组稿件采写 石念军 春水 简光洲

## 冯仑们：信念与坚持让“理想丰满”

2012年1月9日上午,北京亮马河饭店三楼荷花厅因冯仑而济济一堂。在这个工作日子里,众多网友自发前来听他演讲。在出版《野蛮生长》5年之后,万通集团董事长冯仑携新作《理想丰满》与读者分享人生与理想。

1992年,当时已是处级干部的冯仑,选择了弃官下海。一晃20年过去了,从一片荒蛮的丛林中披荆斩棘地走来,他问自己:“20年以来我们凭什么还活着,我们得找到我们活下来的理由。”

这样的思考,不单单属于他,更属于他们那一代人——“92派”。

“可能人长高了之后对周围的沟沟坎坎会多关注一下。对我们来讲,人到中年话就多了,也自以为说话有人能听。”当年的“92派”,20年后的今天,越来越频繁地活跃在社会公共生活里。

“如果当年没有下海,我现在应

该是局级或副部级。若是做学问,应该是博导。”冯仑笑着说。

风趣、幽默,略带点痞劲儿。这就是生活中真实的冯仑。

这一切都始于1992年,之前,“万通”只是冯仑与几个兄弟的想象。

那是被视为历史性转折点的一年。5月,中央党校法学硕士、曾在国家体改委任过职的冯仑决定到海南碰碰运气。他通过关系用数万元“换”来一家信托公司500万元的投资,然后扛着“万通实业股份有限公司”的招牌兴冲冲地渡海南下。在海南,他碰到了王功权、潘石屹、易小迪、王启富、刘军,这些人也都是从政府部门辞职出来的。后来,他们被称为“万通六君子”。

如果冯仑们就是小凤仙,那么,他们是如何遇到蔡锷的?

“毕业时,一半同学想出国,一半同学想去深圳。你想想,那是一种

怎样的状况?”6日下午3点,在北京理想国际大厦11楼的办公室里,爱国者公司总裁、董事长冯军一边吃着迟到的午餐一边与记者交谈。

1992年春天,时为清华大学土木工程系大四学生的冯军正在新东方备战托福准备出国。“小平南巡时,正好是我们面临毕业、走向社会的时候。”冯军说,“南方谈话”的发表,“给当时的知识分子,尤其是面临毕业的大学生,带来了太大的震动。”

大学毕业后,冯军被分配到北京建筑总公司。但他只在单位呆了半小时就转身走进了中关村,从蹬三轮倒卖键盘、机箱等电脑配件开始创业。现在,冯军旗下的“爱国者”已成为最大的电子数码产品国产品牌。

不仅是冯军这样的大学生,在那一年,弃官从商成为一种趋势。据统计,当年全国至少有10万党政干

部下海经商,其中最为知名者,是中共元老薄一波之子、时任北京市旅游局局长的薄熙成辞职下海创办了一家酒店管理公司。

从这一年开始,随着“92派”的出现以及更多知识分子投身下海,商业价值逐渐成为社会主流价值观之一。

或许正因如此,梳理他们20年的创业历程,冯仑等人愈发被视为一代人的代表。

更为重要的是,经历了早期的“野蛮生长”,他们坚持并逐步让“理想丰满”。

后来的事实也证明,以陈东升、田源、毛振华、郭凡生、冯仑、王功权、潘石屹、易小迪等为代表的“92派”企业家,具有较强的资源整合能力,在企业运作上有现代观念,他们是上世纪90年代中国经济增长的主要推动力量。

## 成功是因为找对了前行的方向

冯仑在自己的上一本书《野蛮生长》中,将中国的民营企业划分为三代,“第一代是从1978年到20世纪90年代初,这时期可称之为‘前公司时代’,当时社会上做生意的主要特征就是个体户+官倒。”但小平南巡后,民营企业进入了第二代即“公司时代”,这个时代出来经商的主要就是下海的机关干部、乡村能人、大学生、研究生以及海外留学归来的人,这部分人成为整个公司时代企业经营者的主体。这些人更懂得政策,组织能力、专业能力、学习能力、竞争意识更强,风险承担的意识也更强。所以,公司时代迅速淘汰了个体户和官倒公司,同时也催生出一大批成规模、上水平的好公司。”

《中国的新革命》一书记载了那个时代的下海热:1992年中国的经济增长率为12.8%,到1993年北京的中关村全速前进,当年春夏,中关村每周诞生32家内资公司和9家外资公司,每天都有98万美元资本溜进来,又有两亿多元人民币的货物卖出去。等夏天结束时,已经有6万多人家在4000家公司里工作,无论企业数量还是职工数量,都比5年前增长了20倍。

在冯仑看来,这是他们那一代青年知识分子精忠报国的新出路。

谈起当年的选择及20年来走过的路,冯仑尽管摆出一副若无其事顺其自然的样子,但嘴里说得最多的,仍是“理想”二字。

面对记者的提问,他坚称自己20年来的历程,是“追求理想,顺便赚钱”。这很容易让人想起发表于1993年的那篇名动一时的文章——《披荆斩棘共赴未来——万通1993年首次反省会成果总结》。文章一开头,作者——冯仑、王功权、刘军、王启富、易小迪、潘石屹等万通“六君子”自问:

“我们为什么要‘下海’办公司?”

“一群带有理想主义色彩的‘哥们儿’怎样在新的利益基础上进行合作,总结过去,开拓未来?”

“怎样把日常大量琐碎的经营活动和青年知识分子精忠报国的高尚追求紧密结合起来?”

彼时,他们坚信,这一系列严峻而现实的问题,“不仅摆在我们几个人的面前,而且是对我们整个一代人的挑战”——

“中国青年知识分子向何处去,成了摆在我们面前的一个严肃课题。我们认为,我们现在所走的道路,是一条能够解决这一课题的道路。推动社会进步以报时代,创造财富以报人民,齐家敬业以报父母,利用所学知识在商品经济中锻炼自己,在实现个人价值的同时改善自己的经济现状以报个人,这一切都体现在我们以企业的形式,从事商品经济实践的过程中。”

他们回答:“我们的确找到了一条很好的道路。”

“不想只是成为一个及时行乐的生意人。”

“那个时候很好玩,很快活,像是大姑娘初婚,很幸福,幸福又糊涂。”回忆1992年的海南“蜜月”,冯仑感叹,“几乎是游侠般的生活,江湖日子。都是生人,谁也不欠谁,不管你过去是怎么样,海南不相信眼泪。”

时隔20年回忆那一段激情岁月,冯仑更有一种“时光如斯”的感慨。但冯仑等人后来荣获“92派”,显然不单单是因为他们在那一年选择成为“游侠”。

## 陈东升：92派企业家有“价值观”

他,是推动中国品牌国际化的50人之一。他,被评选为2008年度中国最具影响力的25位企业领袖之一。他就是“92派”一词的率先发明者、泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO陈东升。

身为商界的风云人物,陈东升依然保持着学者的风度——儒雅、稳健、从容。

1993年,陈东升创办了中国嘉德国际拍卖有限公司;1996年,创建了泰康人寿保险股份有限公司。而今,泰康被评为最佳中资人寿保险公司,名列内地寿险市场第四位。

“没有一定数量在国际上数得着的大企业,国家的强盛无从谈起。创办嘉德、创办泰康,根本上是缘于对国家、对民族的一种责任感。”陈东升的创业构想,为他日后的发展

涂抹上了最浓重的“底色”。

作为“92派”的代表人物,陈东升总是比别人“先行一步”,他相信“创新就是率先模仿”,他最初创办艺术品拍卖公司是基于这样的朴素概念“美国今天火的,中国明天一定会火”,他建立了“中国的索斯比”。1992年,他第一个向中国人民银行非金融管理司提交创办人寿保险公司的申请,直到1995年国务院将要批准成立保险公司时,大家才蜂拥而至,他很自得地说,“之前,大概只有我一家在申请。”

16年弹指一挥间,泰康走过的足迹,依然如此清晰……

“创办保险公司的想法,除了受启发于世界500强研究外,还得益于一次日本之旅。”

那一次,陈东升随中国青年代

表团赴日本访问,他在东京看到最高的摩天大楼都是保险公司的大楼。当时他想,保险公司原来可以做成一个企业巨擘。

回到北京,陈东升开始潜心研究保险行业。他去王府井书店,把跟保险有关的书都买了回去,“和朋友聊天时,三句话不离保险,大家惊呼我成了‘保险专家’”。

“我在嘉德的时候,出差都可以坐头等舱全世界跑了。在泰康刚开始的时候,我跟大家一样到处去找房子、租房子。下午两点钟还没吃饭,到旁边牛肉面馆,两块钱吃碗牛肉面,我感觉很好。”

在陈东升眼里,发展作为一个国家经济命脉的金融业,实在太令人兴奋。

对泰康的成长轨迹,业界这样



形容:在国内寿险公司中,作为五大寿险公司之一的泰康人寿,其形象一直是“稳健不失创新,时尚不乏精致”,而且善于抓住擦身而过的发展机遇。

到2008年底,泰康人寿实现全年保费收入577亿元,资产总额为1959亿元。13年来,泰康在全国设立了北京、上海、山东、广东等32家分公司,259家中心支公司,为35万人

提供了就业岗位,累计上缴国家税收35亿元。

陈东升经常说:心中的版图有多大,所能拓展的疆域便有多大。

曾经有人问陈东升:一个企业的成功有了远见,有了专业化是不是就足够了?陈东升回答:“不是。还要有你不是来赚钱的,是来做事业的这样的想法。只有做事业的人才能做百年老店。做企业就是要做事业,而不是做生意,做生意与做事业的概念是不一样的。”

因此,当泰康人寿这艘商业战舰成功驶入波澜壮阔的大海,陈东升早已瞄准了方向、稳稳地掌舵:“打造优质品牌,把泰康办成百年企业。”

陈东升常说,“我们这一代人,从小受的教育是做学者、当英雄,有强烈的集体意识、国家意识和民族意识”。小时候,他从没想过经商,可一旦成为企业家,他不但想做财富的拥有者,更想做一个财富的传播者。

## 92派：一个阶层的发展与壮大

2012年2月4日,深圳向北3829公里,一群被称为“92派”的企业家将汇聚北国冰城亚布力,探讨20年前一位老人南国之旅给中国和它的人民带来的巨大改变。

出席这场名为“市场的力量——纪念邓小平‘南巡’二十年”论坛的,包括复星集团董事长郭广昌、泰康人寿董事长陈东升等众多中国企业家。

1992年1月17日,农历腊月初三。时年88岁的邓小平在女儿邓楠搀扶下,悄悄地登上一列没有编排车次的普通绿皮火车。很少有人会意识到,这趟列车的运行轨迹,将会改变整个国家的命运走向。

这一年的初春,中国大地乍暖还寒。中国的改革开放正处在徘徊不决、欲进还退的关头,姓“社”姓

“资”的问题一直被争论不休。

这一年,浙江东阳人郭广昌刚满25岁,从复旦大学哲学系毕业后留校任教才3年。这是一份当时看起来非常稳定又有前途的职业,如果不出意外的话,20年之后的今天,郭广昌可能是站在讲台上给学生讲授老子、康德等哲学家思想的知名教授。

这一年,湖北天门人陈东升35岁了,已经是国务院发展研究中心《管理世界》杂志社的副总编,官至副厅级。如果按照正常的轨道向前走,今天,他可能已官至省部级。

然而,就两人的命运因为邓小平这一年的南国之旅而改变。

邓小平南方讲话之后,郭广昌看到了另一种生活,他拿出原本准备用来出国留学的38万元,他做了

一个让人意外的决定——创业。

远在北京的陈东升也在办公室里坐不住了,在邓小平南巡之后的第二年,他辞职下海,创建了中国嘉德国际拍卖有限公司。4年之后,他又组建了泰康人寿保险股份有限公司。

其实,1992年的邓小平南巡,改变的不仅是这两位年轻人的命运。据统计,这一年,全国至少有10万名党政干部“下海”经商。

在当时发展的大背景下,很多“92派”都成功了。

在过去20年里,郭广昌创办的复星投资了许多领域,但是这个核心就是随着中国市场经济发展、开放的节奏,来变换我们的投资重点。比如我们最早进入医药行业的时候,就是因为批销领域的开放。1998

年房改了,住房消费市场真正有了需求,我们成立了复地进入这个领域。最近10多年,中国经济工业化加速,我们也投资重化工,包括钢铁、矿业等等。”

20年后的今天,郭广昌和陈东升都成了企业家的“榜样”,虽然他们自己戏称,一个人的头发少了,一个人的头发白了。

郭广昌和他的复星集团,从骑着自行车在上海街头做市场调研,短短20年内,成为一家管理资产超过1350亿元的投资集团,即便如美国凯雷集团、保德信金融集团这样的全球投资巨擘,也已经是郭广昌的座上宾。

“这些在过去都是难以想象的,一个国家的梦想有多大,决定了企业家的天地有多大。”郭广昌感叹说。

相关链接

“92派”

“92派”一词最早由泰康人寿董事长陈东升提出,特指1992年邓小平南方讲话之后成长起来的一批企业家,他们大多原是政府机构、科研院所的知识分子,受南方讲话的影响,纷纷主动下海创业。

“92派”被认为是中国现代企业制度的试水者,和之前的中国企业家相比,他们应该是中国最早具有清晰、明确的股东意识的企业家的代表。

“92派”往往在政府部门待过,有深厚的政府关系,同时又有一定的知识基础,具有前瞻性的预测能力,创立一个行业并成为行业的领头羊。