

(上接 A1 版)

年广久：谁也无法替代的个私经济标本人物



1979年,42岁的年广久给自己的瓜子起一个名字:“傻子瓜子”。

1982年,年广久的瓜子工厂已经雇工105人。此时关于“个体户到底雇几个人算是剥削”的争论却是尘埃未定。在中共中央政治局的一次讨论会上,邓小平说,“不能动不动就一风吹,一动就人心不安,群众就会说政策变了,得不偿失。让‘傻子瓜子’经营一段怕什么? 伤害了社会主义吗?”1989年底,私营经济再成灰色色调,芜湖市突然对年广久的经济问题立案侦查,罪状是他在与芜湖郊区政府联营期间“贪污、挪用公款”。1991年5月,芜湖市中级人民法院判决,年广久的经济问题不成立,却因犯有流氓罪,被判处有期徒刑3年,缓刑3年。

1992年,邓小平南巡第二次提及年广久,邓小平在南方一点他的名,一个月后他就被宣布无罪释放。

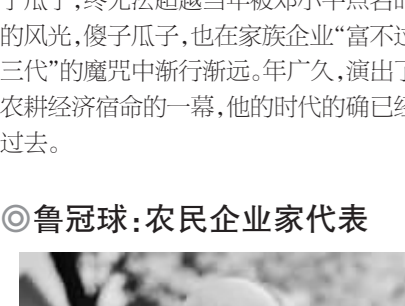
出狱后的年广久又重操旧业,不过“傻子瓜子”已然三分天下:他、长子、次子三方共享同一品牌。2000年8月,年广久突然做出决定,将“傻子瓜子”商标等,一股脑儿全都卖给了长子和次子。

年广久一生被邓小平3次点名,他命运的起承转合暗合着个私经济的发展进程。作为一个商人,他是大字不识,“敢”字当先的第一代个体“暴发户”的代表。他的身上,烙下了明显的草根小生产者的印记。他出身寒微,最不缺乏的是吃苦精神;他不懂什么叫政治,他的人生信条中,只写着4个字——拼命赚钱;在全盘封杀私营经济的年代,他不畏打压,坚持兜售用独特配方炒制的瓜子,早早攒下了百万家产;天命之年,他仍赤膊上阵,炒锅通红,炒锅翻飞……

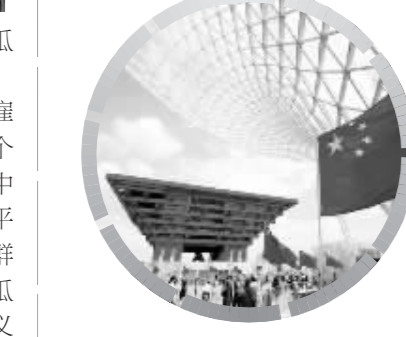
他目不识丁,最缺乏的是现代企业管理理念和忧患意识。他看不懂按会计制度制作的规范账本,还振振有词地说:我只要知道进账包多少钱,出账包多少钱就行了。

在中国经济改革最初的10多年里,作为改革开放的风向标,他的命运在风口浪尖处数次化险为夷:1982年底及1984年,他被邓小平两度点名,随后的10多年间,每逢风云变幻,他的际遇便会随之摇摆;1986年春节前,傻子瓜子在芜湖率先搞起有奖销售,3个月实现利润100万元,但好景不长,中央下文停止一切有奖销售活动,年广久降阶大乱,公司血本无归;1989年底,私营经济再成灰色名调,年广久因在与芜湖郊区政府联营期间“贪污、挪用公款”而被立案侦查,案子拖了两年,最后定论却是流氓罪;1992年,又是邓小平南巡时的第三次点名,赦救了年广久,让他得以无罪释放。与政府开放总设计师的渊源,让他名贯全国,成为“中国第一商贼”、“农村改革功臣,安徽出了个‘傻子瓜子’问题,当时许多人不舒服,说他赚了100万,主张动他。我说不能动,一动人就说政策变了,得不偿失。”现在,年广久的名片背面依然清晰地印着邓小平的这段著名讲话。但几起几落,他和他的傻子瓜子,终究无法超越当年被邓小平点名的风光,傻子瓜子,也在家族企业“富不过三代”的魔咒中渐行渐远,年广久,演出了私营经济宿命的一幕,他的时代的确已经过去。

鲁冠球：农民企业家代表



鲁冠球作为中国最受尊敬的第一代企业家,他是当之无愧的“企业常青树”。能被誉为“企业常青树”,鲁冠球自然



树九二派是指一九九二年邓小平南巡后成长起来的一批企业家,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。

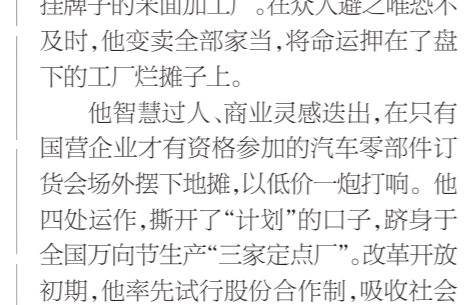


中国脊梁 China backbone

□ 特约撰写 汪洋

明初植物的改变是沙漠化的“罪证”。

王选：发明家和企业家间的孤独者



有许多过人之处——他性格果敢、敢为天下先,在禁止私人经营的年代,办起了没挂牌子的米面加工厂。在众人鄙视来不及,他变卖全部家当,将命运押在了盘下的丁工烂摊子上。他智慧过人,商业灵感迭出,在只有国营企业才有资格参加的汽车零部件订货会场外摆下地摊,以低价一炮打响。他四处运作,撕开了“计划”的口子,跻身于全国方向性生产“三家定点”中。改革开放初期,他率先试行股份制,吸收社会法人入股,使万向迅速成长为企业典型,而由他开始的“农民企业家”这个名词,也在企业史上变得举足轻重。他重视信誉,目光长远,上个世纪80年代遭遇退货后,把3万多套成品统统当废铁卖掉,不惜损失43万元。为了让工人丧失对工厂的主人翁感情,他提出自己应得收入,埋下产权改革的最大伏笔,为中国的增速发展扫清障碍。他眼界开阔,思维开放,在投入弄清清楚“万向是什么”的年代,已开始搭建自己的企业平台;在许多企业“大锅饭”时,探索出“脑袋投入”和“口袋投入”两个概念,将利益和效益结合在一起,并建立起一套激励性的结构工资制;成为国内巨头后,又把步子迈向海外,他把一个小作坊发展成通用、福特汽车的合作伙伴,一举开创民营企业收购海外上市公司的先河。

鲁冠球近30年的创业经历,就是中国个私经济30年萌芽到辉煌的历史。大浪淘沙,和他一起出道的企业家,绝大多数都已烟消云散,只有鲁冠球把故事续写了30多年。

据中国经济网文章近日报道,万向集团董事长鲁冠球谈及企业发展以及对管理上的一些要求时表示,企业一定要适应市场,而企业家的事业决定着企业的发展与未来,因为要尽量做好自我管理,无为而治。

鲁冠球指出,企业转型升级不是简单事情,一定要遵循规律,逐步提高,按照市场需求去做,并主动去适应它。同时,一个企业的发展是由企业家的视野决定的,你能够看多远,就表示企业的发展能走多远。

在企业管理方面,自己的最大秘诀就是从来不做超越自己能力的事情,他提到,现在很多企业家一旦占据高就就很容易膨胀,做出一些超越自身能力的事情。因为,作为一家企业管理者,一定要做好自我管理,推崇无为的管理方式。

度与存储能力而言,实在难以承受。良好的数学背景让王选很自然地想起信息压缩的办法,即以“一种特征来描述巨大的信息量,具体办法是用线段(笔画)来描述字形,这种矢量算法是一种根本性的进步,不仅解决了信息量的问题,而且在字形放大时不会出现毛边。10年之后,当西方遇到激光打印机的文字保真问题,才想起了矢量算法。

然而,1975年11月初“748工程”报告论证会上,王选在满怀希望呈报自己的方案时,却被大多数人斥为“玩数学游戏”。会议最终选择了一个二代机(光学机械式)方案作为“748项目”。王选遭受沉重打击,但他执拗地认为自己的判断是对的。但对于中国来说,1992年的春天,从更大的意义上真正拉开了市场经济改革的序幕,并最终将中国带入了不可逆转的发展通道,并从社会各方面,重塑了中国的面貌。

天无绝人之路,当时四部计算机工业管理局局长郭平欣非常欣赏王选的数字存储思路,并在10个月后越过重重阻挠为王争取到了机会,这样就在事实上形成了两个“748工程”并行的局面。在考虑汉字信息的高速还原和输出问题上,王选再次有了“跨越式思维”,搞应用必须着眼于系统成熟时的国际技术情况,否则等产品研制出来,就已经落后了,只能永远跟在别人后面亦步亦趋。于是,他毅然跳过第二代、第三代(阴极射线管)排版系统,直接跨入国外还没有商品化的第四代技术,用激光扫描的方法来还原输出,也就是我们现在所说的“激光照排”。

柳传志认为,第一代与第二代在创业氛围上重大的不同是,对中国政治经济走向都相当不清晰,当时中国只是明确了不搞阶级斗争,而第二代创业时中国已明确了要走市场经济道路,也承认了所谓“民营经济”。

“92派”第二代企业家

“92派”是指1992年邓小平南巡后成长起来的一批企业家,泰康人寿董事长兼CEO陈东升是“92派”这个名词的发明者。1992年,大批在政府机构、科研院所的知识分子受南巡讲话的影响,纷纷主动下海创业,形成了以陈东升、田源、毛振华、郭凡生、冯仑、王功权、潘石屹、易小迪等为代表的企业家,《中国企业家》主编牛文文评论“92派”说,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。但正是“92派”,将商业价值推上了社会主流价值观,不少主流精英们下海创业,开创了现代企业发展和经济变革的新篇章,如今,你走在中国最偏僻的乡村也能看到的墙体广告正是那时的发明。根据学者仲大军的研究,那次官员下海热潮是以席卷全国的“圈地运动”为契机的。1992年全国房地产开发投资732亿元,比1991年猛增117%。房地产业是一个对权力依附更严重的产业,也就是说,那次“下海”的过程中,权力和资本之间的转换更为明显。但对于中国来说,1992年的春天,从更大的意义上真正拉开了市场经济改革的序幕,并最终将中国带入了不可逆转的发展通道,并从社会各方面,重塑了中国的面貌。

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”。

“他们是现代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”。

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,从一片荒芜的丛林中被荆棘刺地走来,他向自己:“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。”

陈东升：92派企业家有“价值观”

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局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。”

“创办保险公司是一个对权力依附更严重的产业,除了受益于世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办公楼。当时他灵,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业的领导,从小教会了他写文章和画画。上初中的时候,冯仑就开始看《大逻辑》、《小逻辑》之类的书,家庭背景又让他在文革期间,能凭一纸介绍信在资料馆翻阅了大量“供批判用”的禁书,诸如《尼赫鲁传》、《基辛格传》、《光荣与梦想》……

于是,真正影响到冯仑人生的,却是在中央党校谈研究生时的导师——马鸿儒,这也是一个具有传奇色彩的人物。他大家出身,性格强悍,刚过学运,组织过武工队,出入生死,最终官拜解放军正师职,分配进中央党校。冯仑当时是中央党校最年轻的学员,他们第一次见面就是在党校,当时马鸿儒留着光头,身穿黑衣,抽着很粗很粗的雪茄,后来冯仑拜马鸿儒为师,一个是他的干爹。

1991年6月,王功权与冯仑、刘军等人在海南成立了海南农业高科技投资公司(万通前身)。成立之初,王功权是法人代表,总经理,冯仑和刘军是副董事长,王启富是办公室主任,易小迪则是总经理助理,后来的潘石屹主管财务中心。

这六个人中,冯仑与王功权的经历相似,都在体制里呆过,冯为人谦和,以兄长待人,而且他酷于痞痞,有政治眼光,王功权曾任吉林省委机关的一名宣传干部,性格有些反叛,善于危机处理;潘石屹年轻一些,在个人的兴趣和爱好上,较之为海派,做事目的明确,咄咄逼人;易小迪具有出众的智慧,不爱争抢,举重若轻,扮演着任劳任怨的实干角色;王启富则爱管带分明,讲义气,真实性格;刘军性格直率,在万通分家之际,他是唯一不持待,舍我其谁”找上了个自学自用的“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!

几个月后,www.Alibaba.com在互联网上出现了,效果立竿见影。一个青岛商人,每年从韩国进口一种设备,他坚信设备的产地就在就在国内,但始终没有找到,后来他偶然发现了阿里巴巴,就在上面发了一条求购信息,不料几天之内就同该设备的中国厂家联系上了!令他惊奇的是,该厂家竟然就在青岛!

一传十,十传百,阿里巴巴网站在商界中名声鹊起。然后,马云继续挖掘商机,他那双干瘦的大手,走向世界演讲:“BtoB模式最终将改变全球几千万商人的生意方式,从而改变全球几亿人的生活!”

一时,阿里巴巴声名大震。造就互联网第四模式为首歌唱响。“阿里巴巴是个快乐的青年!”马云也是个快乐的青年,他讲述了一个中国版的万世夜谭。

现在“阿里巴巴”被业界公认为全球最优秀的BtoB网站。来自国内外的点击率和会员呈爆炸之势!一个想买1000只羽毛球拍的美国人可以在“阿里巴巴”上找到十几家中国供应商;位于中国西藏和非洲加的用户,可以在“阿里巴巴”网站上走到一起,成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意!

“阿里巴巴”创造的奇迹引起了国际互联网界的关注,其发展模式与雅虎门户网站模式、亚马逊B2C模式和Ebay的C2C模式并列,被称为“互联网的第四模式”。阿里巴巴打开宝库的咒语是“芝麻,开门吧!”马云的咒语是什么?只要看“阿里巴巴”的团队就明白了。

而尤为令人惊讶的是,创业5年,“阿里巴巴”从来没有提出过要上市,公司最初由3位创始人,现在一个都不少,别的公司18个创业者,现在一个都不少,别的公司出3倍工资,员工也不动心。马云还谈风凉话:“同志们,3倍我看算了,如果5倍还不心动,考虑一下。”

对其中的奥秘,马云说得很简单,“在‘阿里巴巴’工作3年就等于上了3年研究生,他将要带走的是脑袋而不是口袋。”马云认为自己是“一个擅长创业但不擅长守业的人”,最多干到40岁,我会离开“阿里巴巴”,去学校做MBA。如果成功失败了,我就去哈佛;如果失败了,我就去北大。”

马云有个理想,到60岁的时候,和现在这帮做“阿里巴巴”的老家伙们站在桥上,听到喇叭里说,“阿里巴巴”今年再度分红,股票继续在升值,成为全球……那時候的感觉才叫真正成功。

但这一切都叫无法改变这样一个现实,这位互联网的CEO不懂计算机。

个人命运,不过是大时代的微小缩影。

冯东舟、京城大侠、地产大亨、枭雄、小诸侯、地产理论家、学者、博士……叠加在冯仑身上的这些雅号让人有些眼花缭乱。

他属于五十年代人,父亲是一个企业工会的领导,从小教会了他写文章和画画。上初中的时候,冯仑就开始看《大逻辑》、《小逻辑》之类的书,家庭背景又让他在文革期间,能凭一纸介绍信在资料馆翻阅了大量“供批判用”的禁书,诸如《尼赫鲁传》、《基辛格传》、《光荣与梦想》……

于是,真正影响到冯仑人生的,却是在中央党校谈研究生时的导师——马鸿儒,这也是一个具有传奇色彩的人物。他大家出身,性格强悍,刚过学运,组织过武工队,出入生死,最终官拜解放军正师职,分配进中央党校。冯仑当时是中央党校最年轻的学员,他们第一次见面就是在党校,当时马鸿儒留着光头,身穿黑衣,抽着很粗很粗的雪茄,后来冯仑拜马鸿儒为师,一个是他的干爹。

1991年6月,王功权与冯仑、刘军等人在海南成立了海南农业高科技投资公司(万通前身)。成立之初,王功权是法人代表,总经理,冯仑和刘军是副董事长,王启富是办公室主任,易小迪则是总经理助理,后来的潘石屹主管财务中心。

这六个人中,冯仑与王功权的经历相似,都在体制里呆过,冯为人谦和,以兄长待人,而且他酷于痞痞,有政治眼光,王功权曾任吉林省委机关的一名宣传干部,性格有些反叛,善于危机处理;潘石屹年轻一些,在个人的兴趣和爱好上,较之为海派,做事目的明确,咄咄逼人;易小迪具有出众的智慧,不爱争抢,举重若轻,扮演着任劳任怨的实干角色;王启富则爱管带分明,讲义气,真实性格;刘军性格直率,在万通分家之际,他是唯一不持待,舍我其谁”找上了个自学自用的“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!

几个月后,www.Alibaba.com在互联网上出现了,效果立竿见影。一个青岛商人,每年从韩国进口一种设备,他坚信设备的产地就在就在国内,但始终没有找到,后来他偶然发现了阿里巴巴,就在上面发了一条求购信息,不料几天之内就同该设备的中国厂家联系上了!令他惊奇的是,该厂家竟然就在青岛!

一传十,十传百,阿里巴巴网站在商界中名声鹊起。然后,马云继续挖掘商机,他那双干瘦的大手,走向世界演讲:“BtoB模式最终将改变全球几千万商人的生意方式,从而改变全球几亿人的生活!”

一时,阿里巴巴声名大震。造就互联网第四模式为首歌唱响。“阿里巴巴是个快乐的青年!”马云也是个快乐的青年,他讲述了一个中国版的万世夜谭。

现在“阿里巴巴”被业界公认为全球最优秀的BtoB网站。来自国内外的点击率和会员呈爆炸之势!一个想买1000只羽毛球拍的美国人可以在“阿里巴巴”上找到十几家中国供应商;位于中国西藏和非洲加的用户,可以在“阿里巴巴”网站上走到一起,成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意!

“阿里巴巴”创造的奇迹引起了国际互联网界的关注,其发展模式与雅虎门户网站模式、亚马逊B2C模式和Ebay的C2C模式并列,被称为“互联网的第四模式”。阿里巴巴打开宝库的咒语是“芝麻,开门吧!”马云的咒语是什么?只要看“阿里巴巴”的团队就明白了。

而尤为令人惊讶的是,创业5年,“阿里巴巴”从来没有提出过要上市,公司最初由3位创始人,现在一个都不少,别的公司18个创业者,现在一个都不少,别的公司出3倍工资,员工也不动心。马云还谈风凉话:“同志们,3倍我看算了,如果5倍还不心动,考虑一下。”

对其中的奥秘,马云说得很简单,“在‘阿里巴巴’工作3年就等于上了3年研究生,他将要带走的是脑袋而不是口袋。”马云认为自己是“一个擅长创业但不擅长守业的人”,最多干到40岁,我会离开“阿里巴巴”,去学校做MBA。如果成功失败了,我就去哈佛;如果失败了,我就去北大。”

马云有个理想,到60岁的时候,和现在这帮做“阿里巴巴”的老家伙们站在桥上,听到喇叭里说,“阿里巴巴”今年再度分红,股票继续在升值,成为全球……那時候的感觉才叫真正成功。

但这一切都叫无法改变这样一个现实,这位互联网的CEO不懂计算机。

马云当时就意识到互联网是一笔金矿。

噩梦般的讨债之旅结束了,马云灰溜溜地回到了杭州,身上只剩下1美元和一个疯狂的念头,成为“阿里巴巴”马云的想法是,把中国企业的资料集中起来,快速运到美国,由设计者做好网页向全世界发布,利润则来自向企业收取的费用。

马云自信“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

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局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。”

“创办保险公司是一个对权力依附更严重的产业,除了受益于世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办公楼。当时他灵,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业的领导,从小教会了他写文章和画画。上初中的时候,冯仑就开始看《大逻辑》、《小逻辑》之类的书,家庭背景又让他在文革期间,能凭一纸介绍信在资料馆翻阅了大量“供批判用”的禁书,诸如《尼赫鲁传》、《基辛格传》、《光荣与梦想》……

于是,真正影响到冯仑人生的,却是在中央党校谈研究生时的导师——马鸿儒,这也是一个具有传奇色彩的人物。他大家出身,性格强悍,刚过学运,组织过武工队,出入生死,最终官拜解放军正师职,分配进中央党校。冯仑当时是中央党校最年轻的学员,他们第一次见面就是在党校,当时马鸿儒留着光头,身穿黑衣,抽着很粗很粗的雪茄,后来冯仑拜马鸿儒为师,一个是他的干爹。

1991年6月,王功权与冯仑、刘军等人在海南成立了海南农业高科技投资公司(万通前身)。成立之初,王功权是法人代表,总经理,冯仑和刘军是副董事长,王启富是办公室主任,易小迪则是总经理助理,后来的潘石屹主管财务中心。

这六个人中,冯仑与王功权的经历相似,都在体制里呆过,冯为人谦和,以兄长待人,而且他酷于痞痞,有政治眼光,王功权曾任吉林省委机关的一名宣传干部,性格有些反叛,善于危机处理;潘石屹年轻一些,在个人的兴趣和爱好上,较之为海派,做事目的明确,咄咄逼人;易小迪具有出众的智慧,不爱争抢,举重若轻,扮演着任劳任怨的实干角色;王启富则爱管带分明,讲义气,真实性格;刘军性格直率,在万通分家之际,他是唯一不持待,舍我其谁”找上了个自学自用的“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!

几个月后,www.Alibaba.com在互联网上出现了,效果立竿见影。一个青岛商人,每年从韩国进口一种设备,他坚信设备的产地就在就在国内,但始终没有找到,后来他偶然发现了阿里巴巴,就在上面发了一条求购信息,不料几天之内就同该设备的中国厂家联系上了!令他惊奇的是,该厂家竟然就在青岛!

一传十,十传百,阿里巴巴网站在商界中名声鹊起。然后,马云继续挖掘商机,他那双干瘦的大手,走向世界演讲:“BtoB模式最终将改变全球几千万商人的生意方式,从而改变全球几亿人的生活!”

一时,阿里巴巴声名大震。造就互联网第四模式为首歌唱响。“阿里巴巴是个快乐的青年!”马云也是个快乐的青年,他讲述了一个中国版的万世夜谭。

现在“阿里巴巴”被业界公认为全球最优秀的BtoB网站。来自国内外的点击率和会员呈爆炸之势!一个想买1000只羽毛球拍的美国人可以在“阿里巴巴”上找到十几家中国供应商;位于中国西藏和非洲加的用户,可以在“阿里巴巴”网站上走到一起,成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意!

“阿里巴巴”创造的奇迹引起了国际互联网界的关注,其发展模式与雅虎门户网站模式、亚马逊B2C模式和Ebay的C2C模式并列,被称为“互联网的第四模式”。阿里巴巴打开宝库的咒语是“芝麻,开门吧!”马云的咒语是什么?只要看“阿里巴巴”的团队就明白了。

而尤为令人惊讶的是,创业5年,“阿里巴巴”从来没有提出过要上市,公司最初由3位创始人,现在一个都不少,别的公司18个创业者,现在一个都不少,别的公司出3倍工资,员工也不动心。马云还谈风凉话:“同志们,3倍我看算了,如果5倍还不心动,考虑一下。”

对其中的奥秘,马云说得很简单,“在‘阿里巴巴’工作3年就等于上了3年研究生,他将要带走的是脑袋而不是口袋。”马云认为自己是“一个擅长创业但不擅长守业的人”,最多干到40岁,我会离开“阿里巴巴”,去学校做MBA。如果成功失败了,我就去哈佛;如果失败了,我就去北大。”

马云有个理想,到60岁的时候,和现在这帮做“阿里巴巴”的老家伙们站在桥上,听到喇叭里说,“阿里巴巴”今年再度分红,股票继续在升值,成为全球……那時候的感觉才叫真正成功。

但这一切都叫无法改变这样一个现实,这位互联网的CEO不懂计算机。

马云当时就意识到互联网是一笔金矿。

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局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。”

“创办保险公司是一个对权力依附更严重的产业,除了受益于世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办公楼。当时他灵,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业的领导,从小教会了他写文章和画画。上初中的时候,冯仑就开始看《大逻辑》、《小逻辑》之类的书,家庭背景又让他在文革期间,能凭一纸介绍信在资料馆翻阅了大量“供批判用”的禁书,诸如《尼赫鲁传》、《基辛格传》、《光荣与梦想》……

于是,真正影响到冯仑人生的,却是在中央党校谈研究生时的导师——马鸿儒,这也是一个具有传奇色彩的人物。他大家出身,性格强悍,刚过学运,组织过武工队,出入生死,最终官拜解放军正师职,分配进中央党校。冯仑当时是中央党校最年轻的学员,他们第一次见面就是在党校,当时马鸿儒留着光头,身穿黑衣,抽着很粗很粗的雪茄,后来冯仑拜马鸿儒为师,一个是他的干爹。

1991年6月,王功权与冯仑、刘军等人在海南成立了海南农业高科技投资公司(万通前身)。成立之初,王功权是法人代表,总经理,冯仑和刘军是副董事长,王启富是办公室主任,易小迪则是总经理助理,后来的潘石屹主管财务中心。

这六个人中,冯仑与王功权的经历相似,都在体制里呆过,冯为人谦和,以兄长待人,而且他酷于痞痞,有政治眼光,王功权曾任吉林省委机关的一名宣传干部,性格有些反叛,善于危机处理;潘石屹年轻一些,在个人的兴趣和爱好上,较之为海派,做事目的明确,咄咄逼人;易小迪具有出众的智慧,不爱争抢,举重若轻,扮演着任劳任怨的实干角色;王启富则爱管带分明,讲义气,真实性格;刘军性格直率,在万通分家之际,他是唯一不持待,舍我其谁”找上了个自学自用的“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!

几个月后,www.Alibaba.com在互联网上出现了,效果立竿见影。一个青岛商人,每年从韩国进口一种设备,他坚信设备的产地就在就在国内,但始终没有找到,后来他偶然发现了阿里巴巴,就在上面发了一条求购信息,不料几天之内就同该设备的中国厂家联系上了!令他惊奇的是,该厂家竟然就在青岛!

一传十,十传百,阿里巴巴网站在商界中名声鹊起。然后,马云继续挖掘商机,他那双干瘦的大手,走向世界演讲:“BtoB模式最终将改变全球几千万商人的生意方式,从而改变全球几亿人的生活!”

一时,阿里巴巴声名大震。造就互联网第四模式为首歌唱响。“阿里巴巴是个快乐的青年!”马云也是个快乐的青年,他讲述了一个中国版的万世夜谭。

现在“阿里巴巴”被业界公认为全球最优秀的BtoB网站。来自国内外的点击率和会员呈爆炸之势!一个想买1000只羽毛球拍的美国人可以在“阿里巴巴”上找到十几家中国供应商;位于中国西藏和非洲加的用户,可以在“阿里巴巴”网站上走到一起,成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意!

“阿里巴巴”创造的奇迹引起了国际互联网界的关注,其发展模式与雅虎门户网站模式、亚马逊B2C模式和Ebay的C2C模式并列,被称为“互联网的第四模式”。阿里巴巴打开宝库的咒语是“芝麻,开门吧!”马云的咒语是什么?只要看“阿里巴巴”的团队就明白了。

而尤为令人惊讶的是,创业5年,“阿里巴巴”从来没有提出过要上市,公司最初由3位创始人,现在一个都不少,别的公司18个创业者,现在一个都不少,别的公司出3倍工资,员工也不动心。马云还谈风凉话:“同志们,3倍我看算了,如果5倍还不心动,考虑一下。”

对其中的奥秘,马云说得很简单,“在‘阿里巴巴’工作3年就等于上了3年研究生,他将要带走的是脑袋而不是口袋。”马云认为自己是“一个擅长创业但不擅长守业的人”,最多干到40岁,我会离开“阿里巴巴”,去学校做MBA。如果成功失败了,我就去哈佛;如果失败了,我就去北大。”

马云有个理想,到60岁的时候,和现在这帮做“阿里巴巴”的老家伙们站在桥上,听到喇叭里说,“阿里巴巴”今年再度分红,股票继续在升值,成为全球……那時候的感觉才叫真正成功。

但这一切都叫无法改变这样一个现实,这位互联网的CEO不懂计算机。

马云当时就意识到互联网是一笔金矿。

噩梦般的讨债之旅结束了,马云灰溜溜地回到了杭州,身上只剩下1美元和一个疯狂的念头,成为“阿里巴巴”马云的想法是,把中国企业的资料集中起来,快速运到美国,由设计者做好网页向全世界发布,利润则来自向企业收取的费用。

马云自信“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!

几个月后,www.Alibaba.com在互联网上出现了,效果立竿见影。一个青岛商人,每年从韩国进口一种设备,他坚信设备的产地就在就在国内,但始终没有找到,后来他偶然发现了阿里巴巴,就在上面发了一条求购信息,不料几天之内就同该设备的中国厂家联系上了!令他惊奇的是,该厂家竟然就在青岛!

一传十,十传百,阿里巴巴网站在商界中名声鹊起。然后,马云继续挖掘商机,他那双干瘦的大手,走向世界演讲:“BtoB模式最终将改变全球几千万商人的生意方式,从而改变全球几亿人的生活!”

一时,阿里巴巴声名大震。造就互联网第四模式为首歌唱响。“阿里巴巴是个快乐的青年!”马云也是个快乐的青年,他讲述了一个中国版的万世夜谭。

现在“阿里巴巴”被业界公认为全球最优秀的BtoB网站。来自国内外的点击率和会员呈爆炸之势!一个想买1000只羽毛球拍的美国人可以在“阿里巴巴”上找到十几家中国供应商;位于中国西藏和非洲加的用户,可以在“阿里巴巴”网站上走到一起,成交一笔只有在互联网时代才可想象的生意!

“阿里巴巴”创造的奇迹引起了国际互联网界的关注,其发展模式与雅虎门户网站模式、亚马逊B2C模式和Ebay的C2C模式并列,被称为“互联网的第四模式”。阿里巴巴打开宝库的咒语是“芝麻,开门吧!”马云的咒语是什么?只要看“阿里巴巴”的团队就明白了。

而尤为令人惊讶的是,创业5年,“阿里巴巴”从来没有提出过要上市,公司最初由3位创始人,现在一个都不少,别的公司18个创业者,现在一个都不少,别的公司出3倍工资,员工也不动心。马云还谈风凉话:“同志们,3倍我看算了,如果5倍还不心动,考虑一下。”

对其中的奥秘,马云说得很简单,“在‘阿里巴巴’工作3年就等于上了3年研究生,他将要带走的是脑袋而不是口袋。”马云认为自己是“一个擅长创业但不擅长守业的人”,最多干到40岁,我会离开“阿里巴巴”,去学校做MBA。如果成功失败了,我就去哈佛;如果失败了,我就去北大。”

马云有个理想,到60岁的时候,和现在这帮做“阿里巴巴”的老家伙们站在桥上,听到喇叭里说,“阿里巴巴”今年再度分红,股票继续在升值,成为全球……那時候的感觉才叫真正成功。

但这一切都叫无法改变这样一个现实,这位互联网的CEO不懂计算机。

马云当时就意识到互联网是一笔金矿。

噩梦般的讨债之旅结束了,马云灰溜溜地回到了杭州,身上只剩下1美元和一个疯狂的念头,成为“阿里巴巴”马云的想法是,把中国企业的资料集中起来,快速运到美国,由设计者做好网页向全世界发布,利润则来自向企业收取的费用。

马云自信“时不我待,舍我其谁”找上了三个志同道合的伙伴,共襄一堂,呼朋唤友,在海南开始了披荆斩棘的江湖征战。

从30岁开始,他到他的伙伴们说:“我要回杭州创办一家自己的公司,从零开始。愿意同去的,只有500元工资;愿意在北京的,可以介绍去收入很高的雅虎和新浪。”他用了3天时间给他们考虑,但不到5分钟,伙伴们一致决定:“我们回杭州去,一起去。”芝麻,开门!