

# 财经人物

Character

## 徐立华 高处不胜寒

■ 行踪

史美伦 双喜临门

原中国证监会副主席史美伦最近有两件事比较引人注意,一是为耶鲁大学捐款,资助中国学生学金融;二是其夫家举牌爱建股份。

史美伦此次为耶鲁大学管理学院捐款 70 万美元,设立了“史美伦奖学金”。这一奖学金旨在资助在耶鲁大学管理学院攻读 MBA 的中国大陆学生,该奖学金每两年颁发一次,每次一名学生,提供该学生两年全部的 MBA 学费。而其夫家的名力集团旗下两公司通过 QFII 恒生银行买入爱建股份 2333.84 万股流通股,占公司股本总额的 5.066%。受此消息刺激,爱建股份当日涨停。市场人士指出,名力集团此次的举牌,是其与爱建股份之间的资产重组中的又一新举动。去年 11 月,爱建股份拟将其所持爱建信托 46.6%的股权转让给名力集团。

陈俊圣将加盟台积电

全球最大的晶圆代工企业台积电宣布,正式聘任英特尔公司前副总裁兼全球行销与业务事业群总监陈俊圣担任企业发展副总经理。

陈俊圣是在英特尔公司做到高位的第一位华人,加入公司 13 年来频繁升职,2003 年被擢升为副总裁兼全球行销与业务事业群总监,主管英特尔全球行销。他于 2005 年 1 月从英特尔辞职后,业内曾盛传他的去向是加盟新联想集团,并将担任国际品牌行销方面的高级副总裁。

台积电看中陈俊圣在全球半导体及计算机系统相关品牌行销和经营管理方面所具有的丰富经验。陈俊圣今后将协助总经理蔡力行推行新的营运策略。业内人士认为,这可能标志着以代工闻名的台积电,将改变单纯代工的发展策略,实现产业链的整合发展。陈俊圣预定 4 月初正式到职。

王力民 大案要犯落网

巨额金融票据诈骗案主要犯罪嫌疑人王力民近日落网。这个涉案十几亿元、涉及银行 5 家、涉案人员 35 人的特大金融诈骗案,目前已追回赃款 4 亿余元,冻结资金 0.85 亿元,扣押汽车 23 辆,查封房产 4 处,逮捕犯罪嫌疑人 31 名。

这是建国以来山西省最大的金融诈骗案。据太原警方初步查明,自去年以来,犯罪嫌疑人王力民以太原市通达科技有限公司经理的身份,伙同田志刚、杜建国等人,以高额利息为诱饵,将证券、信托公司和企事业单位的巨额资金转入农行、工行、建行等银行的基层支行或分理处,然后与银行内部工作人员勾结,采取私刻印章、更换客户预留印鉴、伪造转账支票等手段,将客户巨额存款转至其他账户,然后进行多次分解,以直接提现、办理质押贷款、转为承兑保证金等形式达到骗取巨额资金的目的。(皇甫香)

■ 声音

“外资总量被夸大”

——商务部研究院跨国公司研究中心在一份报告中这样称

研究中心发布的《跨国公司在中国报告》(2005 年)提出,从利用外资总体规模判断,中国吸收外资过多,进而对国家经济安全产生威胁,是没有依据的。报告指出,外资绝对存量被夸大了。从 FDI(外商直接投资)的累计流入量来看,我国总量超过 5400 亿美元。“但这 5400 亿美元并非外资存量,因为其中忽视了大量的折旧”。确切地说,中国是吸引外国直接投资最多的国家,但不是利用外资最多的国家。报告同时指出,外资存在五大负面效应不可回避。这些负面效应包括:价格转移问题,技术转移问题,跨国公司垄断,引资成本过高,环境污染问题。

“2000 多大中型国企将破产”

——国资委主任李荣融如此说

李荣融说,全国将有 2000 多家符合破产条件的国有大中型企业和资源枯竭矿山退出市场,其中涉及金融机构的权益达 2400 多亿元,涉及职工 500 多万人。国家计划再用 4 年左右的时间,基本实现国企由政策性关闭破产向依法破产的过渡。

“金融高管子女可在京高考”

——北京吸引金融机构的 16 项政策其中一条

这 16 项政策内容包括:对金融机构高管人员在个人所得税方面给予优惠待遇;对于金融机构在北京发展给予特殊支持政策;金融企业高级管理人员的子女,可在京参加高考,录取时与北京市户籍考生享受同等待遇等等。据说,北京此次制定政策的原则是:给予来京金融机构的总体支持程度“不低于上海和深圳的相应政策”。上海和深圳一直将吸引金融机构把总部迁至本地作为一项重要工作,并先后于 2002 年 5 月和 2003 年 3 月出台了吸引金融机构入驻的优惠政策。在这些政策的吸引下,从 2001 年开始,总部设在北京的一些金融机构纷纷“孔雀东南飞”。北京此次出台促进金融产业发展的政策,就是根据北京金融业现状,针对北京对外资银行开放人民币业务之后金融业发展的新趋势,参考了上海、深圳以及北京市西城区的相关政策而制定的。(皇甫香)

□记者 马朝阳 高晓娟

波导股份最近有一连串的好消息:波导公司联合中科院等有关机构共同研发的国内首款指纹识别智能手机日前在京通过国家鉴定;2004 年度全球十大手机厂商排名,波导手机位列第八,是中国国产品牌第一次跻身全球十强……

但是,记者在浙江奉化波导公司总部见到董事长徐立华的时候,他的脸上全无喜色。他说:太累了!

他说,从波导诞生的那一天起,他就再没有轻松过。

大学教师下海

1992 年下海之前,徐立华是西南交通大学的教师。

说起自己的经历,徐立华经常是一副自嘲的口气:“我出生在湖北,小时候家里比较苦,1981 年考上了西南交通大学计算机系,本科毕业后报考研究生,当时心气比较高,报的是清华大学,结果没考上,就留校任教了。”

当了两年大学教师的徐立华 1987 又参加了本校的研究生考试,这次他如愿考上了当时最为热门的管理系。但是 1991 年毕业以后,他不想再留在高校了,用他自己的话说,“当时学校待遇比较低,听说深圳工资高,就想去深圳试试。”

当然,那时徐立华还是有一些资本,一是他读的管理专业那时刚刚兴起,所学课程比较广,用到的地方多;二是他在读研究生期间,就开始做课题研究,在杂志上发表文章,其中,《工程兵工兵预备役团决策支持系统》还获得了中国人民解放军科技进步三等奖,成为有软件作品的“技术人员”了。

徐立华顺利地选中了一家号称“美资”,在珠海生产 BP 机的企业,没想到先被安排在办公室主任这个位置上。“每天就是迎来送往的事”,时间一长,徐立华觉得“这不是个事儿,也不是我的特长”,他就提出要到技术部门去,“把大学里学到的计算机的东西拣起来”。

徐立华在这里碰到了他后来一直感激的一个人,是个上海来的总工,在这位总工的帮助和指导下,徐立华开始“自己做 BP 机”,公司的智能研究室就是他自己创立的。

靠着自己的一技之长,徐立华作为一个没多少工作经验的人也获得了月工资 500 元的“高薪”,与当时企业的高工一样。但徐立华还是不满意,他的想法很多。“一直打工也不是办法”,可是自己又能干什么呢?

这时,来了两个同学。在北戴河做销售工作的蒲杰和在铁道部规划院工作的徐锡广,三个人一合计,觉得还是依靠徐立华的现有技术,做 BP 机试试。“三个人弄了个可行性报告,分头去找投资。”

徐立华他们跑到母校、跑回各自原来的单位,甚至各自的家乡,最后,徐锡广在自己的老家浙江奉化有了突破性的进展。

当时浙江的乡镇企业已经搞得有声有色,浙江各级政府也对民营企业非常支持,思想解放,乐于接受新人新事,尤其是“一下子来了好几个硕士研究生,在当地是从来没有过的”。奉化的大桥镇最后给这几个年轻人开出了占 49%技术股份的诱人条件,镇政府占其余 51%。

坦率的徐立华说,其实当时双方都没钱,但有当地政府的支持就好办了,一是科委给了 20 万元的风险基金,二是这个项目立项后可以从银行贷款。

这时,他们又巧遇了在投资公司工作的老朋友隋波,“我们正好把他拉下水,让他负责找钱。”徐立华笑着戏称,“搭起了个草台班子”。

这四个人后来就成了波导的“创业四元老”。

波导 BP 机

说到那时的创业,徐立华感慨颇多,他说自己是以技术人员股的,但实际上有一半的时间是在找钱。“那真是特别难,东借一点西借一点,经常为了借 5 万元就得喝醉。”税务局来催交税款,徐立华说没钱,税务局就说,要不我们先借给你 10 万你先把税交了,结果就这么借了。当时大桥镇干部的工资是上个月拨款,下个月才发,中间有一个月的周转时间,徐立华还打过这笔钱的主意。就这么 10 万、5 万的借,总算是把波导公司建立起来了,技术是自己的,到第二年也就是 1993 年的时候,第一批样机生产出来了。当时国内第一家中文传呼台才开通不到一年。

他们生产了国内第一批中文传呼机,第一个订单来自山东蓬莱,订了 20 台,大家都高兴坏了。很多人找上门来要他们的产品,“浙江金华的一个人提着金华火腿来找我,想让我们给他们一批产品。”1993 年波导的产值竟然做到了 2100 万元。

但徐立华没能高兴太久。过了几个月,到 1994 年上半年,“原来买我东西的人都不来了”,原因是质量问题,退货、打官司的事情倒来了。回忆起这些,徐立华自己也好笑,“你想,我们以前都没做过正规的产品,那些都还属于学生的作品。”这样的一锤子买卖之后,波导又没钱了。

这时,有一位电子部的领导来到浙江考察工作,看到“我们自己能做 BP 机,就很感兴趣,表示要支持我们。”在电子部有关领导的支持下,一家香港企业同意出资与波导合作,但是提出要占 80%以上的股份,因难当中的徐立华还是同意了,波导就成了合资企业。

但这位港商想把企业搬到深圳去,徐立华他们人都到了深圳,但奉化当地政府不答应,最后几方谈判的结果,公司分了家,创业者与奉化当地政府成立了有限责任公司,政府占 20%的股份,徐立华他们占 80%,他们留在了奉化。这时,产品也逐步成熟起来,1996 年生产出 3 万多台传呼机,数字机、中文机都能生产。此时的国内传呼机市场已是如日中天,到 1997 年,波导的传呼机产量就达到 32.5 万台,赚了几千万! 1998 年翻了一倍多,达到 100 万台,



1999 年达到 200 万台。波导经过七、八年的努力,成为传呼机市场继摩托罗拉之后的第二大市场占有率。

徐立华的第一次创业终于成功了。

波导手机

1998 年手机价格突然下降,徐立华吃了一惊。

当听到有些地方开始出现了手机短信的时候,他觉得传呼机时日无多了。手机有可能全面代替传呼机。果然,此后传呼机市场越来越萎缩。

徐立华决定转向。“既然手机将代替传呼机,那我们就做手机。”

生产传呼机的经历给了徐立华一个教训,就是自主开发过程过长,而商机稍纵即逝。所以在进军手机行业时,他明确了“坚决引进”的思路。

他们选择的引进对象是法国萨基姆公司,徐立华说,“当时我们在找国外的公司,他们在找国内企业,摩托罗拉什么的,人家看不上我们这样的小公司,萨基姆由于进入中国晚了,再不进来就进不了中国市场了,所以也很着急,最后双方达成了一致意见,共同开拓中国市场。”

在手机方面,徐立华冒了一次大险。

1999 年,向国家申请手机生产许可证的企业有 30 多家,但谁能被批下来还很难说。徐立华一方面在等着批文,一方面就开始悄悄引进生产线,安装调试。

“这的确很冒险,万一一批不下来,那这条投资 2 亿多元的生产线就全报废了。但如果我们抢到了第一桶金,我们就胜利了。”

那时,徐立华的心里七上八下,没有宁日。

1999 年 9 月 15 日,徐立华对这个日子记得很清楚。那天波导的手机生产许可证终于批下来了。16 日,徐立华背着入网标签回到波导的时候,心情好得不得了,波导的仓库里已经放了两万多台手机。

冒险成功了。2000 年,国内传呼机市场开始大幅滑坡,平均每天有一家传呼台关门,传呼机价格也由每台的 3000 元急跌到几百元。而这时,手机市场快速升温。其他国产品牌还没有开始生产时,波导手机已经销售了 70 万台。从一出生,波导就成了国产手机的销量第一。

在决定进入手机市场时,徐立华还遇到了一个资本良机,这次机会证明他们当时选择在浙江创业是一个明智的决定。当时宁波北三县已有上市公司,奉化所在的南三县还没有上市公司,当地政府想培养一个上市公司;二是宁波想拥有自己的电子通讯整机生产企业,于是在有关方面支持下,波导与宁波电子信息集团进行资本重组,达到了上市要求,同时宁波电子信息集团成了波导的第一大股东。宁波市把最后一个“97 上市指标”给了这个“国有控股”的公司。后来,中国证监会对于高新技术企业上市给予鼓励,2000 年波导股份就以此身份顺利上市,募集资金 6.4 亿。

资本的路顺了,徐立华走得更快了。

手机中的战斗机

经过了传呼机市场的变脸,徐立华深知手机市场变化会同样惊人,所以他采取的是垂直起飞。

与法国萨基姆公司的合作,使波导解决了入门的技术问题,但是波导手机没名气、没品牌,市场影响力差。徐立华在 2000 年的两个动作使波导手机一夜成名。

第一,是他花了数百万元冠名北京的足球队北京宽利,并改名为北京波导队。当时国内足球职业联赛的影响广泛,足球队成为最好的广告媒介之一,这成了波导很好的宣传工具。第二,波导请当红歌星李玖政作广告,在央视等各大媒体相继投入上亿元进行广告轰炸,在其他国产品牌还刚刚开始生产的时候,“波导手机,手机中的战斗机”已经在全国打响了。

徐立华在销售方面打起了“人海战术”,在全国建立了可以直达县一级甚至是乡镇一级的销售网络,2000 年的时候,波导在全国拥有了 28 家省级销售公司、300 多个地市级办事处,数千名销售员工。这些措施对于波导的扩张起到了重要作用。

徐立华在抢占市场方面表现得非常“凶狠”,他每年下达的生产和销售任务总是让下属叫苦不迭,第二年的任务经常是上年的两倍,对一些人的反对声徐立华置若罔闻。“有时这些任务虽然没能照我嘴里要求的那个数字完成,但是实际都超过了我心里想的数字。”徐立华坦露了真心。他说不是他自己愿意这么狠,是没办法。“竞争就是这样,你死我活,你不咬着牙往上顶,不一定什么时候就被挤下来了。”

徐立华自己就是个工作狂。这些年他的精力旺盛是出了名的,他说自己讲话能一口气讲五、六个小时,在公司开会经常从第一天下午开到第二天凌晨五、六点钟。他为员工称服的还有一点,就是他常常身先士卒,“哪里有困难,我来!”是徐立华的口头禅。四个元老在企业里就是救火队员,哪

## 幸福

■ 记者手记

□记者 马朝阳

徐立华对于幸福的理解应了钱钟书先生那著名的“围城”说。

徐立华的生活,那叫一个忙。他有时同时见几拨客人,这边在开会,那边客人在等着。会议中间他抽出十分钟、二十分钟去见一下客人。他说自己去趟卫生间都是一路小跑。

徐立华有一双男人最眼热的双胞胎儿子,徐立华也非常以此自豪,对儿子疼爱有加。但徐立华和儿子的相见经常是在招待客人旁边的包间里,他跟家人吃一会儿饭就去招呼客人,或者和客人吃一会儿饭抽空见一下儿子。

徐立华是个直率的人。他说话不拿腔捏调做深沉状,他几乎都是脱口而出,有时甚至说着说着说漏了嘴,害得公司董秘时常得“警告”他一下。

所以他没能掩饰自己的疲惫。

开始做企业的时候,很不顺,碰的钉子很多,徐立华那时也累。他要做技术人员、管理人员、推销人员、财务人员等等等等,他得为了一笔几万元的借款喝得七荤八素,他得为了一个技术问题通宵达旦。

但那时徐立华很年轻,而且一无所有,他的惟一目标就是把东西生产出来、卖出去。一张十台 BP 机的订单就能让他非常高兴,与同伴把盏相庆。

那时累的是身体,快乐的是心。

BP 机市场好的时候,徐立华也不是天天都好过,被退货的感觉现在说起来很轻松,当时经历时很沮丧。如果没有后来电子部的机遇,也许历史就会重写。

多年的经历使他深知市场的无情,“你现在要是有人说你有什么事,好了,那银行就会盯着你,不给你贷款了;供应商可能会担心,就停你的货了;顾客可能疑虑,就不买你的东西了……所有的所有的问题就会一下子来了,墙倒众人推的时候,你一个人怎么挡得住啊?”

徐立华很念旧,在波导有很多来自他老家的员工,“我的小学同学的女儿、儿子,很多人都在我的厂里打工,你说,我要是顶不住,我怎么对这些人交待啊?”

就这样,徐立华一半被市场赶着、一

半被人赶着,竭力在大潮中挺直身子、奋力前行。

徐立华说自己现在希望过一名大学教授的生活,不过很多大学教授希望过的,正是徐立华现在的生活——拥有了市场、拥有了品牌、拥有了名也拥有了利,在忙碌与奔波中实现了希望中的“自我”。

他和当年的徐立华一样,对这些的渴望超过了社会的尊敬、校园的安宁这些已经属于他们的东西,而当拥有这一切,却又每天不得不在刀刃上跳舞的时候,那些尊敬与安宁又偶尔从他们心里溜出来,在他们感觉到疲惫的时候轻轻敲一下他们的心。

如果生活能够重新开始,真的有那么多人会放弃商海生涯,重归校园吗?

我想不会。二十年已经让太多的东西都改变了。幸福的感觉依旧难以捕捉,幸福的内涵却已经面目全非。那些曾经影响过几代人的崇高与美好都已经成了遥远的过去,并将越来越遥远。

人有时就是在两面高墙的夹缝中被动地前行。徐立华感慨现在做每一行都不容易,这是很多人的同感。