

资本市场十大企业家

王石:

1983年开始淘金深圳,靠倒玉米赚取了第一桶金并组建现代科教仪器展销中心,最终将其发展为中国最大的房地产企业——万科。在王石的领导下,万科做到了持续地爆发式生长,并成功地经受住了二十年牛熊循环的考验。他是企业家也是探险家,胡子拉碴的脸是他的LOGO,把世界七大洲主峰踩在脚下,到南北极探险是他的乐趣,王石从来不缺乏野性精神。

董明珠:

36岁南下打工,从最底层业务员一步步做到格力电器总经理,经过20年历练,她成长为中国商界铁娘子,也成就了今天的格力电器。《金融时报》近期公布“全球最具影响力的50名商业女强人”排行榜,董明珠位列所有华人女性之首,全球排名第五。董明珠强调核心技术,力主中国品牌打响海外市场,她把人生比喻为下棋,需要不断地博弈。

鲁冠球:

初中毕业开始创业,穷极思变,带着几个农民搞铁匠铺起步,把生产农业机械的小作坊,打造成为营业额数百亿的万向集团。近年来,万向系版图不断扩张,在国内资本市场控制的上市公司已达四家。鲁冠球被誉为商界常青树,四十载商海潮起潮落屹立不倒,许多和他同时代的企业家在喧嚣一时后早已销声匿迹。

曹德旺:

他是玻璃大王,全中国每两辆车中就有一辆用的是福耀玻璃;他还是捐款超人,历年来共计捐款达16亿元。1991年,福耀玻璃获准公开发行股票,成为国内首家上市的民营企业。2002年、2004年曹德旺率福耀玻璃相继打赢加拿大、美国两个反倾销案,再度名声大噪。曹德旺去年表示,将曹氏家族持有的福耀玻璃股份的70%用来成立慈善基金。

宁高宁:

毕业于山东大学经济学专业,后赴美国匹兹堡大学留学,学成回国后加入华润集团,从小角色渐渐成长为灵魂人物,后从华润掌门人调任中粮集团董事长。宁高宁深谙国企运营之道,他自称职业经理人、国有企业放牛娃,“中国摩根”则是外界对他的评价,华润时代如火如荼的跑马圈地令他声名鹊起,如今他又用全产业链的纵向战略大肆扩张中粮版图。

秦晓:

出身于红色革命家庭,下过乡插过队,后从中信集团副董事长转任招商局集团董事长,秦晓执掌十年间,招商局集团从总资产496亿元、负债233亿元的濒于瘫痪的国企,飙升为资产规模2700亿元、运转良好的巨型航母。秦晓以善于思辨和掌控力强著称,他自称体制内的改革派,2010年卸任后投身以“推动中国社会转型”研究为目标的博源基金会。

梁稳根:

1986年和创业伙伴凑了6万块钱正式下海,从羊贩子起家,经历创业初期屡屡失败后,梁稳根成功打造民营重工王国——三一重工。2005年,三一重工股改获高票通过,成为首批股改试点公司,树立起中国资本市场股改风向标。2009年底,三一集团麾下从事煤炭机械设备的三一重装在香港上市,成为梁稳根掌控的第二家上市公司。

张近东:

20年前怀揣10万元租下南京一门店专售空调,如今的苏宁电器已经成为中国3C家电连锁零售企业的领头羊。在美国上演激烈的股权争夺大战的一年里,张近东凭借304亿元财富的绝对优势稳坐“胡润零售富豪榜”首富宝座。多年来,张近东强调集体奋斗,并以“股权大派送”的形式实现与职业经理人的“团队致富”。

刘永好:

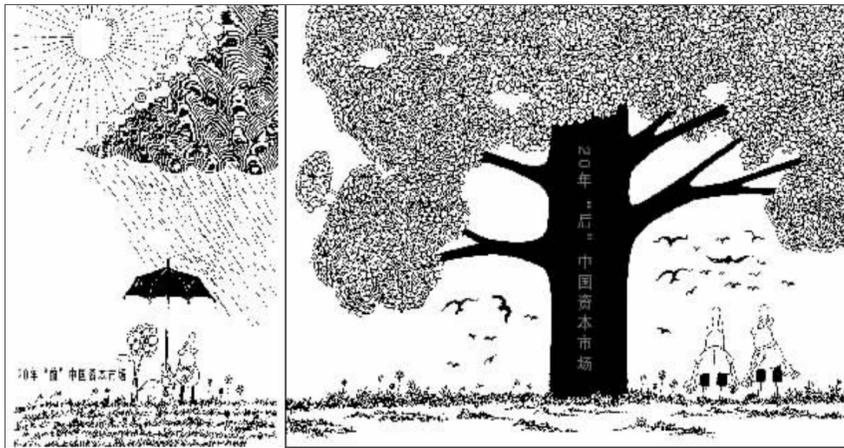
从养鸡、养鸭起家,刘永好四兄弟创业30年,创富历程历经三部曲:从养殖专业户,成长为产业规模不断壮大的企业家,再到跨行业跨产业发展、产融结合的资本家。刘永好在率领新希望强势打造“肉、蛋、奶”产业链的同时,还高举屯兵资本市场,倡议创建民生银行,凭借金融杠杆进行大规模并购。

朱保国:

作为健康元药业集团的掌门人,朱保国是“九二下海潮”的一员,当年只身南下深圳,靠“大口服液”起家,现拥有健康元和丽珠集团两家医药上市公司的实际控制权。从一张女性保健品口服液方开始创业,他始终坚守在医药保健品领域深耕细作,从保健品到普通药,再到抗生素领域,朱保国进军高端药品市场步步为营。(张加 整理)

20年巨变:从试验田到中流砥柱

合抱之木,生于毫末;九层之台,起于累土。这是中国资本市场20年间从无到有、从小到大的真实写照。如今我们除了惊叹中国资本市场迅猛发展所创造的奇迹,同时也可以深深感受到资本市场的发展壮大对中国经济发展巨大深远的影响力。



制图/官兵

证券时报记者 李坤

从试验田到中流砥柱

中国资本市场在起步之初是那样的渺小。1990年12月上海证券交易所营业的时候,整个市场交易的只有飞乐音响等所谓的“老八股”,深圳证券交易所当年也只有所谓的“老五股”在交易,并且成交极为冷清。

20年后的今天,截至2010年12月3日,上交所共有上市公司933家,总股本21683亿股,是开业时不足10亿的总股本的两千多倍。深交所上市公司数达1140家,总股本4937.64亿,是开业时1亿多总股本的四千多倍。从市值来看,截至2010年12月3日,沪深两市总市值合计达到26.45万亿元,位列全球第三。

更重要的是,经过20年发展,中国资本市场已经不再是中国经济中微不足道的“试验田”,而是中国经济发展的中流砥柱。统计显示,2009年国内A股上市公司实现销售收入12.72万亿元,占当年GDP的比重为37.94%;今年前九个月,全部上市公司实现的营业收入合计12.25万亿元,占同期GDP的比重为45.59%。

与此同时,20年来中国资本市场上市公司的行业布局日趋均衡丰富,逐渐从最初以传统工商业为主转变为以制造业、电信、电子、能源、石化、金属、交通等基础和支柱产业为主的产业格局转变,涵盖了我国经济的主要领域,成为我国经济当之无愧的中流砥柱。

造就大批行业龙头企业

2010年12月2日万科宣布公司的年度

20年之十大卓越公司

宝钢股份(600019):钢铁行业龙头

2000年12月的成功上市,对宝钢股份抓住国内钢铁产业2001年—2007年波澜壮阔的高速发展机遇起到了无可替代的推动作用。宝钢也从一个计划体制下的钢铁厂,转变为市场经济体制下的竞争主体。通过并购重组,宝钢的规

模不断扩大。在2009年不到20家收入达千亿元的“阵营”里,宝钢股份是为数不多位居竞争行业的公司。在铁矿石成本居高不下和钢铁业产能过剩的双重压力下,作为行业巨头的宝钢股份,面临着机遇,也面临着更大的挑战。

招商银行(600036):零售银行旗舰

从1987年一家总资产不到1亿元的小银行到今天总资产超2万亿元的全国性股份制商业银行,招商银行的发展堪称银行业中的一个奇迹。创新求变的经营策略为招行的腾飞插上了翅膀。始于2003年的第一次转型,使招商银行的零售业务和中间业务获得

快速发展,自2003年底至2008年底的5年中,招商银行保持了超过50%的复合增长。因特殊的资产负债结构,招商银行2009年经历了上市以来的首次负增长,随后公司启动了降低资本消耗、提高定价的二次转型,期待再次展翅高飞。

万科(000002):资本市场的宠儿

从1984年一家名不见经传的“深圳现代科教仪器展销中心”悄然问世开始,到1988年股份制改造、1991年A股上市、1992年发行B股,再到历年的配股、可转债、定向增发、公司债融资,万科的高速成长离不开资本市

场的有力支持。万科与资本市场的良性互动,不仅给企业带来了更快发展,也给投资者带来了良好回报:上市以来公司持续分红,股价回报更是惊人。日前万科再传捷报,公司提前4年实现年房地产销售额破千亿的目标。

中联重科(000157):滚雪球式并购成就发展

从18年前长沙建设机械研究院几名科研人员下海试水的小企业,到如今跻身全球工程机械行业前10强,中联重科谱写了一个中国企业连续高速成长的传奇。利用2000年首发融资的6亿元,中联重科通过滚雪球式的并购,2003年并购浦沅集团、中标实业、湖

南机床厂3家企业,2008年并购华泰重工、湖南车桥厂、黄河重工、信诚液压和意大利CIFA等5大企业,迅速实现了规模的扩张。并且,中联重科过去10年累计为股东现金分红13.84亿元,是IPO募资的两倍多,累计送转股44.8亿股,是上市时总股本的29.86倍。

上海汽车(600104):汽车行业领跑者

2007年9月,上海汽车完成了整体上市,成为国内资本市场规模最大的车企。无论是销量,还是净利润率、产品结构的完善度,上汽都以“领跑者”姿态出现。2009年上汽成为国内首家整车销售突破200万辆的汽车公司,跃居

全球汽车厂商第八位。其合资品牌车销量稳定增长,自主品牌车销量持续爆发。折戟韩国双龙之后,上汽5亿美元入股通用,国际化战略再出重拳。在新能源席卷而来的今天,上汽的一举一动牵动着国内汽车业发展方向。

销售额突破1000亿元,成为中国房地产行业首个销售规模达千亿的企业,再次证明并捍卫了其中国房地产龙头公司的地位。

自上市以来,万科的销售收入从1992年的6.61亿元的销售收入,到今天突破千亿的销售额,增长了近150倍,同时万科实现的净利润也从1992年的0.70亿元上升到2009年57.30亿元,同比增长超过80倍。

回望万科从小到、从弱变强的整个历程,可以发现资本市场是万科成长过程中最大的推动力之一。正是不断地从资本市场汲取发展壮大所需的资金,万科才从一个以转口贸易等业务为主的多元化经营的小型公司逐步转向、成长为中国房地产行业的龙头老大。

20年来中国资本市场的不断发展壮大成就的不仅是万科,也成就了贵州茅台、云南白药、泸州老窖、中联重科、三一重工、苏宁电器、东方电气、中集集团、潍柴动力、格力电器、美的电器、青岛啤酒、张裕、上海汽车、招商银行、中国平安、烟台万华、振华重工等一大批堪称中国经济栋梁的行业龙头。这些公司从小到、由弱到强无不受益于中国资本市场发展壮大所带来的丰厚滋养。

这种滋养不仅表现为源源不断地资金支持,还表现为资本市场这个日渐庞大的平台所带来的顺畅及时的信息传播和交流、与时俱进的观念更新以及不断完善并国际接轨的制度规范。

同时,这些伴随着资本市场成长起来的行业龙头也不负众望,它们不仅为中国经济发展注入了新的活力,而且也为广大投资者带来了丰厚的回报,造就了一大批亿万富翁。

值得期待的是,随着中国创业板市场于去年10月诞生,中国资本市场服务于中国创新型经济的通道已经打开,也许不久的将来,

还将有一批创新型中小企业发展成长为引领全球科技创新的新龙头,创造出中国版的谷歌和英特尔神话。

助力中国企业走向世界舞台

在今年上海举行的亚洲最高规格、最大规模的工程机械展会上,中国工程机械企业终于从世界工程机械行业的配角变成展会舞台上的主角。在整个展会期间,徐工集团、三一重工、中联重科、柳工集团、山东重工集团等工程机械军团频频展示最新的研究成果和工程机械产品。而且值得称道的是,中国工程机械军团还吸引了大批海外订单。三一重工在宝马展上实现销售逾30亿元,其中一半销往海外市场;中联重科与世界第三大水泥制造商德国海德堡集团签署了战略合作协议,成为海德堡集团全球供应商管理体系中的重要一员。

中国工程机械行业在全球的崛起,正是中国资本市场助力中国企业走向世界的的一个重要缩影。借助资本市场的力量向海外扩张的还有工商银行、招商银行、武钢、鞍钢、中国铝业、葛洲坝、中材国际、中工国际、振华重工、中集集团、美的电器、宗申动力、新希望、苏泊尔、苏宁电器等一大批公司。它们或者通过收购兼并,或者通过投资设厂、合作经营的方式布局海外市场、走向更加宽广的国际舞台。

相比于欧美等国长达上百年的资本市场发展历史,刚满20岁的中国资本市场尚处于充满活力的青春期,还有很大的成长空间。

可以预见,随着中国资本市场国际版的推出和中国资本市场的进一步发展壮大,日益国际化和成熟的中国资本市场将进一步增强中国优势上市公司在全球范围内配置资源、拓展市场的能力和实力。

贵州茅台(600519):最赚钱的酒庄

半个多世纪以来,素有中国“国酒”之称的茅台以其精湛酿造技艺和独特的色、香、味、名甲天下。自2001年8月登陆A股市场以来,贵州茅台为投资者们提供了一份异常出色的成绩单。多年产品毛利率维持在80%

以上,净利润增长在13.5%—40%之间,持续而稳定。2009年在沪深两市所有上市公司中,贵州茅台以每股收益高达4.57元位居盈利能力第一。上市近10年来,贵州茅台保持了年年分红的习惯,派现总额超出融资总额近一倍。

苏宁电器(002024):从“黑马”到“白马”

股价和业绩的高速增长,支撑苏宁电器在上市6年的时间里就完成了从大“黑马”到大“白马”的蜕变。截至2009年三季度末,苏宁电器上市后累计涨幅超过34倍,股价年复合增长率达75%;截至2009年度,公司净

利润已由上市首年的1.9亿元增长到29.9亿元,净利润年均复合增长率高达74.6%;公司股本从上市以来的9300多万股增至目前的近70亿股,扩张了75倍。苏宁电器是A股市场小公司成长为“小巨人”的最好范本。

云南白药(000538):老字号新发展

依托云南丰富的中药材资源,历经多年发展,云南白药成为我国拥有自主知识产权产品品种最多的企业,其配方是“国家机密”,享受严格行政保护。公司自1993年上市后一直保持良好发展势头,1993年—2009年的净利润年复合增长率高达31.4%。

近年来,云南白药通过创新机制,做大产业链,让老字号实现了新发展。公司产品多达300多种,跨越医药、日化等几大行业。公司目前股价几乎是上市之初的8倍多,预计整体搬迁项目完成后,公司将迎来第三次发展浪潮。

美的电器(000527):快速成长的白电先锋

从单纯的家用空调,扩展到集空调、冰箱、洗衣机等业务为一体的白电龙头,美的电器的营业收入从1993年上市之初的9亿元增至2009年的473亿元,增长51倍;利润总额从1.4亿元上升至28亿元,增长20

倍,增速明显快于同行。在资本市场的几次直接融资及产业并购对美的的发展发挥了关键作用。在取得优异业绩的同时,公司连续17年分红,其中累计派现21亿元,公司分红及扩股水平在国内上市公司中居于前列。

用友软件(600588):以专注和创新求胜

从“一间房”到“一幢楼”再到“一个园”,这句话形象地概括了用友软件20多年的发展历程。前一个10年,是用友引领财务软件在中国市场普及应用的10年;后一个10年,是用友引领管理软件(ERP)在中国发展的10年。这期间,公司经历了多个发

展的关键点。1988年公司创建并向ERP转型,2001年走上产业与资本双轮驱动的发展道路。近年来,公司并购动作更是不断加速。围绕“世界级”和“百亿规模”这两个新目标,公司将再次转型,进入一个全新发展阶段。(刘巧玲 整理)