# 刘永行VS黄光裕 两位首富,两种路径（精选5篇）

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-07-11

*第一篇：刘永行VS黄光裕 两位首富,两种路径刘永行VS黄光裕 两位首富，两种路径让人意外的是，两份榜单面世不到一个月，黄光裕的命运也像他的财富一样，出现了剧烈的起伏赤手空拳来到中国打拼天下的英国小伙子胡润，似乎对同样富有闯劲和冒险精神的国...*

**第一篇：刘永行VS黄光裕 两位首富,两种路径**

刘永行VS黄光裕 两位首富，两种路径

让人意外的是，两份榜单面世不到一个月，黄光裕的命运也像他的财富一样，出现了剧烈的起伏

赤手空拳来到中国打拼天下的英国小伙子胡润，似乎对同样富有闯劲和冒险精神的国美集团董事局主席黄光裕情有独钟。在他一手炮制的中国百富榜上，黄光裕三次被推上了首富宝座。而在2024年的榜单上，黄光裕的个人财富是430亿人民币。

而创刊于1917年的《福布斯》杂志则显得相对谨慎，把首富的宝座留给了一直稳健发展的东方希望集团董事长刘永行。在“2024福布斯中国富豪榜”上，刘永行的个人财富是204亿元人民币。

对比两份在一个月之内先后颁布的榜单，会发现对富豪们个人财富的评估结果有着巨大差异。比如同样是黄光裕，在“2024福布斯中国富豪榜”上只有183.6亿元人民币，与胡润的百富榜的估算结果相差246.4亿元人民币之巨。而对刘永行的财富估算是少有的“英雄所见略同”，在“胡润2024年百富榜”上，他拥有250亿元人民币个人财富，与福布斯的估算相差不大。而与大部分富豪今年财富严重缩水不同，刘永行的财富比去年的180.8亿元人民币有稳步增长。

让人意外的是，两份榜单面世不到一个月，黄光裕的命运也像他的财富一样，出现了剧烈的起伏。11月22日左右，网络上开始出现黄光裕被抓的传闻。之后，央视的报道证实了这一消息。据说，此次起因是指对其兄黄俊钦控股的\*ST金泰的股价进行操纵。2024年下半年，\*ST金泰连续拉了42个涨停板，被称为中国股市第一“妖股”。早在两年前，也曾一度传闻黄光裕涉嫌贿赂和挪用资金违法操作房地产而被调查。而因为受经济危机及相关负面消息影响，国美电器的股价也同样巨幅跌落，比最高点跌去了3/4之多。

在黄首富坐上过山车的同时，刘首富却有闲庭信步的雅致。因为不是上市公司，刘永行不用遭受股市行情表上股价起伏的煎熬。虽然自己的能源产业也受到经济大环境的影响，但他家有余粮、心中不慌。

这个冬天，那些家无隔夜米的人纷纷找上门来，希望刘永行能出手相救那些陷入困境中的铝业和煤化工企业。即使是曾和他争夺三门峡氧化铝项目控制权的行业老大——中国铝业——也刚刚宣布裁员一万人以度难关，而他旗下的包头、三门峡铝业子公司不但没有裁员，反而乘机在招人。对送上门来的低价求购的能源企业，刘永行保持了警惕。虽然目前是扩张的大好时机，但他更愿意留下余粮准备应付可能持续多年的经济危机。

“昨日之因，今日之果；今日之因，明日之果。”佛教中讲究这样的因果循环。刘永行与黄光裕今天境况的差异，又是因为昨日两人在哪些方面的差异所导致的？

企业扩张：超前半步与大胆冒进

黄光裕和刘永行的企业发展最大的差别在于，一个大胆冒进，一个步步为营。黄光裕财富增值的过程好似一辆急遽爬升的过山车。2024年12月，国美的总资产约为5亿元人民币；在3年之后，5亿恰恰是黄光裕上百亿身价的零头；而在今天，黄光裕的身价又几乎翻了4倍还多。探寻黄光裕的财富之旅，我们会发现这个30多岁的潮汕男人，是“想象力+野心+财技”的混合体。

2024年以前获利状况不很乐观的国美电器零售业务却实现了相当的经营规

模，从而带来了巨大的现金流，其中一部分资金通过国美系内的投资公司，以往来款的形式转移给了系内从事房地产的公司无偿使用；房地产业的高回报带来的收益又流回电器零售业，为其不断扩张提供了资金支持。

之后，就是2024年的包装上市；2024年全国“跑马圈地”，一口气开了250多家门店；再接着就是对永乐、大中和三联商社等行业巨头的连续收购。与此同时，黄光裕旗下的房地产项目，也得到了强劲的资金注入。

黄光裕的“主业”——国美电器，似乎取得了不俗的成绩。正处于舆论暴风眼的国美电器，于11月24日下午发布了第三季度财务报告。报告显示，截至9月30日，上市公司前三季度实现营业收入364亿元人民币，同比增长20.0%；经营利润18.7亿元人民币。

但从目前看来，黄光裕收购的大中电器和三联商社，或者是一笔赔本买卖。以收购大中为例，国美付出现金36.5亿，折算成市盈率高达18倍，而目前香港上市的国美电器市盈率仅为6倍左右，如果现在黄光裕将大中电器装入香港上市公司国美电器中，与其收购价相比将净亏20多亿元。

而黄光裕的“地产借壳梦”也遭遇了失败。为收购中关村股份，黄光裕先后花了9.1亿元，但因宏观调控、紧缩货币政策对国内地产业务的巨大冲击，原计划将鹏润地产180亿元地产资产注入中关村的计划遭到挫折。

在黄光裕的投资组合里，还有去年与如今已经破产的国际大投行贝尔斯登联合组建5亿美元的零售业投资基金，以及与新加坡太平星集团成立的总额达8亿美元投资房地产业的私募基金。在当前低迷的市道下，两只基金没有什么大的动静。

冒进的黄光裕在资产估值高峰时期进行了大规模的投资，而突如其来的金融风暴所引发的经济危机，变成了对喜欢资本运作的富豪们的“大屠杀”。

相比之下，“福布斯版首富”刘永行，仿佛是小心谨慎的化身。他的东方希望虽然越做越大，还涉足了化工、金融等领域，但是农牧业一直是他的第一业务。刘永行对上市也一直意兴阑珊。他解释说，一个是之前做饲料业一直不缺钱，所以无需融资，一个是过于宽松的资金容易让人的头脑膨胀，用钱紧一点最好。也正是遵循“用自己的钱安心”的原则，刘永行此生最大的冒险之举——投资铝业等相关能源产业，前期投资20多亿全是累积的自有资金，才让他在2024年底对中国民营企业重工业化运动打击的过程中，逃离了灭顶之灾，避免了铁本集团戴国芳似的悲剧。

政商关系：退避三舍与亲密无间

中国现在的实际情况是，政府制定相关政策，但商人群体目前过于弱小，无法介入此过程，也很难影响决策过程，只有遵守执行的义务。冯仑告诫道，“听党的话、跟政府走，否则你的企业根本没办法发展。”

刘永行兄弟是中国民营企业家中“听话”的典范。他们每一步发展都配合着政府的政策节奏，看着政府的脸色做事，从不钻政府政策的空子，让政府陷于被动，从而也让家族生意能避开政策调控的锋芒。比如1982年四兄弟打算到农村养鸡之前，特地找到当时的县委书记询问，回乡创业“要不要得”？得到肯定的答复之后，又正儿八经地向单位打报告申请辞职，辞职报告直打到四川省副省长那里才有了确切的批示；1992年刘氏兄弟计划成立私营企业集团，也特地向国家工商局打报告，直到国家工商局批准才成立了中国第一个私营企业集团——希望集团；1993年刘氏四兄弟有了成立一家民营银行的想法，就与41位政协

委员共同提案，建议政府批准成立一家主要由民营企业家投资、主要为民营企业服务的银行。直到3年以后国务院才批准，刘氏兄弟才当上民生银行的主要股东„„刘永行的“官场哲学”在短期内影响了企业的发展速度和路径。因为“房地产需要大量的（内幕）交易，需要不断地吃饭喝酒送礼”，他最后放弃进入地产业。

但黄光裕兄弟从创业开始，便一直是踏着政策和法律的边缘迈步前行。比如早年黄光裕大哥黄俊钦便因为倒卖电器产品，被呼和浩特警方以投机倒把查扣。在一片混沌之中，这些“孤胆英雄”式的企业家们在当时的很多“肆意妄为”之举，也有着其积极的意义：他们对当时法律和政策底线的试探和触犯，在客观上拓展了它们的边限及商业的空间。但危险有时也因此而来。黄光裕两次重大的危机，都是由某些官员腐败行径暴露所引发。如2024年，黄光裕兄弟陷入13亿违规贷款的危机，起因便是因为中行北京分行原行长牛忠光案发；而这次的被调查事件，据传也是因为商务部官员郭京毅等案发，黄光裕可能涉及到国美整体上市时有行贿行为。

行事方式：稳健宽容与强硬霸气

刘永行说他不喜欢与人搞关系、搞资源，是“自己的性格造成的”。刘永行最崇拜的人是台湾的王永庆。他觉得王永庆最值得称道的是，他做正事、为人很正派。“我们的目标是要做百年企业，所以，不能去做一些过分的事情。所以不要随大流，要独立地思考。”

与之相对，在很多媒体记者的印象中，黄光裕难以挥去自己的草莽气息。曾经有一段时间，关于黄光裕及其国美帝国太过于霸道的报道屡见报端，类似于“教父”、“价格屠夫”之类的称号被加在了他的头上，甚至有的媒体开始指责国美是“黑社会老大式的企业文化”。黄光裕显然不胜其扰，于是一气之下干脆把自己“剃度”了事，以一颗凌厉的光头和一种完全无所谓的神态来对抗所有的质疑。在一次和记者聊天时，黄光裕对某些媒体的咄咄逼人难以遮掩自己的年轻气盛：“我觉得很奇怪，他们这种故事从哪里编出来的？真这样，国家‘打黑’我就要首当其冲了。我黑在哪里？我怎么黑了？”这个问题，也许政府的公检法部门更有资格来回答。那么，答案究竟会是怎么样的呢？

**第二篇：高级管理者必读--刘永行讲话**

要么变革，要么消亡

刘永行董事长在总经理会议上的讲话

拐点来临

康乾盛世，是清朝的辉煌时期，但康乾过后，满族人的老家荒芜了，黑龙江以北被俄罗斯霸占，东北被日本抢走，甚至日俄战争居然在中国土地上开战！而同一时期，欧洲开始了文艺复兴、科技革命、议会民主，最终出现了工业革命；日本比中国落后，但明治天皇不惜发动政变，终止向中国学习，改学西方。清朝皇帝不愿打开国门，不愿去学习别人，最终衰败、亡国。

现在东方希望的饲料板块就是康乾盛世，似乎没有任何危机，增长不快不慢，平均每年增长百分之十几。但行业大变革已经来临，东方希望面临彻底的变革。如果不进入重工业，五年前就应该变革，确保我们在饲料里的领先地位。由于做重工业，饲料的变革推迟了。

我们饲料以前做得很辉煌，培养了大量的干部，也从这里面总结出了一系列的管理模式，包括东方希望的三大观念，用这种管理模式培养出来的人才，进入完全陌生的、行业风险巨大的、甚至贷不了款的重工业，居然成功了。饲料已经完成了对重工业的哺育，完成了重工业的原始积累，完成了对重工业人才的输送，完成了管理观念的积累，所以我们饲料是一个优秀的团队。到了今天，饲料却面临着巨大的变革，以前的辉煌不能继续下去，恰恰是这个时候，重工业已经形成规模，重工业也开始培养人才，成绩非常突出，融资能力特强，东方希望的饲料何去何从？这个问题已经不能回避！

不管你曾经做得再辉煌，如果不变革，绝对没有出路，要么被别人收购，上市过后逐步地稀释；要么慢慢亏损，到了“慈禧太后”时代，被革命消亡。特别是现在做得很好的公司，一定要意识到这个问题，我们做的那种模式不行了，“狼来了”，你再按照那样做，越做越不行，再不行就没有机会了。

转变观念

有人说现在饲料销售很难，首先我们的销售模式，还是延续了二十多年的传统模式，找经销商，而没有深入基层，所以必须要改变过来，要突破营销，不能打折扣。可以先做试点，做准备工作，转变观念。

要引进行业先进标准，要“僵化”地学习，为什么要僵化，就是它可以复制，是成功的，可能有它不合理的地方，但是合理的地方可以帮助我们成功，如果大家各取所需就麻烦了，我们有100个工厂，每个工厂找出10个理由来，就变味了。要系统地学习，而不是让总经理去强调市场的特殊性，强调不一样的时候，潜台词就是说：我做不到。学习初期的时候一定不要去强调自己的特殊性。

现在最大的问题是什么，就是我们的总裁、营销经理，以及主要干部的观念，这个观念是过去成功的观念，不容易变革，面临变革难以接受。大家都按照过去的模式来做，没有刻骨铭心地改变。要抛弃过去成功的模式，成功的模式会阻碍我们。首先要解决观念问题，然后再解决协调问题。我们做重工业全部用外行，如果他做过，他就会用原来的模式。做饲料也是一样，在座的总经理以前都不是做饲料的，如果用了做饲料的，就甩不掉原来的模式，这模式惯性很大的。我提醒各位总裁，一定要甩掉过去的模式，一定要动起来。可怕的是我们的总裁、总经理拥有了那么多成功的经验，现在会变成包袱，如果我们丢掉过去的成功经验，就变成我们的宝贵财富。所以现在的阻力是观念上的，是成功观念的包袱，这是最危险的，一定要改变观念。各位老总都取得了辉煌的成绩，之所以现在没有成功，就是传统的做法占据了大脑，要早一点甩掉过去的东西，一步一步地推进，持续来做，我们总会创造出标准来。

突破营销

一定要在动态中来解决问题，突破营销不会出现大的问题，要大胆地去做，哪怕出现一些失误，没有关系，调整就行了，我们做试点，试点就是允许有缺陷，允许有些考虑不周，把引进人才结合起来做，引进来不会改变我们的文化，我们只是要解决突破营销的事情，帮助建立自己的标准，然后把标准内化，变成我们自己的东西。

要注重单兵的效率，小组的效率，把工作的标准建立起来，建立每个人的工作标准。中大猪料取得的成绩不可持久，一定要从小猪料开始，从教槽料开始切入。如果是抓猪来养的，那就从中大猪料开始，找到方法打穿打透。某种程度上可以让总经理亲自来带，让局部成功，建立出标准，然后全部铺开。

一定要向养猪场要市场，如果把这种模式标准化，进行模拟培训，让销售员去做这样的工作，他们掌握了这些东西不就成功了！对市场销售人员，要进行追踪，让他们忙起来，有效地忙起来，一个是方法，第二个是措施，提高单兵效率。要让销售员有效地营销，比如说每天追踪，每天下任务，在销售公司分级考察。

每个公司要做出一个优秀的案例，总裁要带头去做，如果有一个成功，就成为一个公司的标准，一个片区的标准，成为引导性的成果。做试点，做准备工作，必须要转变观念，要找到标准，做出标准，强力推行！

在培养人才上主体靠自己，但是局部上要引进行业的高手，就像我们精益求精一样，借助丰田，做成东方希望的精益求精模式；引进杜邦安全管理，接下来就是东方希望自己的安全管理模式。

1000万吨

我们不能灰心，要继续做饲料。到2024年，在不建新厂的情况下，销量要达到1000万吨，每个工厂平均上10万吨。如果我们做到了突破营销，在2024年就能超过2024万吨。我们有管理的优势，有工厂数量的优势，有建厂的优势，有资金池的优势，有员工长时间培养的优势，还有其他产业竞争力的优势。所以需要很大的变革，现在大家还没意识到事情的严重性、急迫性和未来的光明性。现在新建的工厂都要求做产前销售，做到新工厂基本不亏损，就像银川希望。

我们的干部在下命令的时候，不能用模糊的语言，要用战斗的语言。目标是什么，产量要做到什么程度，什么时候开始，什么时候结束，谁来做，经费是多少，必须清楚。一支没有时间观念的，没有紧迫感的军队必然打败仗。所以一定要有紧迫感，这样我们的任务才能完成，我们的目标才能实现。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找