

47岁时才起步创业的亿万富翁 PDF转换可能丢失图片或格式
， 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022_47_E5_B2_81_E6_97_B6_E6_89_c123_281747.htm 47岁时才起步创业而大获成功的亿万富翁 讲述我们时代的一个平民英雄故事 朱?基总理说：你是一位成功的民营企业家！1986年6月的一天，在长沙市一家民营的书报刊发行公司里，进来了一位年近半百身躯瘦削的书商，从他那浓重的川味口音中，发行公司的经理很快明白了他的身份及其来意，便盛情接待。客人是重庆一家名为“教育书刊社”的老板，刚下海不久，也是专业从事方兴未艾的民营二渠道的书报刊批发生意；这次来长沙，就是准备到全国闻名的黄泥街书市批购一些书刊，运到重庆去销售。因得知这家民营书刊发行公司是长沙书业界的“大腕”，其又正在经营向全国总发行几种畅销杂志，所以，这位重庆书老板特专程上门拜访，一则与长沙同行沟通感情建立联系，二则来批购该公司发的那几种杂志。同为从国营单位下海，又在进行同一行业，尤其是大家都同属民营性质，因此，感情的沟通便很快实现；而有关创业的初衷、行业发展的前景憧憬、经营技巧的探讨等话题，在不经意的交谈中，主宾双方几乎都一下子有了互为知音的感觉。“在我们面前，你至少是前辈，是专家！”得知这位重庆老板是从出版社下的海，机械工人出身的长沙老板便由衷地摆出请教的虚心之态。“你们都还只三十来岁，多年轻啊！正是干事业的黄金时期，你们大有可为啊！可惜，我已年近半百了，快老了。。。”重庆老板则不无羡慕、并深抱遗憾地对年轻的长沙同行说。时间不长的谈话，很快被不断新进来的业务联系打

断。在一位个子矮胖皮肤黝黑的广东客商大咧咧地踏进门后，重庆老板便起身告辞，说：以后多联系，来日方长。思绪从与重庆老板的情感交流氛围里出来后的长沙老板，立马又进入了与那位广东客商生意谈判的游戏规则中。两手中指各戴了一颗硕大金戒指的广东书老板，姓伍，是当时全国民营书报刊发行业中鼎鼎有名的“大亨”级人物，他由于进入民营书刊行业时间早，做事有魄力，并经营有方，且为人豪爽，故，他不仅早已成为了中国首先富起来了的那批人中的一个，而且，其名声还享誉于整个刚刚兴起的全国民营书刊发行业界。他能同谁往来业务，便常常能成为对方向外夸口的荣耀。长沙书刊发行公司的老板，虽然很喜欢与重庆老板探讨“干事业”的心得憧憬，但，广东伍老板带来的实打实立马可兑现的赚钱生意，更使他不敢马虎，接待伍老板也更不敢大意。所以，在起身只送重庆老板到办公室门口后，即很快转身又用灿烂的笑容，去欢迎伍老板的到来。在离上述那个不经意的时间、那次并无重大特色短暂往来的15年后，那家曾在全国业界小有名气的长沙书刊发行公司，已不复存在，年轻的公司老板也离开了书业，多年的奋斗，仅只换来了家庭生活的提早进入小康，事业的梦想却仍无着落，壮志未酬却白发已生；而那位当时凭三个歪歪斜斜的“伍XX”签名，便能一次从各地批调价值可达几百万的书刊，因而在全国书刊发行界威名赫赫的伍老板，则在经历了一系列生意跌落直至发生某些变故等事情后，多年前便销声匿迹杳无音信，不再为业界所知，商场江湖也再未见其踪影。然而，随着历史画页的翻动，当年在长沙自称“老了”的那位重庆书老板，其大名，如今却赫然先后二次矗立于的《福布斯》中国巨

富排行榜上了！2002年的《福布斯》中国前100名巨富名单中，他又傲然跻身挺立其中。虽然，这排行榜是美国人喜欢搞的商业游戏，而并非包括他在内的中国富商们主动的争龇，能进入中国巨富前100名位置的《福布斯》排行榜，毕竟表明了这些名人现在其事业的兴旺热度与财富的巨大拥有量。这位在不知不觉中进入了当代中国历史的前民营重庆教育书刊社的老板、现已拥有十几亿资产的中国重庆力帆集团的董事长、总裁，名曰尹明善，今年65岁。2000年11月8日，李鹏委员长到重庆召开企业家座谈会，尹明善是唯一出席会议的民营企业家。会后，李鹏委员长亲切对尹说：“尹明善，过来，过来，我俩单独照个像，表示我对民营企业家的支持”。李鹏委员长曾于1997年专程视察尹明善的力帆集团，而力帆集团几年的迅猛发展及成长，更给他留下了深刻的印象。2001年3月，国务院总理朱?基在一次全国政协会议中，更是欣然对尹明善大加赞扬：“你是一位成功的民营企业家！”并在几次全国政协会上点名予以表扬。?现在的尹明善，身上除了企业“老板”的重任外，其头上也更有了一系列光环耀眼的头衔：重庆市政协常委、全国政协委员，重庆市民营科技企业联合会理事长，重庆市光彩事业促进会执行副会长。2002年被选为重庆市工商业联合会（总商会）会长。这后一个头衔，即重庆市工商业联合会（总商会）会长，实际也是党的十六大精神的一种具体体现。因为，历来全国与省市区三级的工商业联合会（总商会）会长，都是由在职党政干部出任，并非由企业老板们担当。但，尹明善近期却率先在全国被选举担任了这一要职。其意义，除了是社会进步的一大标志外，同时，也是尹明善个人的某种份量的展示。坎坷

人生，艰难困苦，是否反而玉其晚成？在尹明善于47岁起步创业之前，在他掘到了事业的第一桶金之前，他的人生轨迹中，又有些什么与事业成功有关的内容呢？他曾对一家杂志社的记者采访时诉说：早在五十年前，我就开始了自己最初的商旅生涯。尹明善生在重庆涪陵乡下的一个小地主家。1950年，12岁的他和50多岁的小脚母亲，便被“运动”到荒山顶上一间被弃用的茅草屋，仅凭一块薄地，几个锅碗，生存甚为艰难。体力不足以种田出粮，只能靠智力养家糊口，他决定“做生意”：从一个好心人手里借了五角钱，步行到城里把钱批发成针，再回到乡下沿村叫卖。每天五角钱的针能卖一块多钱，每天赚得的钱，买够米后就存起来作“流动资本”。几个月后，他就“富裕”得拥有了好几块钱。尹明善说：最值得记住的就是，通过卖针，我居然懂得了今天所说的资金调用及拆借。“我是在乡下卖掉针，获得资金，再到重庆进货；有一个相识的年轻人卖鸡蛋，是先在乡下拿钱收购鸡蛋，然后运到重庆卖掉。我主动找他商量，讲“融资”的办法：我们两人的资金可以合在一起用，我在乡下卖针卖得的每一分钱都交给你去买鸡蛋，你可以多几块钱多收购一些鸡蛋；到重庆你卖掉鸡蛋后把钱交给我，我就可以多购进一些针头线脑。现在看来，这其实是非常成功的资本运作，而我当时只有12岁”。12岁的孩子不得不“做生意”，与其说是尹明善的聪明能干，还不如说是尹明善少年时代的艰辛困苦。虽然，当时的磨难，并不一定就是能构成今天辉煌的必然前提；但，已成为了“穷人的孩子”的尹明善，早早便不得不为生计着急奔波的经历，却无疑为他后来的大器晚成锻造了不可缺少的素质。生意做了一年多，赚了十几块

钱。他把钱都给了母亲，赤手空拳地到重庆求学读书。他考上公立中学，并因成绩优异而获得了助学金。命运首次翻手将他托起。一入课堂，他就成了这里最出类拔萃的学生。学习成绩扶摇直上，入校不久就能倒背整本地理课本；高一第一学期解完了整个高中阶段的数学题；高一下半期自修完大学数学专业的课本；高中二年级，解答出当时中国数学界一些顶尖难题。为了“全面发展”，他还刻意在其它方面下功夫。中学时就能在报上发表文章；自学音乐、作曲，写了很多为同学称道的曲子；酷爱体育理论，对排兵布阵有天然兴趣；18岁，成为重庆一中女子篮球教练，率领球队比赛一举夺冠。正当他稍有得意之时，命运却又覆手将他打翻。1958年春天反右复查，高中三年级的他，因被揭发“有右派言论”而被踢出学校；1961年上升为“反革命”，发配到塑料厂监督劳动。从此，历经20多年“牛鬼蛇神”的日子，朋友反目，恋人断交，进步年年无望，运动场场有份。“政治上有问题”的人大家敬而远之，他也自甘戚戚，天天在书本里埋藏。大凡一个人经历了20多年的压抑，稍一松懈，他的一切就可能很快“过期”。但尹明善却实实在在地看了20多年的书，久而久之，甚至养成了为学习而学习，陶醉在学习的过程中，而并不奢望读书肯定能有一个最后的结果。1979年，命运终于发生了历史性的转折，已过不惑之年的他也落实了政策。一位官员向他宣布平反决定时说：“尹明善，你还年轻，你可以堂堂正正地做人了！”当时，尹明善想：是的，我还年轻！姜子牙八十一岁出山，我今年四十一岁，一切都并不算晚。虽然，1986年他到长沙时，曾不无羡慕过那些远比他年轻的同行，曾发出过“老了”的叹息，但是，实际在

他尹明善的内心本质里，则永远没有“老了”的观念。既然“姜子牙八十一岁还能出山”，四十多岁，五十多岁，六十多岁，对一个欲干一番事业的人，又怎么不是年轻呢？！是呀！对比“姜子牙八十一岁还能出山”那标杆，的确，只要你想干，能动手干，一切年龄都并不为晚，你总能干出些什么的。 掘获第一桶金后的睿智随着政策的落实，在那个百废待兴的年头，不久，尹明善当了重庆电视大学英语教师；1982年，重庆出版社恢复，他前往应聘，又成为一名编辑。 两年之后，重庆外办下属一个涉外公司出现亏损，数十万的窟窿想找个能人去填上。市外办副主任是尹明善的朋友，看老尹平时交谈头头是道，认定他是经商之材，调去出任法人代表。尹明善没有辜负他，一年多之后，亏损填平，账上赢利数十万。公司正准备大发展，他却向他的朋友递了辞职报告。因为，曾有过的朦胧理想，在清晰的现实面前，冲动与焦虑都很强烈，年龄紧迫感和社会变革的轰鸣声，使他在期待中，始终不断在寻找能使他大显身手的舞台。此时，他已认定，改革开放的形势不可逆转，如果别人不能给你理想中的舞台，何不自己去创造一个舞台？1985年底，他离开涉外公司，正式下海，创办了“重庆职业教育书社”，成为重庆市最早的民营二渠道书商。半年之后，他编辑发行的第一套书《中学生一角钱丛书》，总发行量突破千万册大关，每本能赚一分钱。书商尹明善一炮而红，而且红遍了大江南北。到1989年，他已经成为重庆市最大的民营二渠道书商。因为太顺，所以，他反而开始反思：这个行业尽管在全国正烽火连天，活跃异常，但也已是一眼见底。就当时的形势而言，它注定将是一个做不大的行业。他决定关门，退出书刊发

行行业。如果说，少年时代的艰苦生活，显露了尹明善聪慧能干的质素；青年时期的政治磨难，衬托了他坚忍不拔的性格意志；那么，尹明善在1989年书刊发行经营尚处在红火之中，却能够断然退出，而另寻商机再择新业，则就充分展示了他那非凡独到战略眼光与敢作敢为的大将风度。不了解改革开放以来中国书刊发行行业状况的人，是难于充分认识到尹明善在1989年主动从书刊行业撤退、而重择商机举措之非凡意义的。可以说，如果没有尹明善在1989年的书业大撤退，也就肯定不会有他今天的宏大事业，也更谈不上他能跻身于《福布斯》中国巨富排行榜等等一系列令人瞩目的辉煌。这样的评价与判断，是不是有些片面？是不过于牵强？然而，近二十年来的中国书刊发行业发展进程事实，却充分有力地支持了这个观点。改革开放以来，民营书刊发行业虽然从无到有从小到大，已有了很大的发展，但由于种种体制上的原因，改革的触角在书刊出版产业领域中，相对于其他产业（商业、服务业、工业等），其进程与力度，却始终处于缓慢速度与滞后水平状态。致使计划经济的模式与做法，在很大程度上仍在决定着出版产业的主要运行内容；政企不分、政企一体的状况仍在很大程度上存在，并主宰着出版企业与国有新华书店系统的经营方针。因而，民营书刊企业的发展，则仍在很大程度上受着一系列限制性政策或公开或隐性的制约，而始终尚未能产生出一个象其他产业那样公平竞争的巨大的自由成长空间。这种改革发展的不平衡性特点，也就必然制约民营书刊发行企业迅速攀越事业顶峰的可能。因此，改革二十年来，虽在各行各业中都已先后涌现了一大批民企巨头，产生了一大批资产达数亿级的富商，甚至，连改革

很长时期后才允准民营资本进入发展的汽车行业里，也冒出了数家巨型民营企业。而唯有书刊发行业，虽然改革的步子迈得很早，至今已走过了近二十年的光阴，但是，在全国范围内，却始终没有能产生出一家可以称之为“巨头”的大企业，始终没有能产生出一个象刘永好（饲料）、张宏伟（建筑）、任正非（通讯）、王文京（软件）、张剑（空调）、史玉柱（软件与保健品）、朱保国（保健品）等那样的民营大企业家；在书刊发行业中，虽然每年都可产生出一批新老板，每个老板也都能赚到一些钱，但是，却始终没有能出现一个可以在阳光下生存发展的亿万富翁！甚至，这种特殊的行业状况，即便在尹明善退出书刊行业已有12年之际的今天，也尚没有出现改观的迹象！由此可见，尹明善在12年前书刊发行业尚红红火火之际，就能意识到书刊发行业“已是一眼见底”、“它注定将是一个做不大的行业”的判断，是何等的睿智！其眼光又是何等的高瞻！尹明善是从中国书刊发行业界中成长涌现出的唯一的民营大企业家，唯一的一位亿万富商。但是，最终帮助他走向大企业家亿万富翁之路的，却并不是卖书的“教育书刊社”，而是生产销售摩托车的“力帆”集团。放弃是如此的容易，也如此之快，以至于整整一仓库的存书没有卖掉，便干脆用了几大卡车，将其拉到废品收购站，书当废纸卖。尹明善的高素质本领之一，就是拿得起放得下，做事超出别人的想象，该退就退足，决不拖泥带水，决不磨磨蹭蹭。人们对敢于奋斗、勇于拼搏的精神，都能给予很高的评价，赋予很大的赞扬。但是，很多人却没有能认识到，善于放弃、敢于放弃，也是任何一位成功人士不可或缺的重要品质。既然已知一件事情发展的有限度，那

么，适时而退，善于放弃，便显示了思维的智慧。而能够断然撤出，敢于放弃，则又体现了气魄的非凡。从书刊发行业撤退出来后，尹明善并没有一下子就找到新的商机，但是，他却拥有了重新选择道路的充分主动权。从事书刊发行业所掘到的第一桶金，既让他的生计有了保障，也使他拥有了投身于新行业所需的启动资本。在人生事业上，主动性撤退与被迫性败走的区别意义，就在于处于前者的人们，重新再战时，能够从容地调动与使用自己已拥有的全部优势，包括自己清醒的智慧与极佳的竞技心态，并可以从容选择最佳的下一个方向；而处在后者状态的人，则常常既无法施展自己尚存的有利因素，也往往没有了重择道路的自由，而只能让自己别无他择地听任不测命运的安排。人们陷入某种不顺境况时，常常哀叹自己的命运不好。其实，在人的一生中，没有什么人会永远都处于绝境，相反，每个人都会不同程度的有过办事得心应手的顺利时期。只是，相当多的人都难于象尹明善那样，想到并做到人们常说的“见好能收”，从而能获得新的发展机会与空间。经常见到的情况则是：或因缺乏明智的思维，故掌握不了撤退的正确时机，从而每每轻易地丧失了人生的主动权；或因贪婪所致，在思维中将“花无百日红”的古训抛得无影无踪，结果导致一些即便原本很聪明的人，也常常一下子就陷进泥坑，还无法自拔。幸好，尹明善既有因勤奋学习而具有的清醒头脑，又能有他以往的艰难经历所溶铸成性格了的谨慎作风，这样，便使他能在创业的每一个阶段中，始终牢牢地把握住自己人生的主动权，从而也终于能将自己开创的事业攀上了很值得一书的高峰。成功的尹明善，他的历程确能给人们不少有益的启示，而其中很重

要的一点，就是这一定要好好把握自己人生主动权的观念、理智。在退出书刊发行业后，尹明善花了两年半时间，怀揣自己浪漫的商业梦想，从从容容地南下北上，东西考察，左寻右探，去市场的每一个角落，寻找能令自己生根发芽成长发展的商机。其间，他甚至跑到四川外语学院去强化了半年英语，成为该校年龄最大的学生（52岁），后来也被老师誉为最勤奋进步最快的学生。1991年，他租来别人的执照做香烟生意。这里，他看到了：利润虽丰厚，但做法太“黑”，不仅百分之百的偷税漏税，而且其中充满了黑社会的“码头文化”。一个月后，他逃了出来，或者说又一次主动撤出。尹明善抱定的信念是：凡不能在阳光下公开的生意，是无法成长为真正的事业的！即便它可赚大钱，也不能干。有段时间，他帮助朋友在重庆解放碑做百货生意，自己则义务做参谋好几个月。那段时间，使他对真正的市场脉象，有了进一步的切身的体会。机会偏爱有准备的头脑。终于，他发现了家乡重庆山城独有的一个重大商机：摩托车！55岁时，开始了第二次再创业的辉煌历程90年代的山城重庆以摩托车闻名，行业老大“嘉陵”和老二“建设”都齐集于此，因而，也带动了一大批生产销售摩托车及配件的民营企业，人称“摩托帮”。不过，在外人看来，当时，这条道上已经有两只大老虎拦路，更已有数不清的同行在虎视眈眈，没有相当的实力，要一头扎进这个行业，风险也是不小的。因为，两大摩托集团随便有个小动作，虽可使一些人一夜致富，但也能让另一些人转瞬垮台。一位“摩托帮”朋友，经营着一家校办摩托车厂。有一次聊天时告诉尹明善，他每个月需要几百台发动机，却要跑到河南去买，价格很高而质量很差，而本地的

嘉陵、建设是不愿意把发动机卖给其它小厂的。正在到处探寻商机的尹明善，敏锐地从这个信息中找到了他想要的灵感。在仔细研究了当时摩托行业的状况，并盘算了其间的风险与机会的比率后，时年已55岁的尹明善，决定进入摩托车行业，倾注他第一次创业时掘获的全部资金20万元，开始了他的第二次再创业的辉煌历程。1992年，他注册成立了“轰达车辆配件研究所”，启动资金二十万，散兵游勇九号人。在租来的不足四十平米的生产场地上，他却雄心勃勃地告诉每一个人：我们的理想，是造出全中国没有的发动机。当然，那时没几个人会拿尹明善的豪言壮语当真。但是，心存这一高远理想的尹明善，却用立马进入一步步务实的操作行动，表明了他不是在说说大话寻开心，而是实打实地真要开始攀越新的高峰了。没有国企业的资源依托，没有先入者的品牌优势，年已55岁的创业者尹明善，要在夹缝中杀出条生路，只有剑走偏锋。但，他的绝活，表面看来，却又只是一个老得不能再老的招式：战略创新。善于思考的尹明善，后来，还将他的战略实践上升到理论高度。对每一位前来采访取经的人，尹明善总忘不了“兜售”他的“供给推动需求”理论。在他看来，创新不是为了被动适应市场，而是开创一个新的市场，只要企业走在需求的前面，就没有饱和的市尝饱和的购买力。“我有很多希望，要在有生之年一一点燃”。有人认为摩托车产业是夕阳产业时，尹明善站了出来：只有夕阳的技术，没有夕阳的产业，只要创新不断，制造业永远是不落的太阳。他没有重复其他小企业为大厂做边角料的老路，一开始就直指摩托车的“心脏”——发动机的生产。因为他看到，尽管当时的摩托车市场热浪灼人，但发动机一直是瓶颈

，国内只有50毫升和70毫升两个型号，其余大多从日本进口，当地摩托车小厂还不得不远到外地去买价高的国产发动机。尹明善的判断是：做摩托车尽管市场空间不大，但技术空间很大，创新空间更大，利润空间无限大。第一步发展战略确认后，尹明善便将实施战略的战术突破口，选在了当时是摩托巨人的“中国重庆建设集团”的发动机环节链上。既然财大气粗而又受大锅饭体制制约的摩托巨人企业，虽然能生产足够的配件，却又不能充分提供发动机的整成，以满足市场需要，那么就由我们来补充吧。尹明善发现：可以把建设集团维修部的发动机主要配件买过来，由自己装配为发动机整成再卖出去，成本仅1400元，而卖价可高达1998元。这是一条当时重庆市场上无人走过的捷径，建设集团对此自然浑然不觉，其他民营摩托小厂商们则想都不敢想自己能装配发动机。于是，尹明善的小企业，开始了悄悄采购摩托零配件的“游击战”：今天去买1号到10号的零件、明天去买11号到20号的零件，总之，使配件要买齐也能买齐，但同时却不能让对方感到面临竞争。然后，便是经组装好的一台台供不应求的高质量的摩托车发动机，再从尹明善的公司里卖了出去，大把大把的丰厚利润则不断地回报进来，并且一发不可收拾。公司最火的时候，订货的外地厂商提前几个月打来预付款，天天到公司的组装厂门口排队取货，以至于公司每星期都得到机场包机发货。红红火火的业务，很快使55岁才入行的“新秀”尹明善，不仅在这个他从不熟悉的行业中站住了脚，而且，迅速成为了摩托行业里的强人。尹明善当然知道，这样的日子长不了，只要一旦形成气候，建设集团肯定卡脖子。尹明善想：哪些配件以后可能被卡呢？当然是建设

集团生产的部分。于是，尹明善从开始组装发动机的第一天，就积极联系配套厂，设计自己需要的零配件。大概四个月后，几个关键零件被开发出来。此后，当建设集团一夜醒悟，下令一个零件也不许卖给尹明善的公司时，摇篮里的婴儿却已能自己走路了。这条从夹缝中挤出的道路，十年后，终于把尹明善及其公司送上了行业的顶峰。1993年以来，随着市场竞争的加剧，重庆摩托车业重新洗牌，到2001年，尹明善的重庆力帆集团公司以产销发动机184万台、实现销售收入38.5亿、纳税1.136亿元的骄人业绩，超过嘉陵、建设两大老牌摩托车企业巨头，成为重庆摩托车业的龙头老大。而且，发动机产销量、出口创汇、专利拥有量、产销综合值四项指标居全国第一，综合实力在全国同行业排名第二，国内知名摩托车企业新大洲、钱江、轻骑、富士达、港日都采用力帆发动机。目前，力帆集团已有员工3800多人，其中大专文化以上技术人员670多人，拥有8家生产企业，3家营销公司，一个市级技术中心，具备年生产200万台发动机和100万辆摩托车的生产能力，连续两年进入重庆市工业企业50强，在重庆市民营企业50强排名中名列榜首。力帆集团已进入世界摩托车制造业500强，产销综合值名列中国入选登记企业第一位。攀上中国摩托车行业高峰的梦想成真之后，尹明善虽已是年过花甲，但他仍是壮心不已，激情常在。随后，两大目标又先后成为他的囊中战果：一是将产品打出国门；二是拧着钱箱杀入足球圈。尹明善说，人不出门身不贵，产品不出门不值钱；国内赚钱，市场好汉；海外获利，民族英雄。从全球看，除中国外，每年全球的摩托车市场容量大约是1000万辆，其中一半以上被日本企业占领，剩下的被我国台湾盛以

及意大利等地企业瓜分。1998年9月，民营企业自营出口权批下来了，起跑枪声一响，尹明善就集中了最多的兵力，拼命开拓海外市场，如今，尹明善的力帆集团已在南非、伊朗、越南设立了组装厂，并还计划在印尼、阿根廷、尼日尼亚、美国等地设厂，初步实现了生产的全球化。尹明善又计划投资100万美元购买国外“软技术”，以图“站在巨人肩上求发展”。尹明善的品牌战略跟国际接轨，战果一路辉煌。品牌的打造，大大强化了自己。现在，中国摩托车所到之处，日本人节节败退。过去并不把中国人放在眼里的日本摩托车公司，一觉醒来突然发现，自己的传统领地已经被这位不速之客冲得七零八落，其惊讶可想而知。2001年9月，力帆摩托首销日本，改写了中日摩托车有来无往的历史。在越南，尹明善的力帆摩托车更是占有绝对优势，越南驻华商务参赞说：在越南，“力帆”的牌子比“本田”响。2001年，力帆集团出口创汇（包括间接出口）2.02亿美元，在全国摩托车企业中首家出口创汇突破一亿美元，成为全国当之无愧的摩托车出口老大。2002年又被外贸部评为中国进出口500强、全国自营出口企业23名。力帆的产品远销东南亚、西亚、欧洲、非洲、南美等40多个国家。而拧着钱箱杀入足球圈，向足球进军，迂回打造品牌之路，同样很是成功也令人振奋：尹明善还没有接手球队，一夜之间，全国两亿球迷都记住了尹明善这位重庆摩托车老板，知道了“力帆集团”，这是花几千万广告费买不来的。因为涉足足球，乌拉圭一位华侨认定“力帆”是大企业，非要买他们的摩托车，这也是足球带给力帆的第一笔生意。广东惠州的麦科特集团是尹明善争取三年而未成功的客户，可最近对方主动要求定货的原因很简单：“

能搞足球，说明力帆长大了！”2000年8月19日，尹明善以5580万的代价买下了“寰岛”足球俱乐部，改旗号为“力帆”。签字那一刻，尹明善想到一个人：尤伯罗斯！按影略嘶峥矗 邪穀略嘶嵎郟耙恢笔桥馐 钡?984年的洛杉矶奥运会，尤伯罗斯创造了赚钱的神话。足球是绝对的朝阳产业，我希望我能成为中国的尤伯罗斯。”尽管已获得了很多第一，尽管已获了令人眩目的成功，但65岁的尹明善仍在不停地攀登；尽管仍有困难重重，前行的道路也少不了坎坎坷坷，或许那梦中的顶峰是他今生也无法达到的高度，但尹明善始终充满信心，一往无前。原因何在？他是要塑造“百年力帆”的民族品牌、世界品牌。他给力帆集团定的今后五年目标是：实现年销售收入60亿元，创汇2亿美元，利税4亿元。并立志再花8年时间，要把力帆打造发展成为世界知名的跨国摩托车大企业。曾经有一位记者问他，这些年经商最大的感受是什么，尹明善回答是：感谢上帝，给我安排了今天的角色。我曾经梦想过的科学家、文学家、音乐家……而现在看来，似乎只在企业家这个位置上，生命才变得如此厚重??因为我有了使命感，对企业、对国家。并非多余的感触成功是一个多么美好的字眼！尤其，当看到这一切辉煌，竟是由一位饱经磨难并已年近半百才开始起步的底层平民所创造时，我们会有些什么感触呢？我们还有没有理由埋怨这个时代？还有没有理由总是抱怨命运对自己的不公、抱怨自己人生道路上常常会有的种种困难、抱怨自己没有条件可以创造成功呢？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com