

<<中国福布斯落马榜>>

图书基本信息

书名：<<中国福布斯落马榜>>

13位ISBN编号：9787501788804

10位ISBN编号：7501788804

出版时间：2009-1

出版时间：中国经济出版社

作者：陈晓峰

页数：330

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国福布斯落马榜>>

前言

福布斯，是什么？

我们可以想象，大部分人会立刻想到是财富，或者是与财富有关的东西，或者直接想到了中国福布斯富豪排行榜。

事实上，福布斯首先是一个集团，其次是一个人的名字，最后才是一本杂志的名字。但是，相信真正了解的国人却并不多。

这些，当然不能怪国人无知，归结其原委，都是一年一度发布的《中国福布斯富豪榜》惹的祸，因为它实在是太热闹了，也太牵挂着人们的神经。

<<中国福布斯落马榜>>

内容概要

《中国福布斯落马榜：揭示中国富豪落马的真正原委》主要内容：著名商业杂志《福布斯》（Forbes）一年一度推出的中国富豪榜，吸引着成千上万的人关注。当人们津津乐道地谈论着榜上富翁传奇故事时，您也许会发现，富豪榜在某种程度上似乎已成了落马榜，许多富豪在演绎财富神话之后，每每成为落马榜的新成员。

在这份《中国福布斯落马榜：揭示中国富豪落马的真正原委》上，您会看到近20年来在中国各行各业的“富豪们”，他们曾经呼风唤雨，对资本运作得心应手；他们曾被前呼后拥，恍若财神一掷千金；他们曾经气势如宏，商业运筹时动辄千万、亿万……但是，当公众的目光探究他们的致富历程时，当国家迈向法治时代的步伐越来越快时，他们的财富大厦竟然轰然倒塌，他们没有在烈火中锤炼成钢，而是在瞬间被融化消亡。

造成他们不同命运结局的，既有内因，也有外因。但是，最终逾越法律底线而遭遇“法律风险门”，却是他们身败名裂的根本原因。关注他人，就是爱护自己。

法律风险已经成为中国企业面临的巨大风险，反思和探讨这些中国企业家的沉浮与得失，希望留给我们的不仅仅是“一声叹息”，而应该是更多的启发和警示。

<<中国福布斯落马榜>>

作者简介

陈晓峰，资深律师，北京市智维律师事务所主任，高级合伙人。所带领的智维律师团队，对中国企业法律防范管理课题有非常深入全面的研究，完成了长达200多万字的独具知识产权的《中国企业法律风险研究报告》，涉及中国企业的1400余项法律风险，绘制了中国企业首张“法律风险地图”，创立了中国企业法律风险评估体系，建立了中国企业法律风险防范管理服务体系。

目前，已经出版的专著有：《公司并购重组法律风险防范》（中国检察出版社）《公司知识产权法律风险防范》（中国检察出版社）《公司高级管理人员法律风险防范》（中国检察出版社）《公司上市法律风险防范》（法律出版社）《公司税务筹划法律风险防范》（法律出版社）《公司合同及合同管理法律风险防范》（法律出版社）《公司国际贸易法律风险防范》（法律出版社）《公司投融资法律风险防范》（法律出版社）《公司法人治理及中小股东权益保护法律风险防范》（中国检察出版社）《公司破产清算法律风险防范》（中国检察出版社）《你与我共赢》（法律出版社）《汶川大地震灾后法律风险研究报告》（法律出版社）。

<<中国福布斯落马榜>>

书籍目录

黄光裕：中国首富折戟资本游戏贫农之子：从汕头到北京开始创业之旅国美神话：中国家电连锁巨头与中国首富家电并购大战：国美能否统一天下地产黑马：鹏润地产借壳告败再陷调查门：资本大鳄命运未卜罗忠福：成也土地，败也土地土地发家：福布斯的常客遭遇寒流：“颐乐园”里不颐乐无信不立：官司债务缠身的首富毁林获刑：致命的土地批文谢国胜：饕餮盛宴中的“消化不良者”餐饮起家：倾力打造“花园系”战略转型：盲目收购扩张陷僵局引入高参：编织资本运作的美梦祸起收购：酒精厂仅是导火索孙树华：“破烂大王”的神话与覆灭非常道：“一副农民样，一颗霸王心”畸形发展：非理性是根源自由落体：华林一夜之间的坠落“慈善家”与“吝啬鬼”：多重性格于一身身陷囹圄：都是贷款诈骗惹的祸水落石出：“商贿赂官，官贿赂商”李义超：“多面”富豪的陨落草根英雄：艰苦磨砺的富豪慈善假面：表里并不如一周伟彬：中学教师到涂料大王到阶下囚辞职再辞职：只为寻找适合自己的路艰难创业：重重困难之后是辉煌偷税门：都是富豪榜惹的祸顾维军：资本枭雄的陨落初次下海：挖得人生的第一桶金东山再起：资本意识开始萌芽疯狂并购：成功亦是灾难郎顾之争：从巅峰跌入谷底黯然出局：成也资本，败也资本刘军：“泰跃系”的轰然倒塌初出茅庐：转战京城地产市场情非得已：资本市场的博弈关联交易：是高招还是无奈分崩离析：泰跃“大厦”的顷刻崩塌张文中：玩弄国有资产于股掌者从天上到地上：安稳行走于学者与企业家之间独具匠心：成就了物美也埋下了隐患资本博弈：眼花缭乱下的不明涌动风险终现：休止于巅峰张荣坤：“权贵之门的行走者”寒微商人：初尝快钱滋味攀爬有术：权贵们的好朋友初战股市：大庄家敌不过大熊市曲径通幽：慈善状元频舞剑公路大王：成名之作超级权贵：无可比拟的资金优势老朋友，新交易：对外投资送其上巅峰罪与罚：都是轻视风险惹的祸王德军：个人悲哀还是社会悲哀艰难磨砺：从泥水匠到水电大亨发家秘诀：肆无忌惮的行贿4.6亿元=4000万元：贱卖国有资产反成改革典型周益明：明星是怎样坠落的敏锐过人：一个信息，一大桶金志向远大：四处出击，快速扩张野心膨胀：弄虚作假，吞下“明星电力”原形毕露：挪用资金而东窗事发刘虹：寂寞的“酒鬼”发家之谜：一个好汉两个帮入主酒鬼：巧取国有股资本运作：以呆账换土地一手遮天：4.2亿元巨额资金被挪走陈顺利：骑虎难下的资本玩家发家之谜：多版本演绎上市之谜：巨额负债成就了早日上市骗贷技巧：空手套白狼资金流向：迷雾重重变现求生：成功的金蝉脱壳旧账疮痍：难以弥补的黑洞张海：“东方魔水”缘何成“苦水”发迹之路：“气功大师”的不平凡长袖善舞：玩转健力宝潮落潮起：刑事法律风险爆发黄宏生：域外法制的钢丝行者半路出山：历尽商海沧桑，换得功成名垂组织变革：摆脱家族模式，完善治理结构意外触礁：从神坛到监狱，只有一步之遥法人治理：成就危机处理典范宋如华：软件王朝的谜样骗局教授下海：赶上机遇发大财醍醐灌顶：做实业不如炒概念跑马圈地：只为套取资金和项目“概念”公司：教授的专长所在大厦将倾：仅仅需要一根稻草现实拷问：企业家如何面对失败十年检讨：宋如华真的明白了吗陈克恩：神龙集团的圈钱路线第一桶金：食品发家空手接力：超低价收购两上市公司资产重组：再融资方案被迫流产瞒天过海：假重组，真提款无休贪欲：疯狂借款担保资金链断裂：真相浮出水面唐万新：“德隆神话”之终结起步艰难：实业家屡屡碰壁股市淘金：有赔有赚有转型三驾马车：并驾齐驱雾里看花：实业，庄业许宗林：从珠宝大王到金融巨骗一鸣惊人：六朝古都崛起的商业新星方解石？冰洲石？

：从产品造假到账目造假股市造假：继续延伸不归路沈家燊：陨落的燃气之星天降大任：出身普通，志向华丽出手不凡：打破燃气产业原有格局高歌猛进：收购泰达燃气费用造假：一失足成千古恨难题待解：谁能拯救华燊周正毅：“上海首富”的两度牢狱之灾出身平凡：人穷志不短抓住机会：再上一层楼站得更高：如果摔倒将会很痛身陷囹圄：一波才平，一波又起杨斌：大亨的世界变幻峥嵘岁月：从开始就是不归路“圈地”神话：3300亩划拨土地“圈钱”神话：巨额建设资金的获得富豪破产：终究一场空仰融：体制的宠儿还是体制的弃儿扑朔迷离：谜一样的身世，谜一样的帝国基金会：随时爆炸的“巴尔干火药桶”无限荣光：梦想变成美好的现实跨海大桥：引燃火药桶的导火索寻求救济：多家法院终未果仰融现象：是体制抛弃了我，还是我自己抛弃了自己蒋泉龙：“资本魔手”还是“实业家”麻雀变凤凰：工人成为《福布斯》富豪赴港上市：内地第一个吃螃蟹的人惹火烧身：祸起神秘举报信深陷泥潭：拿什么来拯救你吴炳新：我的三株死于谁之手？

厚积薄发：机会留给有准备的人自立门户：创立三株营销奇招：造就三株传奇危机乍现：老汉打死恐

<<中国福布斯落马榜>>

龙吴志剑：空中楼阁的倒塌历经磨难：吴家有子初长成下海经商：一路上颠簸前行舰已冲刺：奋力跃上新台阶抓住机遇：事业再创辉煌牢狱之灾：从民事法律风险引起牢狱其中：三度入狱的悲剧人生首度入狱：黑白无常套枷锁“梅开二度”：不白之冤终得雪多途创业：屡败屡战，屡战屡败易货贸易：史无前例的壮举发射卫星：广阔的宇宙空间属于我“冠上明珠”：跨出一步就是欧洲各种理论：指引前进的方向三度入狱：英雄末路的“帽子戏法”卢俊雄：借鸡下蛋巧赚钱，聪明反被聪明误求知饥渴：萌动的商品意识初生牛犊：走出广东影响海外悄悄升华：邮商中的佼佼者连环动作：用天下人的钱办天下人的事神话破灭：被债务判了“无期徒刑”《中国福布斯落马榜》后记

<<中国福布斯落马榜>>

章节摘录

黄光裕：中国首富折戟资本游戏 贫农之子：从汕头到北京开始创业之旅 黄光裕，广东汕头凤壶村人，生于1969年5月。

小时候，黄家家境清贫，最困难时，黄光裕曾拾过破烂、捡过垃圾。

因为家境困难，他16岁初中未毕业就辍学了。

随后，他跟着哥哥从老家汕头北上内蒙古做生意，开始漂泊谋生，两个人背着大旅行袋，把小家电从广东背到北方去卖。

他们借此累积第一桶金。

1986年，17岁的黄光裕跟着哥哥黄俊钦，揣着在内蒙古攒下的4000元，然后又带借了3万元，来北京谋求发展。

后来，兄弟俩在北京前门的珠市口东大街420号盘下了一个100平方米的名叫“国美”的门面，迈出书写传奇的第一步。

“国美”开始做的是服装生意，但位于黄金商业地段的“国美服装店”，生意并没有预期的红火。

很快，黄光裕对服装没有了兴趣，他发现当时的家电销售是卖方市场，只要找到货源，转手就能赚钱，而且相对于服装，家电是扩展性最好的商品，且相对比较定型。

于是，黄氏兄弟决定改做家电生意。

1987年1月1日，“国美电器店”的招牌正式挂出来了。

在当时那个卖方市场背景下，很多商家正在采用“抬高售价、以图厚利”的经营方式，但黄氏兄弟却反其道而行之，决定走“坚持零售，薄利多销”的经营策略。

黄光裕之所以采用“薄利多销”，并不是缘于某个商学院的教案指导，而是出于一种原始的生意人的精明，也是初期为了打开市场而不得不为的举动。

这种以低价策略、快速周转、服务至上为特点销售模式，使得两兄弟在北京站住了脚。

1991年，当国营商店对于广告的认识还停留在“卖不动的商品才需要广告”的经营理念时，黄光裕第一个想到利用《北京晚报》中缝打起“买电器，到国美”的标语，每周刊登电器的零售价格，从而走出了坐店经营的模式，一度被称为“中缝大王”。

为了避免“消费者看了广告也不知到何处买产品”的情况发生，黄光裕说服那些用美金做产品形象广告的外国厂家与国美合作打广告，既让厂家广告开支得以减少，又让消费者“看得到买得到”。进而黄光裕又向厂家要求，赠予国美一些样品作展示，并开设相应的产品专柜，使顾客能看、能摸，现场就能买到所需产品。

很少的广告投入为国美吸引来了大量顾客，电器店生意“火得不行”，“所有存货一卖而光”。

黄光裕乘胜追击，陆续开了多家门店。

1992年，黄光裕将北京的几家门店“国豪”、“亚华”、“恒基”等，统一为“国美”，拥有了自己的品牌，此举为国美今后的扩张奠定了基础，也形成了中国最早的连锁雏形。

智维律师评析：广东潮汕一带人似乎有着经商的天赋，那里出过大数量的企业家、大富豪，其中包括李嘉诚。

不可否认，仅有初中文凭的黄光裕是一名商业天才，在那个还是计划经济的时代，从他选择电器行业，采取差别化的竞争战略，到打广告，树立品牌意识，无不体现了他的过人素质。

国美神话：中国家电连锁巨头与中国首富 到1993年时，国美电器连锁店已经发展至五六家，而黄氏兄弟财富增长后，因为经营理念的不同，两兄弟分家了，黄光裕分得了“国美”这块牌子和几十万元现金。

从此，24岁的黄光裕开始建造他的家电零售王国，并开始以惊人的速度书写他和国美的财富神话。

1996年以前，黄光裕主要以经营进口家电为主，进口彩电受国家政策影响特别大，一天价格差价可以达到1000元，稍微不小心，就要赔大钱。

在1996年下半年，以长虹、海尔等为首的国内家电企业崛起，国产家电品牌发展势不可当。

长虹率先开始彩电市场变革，降价达百分之四五十，黄光裕听到长虹降价的消息，马上飞往四川，他

<<中国福布斯落马榜>>

感受到中国家电制造业所具备的特有优势，并且做了一个让很多人不可思议的决定：把进口彩电撤下重要的柜台，换上国产彩电。

1998年，国美出台《国美经营管理手册》，建立了完善的连锁经营管理范本，为走向全国打下坚实的基础。

国美还率先推出80公里免费送货、开通800免费咨询电话、厂商联保等服务措施，突出家电专业化服务特色，被北京市消费者协会评为“售后服务信得过单位”。

1999年，国美先后开进天津、上海，加紧了向全国进军脚步。

2000年7月，针对当时彩电峰会的限价，国美代表家电流通业率先发出自己的声音，并成功击垮不合理的限价联盟。

2001年5月，国美在全国范围内有13家连锁店同期开业，标志着国美电器进入“全国连锁网络”建设的高峰期。

到2001年12月，国美在12个城市共拥有49家直营连锁店及33家加盟连锁店，总资产达到5亿元。

同时，国美电器的商品种类也不断扩展，有彩电、冰箱、洗衣机、空调、小家电、通信、数码产品、音像制品等。

2003年2月，中国连锁经营协会公布了2002年中国连锁经营企业排名结果，国美以年销售额108.96亿元位居第四名，在中国家电零售企业中位居第一，开始了它领跑中国家电零售业的历程。

当然，这时的黄光裕离首富的距离还很远，改变这一距离的正是国美电器在香港的成功上市。

2004年6月，在一系列令人眼花缭乱的资本运作之后，黄光裕通过发行可换股债券以83亿港元的价格，收购其22个城市94家国美门店资产的65%股权，国美实现了以借壳方式在香港上市，从而为资本扩张开辟了广阔道路，为企业规模扩张和连锁网络扩张提供了充分的资本来源。

当年下半年，黄光裕通过数次减持，在市场套现近30亿港元。

部分减持后，黄光裕仍持股国美电器约65%；以当年市值计，其资产瞬时膨胀至百亿港元，黄由此跃居2004年度胡润百富榜首。

为了配合上市，2003年11月国美在香港的第一家门店——旺角商城成功开业，这标志着国美在实施国际化战略道路上迈出了关键性的一步，国美也由此成为中国家电零售领域走向海外的第一商家。

2004年5月以后，黄光裕在香港加速了扩张的步伐，每周开一店、连开三店，配合媒体宣传造势，国美品牌的知名度在香港得以大大提高。

2004年6月国美上市时，由于受限于65%的持股限制，国美电器在全国的38个分部中，仅北京、成都等20个“业务优质”的分部放进上市公司，而上海、香港等18个分部尚未纳入，而2006年，黄光裕再次取得突破，实现了国美电器整体上市。

2004年8月，国美被中国企业联合会、中国企业家协会共同评选为“中国企业500强”。

2004年12月，国美直营门店达200家。

2005年2月，国美以年销售额238.8亿元蝉联中国家电零售业第一。

智维律师评析：香港借壳上市的成功，奠定了黄光裕资本运作的基石。

“资本”无疑具有魔术般的魅力。

国内外无数企业的发展证明，借助资本市场，可以在短时间内较快地完成企业的扩张。

但扩张必须是理性的，非理性的扩张会使企业患上“肥胖症”，而没有带来“做强”的预期效果。

国美的超常规扩张步伐或多或少地带来了苦果：一是为了弥补损失，不断挤压供货商的利润空间，国美甚至被业界称为“价格屠夫”。

二是急速扩张的同时，相应的管理难以跟进，各门店良莠不齐，服务水平难以保证，导致众多的消费者抱怨，国美品牌的美誉度每况愈下。

另外，国美电器作为香港上市公司，虽有资金，但由于国家外汇法规监管，外汇流入总额有限制，而国美的内地扩张又急需资金。

但是，作为经营地下钱庄的主流人群——潮汕人，黄光裕似乎并没有为难过，只不过黄光裕由此也给自己带来了“洗钱”的法律风险。

家电并购大战：国美能否统一天下 “一个企业通过兼并其他竞争对手的途径成为巨型企业，

<<中国福布斯落马榜>>

是现代经济史上的一个突出现象。

没有哪一个西方大公司不是通过某种程度、某种方式的兼并而成长起来的，几乎没有一家大公司主要是靠内部扩张成长起来的。

”这是1982年诺贝尔经济学奖得主乔治·斯蒂格勒的一句著名的断言，却也成为中国家电连锁零售业大决战的诱因。

从2005年4月开始，国美先后收购了哈尔滨黑天鹅电器品牌及全部网络、深圳易好家商业连锁有限公司品牌及全部网络、武汉中商家电品牌及所有网络、江苏金太阳家电品牌及全部网络。

到2005年年底，国美在全国的连锁店增加到500家，几乎比去年翻了一倍，几乎都是强行收购，从北收到南，千里走单骑，无往而不胜。

在20世纪90年代后期和21世纪初，苏宁和国美几乎同时开始迈向全国的征伐之途。数年的交锋，国美、苏宁形成了犬牙交错、互不相让的胶着状态，而北京的大中电器、上海的永乐电器、济南的三联商社等地方诸侯则称霸一方，坚决阻击着外敌的入侵。

2006年7月24日晚上19点30分，当黄光裕宣布以52.68亿港元（换股+现金方式）收购永乐电器90%的股份时，无疑为整个行业带来一次强烈的震撼。

清醒的人们意识到，此举宣告了家电连锁零售行业并购时代的轰然来临。

这也是中国家电零售行业迄今为止最大规模的并购案件。

接着，国美的资本战车继续高速运转。

2007年12月，国美通过第三方以不低于36.5亿元高价收购大中电器。

之后又以逾1亿元的价格收购山西大同北方电器。

2008年2月12日，黄光裕通过间接控制的山东龙脊岛建设有限公司，以每股19.9元的价格，竞拍得三联商社2700万股限售流通股（占总股本的10.69%）。

7月29日，国美通过关联企业北京战圣投资再次出手，以每股5.94元的价格竞拍该上市公司2270万股股权，至此黄光裕持有三联商社的股权比例高达19.7%，成为三联商社绝对控股股东。

2008年8月，国美斥资8.11亿元人民币收购永乐最后所持10%股权，彻底完成了对永乐的收购。

至此，以国美为主导的，国美、苏宁、五星三足鼎立的行业新格局最终形成。

经过短短两三年的并购，国美成为拥有1200家门店、18%市场份额的行业大哥；而排在行业第二位的苏宁拥有650家门店，只及国美门店数的一半，而百思买加上其并购的南京五星的门店总数则不及苏宁的50%。

智维律师评析：并购作为资本运营的一种方式，在现代经济中已经起着越来越重要的作用，特别是近几年，上市公司通过上市融资后以并购为手段来增强企业的实力。

国美就是如此，利用资本的力量将一个个竞争对手购入自己旗下。

但当企业把并购作为提高整个企业效率手段的同时，我们不得不正视这样一个问题：成功地接管一家企业并不意味着并购的最后成功，这甚至有可能是失败的开始。

并购的成败从根本上取决于整合的效果，包括资产整合、人力资源整合、文化整合、财务整合、渠道整合、管理整合等。

很显然，缺乏整合的并购，必将存在着巨大的法律风险。

地产黑马：鹏润地产借壳告败 在地产资本市场，黄光裕家族又是个不断施展资本财技、制造新闻的“大腕”。

黄光裕和地产的渊源要追溯到1996年。

这一年3月，黄光裕注册成立北京市国美房地产开发有限责任公司，后更名为“北京鹏润房地产开发有限责任公司”，低调进入地产界。

在鹏润地产旗下有8家子公司，主要包括国美商都、金尊地产、尊爵地产、北京鹏润昊天、重庆中房开发有限公司等，土地储备达1000万平方米。

一年之后，鹏润地产的第一个房地产项目鹏润家园出现在人们的视野中。

此外，鹏润地产的一些项目，如鹏润大厦、大康国际鞋城、国美第一城、明天第一城、鹏润蓝海、国美商都等均已基本建成并大部分投入使用。

黄光裕曾对外表示，他将向地产行业追加几十亿元，使国美的地产业务净资产规模达到50亿-60亿

<<中国福布斯落马榜>>

元，并明确国美在地产行业的主攻方向将是住宅、商业地产和写字楼、酒店三大板块。

然而，业内人士并没有看到黄光裕所说的那般扩张，在明天第一城之后，黄光裕似乎停滞了旗下的大部分住宅地产业务。

但从2006年开始，在黄光裕地产业务平静如水的表象下，实则暗流汹涌。

出于对内地房地产市场未来发展前景的乐观预期，黄光裕正在秘密筹划对集团旗下的房地产资源进行重组，并尽快打包推向资本市场。

这次，黄光裕选择了中关村。

中关村原来就是一家地产公司，其原控股股东就是北京住总集团，而且中关村旗下也有知名的房地产建筑公司中关村建设。

要人脉有人脉，要资产有资产。

这对于立志在房地产市场有所作为的黄光裕来说非常诱人。

2006年7月27日，黄光裕旗下的鹏泰投资斥资2.36亿元成为中关村的第一大股东，持股29.58%。

从这时起，黄光裕这个中关村的“实际村长”就开始拥有借壳打造地产帝国的梦想。

只是，让黄光裕难以预料的是，这条重组之路如此漫长，这个村长并不是那么好当。

据公开资料显示，中关村及控股子公司对外担保总额为50亿元左右，其中60%以上是对广东CDMA项目提供的担保；同时，中关村旗下的中关村证券因为违规经营导致巨亏，中关村2005年不得不全额计提了投资减值准备，亏损达5亿元。

加上各种没有被公开披露的信息，中关村并不是一个干净的壳。

2008年5月，中关村在停牌7个月 after 正式复牌交易，中关村董事会宣布，将向控股股东鹏泰投资非公开发行股份，用于收购北京鹏润地产控股有限公司100%的股权。

通过这一运作，黄光裕获得中关村70%以上的股份。

然而，仅仅在3个月之后，中关村发布公告，决定放弃鹏润地产注入的180亿元地产资产。

公告称，因今年宏观调控、紧缩货币政策对国内地产业务冲击巨大，拟注入中关村的房地产类资产盈利前景不明确，如果注入后不能立即筹集大量资金进行开发投入，注入的地产将面临开发失败的风险。

至此，黄光裕的“地产借壳梦”宣告破灭，其资本市场的神话也没能继续上演。

截至目前，黄光裕的地产项目去向尚未成定局。

智维律师评析：产业的“互动、互补、互助”一直是黄光裕“相融共生”经营理念的核心。黄光裕选择了地产加零售这对“黄金组合”兼容互补，意欲获得1+1>2的效果，这也是黄光裕的“匠心独到”之处。

当然，已经在资本市场上尝到“甜头”的黄光裕，并不仅仅满足于“盖房子、卖房子”的传统房地产模式，他要通过“左手倒右手”的财技，通过入主“中关村”将其旗下地产业务借壳上市，然而遗憾的是他最终未能获得成功。

实际上，资本运作并不比实业简单多少，虚拟经济最终还是要依靠实体经济来支撑，如果单纯的“沉醉”在虚拟经济之中，并忽视其中的相关法律风险，最终将带来“噩运”。

世界金融危机证明了这一点，黄光裕后来的被拘查也证明了这一点。

……

<<中国福布斯落马榜>>

媒体关注与评论

市场经济下面，企业所面临的陷阱越来越多，在众多的陷阱里面，主要有两个陷阱：一个是犯法的陷阱，可能造成你坐牢或者杀身之祸；第二是风险的陷阱，签坏一个合同，随便给人做一个担保，可能就使一个好端端的企业完全毁于一旦。

如何避免这两个陷阱，只有学好法律才能避免。

——著名法学家 江平 中国企业未来面对的全球化竞争将是法律、规则、标准与制度的较量，企业要“走出去”，先要法律走出去，否则就要吃大亏。

——国务院国资委主任 李荣融 在市场经济发展过程中，我认为，企业的法律意识已成为一个非常重要的问题。

因为市场经济就是法制经济，它必然要求企业学习法律，遵守法律。

——最高人民检察院检察长 曹建明 法律风险是一种商业风险，商业管理人员有责任像管理企业商业经营风险一样管理企业的法律风险。

——通用电气公司前首席执行官 杰克·韦尔奇 当法律问题不再仅仅是法律顾问需要考虑的问题，而是管理团队在相关责任产生之前要考虑的一个商业问题时，这是法律顾问最欣慰的。

领导人意识到风险存在并解决该风险是迈向法律预防性实践的关键一步。

——美国哈里伯顿能源服务公司高级副总裁 艾伦

<<中国福布斯落马榜>>

编辑推荐

《中国福布斯落马榜：揭示中国富豪落马的真正原委》作为美国财经权威杂志《福布斯》评选的财富榜，每年评选一次，其已经成为全球最权威的财富榜。

如果从1995年大陆企业家首次荣登富豪榜算起，至今已有数千中国大陆富豪在福布斯榜上有名。

然而，对我们大多数中国人来说，一幅福布斯富豪排行榜，同时也就是福布斯富豪落马榜！

<<中国福布斯落马榜>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>