

千年老二 熬成王

去年李贤义身家510亿元
是原“一哥”曹德旺2倍多

久居榜首的福耀玻璃让位，“千年老二”信义玻璃勇立鳌头。在大家习惯称呼福耀曹德旺“玻璃大王”时，这个头衔已经悄悄落到了信义玻璃董事局主席李贤义头上。

比起曹德旺的社交活跃，李贤义一直很低调，许多人甚至没有听说过这个名字。不被人们熟悉的李贤义，究竟是何许人也？他是如何操盘1500亿商业帝国的，又为何一直隐在幕后呢？

”

1

凑钱买拖拉机，赚到第一桶金

其实，“玻璃大王”易主也就是这一两年间的事情。

2021年，福耀玻璃年销售收入共计199.06亿元，利润26亿元，中国财富总榜排名第474位，行业第一。信义玻璃无缘此榜单。

但到了2022年，福耀玻璃营业收入236.03亿元，财富500强排名478位。而信义玻璃营业收入252.81亿元，排名453位。做了“千年老二”后，信义玻璃终于夺走了福耀玻璃多年的状元头衔。

在个人资产排名中，2022年胡润全球富豪榜显示，李贤义以510亿元，2倍于曹德旺的身价（240多亿元），位列第356位。

和曹德旺一样，李贤义也是福建人，同样出身平民，白手起家。

李贤义没有读过多少书，15岁就辍学去当帮工。辍学后，李贤义像一个成年的壮劳力一样推着人力车拉石灰、运煤炭，只要能赚钱，他都咬牙承受。

这样的日子一晃过了5年。1972年，李贤义得到了村里分配的一件好差事：给大队开拖拉机。

1978年，改革开放的号角吹起。开了7年拖拉机的李贤义，深刻体会到拖拉机在农村的重要性。为什么不能拥有一辆自己的拖拉机呢？这样就可以赚钱了。

当时，买一辆拖拉机需要2000多元钱，李贤义没有那么多钱。怎么办？李贤义找到亲友们商量，希望大家能够凑份子。经过一番苦口婆心的游说，李贤义终于说动了8个亲友和他一起凑钱购买拖拉机。拖拉机买下来后，他们就在农闲的时候跑运输，农忙的时候在地里耕种。

李贤义与大家约定：赚到的钱不分红，用于再买新车。经过3年奋斗，他们拥有了1辆拖拉机和5辆货运汽车，成立了自己的车队，开始在泉州到深圳兜揽运输业务。

那时候，汽车少，汽车修理厂更少。

李贤义萌生了一个大胆的想法：开一个汽车修理厂。经过考察，李贤义决定去香港开办一家汽车维修厂。李贤义在香港的小型汽修厂办得红红火火，不到3年，就从刚开业时候的1名雇员发展到十几名，不但本钱回归，利润也翻了几番。

2

深圳投资建厂，首与玻璃结缘

手里有了闲钱，李贤义想扩大经营范围。投资项目他都想好了，那就是建立一家生产汽车玻璃的厂家。

1985年，有朋友邀请李贤义到深圳看看。彼时，深圳的各项优惠政策像一个巨大的磁石，吸引着全国各地的投资者。一过罗湖口岸，李贤义马上融入了深圳的投资热浪。

尽管当时横岗六约牛始埔村到处是黄泥路，住没地方住，吃没地方吃，李贤义还是果断地投资了500万元，在横岗的小山坡上选址，建立了信义玻璃厂，这是李贤义首次与玻璃结缘。

经过3年的筹备，1988年，3万多平方米的信义汽车玻璃厂建成投入使用。当时，李贤义的信义玻璃厂，也就是一个小作坊，工人加管理人员不到100人，生产、办公、吃住不分家，都在厂房里。经过不断地试错，李贤义硬是把信义玻璃带出泥泞，进入了发展的正轨。

到了1995年，信义玻璃已经稳步发展，规模不断扩大，原来的厂房已经不能满足发展需要。李贤义计划在横岗228工业区再建新厂房。

那时候，228工业区还是一片废墟，偶尔可见几条磕磕绊绊的黄土路。李贤义决定先把道路修通，再建厂房，这条路就是后来的“信义路”。信义路修好后，李贤义在228工业区率先建起了自己的3栋厂房、1栋写字楼。在228工业区内，信义玻璃逐步展示出现代化企业的规模、生产、管理模式。

3

业务高歌猛进，美加下“冷绊”

228工业区，是“信义”飞速发展的起点。扎根228工业区后，信义玻璃开始有计划地在全国布局，国内的无锡、天津、东莞、江门、芜湖，海外的马来西亚等地，都

有信义的玻璃生产基地。

除了满足国内市场需求，李贤义还把眼光放到了国外市场。靠着过硬的质量和诚实守信的经营理念，信义的汽车玻璃很快进入了欧洲和北美的市场，销往包括美国和加拿大在内的100多个国家。

信义公司在玻璃行业高歌猛进。但就在这个节骨眼上，信义玻璃在国外被下了冷绊。2001年，美国和加拿大先后对中国的汽车玻璃实施反倾销，追加3%~124%的进口关税。

消息传到国内，李贤义无法理解美国和加拿大的无端指控。不理解归不理解，但是李贤义明白，摆在面前的只有一条路：应诉！

在国家相关部门的支持下，李贤义亲自带队，在信义内部成立了“反倾销小组”，全方面收集举证相关材料。公司成立以来的各项批文、报表、内部会议资料等都被打印成文字材料，足足有200多斤。

经过严格的检查审核，调查组最后认定：信义公司资料翔实，内容完整，产品质量符合国际标准，经营符合国际贸易准则，不存在倾销行为。

反倾销案件胜诉了，李贤义更加坚定了自己办企业的初衷：做企业，一定要质量至上、经营诚信、管理规范，否则就是自寻死路。

4

超越福耀玻璃，“玻璃大王”易主

让李贤义没想到的是，两次应诉海外反倾销，竟然成了信义快速发展的催化剂。更多的海外企业因为反倾销案件认识了信义玻璃，进而成为合作伙伴。如今，信义玻璃70%的产品，销往国外市场。

但这些年，无论信义玻璃如何发力，在汽车玻璃这个赛道上，始终无法与福耀玻璃相抗衡。

机智的李贤义决定另辟蹊径，信义把触角伸向了建筑用的浮法玻璃、新能源领域的光伏玻璃，甚至在防弹和安保等方面也有涉猎。而这正是曹德旺与李贤义命运的分水岭。

2005年，信义玻璃在香港成功上市。信义旗下的员工从1988年的不足百人，扩大到了2000多人，资产突破10亿元大关。

2013年，信义光能在香港上市。信义玻璃成为世界上最大的超白光伏玻璃制

造企业，全世界市场占有率超过了三成。

2016年、2019年，信义储电、信义能源相继在港交所上市。

经过30多年的发展，现在信义集团拥有13个生产基地，员工3万余人，集团总资产达到了1500亿港元，产品和业务涵盖了玻璃、光能、储电、能源等多个领域。

现在，信义的营业收入和利润都超过了曹德旺的福耀玻璃。李贤义的身家也远超曹德旺，成了名副其实的“玻璃大王”。

5

超越世界同行，仍任重道远

曾几何时，“玻璃大王”是曹德旺的专属称谓。福耀玻璃是福建省第一家上市的民营企业，1993年就在上海主板上市。

福耀玻璃曾经创下全世界四辆车中，就有一辆是福耀玻璃的辉煌业绩。

在捐款方面，曹德旺更是广结善缘，凭借220多亿的善捐，赢得“中国首善”的美誉。

“玻璃大王”，是实力，也是荣誉。可是曹德旺本人，却在无数个场合说过，自己不喜欢“玻璃大王”这个称号。他是一个有大格局的企业家，他一直都认为，自己可以做得更好！

现在，“玻璃大王”花落旁家，曹德旺的老乡李贤义坐上了第一把交椅。

从福耀和信义两家的财务报表上，不难看出：福耀的营业收入主要还是在汽车玻璃上，约占了总收入90%的份额。

而信义玻璃则呈现出以玻璃为基本盘的多元营业，汽车玻璃只是其中的一项，浮法玻璃占了其收入的60%，另外光伏玻璃也是其收入的一个主要来源。

如今，李贤义的个人资产已经跃居曹德旺之上，抱住“玻璃大王”头衔也是实至名归。

但也有人说，中国还没有真正的“玻璃大王”，比起世界同行还差得远。

全球最大的玻璃厂商，法国圣戈班2022年营收达到了511.97亿欧元，超过信义玻璃15倍，无论是规模还是产能，都是行业巨无霸的存在。

而在光学玻璃这个赛道，中国与日本、德国之间还有很大的差距，无论是核心技术、生产设备，还是生产规模，都还有很长的一段路要走。

如此看来，中国玻璃行业仍任重而道远。综合网易、搜狐、腾讯等