

当代中国百万富翁的创业秘史

China

TAIWAN FUWENG FAJIASHI



把握时机

SHI JI BA WO SHI JI BA WO

李健 著



SHI JI

当代中国百万富翁的创业秘史

李 建 著

云南人民出版社

(滇)新登字 01 号

责任编辑:张 维

封面设计:王震坤

把握时机

——当代中国百万富翁创业秘史

李 建 著

云南人民出版社出版 (昆明市书林街 100 号)
上海复旦印刷厂印刷 上海新华书店发行
上海高研电脑排版公司排版

开本:787×1092 1/32 印张:9 字数:200,000
1993 年 2 月第 1 版 1993 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 7-222-01105-6/I·280 定价:5.00 元

目 录

引言.....	1
一、创业之道	3
1、卖血起家的大户刘希贵.....	3
2、会飞的翅膀	31
3、从落地灯进军亚运会	42
4、借鸡下蛋	62
5、什么都借的刘令祥	75
6、负债经营敢冒风险	93
7、从量变到质变.....	101
8、把握你自己的优势.....	114
二、经营之道	136
1、扬长避短,填补空白的谢仲余	137
2、走自己的路——强出头的徐联文.....	151
3、一招鲜,吃遍天	164
4、船小也要快调头.....	179
5、为人之道用于商.....	194
6、寻找自己的空间.....	225
三、致胜之道	235
1、站在科技的顶端.....	236
2、瞄准未来.....	249
四、一个青年富翁的歧途	257
后记.....	270

引言

我是在沈阳饭店找到王忠明的，当时已经是中午 12 点半了。他打开房门时，手中正拿着一副眼镜，眼睛里现出一种疲劳的神色。我猜想他是刚刚吃过午饭，正看着书报准备休息。

我说我很抱歉这个时候来打扰他，因为他整天都在主持会议。我说我看到了他的一篇文章，关于私营企业的，很有启发性，我现在正在采访这些企业家，所以想和他谈一谈。

他迟疑了一下，建议我就在当地看一看私营企业的发展情况，特别是他们为国家创汇的情况。他认为这里有一些企业会有比较大的发展。他提到了几个企业的名字。不过他提醒我说，各地私营企业的发展是不平衡的。

王忠明是国家工商局个体私营企业司的司长，可以说是直接管理这个行业的最高领导。在见到他之前，我已经和一些省市的有关人士谈了很多，笔记本里塞满了一堆堆的数字。我一直觉得它们是很累人的。所以我稍稍想了一下，马上就认识到王忠明的建议是有价值的，我现在最应该做的也许就是把那些数字暂时放在一边，先去各地看看那些运行着的企业，看看办这些企业的都是些什么样的人，看看他们怎么创业、怎么经营、怎么发展，看看在财富的后面，他们到底想做什么、又做成了些什么。我想在我看过这一切之后那些数字说不定就会活跃起来，会发出种种的声音，或者演出不同的舞蹈。

于是我就这样做了。

于是我发现，他们的创业、经营、发展，和我想象的确实有相当的区别。

一、创业之道

办私营企业的人各式各样,工人、农民、复转军人、国家干部、科技人员,待业青年……可以说是什么样的人都有,他们走上这条路的原因和想从这里面得到的东西是各不相同的,他们创业的思维方式和创业的历程也是各不相同的。

1、卖血起家的大户刘希贵

刘希贵是个很结实的北方汉子,36岁,个子稍高,人偏瘦。他原来是个农民、生产队的小队长,现在是省农民企业家协会副会长、市私营企业协会会长,同时还是省工商联常委、市政协委员、市青联委员和希贵运输公司董事长。是中国私营企业中,注册资金第一个超过百万的大户。

如果说白手起家的话,从创业到经营,他恐怕是最当之无愧的。

有一次,我请他给我讲讲他创业和经营的经验,他却给我讲了一段他受到威胁的故事。他说那次可真把他吓坏了。

“从八四、八五年起,我就老接到恐吓信。全是借款,‘不给我就杀了你,杀了你儿子’。这类的信经常接到。我家里也没有钱,来吧。我儿子我也不能整天看着他去。

“我跟家里人讲,毛主席革命,豁出个杨开慧、毛岸英,全

家都没有了。我们这也是革命，也是斗争。我这一生已经干成功了，为什么让他们一吓就不干了？不怕。

“现在我家和我孩子的学校我都保密。孩子的情况只有班主任和校长知道。我给学校钱修校舍都没让学校声张。我那两孩子，下多大雪下多大雨，哥哥骑车带他妹妹上下学。我不拿车去接。从来不去。我心痛不心痛？可是没有办法。”

接着他就说起了那件事。

“那大概是1986年的8月，我记得茄子还没有挂秧。那时候我已经买了个吉普车了。”

他讲的时候也正是8月，窗外是一片绿绿的玉米。隔着一张写字台，他一边抽着烟，一边有声有色地给我讲他的故事：

有一天晚上，我开着吉普车回到了家。一进门，屋里坐着两个人，挺年轻，20岁左右。

我爱人说，你才回来呀，人家等你半天了。这两个同志是房产局的，来给你介绍工程，下午就来了，等了快4个钟头了。

我说那快坐吧。就让他们坐。

两个小子一看我进来就都站起来了，我还没完全进门呢，两个人就走过来，忽然一人就拔出了一把刀子来，一个一下就顶住了我的后心，另一个就顶住我脖子。

后边那个朝我爱人一瞪眼，说：把门关上。

我爱人也吓坏了，赶快就把关上了。

那会儿哪儿敢喊啊，谁也不敢喊。他真给你一刀子那不就完了吗？

这时候，这两个人就拿刀子那么逼住我，什么也不说。

那会儿，我跟你讲，我真是一句话也说不出来，咱没有见过这阵势啊，是不是。心里真就是一片空白，什么主意也没有，

什么事也想不起来，也不知道该说什么。足足有一分钟，我光能听见自己的心跳了。真能听着。喘气呼呼的，我自己听得真真儿的。穿的那衬衣一会儿就让汗湿透了。

那俩小子也不说话，就盯着我，可能是看我反应呢。他们其实也怕。

他们就那么拿刀逼着我，让我坐下了。

坐下了他们还不说话。

我想我得说点什么，得先缓和一下气氛啊，是不是？

那会儿我还是特别紧张，也不知道他们这是怎么回事啊。那会儿我是看不见自己的脸，要是看得见，准是白得跟纸一样。

我坐在沙发上，他们那两把刀子还顶在我脖子上呢。这时候我就冷静下来一点儿了，脑子转上了。

我想咱们先摸摸他们的底吧，看他们到底是要干点儿什么。

这时候我才敢抬头仔细看看他们。都不大。后来问他们，一个18，一个20。都是才从里面放出来的。

当时我就跟他们说：

我说两位朋友，有什么话，咱们慢慢说好不好？

那个高个儿就拿刀子在我脖子上蹭，就是吓唬我呢。一边蹭一边说：

我们是刚从里边出来的，来了就没打算活着回去。

我说：弟弟，如果我欠你什么，那我还你什么。如果咱们有冤有仇，那你也得给我说清楚喽。

他说：咱们没冤没仇。我们在监狱里看见报纸了，知道你是百万富翁。可我们是穷光蛋！今天来，是死是活就全都看你

了。

我一听，没冤没仇，那就是为钱了？我就又镇静了一点儿。

我说：

那你们想干什么吧？

他说：想借点钱用用，三万块，少一分就在这儿捅死你。

我说：不就是钱的事吗？钱的事还不好说，用不着拿刀这么比着吧？

他们就不说话，就看着我。他们大概也不知道我是真是假。

我说钱的事好说。

我说你们要钱干什么用啊？

“做买卖。”

我说好，做买卖你们算找对人了。你把刀离开点儿行不行？

他们两个就犹犹豫豫的，犹豫了一下也就拿开了。

我说：

不错，我是百万富翁，可是你们知道我这个百万富翁是怎么来的吗？

他们两个就全不说话，就那么看着我。我想我再缓和一下气氛吧。

这个时候已经不像开始那会儿那么凶了，不会那么一下就把我给捅喽。

我说：你们先坐下，坐下我也跑不了。我给你们说说我的事。你们也看看我是怎么发的家。

他们一看我确实也跑不了，一边一个，拿着刀就在我旁边坐下了。

我给他们从头说我自己的经历。说一说话气氛不是就更缓和了吗？

我说：我是农民。这地方你们也看到了，挺穷。我连中学都没上过，打13岁小学一毕业就开始下地劳动。穷啊，得帮着家里挣工分了，再上学家里供不起。

我结婚早，20岁就结婚了，那时候，我是队里最好的劳动力，当了小组长，后来又当了生产队的队长。

这以后党的政策好了，让我们发展副业，让多养猪。干部不是得带头不是？我就买了8头人家不要的老母猪。从这8头，一直发展到39头。在那时候这就叫养猪专业户了。

那时候哪儿有粮食？喂猪全靠我和我爱人到地里去挖野菜。

光野菜也不行，光野菜猪也不长啊，就做豆腐。夜里3点钟起来做豆腐，早上人家拿豆子来换。

我做豆腐不为赚钱，一斤豆子能出多少豆腐我就给人家多少豆腐，我就赚那些豆腐渣喂猪用。

一个是我赚的少，再一个我实在，豆腐做的硬，不像他们有的人那样掺水多或者掺玉米面，所以人家都爱找我换，这样我也合算，人家都找我换我就换得快，不耽误功夫，一早上就把豆腐全都换出去了。

换完豆腐，我爱人做饭，我煮猪食，然后接着喂猪，喂完了猪自己吃两口饼子就赶紧上工去。我是干部，还得早去15分钟。后来我是生产队长了，还得给大伙安排活儿。

中午队里休息两个小时，我和爱人一人得挖一麻袋的猪菜，挖完才能回去吃中午饭，要不然猪就得饿着了。晚上收工也是一样，人家都回去了，我们还在地里挖猪菜呢。哪天都得

天黑了才能回去。

回去喂过猪，吃过晚饭，还得把豆子磨出来，准备第二天做豆腐用。开始是人推磨，后来有点钱了，就买了个小毛驴，这样一天可以磨六板豆腐的豆子。这六板豆腐一早就都得换出去。你们说辛苦不辛苦？

后来猪大了，光豆腐渣也不行了，怎么也得有点儿粮食催一催肥。可是包米面要 8 分钱一斤，我哪儿有钱买呀？

后来想了一个办法：出去卖血。一回卖个三四百 CC，能得几十块钱，我一个月卖三次，最多时候一天卖两回。那时候就有血贩子了，给他 5 块钱，他又卖我一个血证，要不人家医院还不让你这么卖。

那天卖了 800CC，得了 96 块钱，回来上火车的时候就晕乎乎的了。车一动没动呢就觉着车走。就是迷糊了。

跟我一块去的一个小伙子也是一天卖了两回，当时就摔地上了。挺危险的。说实话，那时候不懂，也真是玩命啊。

这么卖了整整一年的血，猪才算全养大卖了出去。

农村有了钱就先想盖房子。现在这个家你们可能都看不上眼，冰箱彩电，我什么也没有。可是那会儿我家更破。什么窗纱？从来没有钉过。墙上全是苍蝇，一抬手就呼呼地飞。有了卖猪的钱我就想把房子修修。

这时候正赶上生产队解体，大拖拉机没人要。我开过手扶拖拉机，我弟弟就是开这个大拖拉机的，都懂这个。我就想房子不急，最重要的还是生产，生产上去了房子不愁。

我咬了咬牙，拿出 4000 块钱就把大拖拉机买了下来。

我是 1979 年 11 月 7 号开始从事运输的。我弟弟开车，我和我爱人、我哥哥、我小舅子当装卸工，一块儿跑运输。那时候

干活可拼命了。

干了六个月，卖了拖拉机，买了一个旧解放。

这是 1980 年。这一年干得好，到了年底我就六个车了。

那时候我都是亲自干活，早上 3 点钟就爬起来，晚上回来，累得就想睡觉。就这模样发展到现在的几十个车。

就是现在我吃的穿的也不比一般工人高。你看你嫂子给我热的晚饭，就是大葱蘸酱，加几个土豆，再就是一碗水饭。你想我这个百万富翁当得容易吗？

我这么一说，那两个小子就和刚才不一样了。说，大哥，过去我们就知道你是百万富翁，可是不知道你这都是卖血的钱。

不过这会儿他们还是想跟我要钱。说，大哥，我知道你这都是血汗钱，可是我俩实在是活不了了。

我说：

“兄弟，你们知道吗？五爱街 20 万个体户里只有六七万是赚钱的。你们俩做生意是绝对做不成的。另外我借你钱也是坑你啊。你跑上海，不懂，打架再扎人家一刀子，两天就进去了。你们说是不是？”

我说：

“再说了，就是想给你们钱我也拿不出来啊。我是百万富翁，可我的钱全都在企业里，有会计、有出纳、有银行那儿管着，我用一点儿钱都得开单子，钱多了就是支票。咱和一般的个体户不一样，不拿现钱。咱是企业了。”

那两小伙子看看确实没办法，嘴上就有点儿软了。

我说：

“你们来一回，我也明白。肯定是在里边的时候有几个朋友去看过，回来得请两桌争个面子。这样，”我“啐”一下把我的

包就拉开了，把钱全都抖落出来，一共是 210 块。

我说：你们看看，我就是这么多。我跟你们说，哪个百万富翁家里也没钱。真正干企业的，那钱都放不住，都投在企业里了。

我就跟我爱人说，我说你去帮我借点儿，想办法凑个 1000 块钱。

一会儿我爱人就回来了，给他们凑了 1000 块钱。

我说：

“你们俩也没扎没抢，我也就不给你们说去了，就是以后千万别再干这个事。好好干，总会有出息的。”

这会儿这两个小子心里吃不住了，觉得不太合适了，说：

“别，大哥，这钱我们不要了。”

我说你们拿着，拿回去干点儿正经事儿。

我把钱塞他们手里了。

这俩小子一下全都哭了。高个儿的那个抓住我的手把钱往我手里塞，说：

“大哥，不要。你够意思，这钱我们说什么不能要。”

我说：“你们拿着。”

那个矮一点儿的也说：

“大哥，来之前我们都商量好了，拿不着钱就一刀捅死你。捅死百万富翁，枪毙也能上报纸。没想到你是卖血换的钱。这钱我们说死了不要。”

我当时也有点儿难受了，嗓子哽哽的。我说那好，我送你们走。

我开着车一直把他们送到了市区。两个小伙子下了车，我也下车了，把 1000 块钱硬塞到他们手里。

我说：

“不管怎么说，你们到我这儿是来了一回，这钱你们一定拿着。还是那句话：再别干这种事了。”

这两个小子又都哭了。看看我，一前一后，咚咚全给我跪下了，两手这么撑着地，一人给我磕了一个头。起来后我一看，一脸都是泪，两个人在胸前冲我一抱拳，说：

“大哥，你救了我们一次，我们永远忘不了你。谢了。”

两个人说完，转身就走了，以后再也没来找过我。

刘希贵的故事颇有些传奇色彩，但这之中也的确可以看到他创业时的种种艰辛。一般人说白手起家，手里总还多少有一点儿的本钱，但作为一位中国农民的刘希贵实在是太穷了，为了一开始的本钱他就卖了一年的血。但中国农民自有中国农民的智慧、耐力和实在，一旦有了一点儿本钱之后，他们就有可能很快地发展起来。

刘希贵从一个拖拉机发展到几辆车是一个比较快的过程，他真正的大发展，却是借助了一件因祸得福的事。

他说：我到六个车的时候工作量就大了，每天都能找到活干就是个重要的事了。当时我找了一个预制板场的业务员，一个月给他开 300 块钱的工资，让他负责给我揽活。他答应下来之后我就把别的活都给掐了，专靠干他给联系的事儿。

一开始还不错，但到了第五天就出毛病了。

他给我找的活是给工地拉沙子，到第五天我照样把沙子拉了去，他那儿的人却不让卸了。

我说我们是联系好的，可人家看都不看我们一眼，说不知道。

我说那我找业务员吧。

人倒是找着了，沙子照样不让卸。就是业务员不让卸的。

我就跟业务员说，我说你把工资都拿走了怎么还不让卸啊？他说，你这工资就是拉五天的。

就是说，他拿了我 300 块钱就管给我揽五天的活。

这回我真蒙了，谁想到他会来这一手啊？沙子也都拉来了，没地方去了。这怎么办啊？

我说走吧，再怎么着人也得吃饭啊。

走到一个小胡同，给一人要了半斤烧麦一碗羊汤，坐那儿一边吃一边愁。

六车沙子呢，这都卸给哪儿啊。

吃完饭走出来，一下看见对面就是一个大建筑工地，我就过去了，想碰碰运气。到工地上一问，找着一个刘队长。

根本不认识，就这么上去说。

我说我拉了六车沙子，现在人家不用了，你们能不能照顾照顾给接过去，我这个价格优惠，质量还好。

他说你什么沙。

我说我河沙。

他那里现场的沙子都黄了吧叽带土的，我这儿是青一色的河沙，没有什么杂质。

他说你多少钱一米？

我说 15 块钱一米。

他就到车那儿看了，一看，挺好，说行了，如果你老能保证这个质量，那我的两个施工现场以后就都用你的沙子。

说完又问我车里装的是几米。就是几立方米。

我说五米。

他马上就量。大概也是考察我这个人是不是实在，是不是以少充多赚他的钱。

一量，全够数。他马上就给他的材料员打招呼，说行了，你收他的吧。

从这儿开始我就跟着他干上了。

他说是两大现场，其实他一共管了10个工地。我整整跟着他干了一年。

跟着他干，工作就有保证了，而且不用我自己出去到处找活了，收钱什么的也不着急，一个月一结算，钱就拿回来了，不操心。我也脱出来了。这样我就有闲心想搞点别的了。但搞什么，当时也没有想好。

有一天我走到北市场，看那儿有一个牌子，上面写着要拆除旧房搞市场，谁干红砖归谁，木材归公家，但不另外付工钱。

我一看这么老一大片，砖得不少呢，可是好多人看看那个牌子，就是没人愿意干。

我说这是怎么回事啊。

后来我也明白了。实际上好多人都算了，外边的红砖都风化了，不行了，归自己也没有用。

可是有一条他们可能没有注意到，就是这些房子都是老式的房子，是大厚墙，里面的砖还挺好。

我一看，牌子是房产局挂的，骑个摩托就去了。

他那儿正着急没人干呢。说你哪儿的，我说我哪儿哪儿运输队的。

他说你干可以，但得先交4000块钱的押金，拆不完你这4000就扣了。

我说你规定多少天拆完啊。