

60 年 60 人

10 位话题人物的悲情故事

主编 刘世英

编委会

总顾问 章知方

主编 刘世英

副主编 陈志华 李良忠 彭征明 邹琦 李浩然

参编人员

王雪晶 孙美玲 杨浙帅 江楚 廖思捷

徐念峰 魏平 魏泓飞 张磊 郁雅琴

总序（一）

新中国成立 60 年取得了举世瞩目的成就，特别是改革开放的 30 年，中国大地发生了翻天覆地的变化。

我们正处在一个变革之年：金融危机影响未卜、经济改革进入深水區、金融改革暗礁横生、国企垄断痼疾难改、分配矛盾日益尖锐、中国的微笑可能被外人误读……所以，改革者们更需以史为鉴，以前人为师，摸着石头继续前行。

开拓道路中常常是因人成事。例如，经济领域的董辅弼在改革开放初期，勇敢地提出企业改革的方向应该是“政企分离”，“政社分开”的政策性建议；吴敬琏几乎从文革时开始就树立起了市场的观念并矢志不渝地为市场奔走呼号。科学领域的钱学森、钱三强、赵九章、邓稼先，这些一代科技先驱响应祖国的召唤，放弃功名利禄，回到新中国。教育领域的马寅初，广为人知的是他的《新人口论》。企业界的人物更是比比皆是：第一个在中国提出“时间就是金钱，效率就是生命”的口号，创办“中国改革首个试验田”蛇口工业区的袁庚；还有一把剪刀剪开了中国企业机制改革帷幕的海盐衬衫总厂厂长步鑫生，等等。

当然，他们的出现固然有时代背景，对他们的评价可能至今仍有各种各样的争论，但如果不是他们的冒险和探索，那个年代的改革进程可能会慢一些；如果不是他们对财富的无序追求，体制的缺陷和规则的不完善可能一时还难以改变。他们的沉浮，客观上推动了中国“渐进式”改革的前进。这些人物本身，甚至可以说已经成为后人在改革“过河”时一个又一个可以触摸的“石头”，成为新中国 60 年中国经济改革史不可切割的一部分。

其实，在 2008 年改革开放 30 周年时，作为中国财经网站领跑者的和讯网已经在一部名为《创世纪》的大型历史纪念网络专题中，以《人物传》的形式编列出那些改革的闯将们，那些载浮载沉的企业家。试图还原一张张生动的脸孔，循着他们的人生传奇，追忆中国式改革的风雨历程，感悟财富的沉浮。

新中国成立 60 周年之际，和讯网联合广天响石企划机构推出《10 位标杆企业家的创业足迹》《10 位话题人物的悲情故事》《10 位功勋人物的奇迹背后》《10 位风云人物的激情回望》《10 位改革先锋的弄潮之旅》《10 位经济学人的探索旅程》等，从不同角度记录了影响中国改革进程的 60 位杰出人物的故事和经历。仅从每一个个体来看，这些人物故事亦足够猎奇和惊叹。但若将他们摆在一起，更能串联出一幅中国经济体制改革的画卷，足以让后来之人，在路经他们用身体标示出的深水区时，能够多一份清醒和警觉，也更加慨叹改革成果的来之不易，倍加珍惜。

和讯网 CEO 章知方

2009 年 9 月

总序（二）

在传统的农历干支纪年中，“甲子”为干支其一，顺序居首。天干地支，60 年一个循环，是故也称一个“甲子”。因而在中国的传统文化中，60 年意味着一个轮回，意义非同小可。

到 2009 年，新中国恰好走过了一个“甲子”。1949 年新政权的建立，无疑是 20 世纪人类历史上最为重大的事件之一。从那时起，灾难深重的中华民族开始真正走上了独立和自强的道路，国际政治经济版图也因中国而悄然改变。向历史转身，回想起波澜壮阔的建国大业，每个中国人都会在内心深处有所共鸣。

60 年起承转合，60 载风云际会。我们白手起家，勤勉有为，始终在建设一个富强、民主、文明、和谐现代国家而奋发努力。新中国的 60 年历程，是建设与发展的 60 年。一代又一代的中国人，用高昂的热情、超凡的智慧和辛勤的劳动，令祖国面貌日新月异。在不同的行业和领域，精英人物层出不穷，杰出者甚众。当时事的尘埃积淀成历史，我们不应忘记先行者为我们铺路时的付出与奉献。

60 年之于个人，已是花甲之年；60 年之于树木，早已枝繁叶茂、根深蒂固；60 年之于国家，正值风华正茂之年，恰处意气风发、血气方刚之时，以求厚积薄发、继往开来。我们眺望前路，但尤须回首既往。因为前方的未知，往往需要从身后的径迹寻找支点。历史，是一面品鉴、自省的好镜子。

在普天同庆、争相献礼的当下，我们不想简单地唱赞歌，我们愿意独辟蹊径，从共和国 60 年的车辙中，精心选取有代表性的 60 位知名人物，讲述他们的心路历程、人生轨迹、杰出贡献乃至经验得失，做些理性的判断和思考。回顾这 60 年之 60 人，我们不禁要感叹个人命运与国家民族命运如此紧密相连。时势造英雄，英雄也无愧于时代，影响了我们的时代。革命需要付出代价，改革何尝不是如此。在此过程中，既有探索的无助与艰辛，也有进步的快乐与兴奋。我们付出成长的代价，体悟“摸着石头过河”的困顿，扛起改革与发展的大旗，求索人类文明的真谛。我们历经艰难曲折，但是我们一直在前进！

一个“甲子”，一个轮回。中华儿女生生不息，继往开来。改革还会继续，风险和曲折依然潜伏。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！”
让我们鼓足勇气，一路向前！

祖国万岁！

主编 刘世英

2009 年 9 月

前言

60 年弹指一挥间，如浮光掠影穿过历史长河，而不经意间中国已经发生翻天覆地的变化。

回首过往，有些人永远不会被遗忘，他们就是那些掀起经济风浪的风云人物。他们取得过巨大的成功，也受到过无数的争议。

他们之中有的是中国最早发家的个体经营者，却因家族商标纠纷，事业衰落；有的因对国企有功，难挡诱惑，吞下国家巨款；有的用职业打假营利，促进了消费者维权意识的提高，却曾被指为“假打”；有的是迅速暴富出色的营销家，却推行着恶俗的广告，推广诱惑人类贪婪的电子游戏，触犯了社会的道德底线……

而他们曲折的财富故事让我们看到的更多的是制度的漏洞和人性的复杂。在道德与利益，金钱与原则，制度与现实之间，他们的行为不能简单地用对错来判断。从他们身上能看到坚韧、执着与勇敢，也能看到有狭隘、鲁莽与急功近利。

在改革的滚滚浪潮中，谁能够是永远的赢家呢？我们只有从先行者的足迹中寻找那些失败的教训，才能更好地为明天的行程做好准备。

本书遴选建国 60 年来备受争议的人物，详述了其成长、创业与引领企业发展的经历。

力图还原他们真实的生命轨迹，从而展现一个时代的风貌，给读者以思考与启迪。

在本书完成之际，感谢为书稿采访、资料整理付出大量心血的孙洛、肖萍、黄俊，也感谢为此书编校付出辛勤劳动的出版社编辑，有他们的支持本书才得以面世。

本书如有错误和不足之处，欢迎读者将您的批评意见反馈给我们。我们的邮箱是 gt-sunstone@163.com。谢谢！

60 年 60 人编委会

2009 年 9 月

目 录

第一章 中国第一商贩：“傻子”年广久	1
“傻子瓜子”险中诞生	2
“我当时钱多得都发霉”	5
三获邓小平搭救	9
商标燃起的家族硝烟	14
第二章 烟草“教父”：褚时健	21
第一车间进烟田	22
红塔帝国“老爷子”	26
一封举报信飞来	29
拷问“59岁现象”	33
哀牢山上的“果农”	37
第三章 商界“刁民”：王海	41
因“好玩”开始打假	42
变身打假“职业商人”	46
卷入“打假”风波	48
誓将打假进行到底	52
多少争论在其中	56
第四章 巨人赌徒：史玉柱	60
靠汉卡拿到入场券	62
黄金背后巨人的倒下	66
脑白金奇迹下巨人重生	73
网游新“征途”	80
大战黄金酒	88
第五章 地产“勾践”：孙宏斌	89
曾经“阶下囚”叫板王石	90
顺驰速度，势如破竹	94
二度出山，绝境求生	99
顺驰易主，神话终结	103

卧薪尝胆，融创赌未来	108
第六章 国企收购先行者：黄鸿年	110
红旗下的印尼少年	111
贸易公司小老板	115
收购联合工业	118
中策席卷大陆	122
“资本经营”是与非	128
第七章 “执著的饮料大佬”：宗庆后	132
从冰棒到娃哈哈	133
非常可乐挑战可口可乐	137
“达娃之争”幕后台前	141
百年老店的雄心	146
第八章 民间融资试水者：孙大午	147
鸡蛋攥出大午集团	148
“我没罪，但我服法”	153
家族企业“君主立宪制”	159
对“大午现象”的思考	164
第九章 “三株”守卫者：吴炳新	169
民间哲学家	170
癌症成就“三株”	173
独特的“三株”模式	176
“八瓶三株喝死一位老汉”	180
渺渺“复兴”路	185
第十章 昔日国美掌门人：黄光裕	188
哥哥弟弟闯北京	189
国美的“黄光裕”时代	194
醉心资本，借壳上市	197
一语成谶还是咎由自取	202
参考文献	206

第一章 中国第一商贩：“傻子”年广久

回顾建国 60 年，有一个人我们不能忽略。改革开始时，他已经是成功经营“傻子瓜子”的百万富翁；私营企业备受封杀时，他又走在制度边缘，三受牢狱之灾；复杂的婚姻关系使他陷入家族纠纷，事业从此衰落。

无论怎样，他的印记是不能抹去的。他事业的发展过程，是改革开放初期第一批私营业主冲破僵化经济体制的缩影。他的脚步深深影响了中国民营企业发展的方向，甚至成为中国市场经济发展的风向标。他的经历一直是人们议论的焦点。

这个富有开创性，事业和生活都充满坎坷的人，就是被邓小平三次点名，被称为“中国第一商贩”，也被戏称为“傻子”的企业家年广久。

年广久

- ◆ 1937 年，出生于安徽。
- ◆ 1963 年，因“投机倒把罪”被判处有期徒刑一年。
- ◆ 1965 年，子承父业摆起水果摊。
- ◆ 1966 年，卖板栗被关了二十多天。
- ◆ 1972 年，转向经营瓜子。
- ◆ 1979 年 12 月，注册“傻子瓜子”商标。
- ◆ 1980 年，第一次被邓小平搭救。
- ◆ 1984 年，被邓小平第二次提到，个体户雇工问题解决。
- ◆ 1991 年 5 月，被判犯有“流氓罪”。
- ◆ 1992 年，邓小平南巡再次谈到傻子瓜子，年广久被宣告无罪释放。
- ◆ 1994 年，再次出山，成立“安徽芜湖傻子瓜子技术开发有限公司”。
- ◆ 2000 年 8 月，将“傻子瓜子”商标卖给了长子和次子。
- ◆ 2001 年 7 月，在芜湖中山路步行商业街办起了“芜湖广久瓜子公司”。
- ◆ 2007 年，向儿子年强宣战要大于 20 亿。

◆2008年的9月，授权易长玉、李金保开设的“傻子瓜子”专卖店被工商部门查封。

“傻子瓜子”险中诞生

1937年1月，年广久出生在安徽省怀远县一户满族人家，他是父母所生的第9个孩子，父母疼爱地叫他“小九子”。虽然不是很富裕，清贫的一家人也算其乐融融。然而，天有不测风云，一场洪水毁了他们的家。所有人都举家外逃，年广久一家也是一路乞讨，辗转来到了安徽芜湖。

初到陌生的地方，在当地又没有任何根基，但是一家人得活下去，怎么办？当时的芜湖号称为全国四大米市，商贸相当发达。没有任何背景和基础，年广久的父亲觉得摆水果摊能赚点钱。于是，芜湖的街头出现了一个吆喝叫卖，忙忙碌碌的身影。在动荡不安的战争年代，想多卖出几个水果并不是件容易的事情。

为了使水果摊产生最大效益，年广久一家人节衣缩食，父亲更是想尽一切办法招揽客人。他父亲为人非常和善，和乡亲们相处得很好，卖水果从不缺斤短两，还会刻意地多给些，时间长了，大家都喜欢光顾他家的水果摊。有时候，别人家小孩路过，他还会给他们一个半个水果吃，那些小孩的家长觉得不从那里买点东西有点过意不去。就这样，小小的水果摊解决了一家人的温饱。

因为家里穷，父亲没有送年广久到学堂去读书，而是决心把他培养成生意人。也许是深受父亲的影响，年广久从小就机灵、聪明，有商业头脑。他也很懂事，常常找事情做，赚钱贴补家用，为父亲分忧。

在芜湖的某个小街道上，人们经常能看到一个七岁的小男孩，四处搜寻地上的烟头，那个男孩就是童年的年广久。他把那些烟头收集起来，积累到一定程度后卖掉，就能赚上点钱。

年广久的烟头生意没有持续很长时间，九岁那年，父亲送他到一家店铺做学徒。十多岁的时候，他就接过了父亲的生意，成了水果摊老板。父亲被当地人戏称为“傻子”，年广久自然继承了父亲的绰号，被人们亲切地称为“小傻子”。

“小傻子”年广久虽然不识几个字，却从父亲那里学到了智慧。他摆的水果摊上街后，顾客可以先尝后买。满意的，可以称几斤；嫌不好的，尝了不算账。遇到一些难缠的顾客，买走了足秤的水果又跑来算“回头”账，说他少给了秤，或说少找了零钱，他一般都不计较，吃点亏也不放在心上。

看似有点“傻”的年广久却有着别人没有的智慧，他用“大方”的经营方式赢得了顾客，心里有着长远的计划。1962年的精彩一笔，充分证明了年广久非凡的商业智慧。

1962年，年广久偶然发现当时市场上苹果紧缺，他感到机会来了。于是马上拍电报给产地附近的同行，让他们帮忙代购了一批4000斤统货的梨子、苹果，就地分出一、二、三级，一、二级的由火车运往芜湖，剩下三级的全归代购的办货人。

这批个大、新鲜的果品一到手，“傻子”就卖起了独市。白天，他叫着卖，晚上，他发了傻劲，拉起彩灯，放着音乐，把小小的水果摊弄得热闹非凡。而对面的国营门市部和其他摊点却冷冷清清。这次生意之后，年广久的水果摊营业额大增，钱赚了不少。

现如今，创业、干个体已经是十分平常的事了。但在年广久所处的20世纪60年代，却是搞不好就会蹲大狱、掉脑袋的。所以不久后，他的水果摊就被当作“资本主义尾巴”，被强行割掉了。

水果摊不让摆了，年广久整天想着还得干点什么。1963年，年广久找到了新的目标，贩鱼。结果生意刚刚开始，年广久就被法院以“投机倒把罪”判处有期徒刑一年。

随后，“文化大革命”席卷全国。生产停滞了下来，工厂、农田里多是消极怠工的人，人们每天都在讲斗争。和其他人不同，年广久还在琢磨他的生意，他有自己的小算盘。天生的商业嗅觉促使他有了新的计划，他选择了卖板栗。在当时的背景下选择私底下卖板栗，无疑是撞到了枪口上，没过多久，再一次被抓了起来，关了二十多天才被放出来。

如果是平常人，进了两次监狱，也该“老实”了。然而“傻子”年广久仍未改其“傻”气，继续寻找他的个体谋生之道。一位叫熊寿仁的老人促使他彻底的走上了这条“不归”路。

早在卖水果的时候，年广久就注意到，隔壁一个叫熊寿仁的卖零食的老人瓜子炒的非常好。晚上别人看电影的时候，他就和这个老人一起搭手炒瓜子。时间长了，老人看年广久勤快又肯学，加上了解到他家里很困难，就决定教他炒瓜子，包瓜子。结果两个人一起炒瓜子，一毛钱一包，很快就卖光了。一块五毛钱本钱，赚了三块五。

尝到了甜头，年广久感觉自己找对了门路。然而卖瓜子还是有很大风险的，因为在当时瓜子是国家二类农副产品，属于统购统销物资，个人经营属违法行为。很快，危险就摆在了他面前。他的师傅熊仁寿因为卖瓜子，遭到“打击投机倒把办公室”的追查，搭上了性命。

年广久还是没有退缩，无论怎么抓怎么整，他还是决定一条道跑到黑，搞“地下工作”，坚持卖瓜子。那些年，他每天晚上七八点钟开始炒瓜子，一炒就是几百斤，通常干到第二天早晨5点，累了就躺在柴堆上打盹。到7点左右，又起来把炒好的瓜子分包包好，在中午12点和傍晚6点的下班时间偷偷去卖。

当年广久转向经营瓜子时，也就是1972年，正是农村“割尾巴”，城市在“横扫”的动乱时期。为了躲避对个体户的无端歧视与干扰，他采取“游击”战术，时而拎着小篮，时而提着口袋，时而以衣作挡来卖瓜子。

开始卖瓜子的时候，为了躲避检查，年广久把瓜子按小袋包装放在一个竹匾里，然后用竹匾兜着走街串巷地叫卖。即使被没收了，他也并不害怕，因为损失相对较小。正如他自己所说：“天天被抓，一天也不知道要抓多少次，但不怕。抓了再炒，不就几毛钱的瓜子么，又不是几百块钱，我拿不出来的东西。”

也许人们喜爱他的瓜子和同情他那副傻相，一碰上他，就一手交钱，一手交货，高速度地进行无声交易。随后的几年，年广久也经常被抓。和师傅不同的是，在一抓一放之间，年广久的胆量变得是越来越

越大，他把小商贩的精明发挥得淋漓尽致，以至于成为很多人的榜样。很多芜湖的个体户后来回忆说：“傻子没事，我们就平安，傻子要是挨打，我们就赶快缩头。”

就是从一个小竹匾开始，年广久踏上了他真正的创业之路。

1976年，“四人帮”垮台后，政治上的春天来到了。年广久以其生意人特有的敏感，觉察到芜湖中山路闹市的无限商机。于是年广久果断地用一辆旧板车公开摆起了瓜子摊。因从不短斤少两有人说他傻，他干脆有创意地把自己的瓜子命名为“傻子瓜子”。而且他知识产权意识很超前，早早注册了“傻子瓜子”商标。

通过无数的努力，经历了多次的沉浮，“傻子瓜子”牌子立了起来，年广久也踏上了自己事业的征途。

“我当时钱多得都发霉”

年广久有自己的生意经，他从第一天做生意那天起，就懂得“利轻业重，事在人和”的道理，并且把这个原则很好地运用到经营“傻子瓜子”的过程中。

他通常会这样做：人家买一包，他会另抓一把给人家，人家不要，他会硬往人家身上塞。用他自己的话说：“我虽然没文化，但是我认死理，做生意不能骗人，得讲信誉。我炒的瓜子味道香，个儿大，还足斤足两。时间长了，别人都认我这瓜子，名气大了生意越来越好做。”

卖炒瓜子，货源是大事。收生瓜子，别人都是货到付钱，付了钱就什么都不管了。可是“傻子”犯“傻”，他对出售生瓜子的农民十分热情，很周到地接待。早晨来的，他供应早点；中午来的，他招待便饭；晚上来的，他介绍住宿。他看得起农民，农民信得过他。别人愁货源断档，他家送货上门的络绎不绝，年广久的瓜子越卖越旺。

从1966年到1976年，傻子已经通过日日夜夜的奋斗，赚了100万。在当时物质匮乏，经济萧条的情况下，这是一笔巨额财富。对于从小就在苦难中长大的年广久，自然是无比欣喜，但是他并没有就此满足。

1978年，恰逢党的十一届三中全会召开，党中央做出了英明决策：及时地、果断地停止使用“以阶级斗争为纲”、“无产阶级专政下继续革命”的错误口号和理论，把全党的工作着重点和全国人民的注意力转移到社会主义现代化建设上来。

十一届三中全会还确定了之后工作的指导方针：解放思想，开动脑筋，实事求是，团结一致向前看，从而开创了一个实事求是、大搞经济建设的新时代。从国家的政策里，年广久看到了希望的曙光，他感觉是该大干一场的时候了。

以前走街串巷的卖瓜子，使年广久对芜湖当地的瓜子市场了如指掌。那时的芜湖瓜子市场存在空白，国营出售的瓜子口味不行，其他商贩的瓜子更是质量平平。突然间，年广久想：南方人这么喜欢吃瓜子，如果我能炒出口味极佳的瓜子，那不是大有赚头吗？

说干就干，毫不犹豫。1981年10月，年广久在“傻子瓜子”做得有声有色的时候，突然宣告停止营业三个月。人们都觉得年广久在“犯傻”，放着大把的钞票不赚，停业干什么呢？他们不知道年广久正计划着更大的行动。

利用三个月时间，年广久背上挎包来回穿梭于“东方红”江轮的大通舱之间，南昌、武汉、苏州、上海都留下了他的足迹。为了迎合顾客口味，改进瓜子的品种，年广久每到一地，就花一毛钱买包瓜子，遍尝各地瓜子的风味，琢磨它们的特点，从配料、翻炒、火候等方面学习他们的经验，默记在心。

他发现扬州瓜子带甜味，上海瓜子甜中夹酸，江西和北方瓜子甜中带辣，南北口味迥然不同。他还通过访问，掌握了椒盐、奶油、桂花、甘草、玫瑰、百合、辣椒、臭卤、五香等72个品种的不同配料，并一一记下，记录单犹如老中医开列的一张张处方单。

外出调查了100多天，开阔了眼界，回到家中，年广久开始潜心研究如何炒出好口味的瓜子。通过对每种瓜子的仔细钻研，年广久终于悟到了其中的精髓，那就是要想炒出好的瓜子，配料和火候一定要掌握得当才可以。

于是他边炒边摸索，每炒完一种，便揣上几包上街，拦住路边的行人让他们帮忙品尝，再做多次的调整。功夫不负有心人，年广久博采众议，反复改进，大锅小炒，精制配料，逐渐形成了风味独特的“傻子瓜子”：甜中带辣，咸里透鲜，融南北口味于一体，一嗑三瓣。

经过重新配料的“傻子瓜子”一出现，立刻受到了人们的好评，年广久的辛苦没有白费，瓜子的销路一路飙升。

一段高峰之后，年广久发现瓜子还是会出现产大于销、货物积压的情况。年广久做出大胆的决定：降价。他冒着风险，把每斤瓜子价格由2元4角降为1元7角6分。没想到，薄利多销，摊位前的长龙排得更长了，有的索性带着板凳，阴雨天气也打着雨伞排队等候，出现高峰时，长龙几乎堵塞交通。

“傻子瓜子”的日销量突飞猛进，达到三四千斤，为一年前的50倍，速度之快，令人惊奇。一时间，“傻子瓜子”震惊了芜湖市。当时市委、市政府十分重视，分管财贸的副市长带着供销社、工商局、公安局的干部来到“傻子瓜子”摊头考察，到“傻子”家里参观、访问，给予鼓励。《芜湖日报》进行了报道，“傻子”年广久成了新闻人物。

“傻子瓜子”的畅销和崛起，使本来就跃跃欲试的后来者们看到了奔头，大家也纷纷加入到了瓜子行业中，芜湖这座城市在年广久的影响下热闹起来。1981年的秋天，芜湖的瓜子行业突然兴旺。

在1981年后的四年时间内，芜湖出现了57家瓜子店，其中80%都是个体户经营。当时芜湖工商局个体科科长介绍：有38家是领取了专营瓜子营业执照。市场上20家亮出了牌号：“神农”、“春光”、“康健”、“龙凤”、“玉兔”、“双虎”……到1985年的时候，芜湖终于形成以“傻子”、“迎春”、“胡大”、“友谊”四大瓜子公司为支柱，而以“傻子”和“迎春”为两大巨头的“瓜子城”。

当年这些瓜子厂家在建立时，没有向国家要一分钱，都是通过自身的努力不断扩大的。1981年全市瓜子产量不到100万斤，到1984年不包括与外地联营加工的1500万斤，瓜子产量也猛增到3240万斤。