

当代中国社会经济热点写真书系

中国当代富豪群像

蓝轲 伍旭升 主编



北京师范大学出版社

当代中国社会经济热点写真书系

中国当代富豪群像

蓝轲 伍旭升 主编

蓝轲 著

北京师范大学出版社

(京) 新登字 160 号

当代中国社会经济热点写真书系

中国当代富豪群像

蓝轲 伍旭升 主编

蓝轲 著

*

北京师范大学出版社出版发行

全 国 新 华 书 店 经 销

北京师范大学印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：6 字数：120 千

1993 年 8 月第 1 版 1993 年 8 月第 1 次印刷

印数：1—6000

ISBN 7-303-02858-7/I·298

定价：3.80 元

目 录

第一章：大震荡：中国百万富豪逾万	(1)
第二章：个体暴发户大扫描	(4)
●三起三落的私营企业主	(5)
●风雨中矗立的帝国	(13)
●大陆巨富	(18)
●财运亨通的投机暴发者	(24)
●富商传奇	(30)
第三章：明星富豪大串连	(36)
●一代影星的发迹史	(37)
●笑星大走穴	(41)
●名模客串暴富	(45)
●明星巨奖：一夜成富豪	(49)
第四章：土财主的酸甜苦辣	(53)

●鸡王的奇闻	(53)
●白手起家	(58)
●从卖豆腐到百万富翁	(62)
●“黑心工头”的创业史	(66)
第五章：财大气粗的文化商	(70)
●书界大亨	(70)
●古玩富商	(75)
●财大气粗的文化商	(79)
●广告巨富	(82)
第六章：逍遥派：当代富婆	(87)
●大陆第一富婆	(87)
●坐地收钱的高利贷主	(93)
●梅开二度成富婆	(99)
第七章：投机暴富一族	(105)
●大陆第一投机家	(106)
●“冒牌”大亨	(109)
●财神爷：余老板	(113)
●百万大诈骗	(118)
●投机暴富一族	(121)
第八章：“臭老九”阔绰阶层	(125)
●“星期天工程师”成大款	(125)

●从穷诗人到百万富翁	(130)
●赚钱机器	(134)
●巨奖富豪	(138)
第九章：富豪的消费潮流	(141)
●吃：新、奇、怪	(141)
●穿：名牌、昂贵	(144)
●用：高档、豪华	(147)
●玩：新潮、刺激	(150)
第十章：富豪的私生活	(154)
●都市里的村民“杨百万”	(155)
●“吝啬”的富豪	(158)
●挥金如土	(161)
●金屋藏娇	(166)
第十一章：当代中国富豪大趋势	(172)
●由散兵游勇到实业型	(174)
●进军热点	(178)
●走向国际市场	(180)

第一章：大震荡：中国百万富豪逾万

众所周知，在我国改革开放之初，国家明确表示：鼓励和允许一部分人先富起来。这无疑是一剂兴奋剂，使一向穷得掉渣儿的中国人振奋了。然而，对于绝大多数人来说，即使春风已经拂面，但他们还处在懵懂和迷茫之中。而那些反应敏感，对国家政策吃得透的人，无论走白道，还是跑黑道，他们忙忙碌碌地，也是率先地开始走上了致富之路。

不久，一个响亮的名字就使国人震惊了，这就是那些名噪一时；令人十分羡慕的“万元户”。万元户是当初社会的最富裕阶层，这对手头缺钱，日子过得紧紧巴巴的国人来说，是可望而不可及的事情。

国人真的震惊了！

但是，更令人震惊的是，十多年过去后，中国这块古老的土地上，又突然出现了一大批富得冒油的十万元户、百万元户、千万元户，乃至亿元户等。他们的富足、豪华令洋人也刮目相看。

这就是当代中国的富豪。

国人又一次深深地震惊了！！

中国富豪，这是一个崭新的名字。人们不免对此有几分陌生，但是，这一现象确实在我国的社会生活中出现了。

这是一个千真万确的事实。而时下又有人在说：万元户，贫困户；十万元户，刚起步；几十万元户，马马虎虎；百万元户，才算真富。事实的确是这样。

当今有钱是一回事，有钱的程度是另一回事，因此，真正的富豪是谁？中国目前有多少富豪？恐怕是许多人想知道的。

不过，这是一个难以准确回答的问题。按中国人的传统习惯，对家产一般是不公开的。因此，要具体回答这一问题，目前还有一定的困难。然而，据国家工商总局统计：我国现有私营企业主 40 万户，而其中资产超过百万元以上的，就不止 500 家。

明眼人都知道，这不过是一个非常保守的估计，更何况私营企业主只是当代中国富豪中的一小部分，因为其它行业中也不同程度地出现了一些富豪，而且他们也相当富足。比如：据某报报道：广东海康某镇仅靠珍珠一项就冒出来 30 多个百万富翁，就连山东龙口这个不太出名的小乡镇，也有 3 位每年自愿捐款达 30 万元的百万富翁，可见其富裕程度。

那么，这些富豪究竟是一些什么人呢？

据有关调查，中国当代富豪是以下几种人：

- 一、私营企业主和个体户；
- 二、“走穴”演员和组织演出的“穴头”；
- 三、各类投机者；
- 四、乡镇企业的承包者；
- 五、各类经纪人；

六、合资企业的中方负责人。

当然，应该明确的是，如今赚钱的门路很多，所以在其它行业中也有富甲一方的人物，他们的资产拥有量也不会太少。

那如今的百万富豪究竟大概有多少呢？据一位知情人士透露：光珠江三角洲、闽南三角洲以及长江三角洲一带，拥有百万家产的人数以万计，而深圳、北京、广东、上海等地超过千万元、数千万元乃至过亿元家财的也不乏其人。

因此，粗略地估计：当代中国百万富豪已逾万。

这是一个令人惊讶的数字。中国，在短短的十多年时间里，突然一下子冒出这么多富豪，这就仿佛是一个深不可测的谜一样，令人难以置信。

为了解开这个谜，笔者进行了长期采访、追踪和有关材料的搜集，写成此书。目的是为了客观、公正地来揭示中国当代富豪各自走过的不同的道路，以及他们的形象。

在此，笔者郑重声明：

为了写作和行文的方便，本书中涉及的人和事纯属合理虚构，请广大读者不要对号入座，由此产生的一切麻烦和后果，作者概不负责。

第二章：个体暴发户大扫描

十年前，一大批人辞去工作，“下海”走进了个体户的行列，这些人是商品经济的产物，他们的“下海”，无论成功，还是失败，无疑都促进了社会的发展与变革。他们是一群敢于闯荡、勇于开拓的人。

虽说干个体，是十分艰辛，又有一定的风险的，但是，这些人却以自己的智慧和气魄，走出了一条条各色纷呈的道路。

这是一条铺满荆棘和金钱的道路。

在这条道路上，他们流过汗，流过泪，流过血，甚至家破人亡，妻离子散。但是，只有那些意志坚强的人走向了成功，那些软弱者中途收场，去过清闲的日子去了。然而，正是这些天不怕，地不怕，敢于摔打的个体户，他们在失败与成功之间尝到了甜头，他们是中国富豪最早的一群。

有人说，个体户是暴发户，这话不假，他们非常有钱。然而人们只是看到个体户有钱的一面，而没有注意到他们的创业史。

可以这样说，几乎每一位正直的个体户，都有一部令人惊讶的奋斗史。

三起三落的私营企业主

刘佳海，男，45岁，如今，他是全国闻名的佳海实业集团公司的总经理。

在某省的一段黄金地面上，有他豪华气派的办公大楼。为了找到他，笔者曾多次打电话去，他的秘书小姐都说：“对不起，刘总经理安排已满，请另约个时间！”

看来，要见刘佳海总经理一面，实在是太难了。于是，就约了一个星期六的上午。

早上，大约七点半，秘书小姐打电话到宾馆，说刘总经理在办公室等我，我急忙打的士前往。

出我意料的是，刘佳海是一个十分随和、谦虚的人，一见面，他便侃侃而谈，没有一点名人或者富豪的孤傲与优越感。更出我意料的是，刘佳海如今虽然是拥资七千万元的大富豪，可他当初创业时却是历尽坎坷的，可谓三起三落。

原来，刘佳海是某工厂的一位工人。这是一家拥有上千人的国营大厂。改革开放那会儿，由于工厂经营不善，入不敷出，结果濒临破产的境地。

刘佳海和许多人一样，每月拿着70%的工资，在家里闲着。起初，他没有觉得什么，慢慢地，刘佳海在家里呆不住了。

原因是，这么一点工资养活不了家，再则他觉着一个大活人就如此下去？他不服气！再说，刘佳海在厂里可是有技

术、有经验的人，也是个业务标兵，于是，他琢磨着自己办厂。

有了构想容易，可真正实现起来，并不是一件简单的事。刘佳海在经过了一段时间的矛盾心理之后，他还是一咬牙，干！首先，他辞去了厂里的工作，接着从厂里找了几位铁哥们儿，与他一起办厂。

当然，对于像刘佳海这样的一个普通工人来说，要办私营企业，最困难的是没有资金。刘佳海东拼西凑，借来了一万元，这离办厂的基金相差太远，但刘佳海并没有灰心，他抽完一包烟后，在深夜十二点钟，敲开了朋友也是夜大同班同学田飞家的门。

田飞的父亲是省某银行的行长，田飞一听刘佳海是为贷款而来，他不看僧面看佛面，看在朋友的份上，便答应求父亲帮这个忙！

没过几天，贷款的事办成了。刘佳海从银行里贷款十万元。这无疑给了他一个巨大的信心，于是，刘佳海租了几间民房，买了几台旧设备，他的私营企业佳海皮件厂就热热闹闹地成立了。

办厂是一件相当复杂的事，但刘佳海似乎胸有成竹，他按部就班地进行着。

刘佳海招来几十名工人，亲自对他们进行了短短数天的培训，接着，他就去联系货源了。

刘佳海凭着他以前的一些关系户，在外省市转了一圈，不仅弄回来了材料，而且与数十家商场等签订了供销合同。

于是，佳海皮件厂旗开得胜，在开业的一个月里，运营正常，而且还略有盈余。

然而，好梦不长，没过多长时间，佳海皮件厂陷入了一片沉寂之中。机器的轰鸣声没了，上班下班的工人没了，只有刘佳海一人坐在堆积如山的皮鞋、皮包、皮带上，抽着劣质香烟，眉毛蹙在了一起。

原来，在市场竞争中，佳海皮件厂的货物被众多大的厂子给挤垮了。他们设备陈旧，产品一般化，质量也跟不上等，这无疑是“佳海”失败的最主要的原因。而刘佳海平时有一个极大的错误，他只管去跑供销，却没有真正认真地抓生产、抓质量，更没有去思考市场需求和消费者的审美眼光、审美心理。

这一次，刘佳海创业不到半年，他就失败了。他投资的十多万元，如今变成了几台旧机器和一大堆老化了的次产品。

刘佳海在家里闷躺了一周，他夜夜翻来覆去睡不着。就这么完了吗？刘佳海反复问自己。一周之后，这天，刘佳海起了个大早，他用一辆小推车推着厂里的旧机器和卖不掉的产品，一趟一趟拉向了废品收购站。他一声不吭，汗水从他的脸上不停地流淌着。直到晚上，他才干完。当收购员付他废品钱时，他却一挥手，说：

“哥儿们几个买包烟抽去，不用付了！”

接着，他就推着小车走了，弄得收购站的人莫名其妙。

这一夜，刘佳海没有回家。他蹲在空落的工厂的墙角，一根接一根地抽烟。

天亮后，刘佳海在院子里的水龙头上冲了一下头，睁着一双布满血丝的眼睛走出了工厂。

当刘佳海提着两瓶五粮液，两条万宝路放到田飞面前时，田飞反而大骂起刘佳海来。

“佳海，你把老弟看成什么人了！失败了不是？那有什么关系？不就是十几万吗？咱怎么说也是哥儿们，就不信成功不了！这么着，我找别人再给你贷些款，你接着干！”

“真是……我不知道该说什么！”

“说什么呀！甭说了，我理解你，这东西带回去，留着你当了大老板，咱俩再喝！”

田飞是一个非常义气的人，他经过各种渠道，为刘佳海又贷款十多万，当刘佳海有了这笔贷款后，他喜上眉梢，决定大干一场。

吸取上次失败的教训，刘佳海首先更新了设备，他买了一套比较先进的机器，接着，为了在市场上站住脚，刘佳海请了专门的设计师，设计出了一套美观、新颖的产品，又指定专人进行质量监督，严把质量关。

于是，佳海皮件厂在经过数月的沉寂之后，又重新开始了生产。

然而，商场如战场。它风云变幻，神秘莫测，谁知，一向看好的皮货市场，在一夜之间又迎来了大萧条时期，各种皮货滞销，销路不畅，众多厂家纷纷倒闭，关门停产。

佳海皮件厂在这场风浪中，也不可能幸免。

虽说佳海皮货样式新颖，质量优良，信誉好，但是大的环境一落千丈，再好的商品也会滞销。因此，“佳海”又一次陷入了入不敷出的局面。

这是作为一厂之主的刘佳海始料不及的。

刘佳海粗略一估计，这次，他损失过半，虽说不至于破产，但还是大伤元气。

这时，许多好心的人劝刘佳海，别再干了，不然会债台

高筑，一生都不得安生的。可刘佳海对此报之以微笑，他相信总有一天，他会成功的。

刘佳海心想，目前皮货市场大萧条，如果一味地生产皮件产品，必定只有“死”路一条，必须有自己的“拳头”产品，以带动其它小皮货产品。于是，刘佳海看准了女性消费市场。他决定，改产女性高档皮货，如皮衣、夹克等，以款式和质量取胜。

这就意味着投资更大，风险更大，但是，刘佳海分析的出发点是对的，女性消费市场是一个潜力十分大的市场，这一点没有错。可是，刘佳海过高地估计了女性消费者的消费观念和购买力。

“佳海”生产的高档皮衣一上市，由于成本与做工都不同于小件皮货，因此价格也相当高，而当时，国人有几个是大款？人们都过着不贫不富的日子，谁肯花几百元购买一件皮衣，再说人们的消费观念还处在一个相当低的层次。于是，问津“佳海”皮衣者寥寥无几。

这里还有一个十分重要的原因，改革开放后，外国的商品大量涌入，一段时间，形成了“洋货比国货好”的观念，绝大多数有钱人，一味盯着进口商品，而对国货不闻不问。

这样，“佳海”的高档皮衣也就成了“待嫁”的“闺秀”，全部积压在了仓库里。

似乎上天专门和刘佳海做对似的，这一次的努力可以说他又失败了。

在万般无奈的情况下，“佳海”被迫停产。

而这时，刘佳海面对的是非常糟的境遇。首先，工人的工资、房租、管理费等就使他颇为头痛，但刘佳海是非常守

信用的人，他绝对不会亏待工人的，最终，他想尽一切办法，付了工人的工资。

刘佳海付了工人的薪水后，他失败的消息传了出去，这时上门来讨债的人络绎不绝，同时，几家银行的贷款也已经到期，他们也来追款，这真是火上浇油，弄得刘佳海日夜不安。

有一些债主看见刘佳海负债累累，无力偿还债务，就撕破往日的情面，用威胁、恐吓等手段逼刘佳海还债。而刘佳海求人家宽限一个时期，给他们算上利息，可人家就是不允，非让他一次还清不可。无奈，刘佳海又东借西拼，又卖了家里的电器、家具等，才还清了一些债主的帐，然而，他向银行所贷的几十万元款迫在眉睫，催还通知又一次次地寄到了他手里，这会儿，他已经焦头烂额了。

而更使刘佳海揪心的是，他的妻子提出与他离婚，她受不了了。几年折腾下来，不仅家里一穷二白，而且还欠了一屁股的债，这日子还怎么过呀！于是，她毅然地要求结束夫妻生活，分道扬镳。

刘佳海没有说一个不字，他同意了。

刘佳海孤零零地在家闷了几日，这个大块头的铁汉子也流泪了，一种复杂的感情折磨着他。他想：难道我就办不了厂子？我没有这个能力吗？他一遍一遍地问自己。

后来，人们发现刘佳海失踪了。他的家一把铁锁就解决了，因为里面实在也没什么值钱的东西。这时，各种谣言不断传来，有人说刘佳海负债逃窜了；有人说刘佳海偷渡出国了；更有人说刘佳海自杀了……一时间，刘佳海失踪成了一个谜。

大约过了两个多月，刘佳海突然回来了，他出现在街上。刘佳海一回来，他的精神不似从前，显得非常轻松，而且总是微笑着，而接下来的事，就又使人们惊奇了。

刘佳海卖了自己的房子，这是祖上留下来的基业。由于位置好，他卖了个好价钱。当他还清了银行的贷款后，他又张罗着办他的厂子了。

这时，人们感到奇怪，以为刘佳海鬼迷心窍，干吗还去干？更有人对他嗤之以鼻等等。原来，前一段时间，刘佳海外出考察去了，他在沿海各省市转了一圈，考察了一些皮件、厂和市场等。这次考察，使他大开眼界，他真正领悟到了一些经商的真谛，于是，他又重整旗鼓，紧锣密鼓地干开了。

这次，刘佳海下决心，他要有信心干好，再说这一次外出，使他眼界大开，他有一套成熟的计划。

首先，刘佳海在市面上选择了一块好地皮，租了几间大厂房，将厂子设在最热闹的地方，并制作了大型广告牌。其次，刘佳海在产品上下了大功夫，他更明白了竞争的意义，于是设计出一系列产品，佳海系列皮货。一个最主要的前提是：价廉物美，适合中国消费者的需求。第一批产品生产出来后，刘佳海又以高薪聘用了数十名模特，组建了佳海时装表演队，这时，刘佳海不失时机地在省体育场举办了一次大型时装表演。时装表演是一件新鲜事，一下子观者如云。

接着，刘佳海趁热打铁，又连办几场时装表演，主要展示佳海皮货厂的系列产品，这些活动吸引了不少客商和订货单位，结果一次就订立供销合同几十份，成交额达五十多万元。

刘佳海心想光如此还不行，于是一个更宏伟的计划，在