

张果喜 刘金书

这是一些和我们一样平凡
的人的发迹史，开放改革使他
们成为时代的弄潮儿和亿万富
翁。

孙金贵 侯
张
峰

邵
刘峻

黄光元

罗忠福

红色中国的 亿万富翁

王新昆

● 远宁 文木 编著
● 湖南师范大学出版社

序

90年代，红色中国，瞬息万变。

一名死囚，成了中国最大私营企业业主；
一位倒爷，成了独资开发粤东最大岛屿的老闆；
一个疑犯，成了上海股民心中的偶像；
一介书生，成了享誉京城的亿万富翁；

.....

这不是《天方夜谭》般的神话，而是发生在你我周围的活生生的事实。昔日默默无闻，何以转眼间成了安坐在人民大会堂参政议政令人羡慕不已的红色大亨？本书以多种手法和不同的角度进行了真实而详尽的描述。从中，你可一窥大亨发家的艰辛，洞悉大款暴富的诀窍，感叹富豪一掷千金的气魄，体味阔佬腰包鼓起后的惆怅.....

正是：君若想圆富翁梦，
不妨从头细品书。

编著者

一九九三年四月二十日

11-20

目 录

宇宙飞来的亿万富翁.....	(1)
——果喜实业集团董事长兼总经理张果喜一瞥	
商缘	(10)
——山沟里走出来的亿万富翁罗忠福	
直挂云帆济沧海	(27)
——南德集团总经理牟其中传奇	
红色大亨	(49)
——101 毛发再生精发明人赵章光的人生轨迹	
从女明星到腰缠万贯的商界大亨	(78)
——刘晓庆下海致富史	
亚洲第一“鸡王”	(91)
——大连韩伟企业集团董事长韩伟掠影	
圆你延生梦	(97)
——飞龙有限公司总经理姜伟小传	
点石为金.....	(110)
——中国最年长的巨富侯越峰细侃人生	
少年不识愁滋味.....	(123)
——丹依公司总裁余韦达致富史	
邮票堆里“滚”出的年轻富翁.....	(134)
——华隆发展公司总裁卢俊雄暴富秘闻	

山伢子,手攥四千“大洋”闯京城	(143)
——百龙营销公司总经理孙寅贵的创业史	
服装市场里的亿万富翁	(155)
——岳洋西服厂老板杨富来发财记	
“点子”老板	(175)
——和洋民用技术开发公司总裁何阳自述	
“我的面孔,就是签证”	(184)
——上海教育界大亨蔡光天扫描	
处在塔尖上的人	(194)
——王码电脑总公司总裁王永民创业史	
一夜间冒出的“千万富翁”	(216)
——皇家实业有限公司总经理陈金义小记	
“家电王国”的“国王”	(224)
——木兰电子集团董事长兼总裁孙峰的创业史	

宇宙飞来的亿万富翁

——果喜实业集团董事长兼总经理张果喜一瞥

成事在人不在天。

——张果喜

1992年秋冬之时，一条官方通讯社播发的简短新闻在中国普通百姓间引起了轰动。

“江西省余江县 39 岁的农民企业家张果喜，最近谨慎地向外界承认，自己的家财大概有 3000 万美元，按现行官方汇率换算，合人民币 1.6 亿元”（若按外汇调剂市场价算，则有 2.4 亿元）。

这条简短的消息之所以引起轰动，原因在于：改革开放 10 多年来，社会上关于张三、李四成了巨富，王五麻子成了亿万富翁的传闻时有泛出，但是，这类“消息灵通人士”的话语都没有足够的材料证实其可信程度。张果喜则成了第一位坦诚告知外界自己的资产，并被官方新闻媒介“验明正身”的亿万富翁，无怪乎一时期街头巷尾争说这位木匠大亨。特别让人不解的是，这位曝光的亿万富翁不是出自灯红酒绿的深圳、广州，也不是出自京、沪大都市，而是出现于赣东北的小县城里，这更让人感到神了。

“张果喜真是个谜！”有人这样评价张果喜。这位既是共产党员，又是中国最大私营企业主，还是第七届、第八届全

国人大代表的江西老俵，究竟是如何发起来的，人们不知其详。笔者多方搜集张果喜的材料，亦难遂愿。好在发现新华社记者朱幼棣在1992年秋撰写的一篇题为《中国，被称为亿万富翁的木匠大亨》的报道。

（以下是该报道，引者作了某些技术处理）

张老板——人人都这样叫。打张果喜带着20多个师兄弟从破产的木器社中卷铺盖出来，自立门户时起就有了这个称呼。

他信事的话是：成事在人不在天。当初他一贫如洗，却不相信神仙皇帝，一声呼唤“要吃饭的跟我来！”便带领着那20多位伙伴开创了一个“木雕王国”。如今，他拥有遍布全国各地的32个工厂，7个商业性公司和1个乡村工业网。

他的触角还伸向了世界各地。日本大坂、德国汉堡、加拿大多伦多、香港都设有他的分公司或办事处，这是中国最大的雕刻跨国公司。他的公司产品80%以上用来出口。江西省工艺品进出口公司木雕出口总值的80%为张果喜的公司所创。

张果喜40岁不到，但他有50多个头衔，各种红色烫金的聘书塞满了他的抽屉。各种荣誉性职务多得连他自己也常常记不起来。他是优秀青年厂长，“十佳”企业家之一，“五一”劳动奖章的获得者。当然，张老板最看中的荣誉还是全国人大代表一职，他连续两届（七、八）担任代表。

张果喜的木雕大本营设在他家乡的小县城里。余江县，这个位于赣东北的平常小县，因为穷而出名，也因为穷而终于被世人遗忘。千百年来，这里还是血吸虫肆虐之处。解放后，

由于党和政府的重视，余江人民送走了大自然中的“瘟神”。当余江县消灭血吸虫消息刊登在《人民日报》上后，毛泽东读后竟夜不能寐，浮想连翩，吟就《七律·送瘟神》二首。伴着领袖的诗句，余江县的大名，也随着“春风杨柳万千条，六亿神州尽舜尧”的诗句为国人所熟知了，为此中央有关方面还拨款在该县建设了一座“送瘟神纪念馆”。

自然界的“瘟神”送走了，但是余江县的“穷根”却一直难以拔掉。就是在80年代中期，余江县唯一象点样的建筑还是20年前所建的那座纪念馆。当时有北京来的记者到该县采访，深深为该县的贫穷感到吃惊。余江县县长在他那间摆了五六张桌子的办公室接待记者。桌子又破又旧，布满道道裂缝。电话机还是《平原游击队》中松井小队长所使用的那种摇把子电话。县里主管经济的综合部门全挤在一栋两层楼里。人多，开起会来连站的地方都没有，得象猴子似地爬到桌子上坐着。县里老干部局因没有钱建活动场所，打上了“纪念馆”的主意，想暂时用一用长期空着的“纪念馆”的后面几间房子。因产权不属地方，县里作不了主。市里和省里也作不了主。县里领导为此还特地找来采访的记者，希望他们回去帮助“反映反映。”

然而，就是在这样一块贫瘠的土地上，冒出了张果喜这样一位“亿万富翁”。被一份内部材料称为私营企业“头号种子选手”的木雕托拉斯的诞生，在全国都引起了一定的震动。逶迤而来的长长车队：高级轿车、小面包车、开路的警车……世界上几十个国家和地区驻华使节，英国《卫报》、香港《南华早报》、《天天日报》等记者，专程从北京赶来参观采访。轻工部下属报刊的两位“大主编”到这里转了一圈后，认为张

果喜“比步鑫生还要步鑫生。”几年前步鑫生因把海盐衬衫厂搞糟了，被就地免职。张果喜为此事颇感庆幸。要不然，他也有可能被新闻媒介吹得头脑发热。

香港《南华早报》驻北京一位记者，足足等了四个月，最后还是通过江西省省长，才见到了这位带有传奇色彩的年轻老板。那篇发表在《南华早报》头版上的专访是这样写的：

“介绍自己的成就一般是难以压抑的话题，但是出于经营和政治上的考虑，张先生拒绝透露他的企业总资产和私人财产……一方面他喜欢让顾客和对手猜测他的利润情况，一方面他又希望在国内保持低姿态，不要太露锋芒。因为在中国，发财致富不论是领导还是一般百姓都有贬有褒，众议纷纭。

.....

张果喜本人对香港记者提到的这点是颇有体会的。他感到“人言可畏”这四个字的份量。他说：“1974年，也就是离开木器社自立门户的第二年，就有工作组在跟踪我了。我干到哪，工作组便查到哪。1985年改革低潮时，又有人说我是投机倒把、贩卖黄金发的财。到上海谈业务，风传我被抓起来了。出国洽谈贸易，又说我叛逃国外。”

但是，张果喜对这些风言风语并不十分在意，他喜欢“我行我素”。

港澳记者，多数是“刨根问底”的老手。在经过与张果喜几天的周旋，进餐时喝干了几瓶法国白兰地之后，“数字慢慢就漏出来了”。

“仅在这里（指余江县）的4家工厂，去年上缴税收就近

600万港币。”张果喜不无自豪地说。

为了给人远不止这么些的印象，在一次陪同客人参观加拿大专家设计的厂房的路上，他透露上年其公司总收入是1.2亿港元。接着他又轻声补充道：“利润大得很！”

熟悉木雕生产的行家作了番估计，张果喜的公司产品一般利润率可达60—70%。

1988年，张果喜第一次当选全国人大代表并出席全国人大会议归来后，为感谢家乡人民对他的信任和给予的这一殊荣，他慷慨解囊，捐献了相当于228万元港币的人民币给当地的学校和民政福利事业。

张果喜在几下浙江木雕之乡东阳洽谈业务的旅途中，结识了年愈60的钱先生。两人一见如故。张果喜聘请钱先生当他的私人秘书，这又是引起新闻圈感兴趣的事。钱先生早年毕业于国民党中央军校，解放前夕在国民党军队中供职时被解放军俘虏。解放后获释过一段时间，1956年被重新逮捕，此后漫长的岁月是在矿井中度过的。1973年第二次获释，1978年摘去了政治上的帽子。钱先生举止高雅，谈吐不俗，能打一手出色的台球。

钱先生前半生的坎坷经历，一般人避之唯恐不及。年轻的共产党人张果喜居然聘请了他当私人秘书，这无疑再一次体现了张果喜“我行我素”的个性。年近古稀的老先生，却要听比他年小近一半的“血气方刚”的青年人的命令，多少有点令人伤感。对此，钱老先生本人毫不介意。他与年轻的张老板相见恨晚。

张果喜最先办起的是一家工艺美术厂，在工商名录里，登记的是“大集体”。这是一个“红帽子”企业。

当张果喜家业发达，富甲一方后，有记者问张果喜他的企业的性质究竟是什么时，张果喜的回答极富艺术性：“我不知道。原先登记的是集体企业。政府怎么称呼都行。”

他接着补充道：“我没拿国家一分钱，也没借银行一分钱。1973年刚刚创办时，我卖了自己家的房子，得到千把元钱，全部投了进去。”

这类话听起来很象本世纪初美国一些白手创业起家的百万富翁。

张果喜的太太原是余江县某局的干部，随着丈夫事业的兴旺，她被长期派驻日本，任办事处主任。而张果喜本人这些年来每年约有一半时间在国外“经营开拓”。

在张果喜木雕厂干活的工人，每周在他们自己的电影院里看两场电影。厂里免费提供理发和幼儿入托等服务。住房享有津贴，工人子女无一待业。正式职工享有不受通货膨胀影响的养老金。

厂区经过精心布局，是名符其实的花园式工厂。就是那些处在大都市的国营大厂都难以与其比气派。厂门口汉白玉的牌坊上镌刻着创业者的名字。车间建筑采用琉璃飞檐式，颇有东方情调。总部大楼高11层，四层以下是管理人员的办公室，五层是宴会厅，第六至第八层有20个设备优良的客房，第九层是张老板的办公室，小型会客室和样品陈列室，第十层是他的公寓和台球室。他真正以厂为家。很难想象全民企业的厂长会把自己的公寓建在办公大楼的顶层。

张果喜最大的嗜好是抽烟。一天他要抽5包高级香烟。

在余江县，张果喜的声望和他的地位远远高于他的父母官。该县县长曾直言不讳地对外界说：“我们主动提出给他配

保镖。如果他受到意外的伤害，不仅对县里，对国家也是个损失。”

县长说的的确是肺腑之言。自1979年以来，张果喜的企业产值以年递增75%，利润递增143%的速度发展。他的目标是要成为世界木雕之王。这在1992年成为了现实。事实上，早在好几年前，日本一家专门负责推销他们产品的公司就替他打出了“天下雕刻第一家”的旗号。因张果喜的木雕企业主要是生产一种叫“佛龕”的产品，消费对象是信仰佛教的家庭，日本的国教是佛教。宗教产品市场特有稳定的需求，现代化生产的分工协作，使得张果喜能够以每批三个月速度培养出熟练技术工人，并使他的企业在木雕同行的角逐中，击败了国内外许多强有力的竞争对手。超额利润滚滚而来。

谜和神话般的传闻象七色光那样环绕着张果喜。在二轻系统厂长们的一次对话中，他的同行提出了这样一个问题：

“请问你自己有多少家产？一天抽5包烟哪来那么多钱呢？”

这问题无疑是带有挑衅性的。

“资产分为有形、无形两种。说有，我是亿万富翁，因为我代表全厂。说无，我一无所有，拿不出一分。报酬还是工资、补贴加奖金。我把一切献给了企业。除了吃饭、睡觉，就是在考虑企业的生产和发展问题。我把全部精力都贡献给了企业。抽烟等费用也由企业全包了。如果过多考虑自己生活上的一些琐事，工作就会分心，也就可能行贿受贿。至于家庭财产，那是父母留下来的，无可奉告。”

张果喜的回答十分得体。二轻系统厂长们的见识加起来都未必有他一个人多，你能问得住他？就是开个中外记者招

待会，凭他这一套“有形无形”理论，照样能应付自如。看的见的是拥有好几辆进口轿车，看不见的权力的绝对占有是说不清楚的，也没有必要说清楚。张果喜毕竟和上级任命的厂长全然不同。

作为成功的企业家，张果喜不仅对木雕这一古老传统产业进行了适应现代商品经济环境下生存发展的改造，同时，还推行了一套打上其性格烙印的严格管理制度。如进厂三年之内不准结婚，结婚后两年之内不准生孩子，上班每迟到2分钟罚款5元，月初和月尾两天可以休息等等。

这类“管理制度”在全民企业中是难以想象的。张老板的威严和权力，在这落后地区的企业，产生了难以估量的作用。

这里有必要特别提到的是“有形和无形。”张老板这个被称为“亿万富翁”的木匠大亨的工艺雕刻厂作为全国头号私营企业，以及它的巨额利润，一切的一切，似乎都是“既有形又无形”的。这大概是我国一批戴着“红帽子”的私营企业的特有现象。

.....

朱幼棣先生的文章引用到此。读后人们不难发现，从1973年开始创业起，一直到朱文写就止，张果喜一直是戴着“红帽子”的企业家，这大概也是张老板事业能得已迅猛发展的关键因素之一。戴上了这件“护身符”，使他在政治上的风险降到了最低点，然而，张果喜最终在1992年底，也就是邓小平南巡讲话后显露“真身”，他所创办的数十个工厂、公司现已组成了以他名字命名的跨国公司。该公司以木雕工艺为

主业，兼营工、农、商及多种第三产业，“雪球”越滚越大，被美国人称为“在稻田里矗立的帝国”。

就在最近，张果喜又获得了一项殊荣，中央电视台在八届人大一次会议期间利用黄金时间向社会播发了一条新闻：

“南京紫金山天文台最近决定，将新近发现的 3028 号行星，命名为“张果喜星”，这是我国第一次以企业家的名字命名行星……张果喜所创办的国喜实业（集团）公司，是世界上最大的木雕企业……他被人誉为宇宙飞来的人。”

商 缘

——山沟里走出来的亿万富翁罗忠福

我们家世代都是商人，但我对这个称谓总怀有一种痛感，因为我们为此经历的坎坷与磨难太多了……

——罗忠福

让自己引人注目

1969年，在贵州省偏远的深山密林中，一个年轻人把一根绳子绑在腰间，小心翼翼地爬到山路边一处醒目的悬崖峭壁上，刻下了五个鲜红的大字：毛主席万岁。当他冒着生命危险将这五个字刻好的时候，恰好被路过此地的省城记者看到。于是，他出了名。

这个年轻人就是我们文章的主人公——罗忠福。

直到今天，已拥有九亿资产的广东珠海福海实业股份有限公司董事长罗忠福在谈到当初的举动时仍带有一丝狡黠和得意。那是一个不甘寂寞的强者在以自己的胆识和智慧同不

公平命运抗争胜利之后的得意。

罗忠福祖籍四川，生在贵州省遵义市。他的祖父是当地商会会长。这个极有经营头脑的生意人，靠着自己的精明强干，为子孙挣下了一份不小的家业，在当地颇有名望。解放后，他作为遵义市工商联主委，曾带头捐款，支援抗美援朝，并把自己的三个弟弟送进了军校。然而同一些从旧中国过来的商人一样，他的一片拳拳之心并未被当时的社会所理解，在三反五反运动中，作为当地商界的知名人士，他首当其冲受到了批斗，老人因想不通而走上了绝路。

他的死在遵义引起了轰动，也在罗忠福幼小的心灵里投下了一片阴影。不久，当地政府做出决定，将祖父的死转为烈士牺牲看待，并且让罗忠福不到30岁的父亲接了祖父的班。或许是时代的影响，罗父一生谨小慎微，安身知命，从无非分之想。祖父留下的家产捐的捐，抄的抄，已所剩无几。对罗忠福来说，他的生活好象一下子从一个很高的顶峰重重跌落下来，他的身份也从一个品学兼优、受人尊敬的班主任变成了资本家的小崽子。每想到这种变化皆是由出身商家所致，他的心里便总是隐隐作痛。

1968年底，17岁的罗忠福带着黑五类的成份被分配到贵州最偏远的大山中去走与工农相结合的道路。那地方可算是中国最贫困地区之一，挑一担水要走20里山路，有时，一个月吃不上一口大米饭。只有靠瓜菜充饥。他不怕苦，却不甘自己的理想连同自己年轻的生命永远被埋没在那里。他要争，要为自己争出个新天地。

于是，当他听说省城将有记者要来当地采访知青生活时，他觉得他的机会来了。他要做一件事，一件使他这个原本永

无出头之日的黑五类能在全公社 400 多知青中引人注目的大事。罗忠福拿出自己当时仅有的 10 元钱，到供销社买了一桶红漆，在记者到来的日子里，他跑到他们必然要经过的山路边。于是，本文开头描述的那一幕就这样发生了。

从此之后，罗忠福成了当地的著名人物，并且成为全公社唯一进入农宣队进驻学校办公的下乡知青。

第一次“下海”

当时下乡知青的生活都很苦，罗忠福也不例外。他是家里的老二，上有母亲姐姐，下有弟弟妹妹，家产没有了，全靠父亲一点微薄的工资过活，家里没有钱去接济在大山里苦熬日月的他。可罗忠福总是能使自己比别人过得好。好象他天生会赚钱。

有一次，罗忠福回遵义探亲，无意中看到城里人以 9 角钱一斤的价格在收购槐树籽，不禁想到，自己插队的大山里到处是槐树，那么多槐树籽每年都被白白堆积在山里腐烂掉，我何不想法收集起来去换钱呢。他兴冲冲回到知青点，向村里人宣布，有谁愿意进山去收槐树籽的，回来 3 角一斤卖给我。大山里的农民做梦也没想到世代烂在山沟里的槐树籽还能卖钱，纷纷进山去采集，罗忠福预备了一条大麻袋，每收满一袋树籽，就利用探亲的机会运进城卖掉，时间一长，居然也慢慢赚了不少钱。追溯起来，这也许就是他的第一次“下海”吧。

牛刀小试，初露锋芒，罗忠福决定再试试运气。他看到当地农民不会使用化肥种田，因而化肥在当地也没有市场，不

禁想到，其实化肥种田又好又省，只是农民们认识不到，我就给他们来个眼见为实。于是，他自己先从城里买回一些化肥，在大队分给自己的自留地上施用。几个月后，他种出的南瓜、水稻和萝卜都丰收了，不仅产量多而且果实饱满，周围世代施用农家肥种地的村民们羡慕得要死，都来找他要肥料。罗忠福乘机做起了化肥生意。不仅帮助了周围的老乡，自己也大赚其钱。到1972年返城时，他手里已有了1000元的存款。这在当时的下乡知青中，不能不算是绝无仅有的一个。

遵义城沙发大王

1976年，罗忠福已回遵义市做了四年的工人。他订了15份报纸，每天潜心钻研国家的经济政策和经济发展趋势。或许是血管里流淌着的祖辈遗传给他的商人的血使他躁动不安，他总觉得不能再在工厂这样干下去了，尽管他已经快要被提升为车间主任，甚至还有更好的位置向他招手，“我的理想是从商”，他义无反顾地做出这样的决定。

一个偶然的機會，新婚燕尔的罗忠福在废旧汽车上发现了软车座的构造和沙发相接近。那时他正为跑遍全遵义市买不到一只沙发而发愁。原来沙发的原理就是因为坐垫下有几个弹簧这么简单。他是钳工，做一只沙发易如反掌。新房里的自制沙发得到了娇妻的认可，也博得了同事朋友们的青睐。要求帮忙的人络绎不绝。罗忠福灵机一动：这说明遵义市有巨大的沙发潜在市场，我何不办个家俱厂呢？

就这样，他找了几个朋友，向单位请了长病假（当时不许辞职），顶着社会与家庭的双重舆论压力办起了第一个属于