

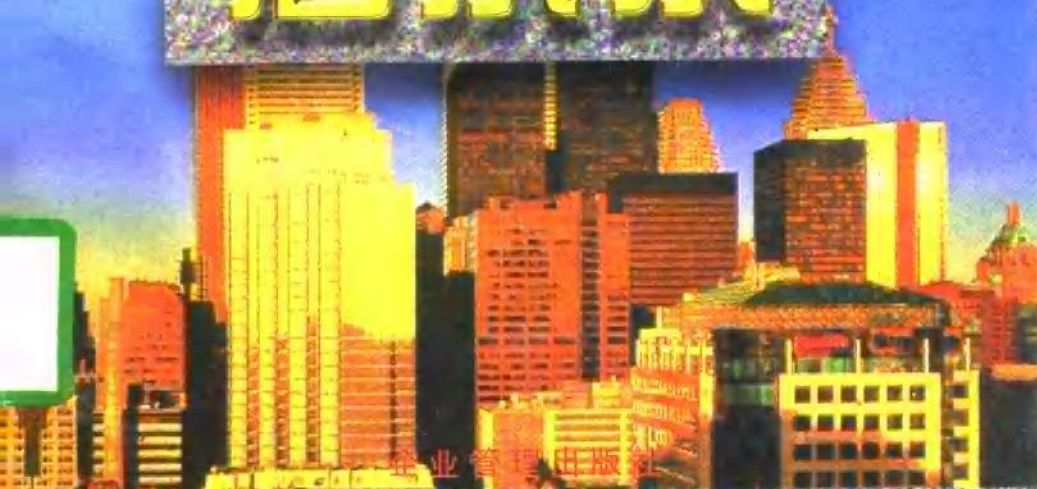
中国人

张玲 编著

发财



启示录



企业管理出版社



# 目 录

## 上 篇

### 市场经济中的赚钱术

#### 第一章 中国“犹太人”..... (5)

1. 温州人发财揭秘
2. 六十五万换八亿

#### 第二章 中国著名民营企业集团老板的致富经 ..... (17)

#### 第三章 台商的经营之道与赚钱秘诀 ..... (107)

#### 第四章 台湾省十大富豪的经营谋略 ..... (130)

#### 第五章 红太阳光辉照亮致富路 ..... (140)

1. 汤瑞仁是怎样经商的
2. 张玉凤当上了董事长

## **第六章 商战中的巾帼豪杰 ..... (149)**

1. 骑在蓝孔雀上的千万富婆
2. 景泰蓝“女皇”

## **第七章 你也能当亿万富翁 ..... (155)**

1. 健力宝是怎样起家的
2. 赵章光是怎样抓住机遇的
3. 元气带来财气
4. 玩具大王“玩”成财神

## **第八章 360 行, 行行赚大钱 ..... (174)**

1. 现代劳工出富翁
2. 磨刀不宰人

## **第九章 铁饭碗还有饭吗 ..... (182)**

1. 金潮高手靠智慧
2. 绿色的如意
3. 虎头山上产金银

## **第十章 到海外赚钱去 ..... (197)**

1. 到美国打天下
2. 华尔街历险记
3. 非洲大陆有财宝
4. 韩国大老板向你微笑

5. 东方的智慧赚西方
6. 儒商的脑袋中国的心
7. 泰国的美玉
8. 加拿大不是大家拿
9. 宝石商的奇遇
10. 方便面是怎样出台的
11. 他怎样成了珠宝大王

## **第十一章 怎样赚明天的钱 ..... (241)**

1. 休闲业的崛起
2. 九七年最赚钱的行当
3. 开发区的钱还好赚吗
4. 直销的最新门道
5. 你是否想当二房东
6. 房地产又要热
7. 新型会员的秘密
8. 买卡做什么
9. 连锁连成金锁
10. 要想发大财快到西部来

## 下 篇

### 隐形经济中的生财道

#### 第十二章 消费世界的赚钱“猫儿腻” ..... (279)

1. 大刀砍向精品男人
2. 酒瓶里面装金钱
3. 烟雾中的发财路
4. 黄金市场卖石头
5. 大商厦里的“金字塔”
6. 传销中的赚钱术

#### 第十三章 金钱潮冲击下的女性 ..... (317)

1. 桑拿浴中的高消费
2. 小姐, 你能赚多少钱
3. 吃经济饭的女人

#### 第十四章 阴阳界人鬼大战 ..... (327)

1. 治病神医与卖药郎中
2. 过期起搏器在人的心脏中跳动
3. 阴阳界里买卖火

#### 第十五章 赚钱浪人在江湖 ..... (337)

|                               |              |
|-------------------------------|--------------|
| <b>第十六章 文化圈里多交易 .....</b>     | <b>(341)</b> |
| 1. BP 机成了财神爷                  |              |
| 2. 通宵影视奏“金曲”                  |              |
| <b>第十七章 孩子成了金靶子 .....</b>     | <b>(348)</b> |
| 1. 被金钱包围的儿童                   |              |
| 2. 高等学府学价高                    |              |
| <b>第十八章 五彩的骗局 .....</b>       | <b>(358)</b> |
| 1. 艺术品的狰狞之光                   |              |
| 2. 恐龙留下的“金蛋蛋”                 |              |
| 3. 彩票玩出大富翁                    |              |
| 4. 来自台湾的假币                    |              |
| 5. 百万元假邮票投入市场之谜               |              |
| <b>第十九章 种种特权的背后 .....</b>     | <b>(372)</b> |
| 1. 把权力变成金钱的魔方                 |              |
| 2. 罚款黑洞里的伎俩                   |              |
| 3. 于志安事件                      |              |
| 4. 逃贷的招数                      |              |
| 5. 穷了寺庙富了方丈                   |              |
| 6. 买断工令也发财                    |              |
| 7. 把手伸向别人口袋的诡计                |              |
| <b>第二十章 中国大陆专家的经济预测 .....</b> | <b>(397)</b> |

## 前 言

在上世纪末，有一位海外的知名报人，曾经这样的写过他对祖国的报效之心之所以不能实现的苦衷：“仆为中国人，心本不忘中国，而目睹时世多艰，痛中国人心之将死，神州之将陆沉也，时握腕以兴嗟。”

如今已是百年过去，中国人早已忘记了那亡国天种的恶梦，也终于抛弃了乌托邦式的幻想，从1978年至今的十八个年头里，这个占世界人口的百分之二十二 的贫穷大国，把百分之九左右的高经济增长率一直保持着，国内的生产总值达43800亿元，而从全国人大八届四次会议通过的“九五”计划和2010年远景目标来看，21世纪中国现代化的前景已是清晰可见。

然而，历经了一个多世纪的艰苦奋斗的中国人，究竟会有多少人会懂得实现如此宏大的目标是多么不易？究竟会有多少人还会记得亡国亡人的痛苦？究竟还会有多少人记得中国人的古训和民族的傲骨？究竟还会有多少人去分析中国在跨越新世纪门槛时，依然艰难困惑，面对着不可预知的风险和挑战？

中国人在饱受了几个世纪的贫困和落后的折磨后，如今许多人想到的是个人怎样发财。据有关方面统计，中国的亿万富翁已有十几个，千万富翁有上百

## 前 言

---

个,百万富翁有上千个,几十万的财富拥有者,则难以统计。而在1995年有关统计数字表明,家庭年收入在一万元至三万元的占城镇居民家庭总户数的百分之五十五;三万元至十万元的,占家庭总户数的百分之六;年收入十万元以上的,占家庭总户数的百分之一。

以上这些数字是很令人暇想的,我们假如把这些奋斗的人群比做汪洋大海,那么,这些成功者的巨额资金则成为金色的风帆,它诱惑着众多“下海的”中国人,拼了性命地向着这些风帆游去。

中国人想富,中国人中的少数人富起来了,这不是坏事,但是中国人究竟应该怎样富?怎样的去合法的创造财富?这里面虽然有法定的完整的概念,但是,实施起来却似乎是不容易的。本书主要叙述的就是在这场金钱大潮冲击下的中国各个行业和形形色色的人群,介绍他们的经营之道和赚钱手段以及成功者在历史中留下的不同性质的足迹。

# 上 篇

## 市场经济中的赚钱术

中国有句老话叫做君子爱财取之有道，市场经济有一个法则即：公平竞争，优胜劣汰。亲爱的读者让我们一起乘一叶小舟到市场经济的海洋里领略它的风云变幻，急流险滩和暗礁。与那些下海的弄潮儿一起分享他们的喜怒哀乐，体验他们的挫折和失败，成功与辉煌。



# 第一章 中国“犹太人”

## 1. 温州人发财揭秘

犹太民族，一个坎坷又令人尊敬的古老民族，一个几乎有2000年没有自己国土的弱小的“非地域性民族共同体”，它的成员遍布世界各地。英国家电行业60%的经销业务掌握在犹太裔商人手中；美国的犹太商人，在经济上占据着举足轻重的位置，他们中的一些成员已成为世界亿万富翁。犹太人在商界为自己划出了一片蓝色的天空。

在东方，在同样古老有着悠久历史的中国，有一块本不惹人眼的地方——温州。这块地理偏僻，交通闭塞，地少人多，资源匮乏的土地孕育了温州人民。喝着汨汨瓯江水长大的温州人，运用大地赋予的特殊经商天赋以及自身的辛勤刻苦，触摸到了中国经济领域地震的第一次颤动，以让人瞩目的“温州模式”，占据了当代中国经济舞台上的重要位置。被喻为中国犹太人。

在计划经济体制下，国家对温州的投资极少，温州交通极不发达，很多温州人日子过得极其艰难。一些人扛着弹棉花机、织布机外出流浪。

他们为了生存流落在各大城市，他们露宿街头，干一些当

## 市场经济中的赚钱术

---

地人不愿干的活。

60多亿粒的“东方第一钮扣市场”，当年就是由两位弹棉郎无意中启动的。那是在1980年，永嘉桥头镇的弹棉郎叶克林、叶克春兄弟在外省弹棉花时，注意到钮扣生意较好，便使用身边的400元钱从江苏厂家购来钮扣，很快就在桥头镇销售一空。几番往来，生意越发兴旺，队伍不断壮大。到了1982年，全国各地的钮扣逐渐汇集桥头，市场也就自然形成。如今，叶氏兄弟不仅在桥头钮扣市场设摊，还在北京、江苏等地从事钮扣业。

特殊的生活环境，造成了温州人异于其他地方人们特殊的思维劳作方式。十一届三中全会后，温州一下子冒出了无数个专业市场。在全国年成交额最大的义乌中国小商品城，有1/3是温州人；太原服装城80%的摊主来自温州。在绍兴中国轻纺城乐清布商3000多人；在北京的“浙江村”、武汉的“汉正街”、沈阳的“五爱市场”、杭州的“四季青服装市场”以及黑龙江、云南、新疆等地的市场，都有大批温州人。在一些边界地区，他们还驾轻就熟地与俄罗斯、越南等国进行着贸易。绍兴中国轻纺城的老板说“我是乐清人，改革开放初期外出经商打工。走南闯北之中，我发现布匹生意有赚头，便从1986年起从事布匹生意。我先后在兰州、郑州、广州的布料市场做过买卖，主要从绍兴的一些布厂进货，成了绍兴布匹的推销员。绍兴有了轻纺市场，我就和最初跑绍兴的一百多户乐清同乡在这里落户。”他的妻子、孩子现在都在绍兴，妻子帮他料理生意，孩子在附近学校读书。林老板还透露，他已在当地以每亩20多万元的价格买了6亩土地。杭州四季青服装市场经营大户郑秋平，她披着一头长发，戴着眼镜，显得年轻秀气。

郑秋平 1992 年在杭州定安温州服装市场经商，一场大火将她的财产烧得精光。那天，郑秋平是被人从马路上扶起来的。但在很短的时间内，这位温州女子就坚强地站了起来。她回了一趟温州，筹集资金，重新开始，从经营羊毛衫转到经营各式服装，在杭州四季青服装市场租了两间营业房，雇用营业员开始营业。“那阵子，我每天只睡几个小时，脑子中只有一个念头，把失去的再赚回来。”北京的“浙江村”并不只是一个小小的村落，它是由北京市丰台区南苑乡 24 个自然村和邻近的浙江人组成的板块区域。其实，“浙江村”更确切地说应该是“温州村”，因为村内近 5 万人基本是温州人。据有关部门统计，1992 年北京有 50% 的人穿温州鞋，1/3 以上的工薪层穿贴有温州商标的服装。须知即使不算流动人口，北京也有上千万的人，这样大的数字带给温州人的利润是十分可观的。“浙江村”温州鞋厅的 40 号摊位在两个月内赚进了 18 万元。温州人在改革开放十几年的征程中，从最初的家庭工业和供销贸易中积累了经验，贮备了人才，也完成了资本的原始积累。1979 年以前，温州城乡居民储蓄只有 4500 万，手持现金 1 亿元，而如今温州城乡储蓄高达 55 亿，手持现金加上证券、民间借贷达 80 亿元，这还不包含很多在外人员的资金，这个数字已相当于好几个贫穷省的财政收入。据初步统计，温州市超千万元的私营户已有 11 户。

王均瑶，这位今年 29 岁只有初中文凭的温州农民将被中国民航史记载入册。他在 1992 年成立了中国首家私营包机公司，开辟了温州到长沙、温州到昆明等 8 条包机航线。王均瑶初中毕业后就开始跑商标招牌的代销业务。他的供销根据地是湖南长沙，离家乡有 1000 公里。1991 年春节来临时，很

多温州人想包车回温州，王均瑶突发奇想：“既然能包汽车，为啥不能包飞机？”经过四处奔波多方努力，终于梦想成真。如今的他更是踌躇满志，除拥有 8 条包机航线外，还拥有专门生产民航纪念品的天龙工艺品厂；在龙港又报批了一幢占地 3000 多平方米、投资 200 万元的“天龙大楼”，还准备建立一支自己的车队；1993 年末，他的温州均瑶航空饮品有限公司宣告成立。这位年轻的温州老板，他的目标是办一个航空公司！

## 2. 六十五万换八亿

在上海，有不少人见到过这样一幅漫画：一个挺“生猛”的温州人，头发像无线电天线般竖着，在任何时空都能迅速地捕捉到信息，再用比电脑还敏捷的大脑对信息进行加工处理，其手脚即随之飞快地活动起来，就在此时，金钱就像雪花般地哗哗地飞入他那安装有“吸金石”的口袋……

1991 年的金秋，上海浦东开发区还只是一片希望的田野，精明的上海人、老外和港台大亨们还在耐心等待着国家更为优惠的政策出台时，两个“土老冒”却捷足先登了。

这天，在上海市郊近似机耕路的“杨高路”上，两个操着叫上海人听不懂的温州话的人，像勘察队员似地东张西望，画画写写，从此路南头的杨思路到北端的高桥，整整转了五天。

一周之后，闻名全国的温州农民城龙港，卷起了一股集资风。就是那位在上海市郊扮演勘察队员的中年人言出惊人：“……浦东开发缺少一条贯通南北的干道，杨高路的拓宽改造势在必行，而且它必将成为繁华之地。我们若抢在拓宽之前

租下这地段的店面屋，嗨嗨，……”他拍拍腰窝，谁都明白那是财源滚滚之意。

该拿钱时候，在这个农民城里，花花的人民币就如同从天而降。第二天早晨，那牵头的陈氏两兄弟就手提装着 65 万元巨款的脏兮兮的蛇皮袋跨上了直达上海的长途汽车。

一个月后，被当时上海人看作“傻瓜蛋”的温哥，把 65 万元全都塞进了精明上海人的腰包。陈氏哥俩与杨高路沿线的村办企业、农家以至部队大院写下了如下内容一致的协议：

上海方以地皮投入，温州方出资将底层改造成活动式店面，由温州方经营管理，收入二八分成，五年不变。

耗资 8 亿元的杨高路果然成了上海市头号工程！当“阿拉上海人”发现那里的地皮贵如金时，温哥已稳笃笃地在算他的滚滚财源了：1992 年 12 月 7 日杨高路全线竣工，陈氏兄弟以 65 万元营造的 109 间店面成了万商争租的风水宝屋，第一年每间平均租金约万元，你想租还得走门道，而且行情天天在见涨。五年时间陈氏兄弟能赚多少钱？这并不是高难的算术题。陈老大当时就曾打着哈哈感叹说：“信息真是金钱啊！”

如果说陈氏兄弟的浦东发迹有点类似炒地皮，不过是雕虫小技，那么，那位苍南金乡镇的穷兽医的致富，就算得上从纸堆里挖元宝了。

当初，年近而立的老周还是当地出名的穷光棍，他自己形容是“一套衫裤穿四季，夏当蚊帐冬当被”。14 年前，他有幸出差上海，竟在福州路上“拾”到一条人人目睹而不觉的信息。这天，在这条全国闻名的文化街上，到处都是拎着大捆文件夹、财务帐册的上海人，这是咋回事？老周走进百新文化用品商店一看，哗，店堂里挤得水泄不通。一打听，原来是上头规

## 市场经济中的赚钱术

---

定要全面开展企业整顿,原来的表格、帐册得全部更新。

被人看不上眼的纸制品生产,其科技含量太低了;可现在用户急需却求购无门。这个矛盾触动了周兽医的求富神经:回家干!他根据上海权威部门提供的材料,自行设计了一套包括财务、设备、档案、物资等 14 项有关企业管理的表格、台帐,又高价买来一本《上海工业企业名录大全》,召唤起四邻乡亲通宵加班印样品、装信封、寄订单,迅速用拖拉机运出 8700 封征订广告信,忙得当地小小的邮电所连打戳都得雇临时工,周兽医心中有谱,征订单只要有 15% 的回收率,他就发了,因为这意味着大上海将有千余厂成为他的顾主,他不怕从纸堆里挖不出元宝来。

他成功了,当年就圆了发财梦,穷光蛋一跃成为全乡的名人。

周老板认准,每一个政府行为,必会很快转变为全国大大小小企业声势浩大的响应行动;而每个行动都离不开统计表、资料、文件的更新,每次更新都是人们发财的机会。周老板津津乐道的是他此后在大上海相继获得成功的五大战役:评选“文明企业”时,他独家推出“文明企业验收台帐系列产品”;国家开展评定“国家一级”、“国家二级”企业时,抢先提供企业升级系列文件用品;国家要复关,与国际市场接轨,他就推出“接轨”的管理帐册、台帐……

在上海中亚饭店一间档次颇高的包房里,周老板躺在硕大的真皮沙发上,与人侃起春风得意的生意经:“不是吹牛,我不但能提前了解企业界的一切动作,连上海大中型企业的厂庆日都摸得一清二楚,当然掌握得更多的是常人认为无用、而却实实在在能化为财富的信息。到时候,我会适时送上你想