

谁选对了职业
谁就能成为最早拥有汽车的人

21世纪 最赚钱的30种职业

主编：李五一等



中国民主法制出版社

21世纪 最赚钱的30种职业

主 编： 李 五 一
张 会 军
宋 国 涛

中国民主法制出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

21 世纪最赚钱的 30 种职业 / 李五一等编. - 北京: 中国民主法制出版社, 1997.1

ISBN 7-80078-204-2

I. 21… II. 李… III. 职业 - 简介 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 00632 号

策划: 徐学华

主编: 李五一 张会军 宋国涛

作者: 李五一 张会军 宋国涛 李涛 王洪亮 包兆会
廖峥嵘 张纪阳 崔占辉 许岩 徐伟 宫力 申晓娟
朱炎 范建军 陶倩 刘磊 韩新君 金波 李曙明
吴英梅 高杰 李波 王建玲

责任编辑: 夏丽娜

封面设计: 李法明

出版: 中国民主法制出版社 (北京西交民巷 23 号)

经销: 全国新华书店

印刷: 北京通县蓝空印刷厂

开本: 850 × 1168 1/32 字数: 300 千字 印张: 14

版次: 1997 年 1 月第 1 版 印次: 1997 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-10000

书号: ISBN 7-80078-204-2/Z·01

定价: 18.80 元

理想的职业意味着什么

一个理想的职业意味着什么？意味着你能最充分地发挥自己的特长，体现自己的价值；意味着你拥有足以使自己满意的社会地位；意味着你能够最大限度地为社会创造价值，同时也能得到丰厚的收入。一个理想的职业可能使你拥有更多的发展机会，使你有足够的信心对自己说：“我是一个前途远大的人。”一个理想的职业可能使你比别人更轻松地拥有自己的住房，更早地拥有自己的轿车。总之，一个理想的职业在很大程度上就意味着成功。

21 世纪的中国，市场经济会以更快的步伐走向成熟。对于每一个处于择业阶段的年轻人来说，我们将面临更加激烈的生存竞争，同时也将面临着比我们的父辈多得多的机会，能够抓住机会获得最理想的职业，你也就等于抓住了你一生中最大的幸运。当你在最适合于自己的职业中如鱼得水的时候，你才会发现你自己身上拥有着你以前无法估量的巨大能量。

本书通过对中国目前各行各业的经济现状的详尽分析，同时也参考港台与其他发达国家的职业状况，对中国 21 世纪头十年综合待遇较高的 30 种职业进行了细致的分析与预测。我们对这 30 种职业的经济收入、工作环境、社会地位、社会知名度等做了全面的分析和展望，同时也对从事这些职业所需要的基本素质、知识储备，从事这些职业的难度、成功概率的大小等各方面做了科学的分析。

你还很年轻，有足够的资本异想天开，但是由于缺乏经验、

机遇和其他的种种条件，你还缺少足够的底气。我们希望本书能够使你的异想天开化作一步步最扎实的努力。读完本书你会知道，每一个行业最辉煌的成功者大多数在开始时和你一样，并没有什么特殊的条件，他们都有一段从零或从一开始的艰难历程。对于每一个真正渴望成功的人来说，在清醒地认识自己的前提下，信念是最重要的，每一个辉煌的成功都是从一个想法开始的。

作者于 1996 年元旦前夕写于北京

目 录

房地产商 1

据国家十年规划要求,到2000年,城镇居民人均居住面积要达到8平方米。需新建住宅16.5亿平方米,这为房地产商提供了广大的市场。

期货商 14

上海黄浦期货经纪有限公司总经理宋苏成在短短四五年期货交易生涯中,已为本公司赚得了几十万元的利润。能用五万做一百万的生意,这便是期货的魅力。

建筑承包商 28

建筑承包商的收入是很可观的,其提成约占整项工程投资的7%左右,即承包一项造价1000万元的工程,承包商可挣70万元,收入非常诱人。

计算机软件开发商 39

有资料显示,以我国目前的硬件配备来分析,PC机总量为200万台,那么软件市场总需求的产值至少应达到100亿元以上,而实际上,我国软件行业的年产值只有4亿元左右。另外,我国家用软件市场的规模正日益扩大,总之,软件市场的潜在需求是巨大的。

广告人 55

在美国,广告创意大师不是普通的高薪阶层,他们的平均收入在30万美元左右。据有关资料显示,国内广告业的一般职员月平均收入在1500元左右。国内的广告业的营业额每年正以40%的速度递增。广告人的前途将越走越宽。

制片人 68

由著名演员姜文自筹资金拍摄的影片《阳光灿烂的日子》,历时一年

21 世纪最赚钱的 30 种职业

多共投资 2000 万元。上映后,北京市 6 家电影院 7 天票房收入 110.3 万元,北京地区共收入 220 万元。全国的票房收入大约 4400 万元。

时装设计师 81

张肇达是以他的名字命名的“马克·张实业(集团)公司”的总经理兼总设计师。每年他设计的名贵服装源源不断地销往美国、法国、英国、意大利、日本、德国等国家。1990~1994 年他设计的作品超过 4500 款,年销售额超过 1000 万美元。

保险代理人 96

保险代理人是一个收入颇丰的职业。在国外,保险代理人的佣金可达保费的 30~40%。在我国,到 2010 年,保险代理人的佣金预计可达保费的 10~25%,年收入可达几十万元。据预测,我国目前尚需高水平的保险代理人约 120 万人之多。

证券经纪人 110

著名的天汇证券公司是上海、深圳证券交易所遍布在全国的 300 多个异地会员公司之一。目前在这里登记开户的股民已达 5 万之多,各地委托代理的股票成交额达 2000 万元人民币,人均年收入已超过 5 万元人民币。

点子大师 124

1992 年 7 月 29 日,《中国青年报》头版头条刊登了一条新闻,题为“何阳卖主意,赚钱 40 万”,足可见“点子”这个特殊商品的价值。

节目主持人 139

在电视剧《宰相刘罗锅》中,王刚的表演已达炉火纯青。有人对王刚说:“你有表演天赋,做主持人太可惜了,应该继续演戏。”王刚却说:“如果从全国去挑选优秀的表演艺术家,百八十个都可以找到,但被大多数观众都认可的节目主持人却如凤毛麟角,做节目主持人是更大的挑战。”

培训专家 155

1996 年 9 月 1 日,《中华人民共和国职业教育法》正式实施,从法律

上明确了劳动者在就业或上岗前接受必要的职业教育的制度,说明国家法律将为培训业的发展创造有利条件。由此可见,21 世纪的培训专家是大有所为的。

公关人 174

公关曾一度被误解成专属女性的职业,其实真正的公关是一种现代的经营与管理方式。现今,公关先生的数量已逾半数,与公关小姐可算是平分秋色。公关人也将成为一种令人羡慕的高收入职业。

歌星 189

据统计,我国做广告的名人中,歌星就占了二分之一。几秒钟广告的收入足以使他们买辆轿车。

影视明星 204

被亚洲影迷一致公认为亚洲第一号超级动作巨星的成龙说:“如果没有电影,我不但无名,而且一无所有。”如今因演电影,成龙已经成了亿万富翁。随着《红高粱》、《秦俑》的走红,巩俐的身价倍增,每部片的片酬增至 100 万元左右。

体育明星 220

在我国从计划经济向市场经济转轨的过程中,足球、网球、篮球等率先进入了市场,成立了俱乐部和管理中心。大连万达队,球员平均月薪在 3000 元至 10000 元之间,主持的月收入高达 10000 元;上海申花队,一次比赛的夺冠奖金有时可高达 100 万元。

律师 234

一个从哈佛大学毕业回国的律师,每年至少能赚到 100 万元左右。北京的 200 多家律师事务所中,律师年收入在 10 万元以上者占 90% 以上,律师因此被认为是“先富起来”的那部分人。

导演 249

电影是一门综合艺术,导演可以说是它的统帅和灵魂。而导演的报酬自然是丰厚的,国内导演收入一般一部影片 3~5 万元人民币,名导演则高达 40~50 万元。

时装模特 266

目前,在内地的大、中城市,模特的出场费平均达几千元人民币,领衔担纲者更多。1995 年“第四届中国超级模特大赛”的冠、亚、季军分别以年薪 50 万元、20 万元、10 万元与模特公司签约。

现代直销商 284

据统计,美国 50 万名百万富翁中,有 20% 也就是 10 万人是通过多层直销而发家的。经济学家认为,中国社会比较注重人际关系,性格方面具有很强的亲和力。因此预测中国大陆在未来 10 年内,将成为世界直销业最大的市场。

自由撰稿人 299

为避免“稿荒”,各编辑部想方设法抢好稿,稿酬也由千字 30~60 元涨到 80~100 元,甚至 200~500 元。《北京青年报》也刊出启事,一篇 5000 字的稿件,一经刊用,即可获得 3000~4000 元的稿酬;北方一家生活类杂志声明:对杂志几大栏目的重点文稿实行每篇 5000 元的高稿酬,这就造就了一批以文为业、以文致富的自由撰稿人。

医生 313

据权威人士预测,中国人口 2000 年将达到 13.2 亿,需要医生人数为 1843340 人。如果按卫生部要求,今后医生数量按每年平均 3.53% 的水平递增,也就是说,到下世纪前 20 年,我国共要增加医生 2386203 人。

注册会计师 326

1993 年,仅靠 6 人筹资 10 万元创立的北京永拓会计师事务所,在短短一年后,人员发展到 30 多人,事务所年收入近 400 万元。1996 年,该所已拥有职工 100 人,业务收入最高一个月可达 300 多万元。

烹饪师 341

随着厨师队伍的增大,其社会地位也在不断提高,高薪聘请名厨主理的饭店已越来越多。四川某酒家为聘某名师提出了“年薪 10 万、住房一套”的优厚条件。

美容美发师 355

据《中国科学美容通讯》提供的“全国八大城市美容项目收费价格参考表”显示：做双眼皮，最低价为180元，最高价可达3000元；又据调查，一个小型美发厅中美发师的月收入平均在2000~3000元。

花卉商 369

广东顺德陈村，1976年种花面积仅300多亩，到1990年已增至7000多亩，平均每亩年收入3500~5000元，当地农户年收入10万元者，比比皆是。

特种养殖主 384

从世界的发展趋势看，特禽养殖具有巨大的消费市场，而我国的特禽养殖业便是个具有生命力和竞争力的新兴行业。1987年我国出口水貂皮154万张，换汇5392万美元；北京“中华爱犬乐园”一条宫廷哈巴狗标价30万元；河南一农民养蛇一年净赚11万元。

导游 399

在国家一类旅游公司中，普通机关员工收入每年约3~4万元，一线的导游人员的收入较之至少要高出50%。到2010年，效益好的旅游公司的最一般的导游收入，年薪也会超过10万元。

空姐 416

参照普通行业的收入标准，国内航线空姐的薪水高出一般职业3~10倍，国际航线空姐的薪水通常用两种货币按照一定比例支付，月薪合计在人民币1万元以上，这是一般职业难以企及的。

出租车司机 431

站在城市的街头，数数过往的车辆就会发现：每10辆车中，至少有3辆是出租车。在北京，出租汽车公司已达1400多家，出租车总量6.4万辆。每辆出租车日平均载客30人次算，月营业额1~2万元，出租车司机的月收入至少在2000~4000元。

房地产商

据国家十年规划要求，到 2000 年，城镇居民人均居住面积要达到 8 平方米。需新建住宅 16.5 亿平方米，这为房地产商提供了广大的市场。

涌动于神州大地的第二次改革开放大潮，导致一个新兴产业——房地产业，以人们始料不及的速度昂然崛起，首当其冲地热起来了。与此相适应，我国出现了一大批房地产商，其中成为暴发户的大有人在。然而，世事变幻莫测，这些房地产商的暴富之行走了一年，便遭遇了国内房地产业的不景气，令人很是灰心。但是，经营房地产的巨额利润犹如超强力磁铁，仍吸引了众多的后来者……

一、“界河”那边的奇迹

香港的土地属政府所有，使用者可通过市场买到土地使用权，政府也允许使用者将土地转让和再转让。靠着这种政策，香港的房地产市场极度繁荣，经久不衰，一批房地产巨贾应运而生，他们点石成金，主港沉浮，无限风光。

中国有句表示对人衷心服膺的老话，叫做唯马首是瞻。在香港商界，英人眼中的这匹马是汇丰，是怡和。而在华资财团崛起之后的 80 年代以来，港人众目所瞻的这匹马往往已是李嘉

诚驾驶下的长江实业集团了。

大名鼎鼎的李嘉诚的长江实业公司，以其拥有的 385 亿港元的资产雄居香港各公司之首。1990 年经营房地产获得纯利即 32 亿港元。李氏家族以拥有 134 亿港元的财富占据了香港财主排名榜的第二位，是世界知名的全球 30 大超级豪富之列的世界华裔首富。

“长实”由工业转轨到地产业，算至 1972 年上市时止，这段过渡时期经历了约 14 年。当时，胶花大受海内外欢迎，行业兴隆，趋之者若鹜，市场竞争日甚，渐趋饱和。李嘉诚高瞻远瞩，深谙花无常好的道理，当别人蜂拥入行之时，便做了改行的打算，他审时度势，看到随着香港的发展，地少人多，地产物业市道必然大有可为。1958 年是战后第一次世界性经济危机。香港房地产衰退，地价下跌 70%、楼价下跌 30% 的低潮时期。这是李嘉诚年登 30，拥资百万，雄心勃勃的一年，也是他由胶花大王步入地产大王踏出征途第一步的一年。稳重踏实的李嘉诚首先在港岛北角投资一幢 12 层的工业大厦，两年后，即 1960 年才又在柴湾再作第二幢工业大厦投资。这段时期，李嘉诚一面经营塑胶业，一面涉足地产，摸索积累地产行业经验，熟悉地产界门庭。长江工业也一步一步地、不知不觉间逐渐转为地产股。

人们常常引用 1979 年 10 月的美国《时代》周刊对李嘉诚所加的称号“天之骄子”，认为他得到幸运之神眷顾才有今日，说是幸运，未尝不可。因为在李嘉诚决心投身地产界的 1958 年，正是战后第二次地产衰退的低潮之时。1959 年开始复苏，直至 1965 年银行发生挤兑风潮，导致 1966 年房地产大跌，加上 1967 年“文革”中的风暴，危机加深，1968 年才开始复苏。随后 1973 年又因股市暴跌及世界经济第二次衰退，出现香港战后第四次

地产熊市。然后 1975 年复苏，出现 1975 年至 1980 年的战后地产狂热时期，高地价、高楼价、高租价，创历史三高记录，激起高潮。这段衰退、复苏、再衰退、再复苏、直至顶峰，前后 22 年的地产兴衰年月中，沧桑数变，充满挑战与机会，是极好“捞钱”（发财）的百年不遇的大好时期。李嘉诚恰好在低谷之时投入，抓住了投资良机。尔后两次熊市，三次牛市，正是“乱世出英雄”之时，香港地产大王们群雄并起，便在这段黄金时代。这就是“天之骄子”的幸运。然而，机会是均等的，不能说幸运之神对李嘉诚情有独钟。中原逐鹿，强者得之。这强字反映的才干是第一性的。即便是华资地产五虎，这段时期也成就不一。更有些当年地产名人、亿万富翁，如今有的竟似年华老去，壮志消沉；有的明月依旧，却怕登楼。可见机会都有，幸运与否，区别只在眼明手快还是眼高手低。看得准，抓得紧的就是天之骄子。视若无睹，或者抓到了而抓得不紧，便难免“败者为寇”。幸运与背时，说到底，不过如此而已。试看 1980 年的香港地价，以市区平均价计，工业地价为 1959 年的 281 倍，非工业用地为 74 倍，住宅用地为 82 倍，而李嘉诚 1958 年恰恰是从工业大厦入手。是幸运碰巧？是李嘉诚工业出身的灵感和本能？是李嘉诚用心钻研、眼光独到？不得而知。不管如何，正如大家所知：良好的开端是成功的一半。李嘉诚初入地产的好开端，加上敏锐的判断力和卓越的经商才能，终于使他赢得地产大王的桂冠。

经过 14 年的投入之后，长江工业于 1972 年正式改名长江实业（集团）有限公司，上市宣告了“长实”的地产时期正式开始和长实集团诞生。这一年是 5 年地产牛市的顶峰一年。当时“长实”拥有投资物业约 35 万平方英尺，年租进项约 400 万元，发展物业 7 项在兴建中，其中独资地盘 3 个，合资的 4 个。

上市时将 25% 股份公开出售，溢加 1 元，集资 3150 万元。在当时华资地产 5 虎中，论资金实力不及“新鸿基地产”、“合和”与“恒隆”；论经验不如郭得胜、李兆基、冯景禧等三人；论学识亦逊于“合和”胡应湘与“恒隆”陈曾熙两位留洋土木建筑专家；论地产行当资历也比不上“大昌”地产。然而，今日长实集团却领先于其余 4 虎，而且还跨越地产，在能源、货柜码头等多方面也卓有成就，实际已发展成为大型综合企业股了。1973 年度，“长实”盈利 4370 万元，比上市承诺的 1250 万元多 2.5 倍。初试啼声，便见不凡。至 1976 年，“长实”资产净值已达 5.3 亿港元，比上市前增长 3 倍多。

积累了近 20 年地产经验和上市 5 年养精蓄锐之后，“长实”一鸣惊人的机会终于到来。这一年，香港地铁在中区闹市的遮打和金钟车站兴建投标。这是中环地王所在，参与争夺兴建权的首先便有中区地头蛇之称的“置地”，其势志在必得。其他众多财团亦奋起逐鹿。“长实”经过充分准备，知己知彼，了解到地铁急需资金减轻债务，便抓住这一点做文章，提出兴建一流的高质商业大厦以高价出售（而不是照传统用于出租）的设计方案，并将工期安排与地铁建设同步，以使通车之日，大厦亦完工出售，地铁便可收得巨额资金救急。这种正中下怀的设计方案自然得到地铁公司的赏识，“长实”一举夺标。“长实”击败“置地”的空前新闻顿时哄传港岛，被视为华资地产崛起的新纪元，李嘉诚从此在地产界青云直上，他的一言一行逐渐被地产界奉为圭臬，拍卖场中只要有“长实”参与，声势气氛便顿然大异。

1981 年“长实”盈利更加惊人，竟突破 10 亿大关，高达 13.85 亿港元。这是李嘉诚财阀级公司盈利水平的初次表现。接着是地产 3 年衰退和股市两年熊市，“长实”持盈保泰等待时机，

直至 1986 年起恢复跃进。1986 年盈利 12.83 亿元，1987 年 15.81 亿元，1988 年突破 20 亿大关达 20.9 亿元，1989 年有创 27.75 亿元历史记录（另有非经常盈利 12.4 亿元），完全是财阀一级的高水平。

如果李嘉诚仍旧做他当年的塑料生意，恐怕长江实业公司不会有今日之显赫。李嘉诚的成功，资本固然重要，但起决定作用的是他瞄向未来的非凡目光。以底价置地，而后筑房待价而出，如此财源滚滚而来。长江实业公司现已是香港私人住宅物业的最大供应商。

1992 年，中国内地商潮翻涌，开八方国门招四海资财再振中华，赢得港埠商界精英频频北顾。“长实”自然一马当先，李嘉诚投资深圳，出手就是港币 2 亿，并策划在粤府广州建造办公大楼。6 月，他放眼华北，直抵京都，和罗伯特·郭一起签订在北京兴建购物中心的协定，又目光东投，拟在上海火车站附近兴建配套设施，出资 1.3 亿美元。并透露，他们将搞一系列大的交易，从建造摩天大厦到美国式的市郊住宅区。

1992 年 11 月 26 日，李嘉诚的又一笔重头投资项目协议书在香港正式签订，按照协议，35 亿元人民币将用来改造福州旧城“三坊七巷”。5 年后，这块位于市中心繁华地段的 667 亩土地将为榕城再添姿色。

二、回眸内地房地产盛世

涌动于神州大地的第二次改革开放大潮，导致一个新兴产业——房地产业，以人们始料不及的速度昂然崛起、首当其冲地热起来了。其范围和广度甚至比股市更普及，更实在。进入

1992 年，国内各大报纸和其他新闻媒体对房地产业的报道接连不断，我们可以从中窥见我国房地产热之一斑。

在广东，改革开放的加快推动了房地产业的迅速升温。1992 年春节过后不久，全省就出现了前所未有的商品房供不应求景象。广州、深圳等地，4 月以后已经普遍没有现楼供应，就连预售“楼花”也出现了抢购现象，房价更是扶摇直上。新加坡《联合早报》报道：珠江三角洲的楼价，1991 年平均上升 50~60%，深圳则上升近 70%，每平方英尺的楼价由 700 港元至 1000 港元不等，个别抢手的正在兴建中的楼宇升到近 2000 港元。在香港推出的深圳天安大厦，每平方英尺售价达 1900 港元，而且推出的第一天便被全部登记认购。至于被称为珠江三角洲“五朵金花”的珠海、中山、东莞、惠阳和番禺，楼价也上升近 50%，由年初的每平方英尺 150 港元升至 200~500 港元不等。

再看广东的统计数据，1992 年深圳平均房价 4000 元一平方米，外销房 10000 港元，珠海年初还是 2500 元一平方米的房屋，到下半年涨到 3600 元一平米。不甘示弱的还有广州，平均房价也达到每平米 2800 元，市中心则达 3500 元。

外商普遍看好中国房地产业

房地产业的开发和经营极大地吸引了港、澳、台及海外商人。香港一些著名的集团、公司均看好内地房地产业，当机立断，投入巨资。他们积极参与上海、深圳、珠海、北京、天津等地成片开发和大型房地产建设。合和实业集团在内地已拥有约 400 万平方米可发展地产用地，日后开发收益可观。1992 年达成协议的粤港合作项目中，包括长实集团参与的广州大型工厂企业改造、地铁工程及其他房地产建设；合和集团参加的广州东南西三段环城高速公路和房地产投资计划等等。据统计，1992 年上半年，广东全省注入房地产业的港资超过 1991 年的

总和，三成以上的房地产业有了外资的成分。在上海，1992年1~6月份，有6个地块为台商中标夺得，总面积100多万平方米，总投资约6000万美元。台湾房地产商汤君年先生在不到3个月的时间里，先后在浦东获得了3块地皮。香港新鸿基集团与北京市东安集团签订了投资20亿港元进行改造的协议，成为港商在京涉足房地产业引人注目的一笔生意。澳门旅游娱乐有限公司看好临近的珠海地产项目，1992年8月与珠海特区联合投资5亿港元，在珠海共建明珠山庄，整个山庄占地5万平方米，除建8幢住宅楼外，还建一座综合性多功能大楼，包括商场、邮局、酒店、商务中心等。在福建，房地产开发已成为吸引外资的强项。1992年底，全省先后批租的商住用地面积已达170公顷左右，共获地价款18亿元，其中90%以上是来自香港、台湾的境外投资。

国内投资房地产业的热情高涨

对于房地产的投资、开发和经营，不仅仅是外商热情高涨，国人也同样倾注了巨大的热情，据统计，至1992年底，全国房地产开发公司已由3000多家迅速发展到了4000多家，房地产经营公司已近5000家。各部门纷纷要求成立房地产开发公司。从投资来看，与1991年同期相比，1992年头四个月，全国工业总产值增长18.3%。全民所有制固定资产投资增长38.6%，社会商品零售额增长14.6%，而商品房完成投资增长78%，商品房销售额增长63.3%。这说明，我国房地产业的投资热潮已经趁势捷足先登了。普通的中国人也受到这股热浪的冲击和丰厚利润的刺激，干起了炒“楼花”、炒住宅、炒地皮、经营房地产的生意。