

《走向市场》丛书

何炼成审定 丁文锋主编

市场弄潮儿 成功者的启示

陈 博 孙福喜 编著



西北大学出版社

《走向市场》丛书

何炼成审定 丁文锋主编

陈 博 孙福喜 编著

市场弄潮儿

——成功者的启示

西 北 大 学 出 版 社

新登(陕)字 011 号

市场弄潮儿
——成功者的启示

陈 博 孙福喜 编

*

西北大学出版社出版发行

(西安市太白路)

新华书店经销 陕西广播电视印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 1/32 开本 5.25 印张 110 千字

1993 年 1 月第 1 版 1993 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—20000

ISBN7-5604-0433-2/F·62 定价:2.80 元

《走向市场》丛书

审 定 何炼成

主 编 丁文锋

副主编 孙福喜

陈 博

赵增耀

编 委 丁文锋

马险峰

王晓晖

孙福喜

刘天义

汤英汉

宋 群

陈 博

张改萍

和春雷

赵增耀

序 言

我们正处在一个神奇的变革时代。我们古老的神州大地正在涌起市场经济的大潮！

正当人们面对激荡的市场大潮或是彷徨、或是担忧、或是奋进、或是摸着石头下海之际，《走向市场》丛书带着著名经济学家何炼成教授等老一辈的关心和期望，带着我们几位青年理论工作者的心血和祝福，适时地走向市场，与广大读者见面了！

每个炎黄子孙，不论职业分工，不分男女老少，不管您是厂长、经理、企业家、个体户，还是工人、农民、干部、教师，抑或是普通公众，《走向市场》丛书都可成为您知心的朋友。因为，在扑面而来的市场大潮面前，每个人都不能不思考、不能不回答：

——什么是市场？它到底是鲜花美酒、是万丈深渊、还是兼而有之？

——为什么要走向市场？能否超越市场寻找到远离大潮的世外桃源？被动地适应市场大潮会带来什么后果？

——如何走向市场？是乘船下海、租船下海还是造船下海？是弃船下水还是脚踩两只船？

如此等等。

《走向市场》丛书像只善解人意的丑小鸭，将和每一位读者共同思考、共同探索、共同选择，为读者分忧解难。

她将赤诚地告诫读者：

——市场既是商品交换场所，又是流通关系总和；既是资源配置手段，又是宏观调控工具；既是管理方法，又是经济制度。它既充满机遇和成功，也并存着风险和挑战。

——走向市场是历史的必然选择，市场经济之大海不需走入就会涌到每个人的身边；理智地、主动地、大胆地投身到市场经济中去，是我们的最佳选择。

——要走向市场、抓住机遇、避免风险，就要掌握市场经济规律，选择下海方式，学会与市场打交道，熟悉市场竞争诀窍，并借鉴成功者的经验。

从上述需要和目标出发，这套丛书分作五集：

《涌动的大潮——中国市场经济大观》：介绍市场经济的基本理论和知识，使读者明确我们所要走向的市场到底是什么。

《何处下海——选择最佳点》：从各类读者的实际情况出发，帮助选择最佳的下海方式和下海点。

《下海之后——如何与市场打交道》：为各类下海者提供如何推销自己，如何与工商行政、财税金融、外商、公众打交道的公关知识和技巧，帮您学会运用法律武器保护自身利益。

《市场操作诀窍——如何在竞争中取胜》：为下海者提供有关预测决策、经营管理、市场推销等方面的实用诀窍，助您在大海中激流勇进，稳操胜券。

《市场弄潮儿——成功者的启示》：循着在我国大地上由小到大、土生土长起来的成功者的足迹，介绍分析其经验和启示，使您感到：只要愿干敢干、掌握方法，您会成为市场弄潮儿。

众所周知，我国将重返关贸总协定，国内市场将同国外市场接轨，我国的会计制度和国民经济核算体系将实行重大变革，人们的价值观念正在转化，重官重名更多地为重钱重实所代替，社会经济生活已经出现而且还将继续出现许许多多神奇莫测的变化。置身于如此激荡、巨变的伟大时代，真可谓“多一位朋友多一条路”。

我们热切期盼《走向市场》丛书能成为您赤诚相待的知友！

我们衷心祝福各位读者在市场经济的大海中奋勇搏击、取得成功！

西北大学经济管理学院副院长
兼经济管理系主任、副教授

丁文锋

1993年元旦于西大新村

目 录

“炒房地产”的行家	(1)
稳操胜券“杨百万”	(5)
股市争雄	(12)
拍卖场称霸	(20)
“弄潮王”的神威	(27)
个体户包机辟航线	(32)
牟老板跨国买飞机	(34)
个体店的生财之道	(39)
浙江第一鸭	(44)
岳麓山下“糕点王”	(50)
火锅“皇后”	(52)
她的生意为啥越做越红火	(54)
“鱼博士”	(59)
“鸡老板”	(61)
养猪大亨	(64)
西瓜大王	(74)

庭院变成了“聚宝盆”	(80)
家产万贯的庞家庄园	(82)
穷教师的致富路	(86)
工程师“海中”捞大鱼	(90)
“老九”下海显身手.....	(92)
“侃爷”发了家.....	(94)
校园万元户	(97)
半年，从零到一百万.....	(105)
3000 元钱打天下	(111)
身残志坚弄潮汉.....	(113)
“王鸭子”赶潮	(116)
“黔虎”出山	(118)
马车夫“点石成金”	(121)
“泥腿子”创奇迹	(122)
创汇王子的胆识.....	(126)
这里的鸡毛上了天.....	(133)
京门有个标牌王.....	(137)
“半边天”市场的宠儿	(142)
科技市场的骄子.....	(146)
后记.....	(155)

“炒房地产”的行家

成都至海南的火车上，旅客发现自己的座位下面，钻进去一个人。等那位地板先生一觉醒来，和坐在自己头上的人吹起牛来，并呈上“总经理”名片，旅客吃惊不小。

此人叫罗先友，在内江，老罗凭“两只手十根指头”，借鸡下蛋，办起了中日出租汽车分公司等4家企业。干得正来劲，老罗又去下海南——想借一个下大蛋的鸡。

家里的摊摊怎么办？

“顾得到捡西瓜，顾不上捡芝麻。”

张大千先生18岁时说过这么一句话：“内江巴掌大一块天，人再出名也就是这么一回事。”罗先友也是这意思：“乡下戏班子在山里头唱久了，还想到县城亮亮相哩！”于是，他决定到海南去“抓地皮”。

老罗在选择行业上有独到见解：“最大的分配不公，恐怕是行业分配不公。有些行业，累死累活也不讨好；有些则费力不大成效大。”

1988年，罗先友实际上只带了5000元，便大着胆子去炒房地产！真是雄心大，钱袋瘪，这叫做“办超越人力、财力的事”。不仅如此，他老先生似乎思维刁钻，尽打海口市中心黄金地段的主意，还不想掏现钱。时逢“海南热”，地价惊人。一小块地皮，索价成百万、上千万。或者，你带重金来修楼，而后与海南人对半分。老罗他不这么干。

住进低档旅店，买上一辆自行车，他开始满城跑。看到哪家店铺口岸好，便闯进去。

“我们要修大厦，能否长期租用你们的地皮。大厦建成后，每年向你们包干交利润十多万元。”罗先友一副憨厚可爱的样子。

“开玩笑！你交那点利润，还不如我们现在出租门面的租金。”地主说。

街上，南国骄阳似火。罗先友跑得汗涔涔。“潇洒植物”椰子树，勾勒出街市轮廓线，也成了老罗一张张翻倦的页码。自己跑，也请“包打听”，跑了140多家，均是有“谈”无“判”。好不容易有了意向，旋又反悔。

熟人看着这位面带盐霜的“自行车经理”，笑道：“又不花钱，又想抓地皮，你那是‘罗氏定理’，不通！”老罗认为通：“我不是寻求普遍机会，是寻找偶然机会——守株待兔，就要碰这一个。等它喝醉，来就撞上。”

白去昼来，挨户求索。他有了发现：在文明西路，西湖公园地段，背靠东有一家厂子，虽有少许门面，更多是背靠街的宿舍，没怎么发挥商业价值，而且厂子将迁往城外。现有的2亩多地盘盖大楼吧，厂方又没资金，罗先友找来了。

“地皮租给我们70年，盖内江大厦。建成后，每年包干上交11万。这样，你们将有770万的收入。”这是可观的数字。倘若卖地，价格仅为三四百万。老罗代表着内江办事处，人又诚恳，很快取得厂方信任——仅先付租金5万。

地皮一落实，他立刻通过新闻界发布消息：“海口将建内江大厦，实际是给四川建一个窗口，欢迎集资，并预收房款。”于是，蜀中18家单位签署意向性合同，以2000余元一平方的价格将大厦预订完毕，轻而易举集金2000万。修大厦的钱不成问题了。

乘桴浮于海，你就得准备着有一天自己会被搁浅于沙滩。——1989年，“海南热”急剧降温！

来琼的7000余家公司，仅剩4000。“10万人才过海峡”，成了人才大回归。那18家购房单位，也全部撤回。

罗先友哇，你那房子还能不能盖？敢不敢盖？盖房的钱从何处来？

修！而且修16层、五六十米高、建筑面积为1.4万平方米的豪华大厦！

优秀人物，关键时刻方显英雄本色：“低潮修建、高潮卖。只要预收资金高于贷款利息，就可以边修边等待高潮。别人不上，我上，大家不修，我修，房子就会更加紧俏。”加之地处市中区，不管低潮高潮，建好都能卖得掉。

当时，建筑队伍无房可修，正愁养不起工人。你没有房子建、我拿给你建，价格正该下浮7%—8%，管理费、材料价差，你也别想吃！而且，还可以挑选最得力的队伍，一级队伍也只能按二级队伍收费——结果选中了江苏省一建。

大厦终于破土动工了，汽锤轰隆轰隆。罗先友成了每天工作十五六个小时的“工作狂”，跑银行，跑工地，跑码头。跑跑跑，风雨兼程，口舌燎泡。干得热闹，也被讲得热闹：“他是不是喝醉了？”“会不会成胡子工程？”干得有点眉目了，诽声一转“罗先友发了！”“买了新加坡或者菲律宾或者马来西亚的护照，带巨款跑了！”而老罗此时正站在千米见方的基础坑处，考虑如何修改设计、更有效地利用每一寸空间，他想把安全楼梯改成剪刀形双进式，环形走道改成工字形通道，加高某些楼层开间，解决设备安装维修问题。坚持将图纸一改，结果增加效益二百万元，节约设备材料费近百万元。当

听有人说他“跑了”，老罗淡然一笑：走着瞧。

按内地惯例，先应给建筑公司30%的备料费。罗先友的路数，还是一个“赊”字：“请你们先垫资，我们记帐，一两年后付款，反正房子在这里，不行还可以抵押。”

“行！”建筑队只求糊口，即便是“跳楼价”，只要有人给，总比无人问津好。

大厦主体工程修到七八层，对方已垫资350万，老罗仍是不着忙，先修着吧。

建材呢，欠着。设备呢，先给很少定金，装好再说。这两项，便赊欠七八百万。

倘若经济领域也归纳36计的话，罗先友玩得风车斗转的“借鸡下蛋”，便是一个大谋略。用他的话讲：“负债经营是先进办法。外国商界，只要某人有能力，就可以汇集资金。中国人喜欢一步步积累，人老了，快死了，还没做到大事！”

罗先友借来的鸡终于开始下蛋了。

大楼尚未竣工，已是预售一空，购方必须先付10%房款，半月后再付45%。3个月内，1000多万元到位，“用他们的钱都用不完。”底层有人想买去作商场，每平米出价1.1万元，不卖！出租每年可坐收四五百万。于是，一至四层出租，再留两层自用，其余的10层全部出售。建楼造价为每平米一千六，现卖到三四千，共卖得四千多万，净赚二千多万！

借鸡下蛋，最怕别人的锅已经烧热，你还没有蛋给人家打下去。罗先友资金组合巧妙，建筑、材料、设备费用虽然都是赊，但没有哪一笔到了该付时不付的。甚至，还可以表现一些大方，因而信誉极好。在海南，人人都以为他是大老板，因为从没有“露过馅”。罗先友做事，手头没有两三个方

案，不动兵马，他决不在一棵树上吊死，另外还预备着两棵。就说贷款吧，起码同时有两三家银行应允，才算有把握。内江大厦建成，他们准备的资金手段，还远远没有发挥完。每夜在 7.5 元的客房下榻，却要修数千万元造价大楼的人，十有八九是骗子，可罗先友不是，他是一位白手起家的实业奇才。

而今，内江大厦拔地而起，洁白的外墙，海蓝的玻璃幕墙，花岗岩的裙墙，全中央空调，主机为美国名牌。200 门直拨及传真电话，卫星天线，闭路电视，集商贸、餐饮、娱乐、客房、写字间于一体，总面积达 1.4 万平米。在海南，盖楼的不少，漂亮的不多，被评为 92 海南省样板工程的内江大厦，称得上是“鹤立鸡群”了。

除内江大厦而外，罗先友还用类似的招数，先后在海南获得了近 400 亩土地的开发使用权。老罗谋划，仅在三亚修 8 栋别墅，便可赚 2000 多万，从而使在琼的总资产达到 1 亿。一年后，再力争股票上市，又可集合 1 亿资金。风声一出，立刻有人愿以一比三的价格认股。

“海南有个地名叫鹿回头，我可不回头！如果政策不变，我不垮台，三五年内，我要办成跨国公司，赚外国人的钱！”罗先友野心勃勃地说。

海南、海南，与海结缘，老罗扯满帆，要闹沧海。

稳操胜券“杨百万”

在上海、或者在广州、在深圳，你若问起杨怀定，仿佛这世界上压根儿就没这个人似的，但你若提起杨百万，却几

乎无人不知、无人不晓，“他靠摆弄证券成了百万富翁啦！”

多少人对杨百万想多知道一点——他是用什么法子赚钱的？现在正在赚什么样的钱？究竟赚了多少钱？他们都想知道，说不定从中还能学一手呢？甚至有人说，要想了解中国的证券业，就得先认识认识杨百万。

实际上，杨百万的真名叫杨怀定。

名片正面，在姓名上面冠以“上海平民股票证券职业投资者”——这大概属于第361行。下面是办公室地址和不统一的电话号码。

名片背面：致力于发展中国股票、证券事业的铺路石，学习吃蟹人的勇气，进行个人风险投资，以技术操作获取资金最大效益增值，有同志者引以为荣。

这就是杨怀定。

他很健谈，如果认准你够朋友，谈性一来，许多话就像黄河的水，滔滔不绝。于是乎，他那名子的转变过程，也就成了不是秘密的秘密。

他原先在一家厂子里搞备料备件供应仓库工作，是捧着全民所有制铁饭碗的职工。一次，仓库物资被盗，有关部门便关起门来排疑点，推来算去最后认定是监守自盗。杨怀定跳进黄浦江也洗不清。俗话说：为人不做亏心事，不怕半夜鬼敲门。他风闻后，请了一帮兄弟日夜守候，终于抓到了真正的窃贼。

真相大白了，但他可受不了这口恶气：“不干了，老子决定辞职！”

第二天，他便成了无业公民。可老婆、孩子，一家人总得生活呀？他极度苦恼，百无聊赖中胡乱翻报纸，偶然发现

上海开放了全国首家国库券市场。当时的银行利率是7.27%，而国库券的得益率竟比它高出将近一倍。这倒是一笔可以一试的买卖。只不过，他最初的想法是多得点利息。他取出曾经承包所得的2万元钱，以108元的开盘价买下了国库券。下午，反正没事，无意中又到了交易点，嘿，仿佛是开奖似的热闹！揭示板上的红灯不断闪烁着，终于，行情由上午的108元升到112元，妈的，等于一天可以赚三个月的利益呢！杨怀定心中大喜，随即抛出了上午买的国库券，不费吹灰之力得利800元！

这意外的收获，改变了他日后的生活道路。

随着改革步伐的加快，其他城市也相继开放了国库券市场。也许是金融意识上的差距吧，同样100元国库券，外地的价格普遍比上海低。杨怀定暗想：要是利用差价易地成交，似乎不要什么技术也能获利，但是，如何利用自己有限的财力取得比同行更加显著的增值效益呢？这可是一门大学问了。

杨怀定精就精在他有极强的信息意识。

他了解到有的人走村串户直接向老实农民收购，成本有时仅仅是面值的五六成，但要收齐一笔较大的数目却要耗费较长的时间。

也有人抄近路，索性从外地银行、信用社大量收买。虽然成本高了三成，但资金周转不知要加快多少。独自一人走南闯北、差旅费开支固然少，但难免有时要扑空。倘若雇上几个贴心人打前站，开支虽然增加了几百元，但绝对可以保证每次不会空跑，有时还可以收到市场最低价，其收入定然会更为可观。杨怀定选择的正是后一种途径。

凭着灵感与敏捷的思维，加上吃苦耐劳的精神，杨怀定

干上了这个行当。

他的文化水平很低，但他的政策水平却不低，他说他决不涉足黑市交易，他便堂堂正正地去工商管理局申办个体营业执照。

“以什么名义？”

“职业投资者。”

“职业投资者？”办理执照的人被弄糊涂了。千行万行，谁听说过这一行？“你先干着吧。”于是，他喜颠颠地领回一张“营业证”，一个实实在在的证明。

杨怀定的生意越做越胆大了，他用他的2万元，加上借来的4万元，开始了极有气派的资金搏击。

其实，这个社会也需要他。

一次，他和同伴带着装有成捆现金的精致皮箱来到安徽某县。只见银行门口排着长蛇阵似的队伍，营业员在无可奈何地拨弄着算盘珠子，一打听，才知道春耕将至，农民们正急于筹措多种款项，眼巴巴地望着兑钱呢。然而，过份的集中兑现已经让银行拿不出硬扎扎的现票子支付了。银行的人一见杨怀定他们，如遇救星般一把握住手，连声道谢：“财神爷到了，欢迎欢迎，真是雪里送炭啊！”一手交现金，一手换国库券，利索得很。

杨怀定又风尘仆仆回到上海，这国库券的易地交易，使他发了大财，名声也跟着越来越响。慢慢地，他不再跑远路了，那种风餐露宿，甚至连饭也顾不上吃的日子实在太苦了。如今，他只须打几个电话便可以得知某地某地的存量、价格等情况。他订阅了金融、经济方面26种报刊杂志，他有了自己的关系网，信息源。“空间差”被他利用得得心应手，每月