

LI SHU FU ZHUAN

传记袖珍馆 IV
POCKET BOOK

中国版亨利·福特
“汽车疯子”跌宕
全面揭秘“收购沃尔沃”行动台前幕后的故事



经典
随身读

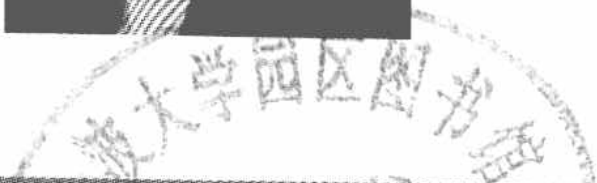
李书福传

H.P.H 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

王保衡◎著

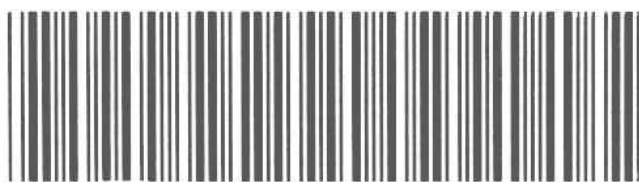


传记袖珍馆 IV
POCKET BOOK IV



李书福传

王保衡◎著



NLIC2970852166



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

李书福传 / 王保衡著. — 哈尔滨: 哈尔滨出版社,
2013.1

(传记袖珍馆. 第4辑)

ISBN 978-7-5484-1064-5

I. ①李… II. ①王… III. ①李书福—传记 IV.
①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第234957号

书 名: **李书福传**

作 者: 王保衡 著

责任编辑: 关 健 杨晓梅

责任审校: 李 战

版式设计: 张文艺

封面设计: 异一设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市松北区科技一街349号3号楼 邮编: 150028

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

网 址: www.hrbcbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: 4006900345 (0451) 87900345 87900299

或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787mm × 1092mm 1/32 印张: 44.5 字数: 786千字

版 次: 2013年1月第1版

印 次: 2013年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-1064-5

定 价: 60.00元(全六册)

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。

服务热线: (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所



目 录

c o n t e n t s

第一章

创造前传，农村小子打造摩托车王国

1. 下海攫取人生第一桶金 002
2. 冰箱业中的沉浮往事 012
3. 镁铝曲面板中寻财富 019
4. 失意于海南房地产泡沫 022
5. 与摩托车结下不解之缘 026

第二章

二次创业，成为一个汽车“疯子”

1. 成功组装自己的“奔驰车” 036
2. 迂回下线的“吉利豪情” 039
3. 苦涩而充满希望的“豪情”下线仪式 ... 046
4. 追寻汽车梦想的同路人 051
5. 出征宁波，开创“美日” 057
6. 进军全国，民营企业博人眼球 063
7. 突破家族企业模式——吉利勇于蜕变 ... 070

8. 六亲不认的“李国顺案” 082
9. 价格战弥漫全国汽车市场 091
10. 自主办学，为吉利造车输送人才 100

第三章

跨国收购，李书福征战沃尔沃

1. 人争一口气，李书福恋上北欧童话 ... 118
2. 收购沃尔沃前的小型“战役” 125
3. “零距离”接触，李书福和福特的
前期碰面 131
4. 金融危机，李书福收购沃尔沃时机
再现 135
5. 福特的迟疑，李书福的幸运 139
6. 吉利收购沃尔沃的希望：穆拉利 144
7. 穆拉利吐口，李书福攻坚首战告捷 ... 149
8. 沃尔沃待售，李书福彰显中国企业家
魅力 154
9. 沃尔沃闪亮世人眼球，是美女
还是硬汉 159
10. 吉利高层集体发力，李书福得保
“悠然” 163
11. 狼烟四起，群雄逐鹿——李书福
坐看天下大乱，谋求天下大治 169

第四章**完美收购，成就蛇吞象的完美神话**

1. 李书福成为并购沃尔沃的最大赢家 178
 2. 收购沃尔沃，实质性磋商开始 183
 3. 谈判进入关键阶段，李书福组团
上演“就差钱” 187
 4. 知识产权划分，李书福发起最后的
“攻坚战” 193
 5. 谈判进入最后阶段，李书福慧眼识局 198
 6. 后院起火，李书福赴“院”救“火” 203
 7. 新朋友与老朋友——李书福的强大
资金后盾 208
 8. 沃尔沃在手，李书福唱响“路在何方” ... 213
 9. 任重道远，李书福为名车梦无怨无悔 219
- 附录一 李书福个人履历 225
- 附录二 李书福精彩语录 228



第一章

创造前传，农村小子打
造摩托车王国

1. 下海攫取人生第一桶金

1963年6月25日，李书福出生于浙江省台州市黄岩县石曲乡李家村。

台州地处浙江省沿海中部，南靠温州，东濒东海，西连丽水、金华，北接绍兴、宁波，位于上海经济区南翼。现在的台州经济发达，人民生活富裕。而在改革开放之前，经济还未开始腾飞的台州，却是我国一个典型的落后农业区。当时的台州经济主要靠农业支撑，农业产值占经济总量的60%。然而，台州境内多山地丘陵，在当时的技术条件下，这种地理环境严重限制了当地农业的发展。“七山二水一分田”，台州人均耕地不足0.5亩，不到全国人均耕地面积的一半，不到世界人均耕地面积平均水平的1/6。可以说，农民的生活一度相当贫困。

李书福家与众多台州农民家庭一样，每年都指望着那几亩田地有好的收成。然而，即便如此，五个子女，还是让李书福的父母不堪重负。

李书福，原名李胥福。在上小学的时候，他觉

得父母起的这个名字读起来有些拗口，就改成了李书福。书福，即书生有福，既有祈福的意味，也反映出小时候的李书福就很喜爱读书，颇有些“书中自有黄金屋、书中自有颜如玉”的意味。

当时，由于家境的关系李书福的读书梦想几乎成为一个奢望。1982年，19岁的李书福高中毕业，而且高考成绩也不错。然而，虽然哥哥几年前就开了一家小五金店，但是这仍然没能改变李书福一家贫困的窘境。因此，他不得不暂时中止上大学的梦想。

李书福从学校走出来的这一年，改革开放已经4年了，农民也早已跳出农田，另寻其他生计、自谋生路。李书福与很多人一样，他也不愿意过那种父母已经过了一辈子的辛苦种田的生活。

李书福向父母表达了自己想去社会上闯荡的意愿，父母当然十分理解他的想法，并且同意了他的请求。后来，父亲好不容易凑齐了120元钱，并将这笔钱郑重地交到儿子手中，用作他的第一笔启动资金。

此前一直在学校读书的李书福，并没有学到很多灵巧的手艺，这让他十分苦恼，不知道自己可以在哪个行业谋生。

思虑很久之后，李书福买来了一台“海鸥”牌照相机。他选择照相作为自己的第一个生意。

买了照相机之后，李书福并没有多余的钱去租

店面开照相馆。于是，他只好骑着一辆破旧的自行车，穿行在大大小小、宽窄不一的街巷中，给人照相。这与今天我们很容易在一些旅游景点看到的那种即拍即得的照相生意一样，李书福当时也经常去人头攒动的景点兜揽生意，替人照相。

尽管李书福手中拿的照相机并不昂贵，但它与国营照相馆通用的“海鸥”牌照相机并没有太大的区别，因而生意颇好。尽管李书福走在大街小巷中为人照相，留下了他们生命中最难得的珍贵而美丽的瞬间，尽管他洗出来的照片的效果很好，但是在那个年代，李书福还是受到了一些人的冷嘲热讽。因为他没有国营的牌子，不是安稳地坐在照相馆中等待客人的光临，而是四处游荡着给人照相，所以当时有人戏称他的照相方式为“野照相”。从中可见，即使是在改革开放几年之后，思维的惯性还是让人们用较为轻蔑的眼光看待他这种营生。那个时代，在人们的心中，拥有正式身份的工人、干部地位很高，而经商者地位却很低。尤其是个体户，被很多人瞧不起，因为一般只有没有其他正当生活出路、没有社会地位的人，才迫不得已去做买卖。

也许现在很多人都会问，浙江台州市市场经济那么发达，工厂遍地都是，有着高中文化水平的李书福根本没必要去忍受他人的轻视，为什么他不找家工厂，去做工人呢？事实上，李书福的家乡台州与台湾省相距不远，当时的国家政策是要加强巩固大

陆的海防，所以政府在台州投资建厂并不多。因此，即使有着高中文化水平的李书福，也没有多少机会走进工厂。

我们不知道李书福当初选择这种当时人称“野照相”的营生方式，是主动的还是被动的，但出乎所有人意料的是，“野照相”给他带来了不少的收入。李书福的收入不仅远远超过那些仍然留在老家务农的同乡，而且比一个国家正式职工还高，甚至还高于干部的收入。一年下来，李书福赚到了2000元，这在当时是一笔相当可观的收入。当年一个技术人员的月工资才不过五十元左右，一年的收入也就六七百元，李书福的一年所得相当于三四个技术人员的工资。

李书福起初只是想每月能赚到30元钱就很满足了，他并没有想到会通过“野照相”的方式赚得第一桶金。他选择走街串巷给人拍照，是凭着内心的那股勇气。他说：“因为我是从农村出来的，我来城市就是要闯出一片属于自己的天地。我来的地方是台州的一个农村，你应该知道台州在浙江省，但是你知道我所在的那个小山村吗？台州是个多山的地方，我就是从大山中走出来的。我从大山间的田野中来，你知道田野吗？城市中心是没有田野的，而那些绿地也算不上田野，要想看到真正的田野必须远离城市到郊区去。田野里有很多稀奇古怪的东西，比如说滑溜溜的泥鳅、呱呱叫的青蛙、吓人的

毒蛇和活蹦乱跳的鱼。我就是在这样的环境里成长起来的。你说我从各种各样的恐惧中走出来还会怕什么？失败对我来说根本没有关系，我可以回我来的地方去。我可以种种地、养养鱼、养养虾，对不对？我可以去承包两亩地，一亩地用来种菜，一亩地用来种水稻，够自己吃的就行，我会怕什么呢？有吃有喝地过我自己的生活。”正是因为心里没有其他的顾忌，他才在被人瞧不起的“野照相”中尝到了赚钱的快乐。

“小时候，我七八岁的时候吧，那时候我已经有点懂事了。但我现在也分辨不出是出于好奇还是本性使然，我曾与小伙伴们一起赌过钱。如果我赢了一块钱，我会将它全押下去，它就会变成四块钱；我仍然继续将它全押下，它就可能变出八块钱来；如果我坚持把这些赢回来的钱全押下，那么它就可以给我带来十六块钱；就这样，我总是尝试一些大胆的、冒险的押注，赢得别人总也赢不了的那么多钱……而他们总喜欢在赢了一块钱之后，就收回去五毛，如果他们赢了两毛钱，甚至可能只会拿出一毛钱用来下注，这样一来，他们赢的钱总是比我少得多。”李书福曾经这样说到自己小时候的一段赌钱的经历。小时候的赌钱虽然只是一种游戏，但是从这里也可以看出李书福的性格和野心。

握着前一年“野照相”赚来的2000元钱，李书福并不满足。他心中充满了对成功的渴望，赢了一次

他还想赢第二次、第三次，甚至不断地赢下去。他不仅想要赚得更多的钱，而且还要摆脱掉“野照相”的帽子，更加有面子地挣更多的钱。

他并没有抛弃照相这个行业，但他更不想维持现状。于是，他心中产生了一个愿望，即开一家和国营照相馆一样神气的照相馆。

然而，开照相馆哪是那么容易的事！李书福此前因为手中只有父亲给的那120元，迫不得已才去“野照相”。现在虽然手里有了数千元钱，但是相对于开一家照相馆所需的开支，还是远远不够。这几千块钱，远远不够开一家照相馆。当时要开一家照相馆，李书福的摄影技术和人们心中对于照相的固有观念都要求他必须购买一些专业的摄影器材。

虽然李书福手中的“海鸥”牌照相机仍然可以很好地发挥作用，但是，他还必须购进冲印设备、反光器材等一系列设备。为了买到最便宜且质量最好的摄影设备，李书福还特地去了一趟上海。

他千辛万苦地在中国上海找到了一家名为“冠龙”的摄影器材商店。然而，事与愿违的是，一件设备动辄就要上千元，甚至几千元，他带的钱根本不够买下开照相馆所需要的设备：买了冲印设备就买不了反光器材，买了反光器材就无法买冲印设备……好不容易从台州跑到上海，却因身上带的钱太少而无法购进所需要的设备，这让李书福心中充满了无奈。但他并不想空手而归，最后，他从上海带回了

一些在照相时用得上的灯泡。

买不到所需设备的李书福并没有轻言放弃，他坚持要开一家照相馆。他想，既然没钱购买那些器材，为什么不亲自动手将它们做出来呢？正所谓“自己动手，丰衣足食”嘛。而且俗话说：人穷志不穷，穷人自有穷人的办法。于是，李书福开始动手制作那些设备。

“那个反光罩我不买，因为它太贵了，我记得那时候一千多块钱一个。我去我们那个地方找了一个敲铁皮的，让他给我照着样子敲出一个类似的东西，比拿钱去买反光罩便宜多了，两块钱就敲出来了。这个东西其实是很简单的，当然还需要再装个灯，那就更容易了，加根管子装起来不就有灯光了吗？对于照相机，说实话我就买过那一架“海鸥”牌照相机，但照相馆就一架照相机确实有些不够用。后来，我就动手制造照相机，这个制造过程其实也很简单。当时我就买了一个镜头，然后买了个皮老虎，又买了一个装胶片的東西，齿轮完全可以自己做。这样自己一组装，几百块钱就可以做一个照相机，比去市场买的动辄几千元的照相机要便宜多了。”设备就是这样被李书福一个个地制作出来了，照相馆也真的开成了。

“质量其实与那些照相机拍出来的没什么不一样，我认为几乎是一样的。照相机成像的根本原理我没有破坏掉，只不过我做的这个照相机比较难看

而已，这一点我是承认的。为了不吓着来拍照的客人，我用一块黑布把它罩起来，但是照出来的照片确实是不错的。”显然，李书福对他的“小创造”的效果很是得意。

就这样，李书福的照相馆不仅开成了，而且生意还相当不错。很快，这家照相馆又给他带来了更多的收入。

然而，李书福在这间照相馆中，攫取的并不仅仅是替人照相获得的收入。他在照相馆的大部分时间都浸泡在显影房中，也正是在这里，他发掘了人生中的第一桶金。他在无数次洗相片的过程中发现了一个让人惊奇的赚钱方式。

每天，李书福都要在显影房中替人冲印照片。偶然的一次，他发现这些冲印照片的显影液里面含有银的成分。李书福心里开始琢磨，银是贵金属，如果有办法将显影液里面的银分离出来，自己不就能赚更多的钱吗？李书福运用在高中学过的知识总结出：通过在显影液中加入氯化钠的方式可以提炼出纯度相当高的银。这个过程很简单，就是在显影液中加入氯化钠，通过化学作用，银离子以氯化银的形式从显影液中被分离出来，然后再从氯化银中轻松地提炼出金属状态的银。

每当李书福从显影液里提炼出一定量的银，他就会将这些银背到杭州的市场上去卖。显然，这种方法赚钱更多而且更快，李书福尝到了提炼金属所

带来的甜头。

后来他又想，自己可能是台州当地发现这种技术炼银的第一人，为什么不专门从事炼银呢？尽管照相馆为李书福带来的收益相当可观，但是始终不满足于现状的李书福还是毅然决然地将照相馆关了。

1983年的一天下午，为了全身心地投入到炼银的项目中去，李书福拿着那架给他带来第一笔财富的照相机走进了当铺。当铺老板看他心里着实想将照相机当掉，便咬住50元不放。李书福知道这架照相机虽然不是全新的，但也有九成新的样子，肯定不止值50元。但是老板就是咬定50元，他没有其他办法，也只好狠下心来将照相机递给当铺老板，委屈地接受了那50元钱。

关掉照相馆后，李书福很快就将炼银这项新业务扩大到全台州。他跑遍了台州市内大大小小的照相馆，无论是国营的还是私营的，都有过李书福进进出出的身影。有人回忆当时李书福这种不顾一切炼银的干劲儿时说道：“李书福把全台州的显影液都收购走了。”

尽管如此，李书福仍然不满足。不仅仅是显影液，就连废旧电器也进入了李书福的视野。“我们那个地方有很多卖旧电器设备的，他们只知道做一些比较表面的生意，将收回来的旧设备、旧电器卖掉就算了，其实那里还有一些好东西呢。他们不知

道怎么去开发这些好东西，怎么去利用这些有潜在价值的东西。而我只不过比他们稍微多了那么一点点小聪明。我发现电器里面有黄金、有白银，但是他们不知道怎么去分离，怎么把它们变成真的黄金白银，而我知道。那些黄金白银，有些是电镀镀上去的，有些是镶嵌在各个地方的，我把它们从电器上弄下来，然后卖掉没用了的电机，而黄金白银则可以卖更多的钱。”李书福发现了他人不知道的致富之道，这让他的钱比别人赚得越来越多。他将收购废旧电器的目标范围从台州本地扩大到了温州，业务也从提炼白银扩展到了其他贵金属。

可以说，李书福很快就通过提炼金属赚得了第一桶金。可谁都没有想到的是，一段时间之后，他终止了自己提炼金属的业务。“当然后来人家也懂了，我一弄人家也学了，学就学吧，我就不搞了。以前我的胆量也比较小，觉得这交易黄金白银也是犯法的，我不太懂嘛，就让人家去搞。”李书福这样回忆道。

以李书福一贯不服输的心态来看，他突然从这个赚钱又多又快的业务中收手，确实有些让人意外。但是联系到当时的黄金白银交易环境，他的这次中断也在情理之中。解放初期，上海的一些投机倒把分子曾经在黄金白银市场里兴起过惊涛骇浪，政府为了稳定还未完全恢复的市场，对民间黄金白银交易下达过长时间的禁令。尽管改革开放后，国