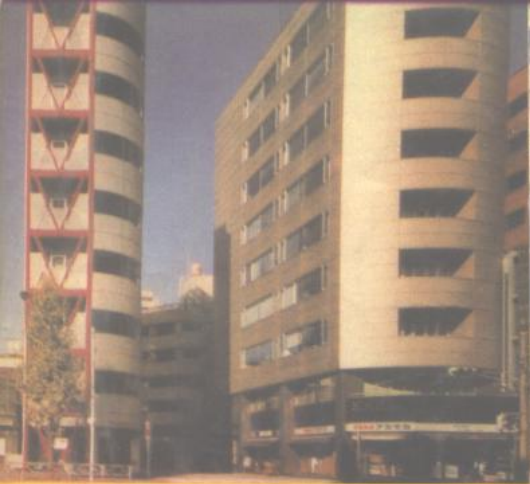




富豪发迹甘苦录



世界书摘博览丛书

★ 从监狱里走出来的企业家
★ 李嘉诚的成功之路
★ 「夏普」总裁早川德次创业史



★ 土光敏夫的八小时以外 ★ 迪斯尼乐园的创建者沃尔德
★ 轩旋于东西方的美国企业巨头哈默
★ 克罗克的经营艺术

知识出版社／上海

SHIJI SHUZHAI
BOLAN CONGSHU

K815.3
TJ/1

田 靜 王志明 张荣康 编

富豪发迹甘苦录



世界书摘博览丛书

SHIJE SHUZHAI BOLAN CONGSHU

知识出版社／上海

(沪)新登字 402 号

《世界书摘博览》丛书

富豪发迹甘苦录

田 静 王志明 张荣康 编

知 识 出 版 社 出 版 发 行

(沪 版)

(上海古北路 650 号 邮政编码 200335)

新华书店上海发行所经销 常熟新华印刷厂印刷

开本 850×1168毫米 1/32 印张 10.75 插页 2 字数 280,000

1985 年 1 月第 1 版 1985 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1-30,000

ISBN 7-5015-5627-X/C 129

定价: 10.00 元

4444444444

编者的话

据说,如今读书有两难。一曰时间少:社会生活节奏加快,读书人时间有限,常有捉襟见肘时的尴尬;而天下图书太多,书海茫茫,就有望“洋”兴叹的遗憾。二曰书贵:虽有博览群书、痛饮书海的豪情,却时有囊中羞涩的感叹。于是,取众书之上品,采百花之精华,便是读书人的普遍愿望。为此,便有了这套变“两难”为“两全”的《世界书摘博览》丛书的诞生。

本丛书是近年来出版的国内外图书的书摘精选。近期推出5个专题,共5册,分别为《万国风情世态录》、《富豪发迹甘苦录》、《代代名流浮沉录》、《中外社会百态录》、《史海风云变幻录》。所选书摘大多形象性、启示性兼顾,知识性、可读性俱备。一篇书摘或体现了一本书的主旨,或代表了一本书的神韵,或是全书中最有价值、最值得一读的片断。不仅有一般意义上的阅读价值,同时还具备了较高的保存价值。本丛书可以说是献给广大读者的文化营养浓缩液,一个书的微缩世界。一册在握,犹如坐拥书城;一套在身,遍游中外书林之美景。

当然,这还仅是编者的期望,是否已经达到,尚须读者鉴定;至于如何编得更好,亦请读者多提宝贵意见。

目 录

一、洒满汗与泪的桂冠

从穷光蛋到“洋参丸大王”	3
从监狱里走出来的企业家	6
“旅店帝国”希尔顿的崛起	10
“豆芽大王”鲍洛奇发迹史	14
“祥生”老板周祥生传奇	19
马氏三兄弟与他们的“眼镜王国”	22
香港“牛仔裤大王”马介璋	26
勇于告别“铁饭碗”的人	29
从挫折中奋起的何鸿燊	32
李嘉诚奋斗历程中的起步	36
从“无马马车”到T型汽车的创造者	40
靠专业知识起家的王安	43
创办新新公司前的李敏周	46
林绍良——印尼最富有的商人	50
名列第二的世界银行家郭芳枫	52
“夏普”总裁早川德次创业史	54

美国第一家华人银行的诞生.....	58
利用外资打天下的伍道夫.....	62

二、从平凡到辉煌的历程

李经纬和他的“健力宝”.....	67
“领带大王”曾宪梓.....	72
迪斯尼乐园的创建者沃尔德.....	76
从不断探索中崛起的麦当劳.....	79
麦当劳连锁店如何走向世界.....	82
乳罩创始人伊黛.....	85
靠别人钱赚自己钱的卢俊雄.....	90
掌管一百多家公司的年轻企业家.....	94
胆识过人的李嘉诚.....	99
“101”毛发再生精发明人赵章光.....	102
澳门“博彩皇帝”的青少年时代	107
香港报业女杰胡仙	110
小尿布走向大世界	114
把孔雀摆上餐桌的女老板	117

靠更新产品起家的伊士曼	121
来辉武和他的“505 元气袋”	124
在车库中诞生的“苹果”机	128

三、实践中炼就的睿智与艺术

松下幸之助的经营策略	135
松下幸之助的经营作风	137
、我的用人秘诀	140
海外华人的经商之道	146
- 管理：首先是一种艺术	
——保罗·盖蒂谈做老板的艺术之一	151
效率：老板的权威和人性	
——保罗·盖蒂谈做老板的艺术之二	154
犯错误：盲目判断，不敢冒险	
——保罗·盖蒂谈做老板的艺术之三	157
牟其中经营之道之一：进入无竞争领域	160
牟其中经营之道之二： $99^{\circ}\text{C} + 1^{\circ}\text{C} = \text{沸腾}$	163
牟其中经营之道之三：弊端即是利润	166

“健力宝”的营销经验：小财不出，大财不入	168
李嘉诚的成功之路	172
世界首富的企业管理哲学	174
我不相信任何诀窍	178
松下告诉你：苦恼并非坏事	183
台湾企业巨子王永庆谈运气	189
企业就是自己的家	191
王安自述：不是先知，也能成功	196

四、重要的是多出好点子

让远征军充当可口可乐的推销员	201
本田摩托车是如何进入美国的	205
克罗克的经营艺术	207
利普敦的红茶推销术	212
“40000”号电话的由来	214
一项发明带来的财富	217
犹太人经商的精明处	222
也算是条生意经	227

胡佛真空吸尘器的发明和推销	236
不经意处的小发明	232
出奇制胜的日本新行业	235
美国人的生意眼	240
成功企业的种种佳话	242
重要的是有个好点子	246
广告背后的智慧	250
鲍洛奇的订价艺术	254
这些建材是怎样搞来的	260

五、情感、信念、风格与业余生活

、土光敏夫的八小时以外	267
女企业家艾丝蒂·劳德的工作与家庭生活	270
洛克菲洛是如何教育儿女的	276
一企业家给儿子的信：金钱的感觉	281
一个千万富翁的治家之道	285
喜欢独出心裁的亨利·福特	287
替解人意的离婚餐厅女老板	290

她的全部信心就在于“相信人”	295
“水泥大王”辜振甫的业余生活	298
既是亿万富翁,又是好莱坞的“魔手”	300
既是企业巨子,又是空中英雄	304
走上世界经济论坛的牟其中	307
创建“中信”公司时的荣毅仁	310
超级设计大师皮尔·卡丹	314
不落窠臼的 IBM 公司总裁华德逊二世	317
转旋于东西方的美国企业巨头哈默	321
救下“虎”背上的章老板	327
从赛车英雄到航空界巨子	331

一、洒满汗与泪的桂冠

从穷光蛋到“洋参丸大王”

1974 年秋,我只身从大陆到香港谋生,在工厂打过工,在药店当过学徒工,只能勉强维持生活。在香港,靠打工是绝对不行的,为他人作嫁衣,没有前途可言,要干就得自己干。即使当个小老板,资本再少也总是为自己干,总会有发财的希望。1976 年初,我筹了 500 元钱,跟一位朋友一起租了间小房,做起了药材生意。才 1 000 多元的本钱,实在寒伦,叫人听了发笑。那时候,我全靠自己一点微薄的力量,无人帮助,只能用这点钱起步了。幸亏前两年先后当了两个药店的学徒,对这一行业不算生疏。因此一开张就盈利,稳赚不蚀。

小本生意比较灵活。我不贪多,不求大,赚多赚少我都干。瞄准市场上哪种药材俏销,我就闻风而动,紧急购进,快速脱手。资金一出来,就赶忙盯住下一个目标。起早贪黑,四处奔波,又当老板又当学徒,一揽子事全由我包了。再苦再累,都是为自己干活,也就认了。我毕竟做上了小老板。靠天主保佑,生意兴隆,没有亏损过。到了年底,除房租工资外,千元本钱翻了 10 倍,当上了万元户!本钱多了,生意发展了,我们开始搞药材批发。我初尝了做小老板的酸甜苦辣。

后来我又租下北角英皇道 128 号的门面,办起“四海通参茸药材鱼翅公司”,专营高档营养补身药材。

70 年代后期,香港经济高度发展,市民生活水平日益提高,人

们对健康长寿的问题考虑得很多，因此高级营养补品，倍受青睐。我看准这一行情，推出中国传统的营养滋补品，如人参、鹿茸、鱼翅、海参等等，来吸引顾客。请了3个伙计，帮忙照顾生意。我自己事必躬亲，动脑动手。白天忙着四处推销，游说，晚上在灯下加工鱼翅，分检洋参，包装药材，以备次日出售。吃在药店，睡在药店，一天只睡四五个小时，眼睛一睁就想着生意经，翻下床就干活，浑身都是劲，从不知疲劳。

靠着朋友的帮助，顾客的照顾，自己的勤勉，“四海通参茸药材鱼翅公司”的生意日益兴隆，经商才一年多，我的财产激增10多倍，达到6位数。我终于成了一个有模有样的小老板。

但命运似乎在故意捉弄我，在一个冬夜里，我的店铺被窃贼锯开铁门，洗劫一空，损失二十多万元。这些药材一部分是我花钱购进的，还有一部分是货主赊帐给我销售的。真是运气不好，药店当时正申请办保险，手续没办好，就给偷了。蒙受这样大的损失，我元气大伤，还欠了一屁股债。

烈火见真金，患难见真情。一帮生意上来往密切、经常给我提供货源的朋友，不是落井下石，见死不救，而是真诚地信任我，帮助我。已经欠下的债务，他们不但不索要，还源源不断供给我新货，扶持我的生意。

1979年7月1日，我在湾仔庄士敦道151号找了一个气派的门面，在繁华闹市挂出“四海通国产参茸药材公司”的霓虹灯大招牌。开张庆典过后，我已经背上了四十多万元债务。我想，做生意就是钱生钱，利滚利，本大利大。借的钱多，意味着赚的钱也可能多。

这些时日，我老是失眠，怎么也睡不着。我老在想，就这么搞零售业，赚钱毕竟很有限。真正的亿万富翁都不是专做零售发家的，而是实业贸易并举，以实业为基础。我目前不能办大企业，能不能就药材方面想些点子，拿出独家产品，打向世界，占领市场，一枝独秀？

我透过五光十色的香港市场，发现了全世界中国人都喜欢中成药。如果能制作质高价廉的中成药投放市场，并使之形成拳头产品，这将对人类保健事业作出贡献。这时我想到了洋参的加工，兴奋得“啊”一声从床上跳起来。在中国传统的滋补品中，参类占极重要地位。人们食用洋参一般通过燉、煮、煲、煎等方法，比较麻烦。如果有办法将洋参加工，做成随身携带，方便易食的洋参丸，就可打破时空限制，为洋参的销售开辟一个新天地。我比较熟悉药材加工这一行，采用秘方制作，既不破坏洋参的营养成分，又便于携带食用，销路肯定好。

事不宜迟，说干就干。1979年7月，我到朋友的药厂加工出2000盒洋参丸，取名“一洲洋参丸”。投放市场。

在我的努力下，一洲洋参丸销量日趋上升，以致供不应求。小生产线已不能满足市场需求，必须换成大生产线，机械化生产，登记专利，才有前途。于是，1982年我又租下一间工厂，买了一条生产线，机器从国外进口，两班生产，日产2万盒一洲洋参丸，经济效益大增。经过两三年的努力，一洲洋参丸的名声传遍海内外，可以说饮誉全球。特别是在港澳、东南亚和内地，有着良好的市场。到1983年和1984年，市场需求量进一步扩大，我又陆续买下两条生产线。这样，我在香港的厂房里，有了三条生产线在日夜工作。源源不断的一洲洋参丸，从这里走向世界的各个角落。

我终于获得了“一洲洋参丸大王”的美誉。

（庄永竞文，吴元骝稿）

从监狱里走出来的企业家

1975年,天安门事件的前一年,牟其中与几位朋友在当时令人窒息的政治空气中,冒死写出了《中国向何处去?》、《劳动价值学说质疑》、《社会主义从科学到空想的倒退》等论文,向“四人帮”及其代表的极“左”思潮发出了怒吼,发起了攻击。

于是,在1975年8月的一个夜晚,他和他的马列主义研究会的全体成员被一网打尽。作为主犯,牟其中被判处死刑,连在他的名字上打着红“×”的布告都印好了,后来只因一个偶然的原因和“四人帮”的迅即垮台,才没有来得及执行。

然而,极“左”路线并没因“四人帮”被粉碎而在一夜之间消失,牟其中不仅没有获得自由,反而因对新的“造神”运动有微词而被以攻击“英明领袖”之名加上重铐,打入水牢,且一关就是半年。

1978年12月,随着具有历史意义的党的十一届三中全会召开,中华民族的一个新时代开始了。身陷高墙之中的牟其中听闻这一消息,欣喜若狂。他托人给家中捎信:“出狱在望,历史已宣告我无罪。”

1980年元旦,他出狱第二天,前来万县处理牟其中等人“马列主义研究会”一案的中央工作组,在万县地委大楼接见了牟其中和他的伙伴。工作组向他们传达了中央领导对他们的关怀,鼓励他们在新长征中发挥作用,并向他们问了不少问题。当工作组最后问起他们今后打算时,牟其中语惊四座:

“命是你们给的，没什么好说的。中央提出要搞经济改革，我预料中国的经济改革不会一帆风顺，可能会有较大起伏，我愿辞职干个体，用我来做实验，做中国经济改革的实验田。失败了是我一个人的事，反正我已被枪毙过一次，死过一次了。”

不久，牟其中向所在工厂交了辞职报告。

一个月后，牟其中在一无权势靠山，二无资金财力，甚至连最起码的经商经验都没有的情况下，在万县广场边上租了一间 12 平方米的小房，凭着借来的 300 元钱，办起了中国大陆第一家私人股份制企业。

牟其中的生意日渐红火。依据自己做藤椅买卖找到的思路，他说服一家濒临停产的军工企业转产座钟，并在千里之外的上海打开了销路，使这家工厂走出低谷。接着又为一家产品严重积压的皮鞋厂在邻省找到了市场。后又为嘉陵摩托车厂开办了摩托车邮购业务。当然，他的商店也赚了不少钱，但这是在无数次碰壁之后。

实力增强了，他想到发展。不久，他联合了 10 多名返城和待业青年，创办了中德商店。

中德商店以出色的经营和良好的服务赢得了信誉与效益，也因主动承担社会义务备受人们赞赏。他们向学校捐款，向学生捐书、捐食品，向灾区捐衣物，出资帮助当地农民发展经济。因为中德商店的人员多数为返城待业青年，按照国家有关规定，他们可享受免缴 5 年所得税和 1 年工商税，但他们却主动申请不享受免税待遇，与国家分忧，经营 8 个多月，即向国家上缴了 1 万多元税金。《四川日报》、《万县日报》、《妇女生活》等报刊多次报道了他们的事迹。

1983 年 9 月 17 日，就在《万县日报》报道了中德商店派人为安康灾民送去 100 套衣物的第二天晚上，万县市公安局突然接到市委某位主管副书记的指示，紧急出动拘捕了牟其中等 11 名中德工作人员，并对他们的商店和住宅进行了搜查。

那位市领导的理由十分“充分”：“牟其中做生意不是为了赚