



工商出版社

SUCCESS

家族经营
一天下通赢

- 夫妻档
- 兄弟班
- 父业子承
- 联姻

家族经营

刚 夫 / 编著

成功启示录

SUCCESS

家族经营成功启示录

刚 夫 编著

工商出版社

责任编辑 李富明

封面设计 蒋宏工作室

图书在版编目(CIP)数据

家族经营成功启示录/刚夫编著. 北京:工商出版社, 2002. 1

ISBN 7-80012-671-4

I. 家... II. 刚... III. 私营企业-企业管理
IV. F276.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 096994 号

书 名 /家族经营成功启示录

编著者/刚 夫

出版·发行/工商出版社

经销/新华书店

印刷/北京翌新工商印制公司

开本/850×1168 毫米 1/32 **印张**/10 **字数**/220 千

版本/2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

印数/01-5000

社址/北京市丰台区花乡育芳园东里 23 号(100070)

电话/(010)63730074,63714551

出版声明/版权所有 侵权必究

书号:ISBN 7-80012-671-4/F·316

定价:18.00 元

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

前 言

由于我国长期沿用计划性经济体制体系，再由于不少人把家族式经营只当作是豪门贵族间的事情，长久以来，家族经营这一模式，一直被人们误解。家族式经营是一种自然的经济组织，家族或家庭为了生活与生存自然而然形成的经营实体，很多时候是在无意识下形成和运行的。如果我们有意识地去认识它，利用它，是完全可以使其成为一种更积极、更行之有效的经营模式的。

在我国，非公有经济从开始的与公有经济对立状态，转变为“有益的补充”，党的十五大以后又从“补充”变为“社会主义市场经济的重要组成部分”。这就为私有经济及家族式经营这一特定的模式奠定了发展的基础。而事实上党的十一届三中全会后，在中国大地上已有了私有经济及家族式经营发育的土壤。八十年代以来涌现出难于数计的“千万元户”、“亿万元户”即可说明这一点。在海外华人圈中，家族式经商更是一种独特的经济现象，许多海外华人即是依靠这一模式，在短短的几十年中迅速崛起，成为国际上一股不容忽视的经济力量。海外华人家族企业的成功，不仅引起国际经济界的极大关注，也成为我国利用外资搞经济建设的有力支持者。

家族式经营是个全球化现象，凡有市场经济的地方就有它的存在。在西方国家中，家族企业往往占全国企业的85%以上。但与“洋”人相比，华人似乎更适应家族式经营这一模式，主要表现在华人家族经营的企业获得成功的时间更快，华人经营的家族企业寿命更长。据有关资料表明，在主要西方国家中，有80%的家族企业不会传到企业创始者的子孙手上，能传到第三代的只有3%至7%。而海外华人家族企业就大相径庭，华人家族企业传到第三、第四代子孙手中的大有人在，完全传到别人手上的家族企业微乎其微。这可能与华人的处世习惯及性格有关。海外华人发财后，受古人训海警示，往往不惜一切代价把子女送去接受最好的文化教育，此外还特别注重对后人进行实际运作的培养，形成了独特的传接风格。这些均是华人家族企业与众不同的主要特征和能长治久安的原因。

家族式经营在事业起步和企业发展时期均有其独具的优势，诸如凝聚力强，保密性佳，企业结构简单，管理干净利落等等。随着社会文明的发展及科学的进步，家族企业还找到了避免任人唯亲和淡化家族色彩的办法，企业上市公众化、企业股份合作制等机制，均可以给家族企业注入新鲜的血液。

这本《家族经营成功启示录》，即是汇集了80余例现当代海内外以华人为主的家族式经商成功范例，分门别类，撮其精华，并逐例进行点评，揭示家族经营成功的奥秘与规律，传播经验与秘诀，以为今人之启示与借鉴。书中还辑录了家族经营格言300余句，供读者鉴赏。

刚 夫

2002年1月

目 录

上篇 创业起步

(3) 第一章 筹资创业

创业需要资金。创业难，难就难在缺乏资金。银行，尚未建立信誉；朋友，尚在怀疑你的还款能力，如何筹资？……在亲属、亲戚间筹集借贷，也许是最好的办法。因为只有他们，才真正关注你的前程；也只有他们，才是你事业最有力的支持者……

- (4) 启示 1：少女筹资有术 创业终成巨富
- (7) 启示 2：赌城得开张 原有亲戚帮
- (10) 启示 3：香植球炒股 起步有套路
- (13) 启示 4：创业款不够 养老钱来凑
- (16) 启示 5：许氏设灵堂 旨在家兴旺
- (19) 启示 6：曾宪梓起步 得叔父帮助
- (22) 启示 7：张家同居创财富 后人分产失和睦
- (26) 启示 8：郭鹤年创业 家族里筹钱
- (29) 启示 9：养鸡创业初缺钱 韩伟集资家族间

(33) 第二章 夫妻档

由小家庭演变为具有经营性质的夫妻档，是最原始、最自然的经济实体之一。为创业，夫妻俩风雨同舟，奋力进取，转生存为生财。“夫妻档”买卖精打细算、诚恳克俭，经营更具灵活性，社会可信度更强……

- (34) 启示 10：一对穷夫妇 仿真成巨富
- (37) 启示 11：浙江养蛇专业户 夫唱妻和家致富
- (41) 启示 12：起步杂货铺 后为亿元户
- (44) 启示 13：广东李老板 起步夫妻档
- (48) 启示 14：名药洋参丸 源于小作坊
- (52) 启示 15：与景泰蓝结缘 夫妻赚大钱
- (55) 启示 16：下岗女工发大财 夫君功劳离不开
- (59) 启示 17：爱情事业两不误 终究一日为大富

(62) 第三章 兄弟合作

“兄弟一条心，黄土变成金。”以亲兄弟组成的经营团队是最具凝聚力、冲击力的经济实体之一，兄弟合作相互信赖，相互支持，合起像条龙、分开是张网，战略可塑性极强。但是，按劳分利，产权明晰，又是兄弟合作模式必须重视的课题之一……

- (63) 启示 18：吕家四兄弟 抱一起称帝
- (67) 启示 19：兄弟一条心 黄土变成金
- (71) 启示 20：蔡万霖首富 得兄长帮助
- (74) 启示 21：陈氏兄弟齐携手 食品生意跨亚欧
- (78) 启示 22：麦当劳兄弟 卖名字发迹

- (82) 启示 23: 兄弟抱成团 致富并不难
- (85) 启示 24: 迪斯尼成富豪 叔父兄长来搭桥
- (89) 启示 25: 王永庆上路 得父弟相助
- (93) 启示 26: 朋友加兄弟 合作最得意

(97) 第四章 父子联袂

父子合作, 被视为天底下最为自然、最为紧密的合作, 父子奋斗, 都是为了同一个目标——家。因此父子合作有很强的向心力、战斗力, 父子公司给人诚实感、信任感。“子承父业”、“父债子还”等观念, 更给人父子公司经营能保持天长地久的感觉……

- (98) 启示 27: 吴家父与子 三株创奇迹
- (101) 启示 28: 赵家藏古董 家珍救家业
- (105) 启示 29: 富豪王又曾 商而优则“政”
- (108) 启示 30: 父购贱地来保值 儿子开发得巨资
- (112) 启示 31: 李氏经营速致富 儿子学法来保护

(116) 第五章 家 训

经商没有固定格式, 很多技巧在书本上难以学到, 除了在实践中学习摸索, 更多的还需前人的引导及指教。有人认为, 在家族经营传接问题上, 传经验、传方法重于传家财、传资产, 经验、方法无异于本领, 学到本领即使平地也可建起高楼, 徒有虚名大厦亦难免毁于一旦……

- (117) 启示 32: “米王”林炯灿 得家父真传

- (120) 启示 33: 家有老人教 “学费”不用交
(124) 启示 34: 商海沉浮希尔顿 犹太母亲来助阵
(127) 启示 35: 曹家先人有先见 不传钱财传经验
(131) 启示 36: 父训有法 儿子得发
(134) 启示 37: 张家谋江山 整体棋一盘
(138) 启示 38: 不愿当凤尾 回家做龙头
(141) 启示 39: 母亲一段话 沈文伯奋发
(145) 启示 40: 郑氏家族有远虑 富贵不忘抓教育
(148) 启示 41: 为了儿女填饱肚 母亲发愤成巨富

(152) 第六章 青出于蓝

家族经营创业一代成功与否，并不是特别重要，即使失败了也还是后继有人。失败是成功之母，失败可以换来夺取成功的经验。重要的是，前者开创了一种求索精神，这种精神之火是不会随着暂时不成功而熄灭的，它将会激励下一代人去发展，去继续父辈的未竟事业……

- (153) 启示 42: 子走父路 终成大富
(156) 启示 43: 莫家祖书一秘方 生出药厂“源安堂”
(160) 启示 44: 皮草大亨身手绝 还靠舅父来提携
(163) 启示 45: “廖创兴”触礁舰沉 廖家后人妙手回春
(166) 启示 46: “余仁生”店铺 祖名可致富
(169) 启示 47: 冯家出虎子 夺位为进取
(172) 启示 48: 承猪业起步 亦可成巨富
(175) 启示 49: 大陆罗志福 得娇妻相助

- (179) 启示 50: “万金油”出头 两代人奋斗
(132) 启示 51: 子借父钱起步 同样可成巨富

下篇 继承发展

(187) 第七章 祖传秘诀

长寿，是家族企业的一大特色，其中很重要的一条即是得益于祖传秘诀这个法宝。祖传秘诀之所以优异，是因为它融入了前辈的经验，凝聚了家族的智慧，是一代人甚至几代人不懈努力，逐渐完善的结果。如果某某人或某某家庭，发现或得到某某方法，可以制造出人们接受甚至喜爱的物品，那么，这种市场实现形式又在保密性极强的家族经营模式下运作的话，专营它三代五代，甚至永久性世袭经营下去，是不足为奇的……

- (188) 启示 52: 王家卖凉茶 代代都发达
(192) 启示 53: 白花油秘方 胜似一金山
(195) 启示 54: “石头”可致富 父亲来引路
(198) 启示 55: 烧鹅好口味 富荫遮几辈
(201) 启示 56: 李家有酱园 传世过百年
(204) 启示 57: 世袭殡葬业 钱财来如泻
(208) 启示 58: 杨家有奇招 拓业守旗号
(211) 启示 59: 可口可乐有秘方 惹得商家明暗抢

(216) **第八章 子承父业**

家族经商优势的一大特色，即是子承父业。先辈创下的事业，因输入新鲜血液而充满朝气，前程似锦。但是，挑选、培养第二代贤能，却是个重要课题。在“富不过三代”的警示下，权位交替环节往往就显得格外敏感……

(217) 启示 60：马国巨富林梧桐 选子接班德为重

(220) 启示 61：郭氏后人走缓着 惹来家业起战火

(224) 启示 62：看“正大”综艺 富今日“中国”

(228) 启示 63：利家举能用贤 旗舰驶过百年

(232) 启示 64：林家传位有妙着 巧用老臣当接力

(236) 启示 65：留洋学子身手佳 百年老树发新芽

(240) 启示 66：蔡家王朝日不落 管理传位有高着

(244) 启示 67：张荣发家业 传贤不传子

(248) 启示 68：林家大事业 众星来捧月

(252) 启示 69：侯家高手段 逢凶化吉祥

(256) 启示 70：罗氏家业出乱 孝子受命危难

(260) 启示 71：叶氏独子接班 家业鸿图大展

(263) **第九章 女承父业**

古今中外舵位传递，均有传子不传女的习惯，家族敲定女孩接任第二代舵位可谓凤毛麟角。女孩养尊处优，娇生惯养，很难想象能胜此大任。然而女孩心细、巴家，女孩斤斤计较，善于公关，又都是营商的优势。女人持业更像持家，精于算计，无微不至，与男人相

比，女人更显持重、诚实，更容易博得别人的信任感…

…

- (264) 启示 72：菲国郑氏子女多 独选女儿来把舵
- (267) 启示 73：何鸿燊育后代 放任“江湖”磨成材
- (271) 启示 74：谢家出闺秀 传位不用愁
- (275) 启示 75：“万金油”之后 胡仙也好斗

(279) 第十章 婿承翁业

在家族经营传接问题上，不少家族坚持传男不传女的原则，这恐怕与商场上拼争激烈及云诡多变的境况有关，男人在商场捭阖纵横、游刃有余的能力是女人难以比拟的。因此在家族第二代缺乏嫡属男生的情形下，作为半个儿，作为与女儿一个整体的女婿，理所当然便成为首选对象。但是，女婿毕竟不是儿子，一旦发生家庭婚姻变故，其身份也许便是另一种概念了……

- (280) 启示 76：船王包玉刚 女婿来接班
- (284) 启示 77：郑裕彤当学徒 娶了“千金”掌门户

(288) 第十一章 妻继夫业

一个女人在她的生命走了大约四分之一的时候，可能就要嫁人了，这时她就有了一种从属及依赖心理，只需照顾好丈夫和孩子就足够了，丈夫有什么样的能耐就过什么样的生活吧！这时你若把女人当做离开男人便没法过活，那就大错特错了。一个家庭如果发生变故而失去丈夫，女人的真本事就显露出来了。说小了，她可以

把后代一个个抚养成人；说大了，她可以接替丈夫当总统、做总裁。而作为家族经营的妻承夫业，又何尝不是如此？

(289) 启示 78：罕见大老板 原是女儿身

(293) 启示 79：龚如心失夫 事业不止步

(297) 第十二章 联 姻

如果说企业与企业合并被视为优势互补、强强联合，那么经商家族间的“联姻”，那份含金量就更大了，它除了真正意义上的婚姻，实质上还形成企业间真诚的结盟。商场上，一个企业更像是汪洋大海中的一岛屿，岛与岛连成片，就不易被大海所吞没……

(298) 启示 80：吴家魄力大 联姻家天下

(302) 启示 81：辜振甫成大员 原有一桩好姻缘

上 篇

创业起步

第一章 筹资创业

创业需要资金。创业难，难就难在缺乏资金。银行，尚未建立信誉；朋友，尚在怀疑你的还款能力，如何筹资？……在亲属、亲戚间筹集借贷，也许是最好的办法。因为只有他们，才真正关注你的前程；也只有他们，才是你事业最有力的支持者……

今天借你一桶水 明天还你一头牛

启示1 少女筹资有术 创业终成巨富

筹钱起步是创业者踏入商场的第一道课题。利用家族人际网络优势筹钱，即是解决这一难题的蹊径之一。一个人在偌大社会里，只是区区一份子，犹如大海中的一滴水。当一个人没有集体、没有团体、没有组织，完全处于一种“自由”状态的时候，家庭、家族对他而言，即是他最可依赖的组织，显得格外重要。一个人在现实中，社会可以抛弃他，朋友可以抛弃他，但家族却不可以。亲情、血缘即是这一问题的最好解释。家族与成员有着利益上、名誉上等千丝万缕的关系，家族往往会自觉或不自觉地承担成员成长成才的义务。所以，一个人要想立足社会，要想在商场上有所作为，首先应学会怎样依靠家族，怎样用好家族力量这一特定的资源。泰国都实集团女总裁王金玉谈起往事时说：“创业时我不懂如何取得银行贷款，只好向家人、向亲戚借钱。我建起的酒店，严格说原先不是我的，它属于借钱给我的亲人们，当我还清债务后才真正属于我，但整整花去十年时间。”她的筹款方式，就极具代表性。

要使人放心 先给人信心