

創造財富的人

第六集

李宗雱 著

聯經出版事業公司

經濟日報叢書

創造財富的人

第六集

李宗雙著

印翻禁・權版有

創造財富的人第六集

著者 李

宗

燮

發行人 王

惕

吾

出版者 經

濟

日

報

社

新聞局登記證局版臺報字〇〇二七號

總經銷

聯經出版事業公司

臺北市忠孝東路四段五五五號

郵政劃撥帳戶一〇〇五五九號

電話：七六八三七〇八

印刷者

中興印刷有限公司

定價新臺幣參拾伍元

中華民國六十五年六月初版

序

吳博全

「創造財富的人」，是新名詞；「暴發戶」則爲舊語彙。

凡人，如罩上那六個字的芳銜，每有五味並陳的回憶，兼及幾分驕傲、幾分喜悅。

若用三個字稱呼，則入耳可能怫然色變，蓋其辭「實」有憾焉，其心「不」喜之。

這正是創造財富觀念上第一障礙，必先突破。理由是，顧名思義，創造，是無中生有，是衆人皆難我獨易，是平地一聲雷。請教，這兩個字跟那兩個字，涵義有多少區別，值得人們橫眉豎眼的爭名不爭實麼？

這又產生創造財富觀念上第二障礙。

個人的德行操持，我主張重義，但並不表示主張輕財，理由是，個人所創造的財富是無限的，所能享受的財富是有限的，特別是創造的財富固屬個人，其所茁長的企業則為社會同享，人們應當評估其正面的、積極的功能及效果，亦即個人成就對羣體貢獻的影響力如何？而非一對鼠目骨碌碌的祇盯着人家手裏那幾張鈔票生羨或生妬。

或許，討論觀念上障礙之排除，近似多餘，因為舉目斯世，有興趣、有抱負發財的，居最大之多數。

就當前的國家需要來看，此項個人的興趣與抱負，應受鼓勵，它可以推動整體建設，經由生產力提高，變化了消費面貌。而最可靠的鼓勵方式，在於使人領會怎樣纔能創造財富？

經濟日報副刊新題材之一，發掘成功的企業經營者的經營故事，希望能滿足這個要求。

應該說，創造財富的人，雖各有不傳之秘，但亦有共同的且無從隱諱的，乃是有毅

力接受挫折，有信心面對未來，更有一個吸收力特強、消化力特快的腦袋。所以，故事
中人物，問學歷，有不少是「國小高才」，而其眼前的經營境界，大有「博士於我何有
哉」？

應該說，創造財富的人，不同於一般寅吃卯糧的享受所謂「美妙的人生」；他們多
半視金錢爲第二生命，視工作爲第一生命，真正實踐了古之明訓：喫得苦中苦，方爲人
上人。所以，發財的機會，可能有僥倖的成分，把握機會且擴而充之，必須具有拿得起
、放不下的過人之能。

應該說，寫「創造財富的人」，不得爲人捧場，是爲事立傳——讓公衆瞭解名非倖
得、財非倖致。何況故事中人，亦有孜孜爲公，利不歸己。所以，對於有志創業的年輕
人，是一項可供觀摩的範本。

而我，對創造財富的人，祇算是熱忱的鼓掌者，對這冊選集，却有偏愛！因爲它不
僅展現個人，更展現了近二十年的生計繁榮的大環境是怎樣協力創成的。

目 錄

陳查某五十年的奮鬥·····	一
製造電梯的謝春祥·····	三一
黃慶琅和樹脂工業·····	五三
穩健經營的王北海·····	八九
重電工業的先鋒鄭國慶·····	一〇三
黑白分明的胡慰承·····	一一七
從賣豆餅開始的許文化·····	一三七
施教鎔協助工廠做貿易·····	一六一

目錄

劉興欽的漫畫和發明·····	一八一
支援發明人的林昭元·····	二一一
靠信心創業的許森茂·····	二三九
從事漁具生產的陳抄·····	二五三
機械工業先鋒吳聯星·····	二六五
從事茶業現代化經營的李瑞河·····	三一三
一心造汽車的李水土·····	三二三
製造輸送機的陳博夫·····	三三三
製造通風機的吳明山·····	三四三
製造嬰兒家具的郭慶三·····	三五—
主持元寶企業的蔡俊雄·····	三六一
製鉛筆起家的王松振·····	三七三

陳查某五十年的奮鬥

在中山北路二段，一幢高聳入雲的大廈上寫著「中建大樓」，電梯升至二樓，迎於眼前的是另一些燙金的「大洋航業公司」、「僑果航業公司」、「榮隆紡織公司」、「建隆貿易公司」的字樣。

推開那兩扇水晶玻璃般的大門，延伸而下有上百的職員，低著頭忙碌地翻閱處理手上的文件，經理們匆忙地在主管之間奔波着，在打字機滴滴答答聲中，我注意到一盆惹眼的紅色水仙，豎立在一張稍大一號的桌上，顯得很清新。一羣身著深色西裝的高級職員，正圍繞着這張桌子，從他們擁擠的縫隙中，瞧見了一位長者，他滿臉意志盎然，仔

細地聆聽着身旁人的報告，不時地點點頭表示贊同及嘉許。

這就是他們的董事長，七十二歲高齡的陳查某，一度是臺灣的香蕉大王。

近半個世紀的商場生涯，把陳查某磨練得深沉而睿智，在他的企業王國中，陳查某像一位獨裁的君主，統治着手下廿多個事業單位，在員工的心目中，他就是一位嚴肅的老板，但他們却懾服在他身上散發出的，隨着歲月而增長的智慧和經驗。

建立香蕉王國

往事在一幕幕掀起，陳查某把時光拉回到五十年前……

廿一歲時的陳查某年輕力壯，每天從五股鄉一步一步地向臺北市出發，在泥濘崎嶇的道路上，他安步當車，頭頂着高張的艷陽，腳心抵着泥巴碎石，從事水果販賣。

每天在兩地奔波時，他就開始思索着如何創建一番大事業，回到了一貧如洗的家中，就更加堅定決心運用他那天賦聰敏的腦筋，像一隻處心積慮被困的驚鷹，他分析着商

場中的動靜，等待着未來的一飛冲天。

他發現如能把水果及蔬菜運到不產果蔬的地區將是一個一本萬利的事業，不幸的是在當時的日據時代，日本人不許民間從事青果貿易的。但是陳查某並沒有知難而退，憑着他對日本人「特性」的了解，費了許多「功夫」，終於說服了日本人，同意他把臺灣的果蔬，季節性的運銷我國遼寧等東北地區。

東北天寒地凍，冬季蔬菜奇缺，尤其在十二月至五月的季節，是青果行銷最有厚利可圖的時期。於是每年的冬季，他就留在東北，在零下的天氣，販賣自船上運下來的臺灣果蔬。但對所賣的錢，却絲毫不敢隨意動用。他說：「我住最差的旅館，吃最便宜的伙食，有時兩個高粱做的窩窩頭和一杯泉水就打發一整天，把所有的錢財都存下來，做爲日後發展的基金。」

東北轉入春暖花開的季節時，陳查某的貨品也賣完了，他須要重回臺灣，繼續採購下一批青果。這時正值盛夏，在炙熱的太陽下到中南部鄉間奔波。他在東北「避寒」，

在臺灣「避暑」，這種冷熱相差懸殊地區過日子，如非有過人的適應能力和毅力，是絕對辦不到的。

「成功的人身旁都有一位傑出的女性」，這時陳查某的夫人張美玉，是他邁向成功之途的原動力。張美玉系出名門，對於相夫教子頗有舊式女子的美德，當陳查某在東北的生意順利擴展，大連的營業所相繼設立時。留在臺灣的陳夫人便與遠在他鄉的夫婿相應配合。

這一位典型的中國婦女，不辭勞苦的除了照顧家外，還要在產地港口指揮集貨、配運及裝船的工作。

陳查某是臺灣菜蔬外銷的先驅，但是正當陳查某在事業上已奠定下良好基礎意欲大展鴻圖之際，第二次世界大戰爆發了。百業因而停廢，日本人迅速地建立專營公司，把臺灣民間的事業收去統一經營，陳查某的事業因此也就暫告結束。

抗戰勝利，臺灣緊接着光復了，在一片自由景象中，民間貿易跟着開放，所有進出

口貨品皆不再受到限制與壓迫。於是陳查某重建以往的事業基礎，但是接着東北情勢逆轉，臺灣與大陸的貿易中斷了，而當時的日本，所有的都市，都被戰爭摧毀，經濟尚未復元，國內不僅物資缺乏，人民毫無購買力，臺灣農產品如香蕉、柑橘等欲銷往日本十分困難。

限於當時的環境，陳查某改而從事房屋建築事業，但他仍不能忘懷青果外銷，他並且堅信青果銷日終會因互通有無，而順利展開。憑着堅決的意志，他開始和過去結交的日本商人以書信聯絡，並且聯合彼此的力量爭取青果銷日，最後終於獲得許可，供應駐日美軍的香蕉。

第一步道路打通後，在頭一年中，臺蕉在日本真是紅透半邊天，陳查某因而更利用以往與日本貿易界的淵源，取得「以貨易貨」方式，將我國生產過剩的香蕉源源輸銷日本。

在沒有正常貿易往來的情況下，滿載着香蕉的貨船開往日本，然後再載回滿船臺灣所需要的物資，這一着棋走得太高啦！他的智慧和眼光，使他超越了所有的競爭者，他

開始大展鴻圖。據陳查某表示：「這一段時間真賺錢！」

中日和約簽訂後，兩國政府簽訂了官式的貿易協定，臺灣香蕉輸日每年限額為四百萬美元。而且日本朝野把進口的香蕉也當做「奢侈品」，限定香蕉的配額，在這種困難中，陳查某很沉着的應付臺蕉輸日的新情勢。

陳查某在日本創立「建隆貿易株式會社」，大規模的向臺灣採購香蕉，使臺蕉外銷逐年增加，沒有幾年的時間，臺灣香蕉就獨佔了整個日本市場。一位跟隨陳查某三十七年的黃超雲秘書，不勝欽佩地說：「那時臺蕉銷日的金額自每年四百萬元，一下子遽增至每年六、七千萬美元，使香蕉的外銷地位在當時僅次於砂糖。臺蕉所以成為我國重要輸出品，都是陳董事長的功勞。」

當時，他在臺北所主持的建隆貿易公司輸出的臺蕉數量約佔總輸出量的百分之十七強，而他長公子在日本所主持的建隆貿易株式會社，每年輸入的香蕉，佔日本香蕉總輸入的百分之廿。黃超雲秘書說：「他不但繁榮了我國的農村經濟，對爭取外匯之功亦不

可沒！」

繁榮了農村的經濟，又爭取來鉅額的外匯，都是不容否認的事實，但是陳查某擁有的財富因此也不斷增加。

眼光獨到，擇善固執

許多人的成功是因為能接納別人的建議，虛心求教於他人的經驗，也有的人成功是因為他「擇善固執」。

「要改用冷藏船！」

「要改用紙箱載運！」

陳查某任青果輸出同業公會理事長時大聲疾呼，要改進香蕉輸日的方式……

「不行！」

反對之聲不絕如縷。

陳查某五十年的奮鬥

陳查某不理會這些「不行」，在許多焦灼、疑慮的眼光下，他成功了！

因為他瞭解欲謀國強民富則非發展工商實業不可，尤其是地屬海島經濟的臺灣，對外運輸頻仍，農產物之外銷，非有現代化之運輸工具不可，否則殊難配合實際的需要。

陳查某主張改善臺蕉輸日的包裝及運輸，是鑒於民國四十七年中日雙方訂定的「CAF」協議，規定香蕉輸出者要負責將香蕉運到雙方協議指定的港口，在交貨的時候，腐爛的香蕉由輸出者負責補足。

而臺灣此時運送香蕉的船隻，是由招商局、臺航等三艘國輪及兩艘日本船負責承運，這五條船都是老式的通風船。

老式的通風船，設備不佳，船隻逾齡，航速較低，往往一簣簣的香蕉堆進了船艙後，在溫度及航運時間等因素的影響下，香味、品質、重量都已有變異，如果再遇上風浪或其他事故，常有成千上萬的香蕉被傾倒海中，使業者蒙受很大損失。

更嚴重的損失却是使購買者產生錯覺，認為臺灣的香蕉品質變劣，直接影響香蕉貿

易的前途。

爲了自己的事業發展，也爲了全省青果輸出業的前途，陳查某思索解決此一問題的良策，想出好些白髮。他把自己關在家中的書房中，電話來了不接，牛奶茶水送來了也不喝，連員工有要事相告都不聽。這是這位商業鉅子思考重要問題時的一貫態度。他並參考先進國家早已採用冷藏船的經驗，終於使他獲得一個結論：

「儘速改善航運，改以冷藏船運送香蕉。」

向青果界呼籲改用冷藏船時，陳查某受到意想不到的排斥，他們責其爲「癡人說夢話」，誤會他無非想藉題擴充自己的事業。

他們並且提出各種反對的理由：

——臺灣日本一衣帶水，只有兩天半的船程，距離這麼近，沒有必要使用冷藏船。

——香蕉的收穫旺季，只有兩三個月，需要運輸工具的季節也只有兩三個月，而使用昂貴的冷藏船做爲運輸工具，不僅成本太高，而且讓冷藏船閒置那麼久也是一種浪