

中外富豪列传

BIOGRAPHIES OF MEN
OF GREAT WEALTH OF
CHINA AND FOREIGN

海外华人 富豪传

王建春 主编

上

海南国际新闻出版中心

上
中外富豪列传

海外华人富豪传

MEGAMILLIONAIRES
BIOGRAPHIES OF
OVERSEAS CHINESE

王建春 主编
海南国际新闻出版中心

001/3/1/5/子/8
001/3/1/5/子/8
001/3/1/5/子/8
001/3/1/5/子/8
001/3/1/5/子/8

K05

《中外富豪列传》策划、撰写人员名单：

主 编：王建春

二 胡 小 龙 方积根 王 春 王 曦 王云霞 王伟民 王运才
王敬羲 邓水正 立 日 冯 焰 田志伟 卢学义 齐以正 齐世明
关庚寅 刘 富 刘建强 江于夫 吕解生 亚 当 邢树均 朱贵成
朱建春 任向阳 牟世举 孙铭洁 孙鸢翔 李 勇 李卫良 李浩明
李仲凯 杜争华 赤 兵 吴广生 吴传经 杨梦林 杨兆波 秀 斌
何建航 含 冰 陈关允 陈耕涛 张 杰 张 浩 张 琦 张家治
张其斌 张景春 张文玺 郑国庆 罗汝材 周长庆 周保华 周伟国
周益群 孟 唤 屈维英 施 强 南 风 赵 忻 赵 强 赵建君
胡智斌 郭光华 郭笑宇 珞 珈 顾龙生 钱 律 徐 波 徐文中
徐江善 徐德新 康 恒 逸 仁 黄 威 黄保才 温广益 程 军
傅积润 鲁书月 廖美泉 嘉 尧 蔡振武 熊尚厚

目 录

(一) 台港澳地区

玩具大王——丁午寿	(3)
塑胶大王——王永庆	(5)
爱国大亨——王宽诚	(17)
商界女强——邓莲如	(22)
皮革大王——方新道	(25)
世界船王——包玉刚	(29)
营造世家——叶氏家族	(41)
证券大王——冯景禧	(46)
造革大王——田家炳	(57)
学者大亨——安子介	(59)
假发大王——刘文汉	(63)
轮胎大王——许金德	(76)
重教大亨——许爱周	(80)
纸业大王——许清俊	(83)
地产大王——李兆基	(94)
华人财神——李国宝	(104)
香扇大王——李贵辉	(109)
一代茶王——李瑞河	(113)
香港首富——李嘉诚	(121)
政界大亨——利铭泽	(133)
金融巨子——邱德拔	(136)
包装大师——陈长庚	(142)
景泰蓝王——陈玉书	(151)
棉纱大王——陈廷骅	(156)
电器先驱——陈茂榜	(160)
隐密大亨——陈曾熙	(163)

旅馆巨子——杨志云	(170)
围棋大亨——应昌期	(173)
海上皇帝——张荣发	(177)
电影皇帝——邵逸夫	(188)
政坛巨富——连 战	(197)
恒生老板——何善衡	(202)
一代赌王——何鸿燊	(209)
金融雄狮——吴火狮	(222)
管理鬼才——吴贤二	(226)
汽车皇后——吴舜文	(236)
西药显贵——张祝珊	(247)
饲料大王——林坤钟	(251)
工商领袖——林挺生	(254)
航运之星——赵从衍	(258)
工业医生——赵常恕	(262)
街市大亨——周起鸿	(268)
西医大亨——周锡年	(276)
台南首富——侯雨利	(280)
珠宝大王——郑裕彤	(284)
工业之王——郑翼之	(293)
报界大亨——胡 仙	(297)
交通巨子——胡 忠	(304)
投资大王——胡应湘	(308)
一代金王——胡汉辉	(312)
纸业王国——姚国安	(316)
百货之王——郭 乐	(319)
地产巨霸——郭得胜	(326)
经营之王——陶子厚	(329)
商界“狐狸”——翁锡辉	(337)
棺材大王——萧 明	(342)
毛纺大亨——曹光彪	(348)
传呼大王——黄金富	(353)
塑机大王——蒋 震	(356)
领带大王——曾宪梓	(361)

白手兴家——董浩云	(374)
经济奇人——辜振甫	(384)
烟草大王——简氏兄弟	(389)
聚财之神——蔡万霖	(396)
鞋业大王——蔡长汀	(407)
电影女强——黎筱婷	(417)
香港大亨——霍英东	(420)

(二) 东南亚地区

采锡大王——叶亚来	(431)
森林之王——孙炳炎	(437)
金融奇才——李文正	(444)
橡胶大王——李光前	(452)
木材大王——李清泉	(459)
锡矿大亨——陆佑	(465)
饮料大王——杨志耀	(469)
鳄鱼大王——杨海泉	(474)
啤酒大王——陈永栽	(478)
玻璃大王——陈家和	(490)
双子星座——陈氏父子	(492)
爱国侨领——陈嘉庚	(504)
铁路大王——张氏兄弟	(511)
酿酒大王——张弼士	(516)
淘金大王——罗芳伯	(521)
旅游巨商——林国东	(526)
印尼首富——林绍良	(529)
亚新女皇——郑绵绵	(543)
“通”商之才——郭琰	(555)
丰隆舵主——郭芳枫	(558)
亚洲糖王——郭鹤年	(568)
万金油王——胡文虎	(578)
园林大亨——胡亚基	(584)
工商巨子——姚美良	(588)

狮城商霸——唐仲庚	(592)
维新大亨——黄乃裳	(595)
华人糖王——黄仲涵	(599)
“好义”大亨——黄奕住	(605)
新马商王——黄祖耀	(612)
正大首脑——谢国民	(617)
筑路大亨——谢枢泗	(625)

(三) 欧美日及其它地区

电脑巨人——王 安	(631)
旅日侨领——王家福	(647)
新电脑王——王嘉廉	(651)
不动产家——孙忠利	(653)
餐馆大亨——孙焕然	(656)
商界才女——刘秀忍	(658)
工商长老——朱南杨	(671)
海外“雷锋”——沈文伯	(673)
金融巾帼——陈文玳	(677)
礼品大亨——应行久	(679)
春卷大王——范岁久	(683)
女银行家——梁淑仪	(686)
钢铁大王——谭仲英	(688)
金融王子——蔡志勇	(693)
出口大王——潘洪江	(701)

附：民国实业界

红色大亨——王光英	(707)
民国财神——孔祥熙	(721)
航运大王——卢作孚	(727)
猪鬃大王——古耕虞	(739)
纺织大王——刘国钧	(753)
火柴大王——刘鸿生	(767)

实业领袖——张 謇	(778)
毛纺巨头——宋某卿	(789)
化工大王——范旭东	(800)
实业大王——周学熙	(813)
实业双雄——荣氏兄弟	(821)
丝业大王——薛氏父子	(835)

(一)

台港澳地区

玩具大王——丁午寿

香港的玩具出口占世界第一位,其中首推座落在香港丹拿山、由丁午寿(1942—)经营的开达有限公司,这家公司有厂房三万平方米,工人近万名(包括深圳的分公司),日产“椰菜娃娃”四万只,玩具汽车三万只及其它各式各样玩具,年销售额超过十亿港元,在香港及世界玩具业中享有盛誉。

丁午寿的父亲丁熊照,是开达公司的创始人,他没有受过多少正规教育,从14岁开始,就在二十年代的上海做“行街”(即营业代表)积累了五、六年的工作经验之后,就自己开设了一个电池厂。抗日战争胜利后,丁熊照来到香港,接着开设了玩具厂。经过他20多年的经营,开达公司所属玩具厂已初具规模。

1968年,是开达实业有限公司父子两代管理的交接点。当时丁熊照的儿子丁午寿刚大学毕业,原打算在美国继续深造;然而,事与愿违,因其父亲患脑溢血,工作能力减弱,他只好帮着处理公司日常事务。1976年丁熊照逝世后,丁午寿子承父业,正式全权主理开达公司的业务。

排行第二的丁午寿,在1948年刚满六岁时随父亲到了香港,并在那里读完了小学和中学。接着去美国留学,在伊利诺斯州大学攻读机械工程系,并涉猎了工业管理及生产规划,获学士学位。这些,对他后来经营、管理公司无疑是大有裨益的。“创业难,守业更难”。丁午寿不但要守业,还要在父辈的基础上更上一层楼,也确非易事。几年下来,开达实业公司的实践,证明丁午寿是一个事业上的成功者。1979年,开达玩具的销售额才8000万港元,1984年升到10亿港元,其间增长超过八倍,

1985年的销售额达10亿港元,在不到七年的时间,营业额增加了十几倍。丁午寿主管的开达公司,几年来营业额的飞速增长有什么诀窍呢?

自身的优越条件是其一。他学机械,并涉猎过管理,所以说是企业技术及管理的内行,他把“重人事”的中国传统方式,转变成“对事不对人”的西方管理方式。当然这就难免要出现新思想与旧制度上的矛盾和冲突。在公司工作多年的老臣,要求他们立即适应新管理思想是困难的。但为了纠正偏重人际关系的弊端,他决定先分清各部门间的职权,并以制度形式作明确规定,这样就避免了人事间的纠纷。他因在美国留学期间就比较注意美国玩具市场的行情,加上精通英语,能与外商直接谈判,故生意兴隆。这种语言优势及熟悉行情,对开拓欧美市场极为有利。为扩大定货,他常主动出击,去美国考察商务。经常不定期地参加玩具展览馆及玩具中心举办的各类活动。他还与美国几家较大的玩具商联营经销玩具,使业务面扩大,并使营业额不断上升。

他在珍视人才,留住人才方面也肯下功夫。人才决定了公司生存、发展的能力。正是基于这样的认识,他早在70年代初,就建议其父注重培训人才。从那时起,该公司就开始按部就班培训人才(包括高级管理人才)。故从1979年业务上大展宏图时,公司有成熟、充裕的技术人才和管理人才配合,使业务扩展计划迅速收到效果。

在珍视人才的同时,他还善于留住人才。早在丁熊照时代,开达公司就已尝试派员到联邦德国等地接受训练。但由于丁熊照脾气较

大;与人难以相处,使部分骨干外流。丁午寿接班后就意识到,企业与企业的竞争,最终还是归结到人才的竞争。在此基础上,他每年都坚持派工程及生产部的同事到德、美、日等地参加机器及玩具展览会、考察商务。此外他还强调待人以诚,甘苦与共,创造一种和谐的工作环境和气氛,使他们心情舒畅地为公司工作。他认为公司应象一个大家庭,员工们的困难一定要设法帮助,员工们对公司的意见或建议应予以重视,更应分别妥善处理。正是由于这些原因,开达公司几年来,储备了各方面的业务骨干人才,促进了公司业务的发展。

他还注重更新设备,推广小而专的生产方法。他认为生产的品种越专,产品质量才能相对越精。他将下属厂分得较细,以便随着市场行情的变化好采取相应的对策,免得牵一发而动全身;同时厂内分工细了,也利于不断改革产品和花色。总之,他总是力求以最低的生产成本、最高的生产效率,获得最大的产品数量和最佳的产品质量,以满足市场需要。正因如此,他注重更新设备,并以引进欧美先进设备为主。如制造塑料模型的机器,可以16秒钟内制造一个精细玩具汽车的零件。但是,装配车间大多是用手工把精细的零件装配起来。玩具车精巧娇小,用机械装配精密性不是太高,因而不耐用,故用人工。由于人工装配比机械装

配好,价格又不高,质量更可靠,因而欧美商人纷纷前来订货,这也是他生意兴隆的一个原因。

另外,他还规定了“稳步前进、拓展业务”的办事原则。他认为大财团办事不能急躁,做事“稳妥”是首要的。例如在深圳设分公司并建厂就是一例。前几年,就有人与他联系,希望在深圳设厂。那时,他认为深圳尚不具备投资环境,直到1983年深圳初具投资环境后,他才考虑到在深圳建合资公司,并设厂生产玩具,这充分体现了他“稳步前进”的办事原则。现在深圳分公司及总厂拥有上千部引自欧美的玩具制造机,设备先进。他还准备再集资一亿三千万港币兴建九龙湾的新厂房,添置新设备,并对深圳分公司进行再投资。这些业务的拓展都是在“稳步前进”的原则下进行的。

丁午寿在主管开达公司前后不到十年时间内,就使营业额增加了十几倍,这样高速增长,靠的正是他自身的优越条件,珍视人才,保存人才,更新设备,推广小而专的生产方式和稳步前进拓展业务的办事原则而取得的。也正是这四个方面的诀窍,使开达公司在世界玩具市场竞争激烈的情况下,稳步高速度发展,也使他本人成了香港玩具业的巨子。

塑胶大王——王永庆

英文PVC,大陆称塑料,台湾叫塑胶。

世界上经营塑胶的企业家难以数计,但要论气魄之大,资产之厚,当属台湾的王永庆。

王永庆在台湾有台塑、南亚、台化三家公司,在美国有15个化工厂,已形成塑胶关系企业。如果王永庆只算美国各厂的生产量,目前在美国市场中排名第4位,但是如果他将台湾岛内的生产量也合并进去,总产量已超过美国PVC工业的盟主——固裕公司,位于世界之冠!

据美国《福布斯》杂志1987年第一期报道,世界上共有10名华人亿万富翁,王永庆居首位!

又据美国《财星》杂志报道,在1988年世界10亿美元以上的富豪中,王永庆居第十一位!

显赫的地位和巨大的财富,使王永庆在国际工商界享有极高的声誉。英国两家银行和美国一家银行曾联合向他提供1500万美元的贷款,其利率是台湾民营企业最低的一次外币贷款,且不要台湾银行提供保证,只由王永庆本人担保即可,他们说:王永庆的英文签名,就代表信用,可以无限贷款!

这是一种让人羡慕的殊荣。然而,在这殊荣的背后,隐藏着多少辛酸和泪水,多少坎坷和艰辛,多少拼搏和沉浮……

喝山芋糊糊长大的孩子

孟子曰:天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身……

很难想象,一个生在“钟鸣鼎食”之家的孩子,过着极其奢侈的无忧无虑的生活,长大以后能够成就一番事业。温室效应,会使植物丧失抗寒的能力,人也一样。王永庆今天所以能成为一代工商巨子,苦难的童年是他成功的第一块基石。

王永庆出生于1917年1月18日,台湾省台北县新店镇直潭里孔仔仑村是他的诞生地;王家祖籍则是福建安溪县。曾祖时代王家举家迁居台湾,一直以种茶为业。父亲王长庚,是个老实巴交的茶农。

王永庆出生时,家徒四壁,一贫如洗。除了两间漏雨的茅屋外,家里再也没有值钱的财产。富人添丁为喜,而王家却因生子忧愁。生不逢时,天生的苦命。1917年,正值第一次世界大战进行的第三个年头,台湾虽未遭战火,但日本殖民者的掠夺却更加疯狂。各种苛捐杂税,害得乡民连饭也吃不饱。添人加口自然难上加难。

由于饥饿,母亲没有奶水。王永庆饿得哭嚎不止。

面对哭嚎不止的儿子,母亲心疼如绞。怎么办呢?好在家里还有几斤米,于是米粥就替代了乳汁。

迫于生计,父亲不得不出外打工,以养家糊口。父亲不在家,母亲只好下床做家务,熬米粥。灶里升起的柴火,将她苍白的面孔映得通红。

待米粥熬成胶状,母亲才停住烧火,尔后盛在碗里,搅凉,才用小勺喂儿子。

饥肠辘辘的儿子,把米粥喝得吱吱,让母亲看了心酸,不由流下泪水。唉,儿呀,你好命

苦,生在这苦难人家,连吃喝都没……

少许的几斤米,只能留给儿子吃,父亲和母亲只好以山芋充饥,但不久,米袋尽空,吃得颗粒不剩。母亲叹息着,一筹莫展。

儿子饿得直哭,任怎么摇晃也无济于事。母亲急了,便把山芋切成碎片,然后放进锅里煮。煮熟后,再将山芋捣成糊糊,用来喂儿子。

饥不择食。儿子把山芋糊糊吃得呼呼!整整一大碗,吃得丁点儿不剩!

王永庆是喝山芋糊糊长大的……

穷人的孩子早当家。5岁时,王永庆就帮家里做事了,以减轻父母的负担。那时他家附近有一条双轨台车铁道,每天,运送木材和煤炭的台车都从那儿经过。王永庆就挎个大竹篮,专捡从台车上掉下来的木块或煤块。如果捡的少,他就挎回家给母亲烧火;要是捡多了,他就卖给饭店一些,并把卖的钱如数交给母亲。每当这时,母亲的脸上就会露出欣慰的笑容。

1925,父亲王长庚害了一场大病,从此失去劳动能力,家庭生活的重任只好由母亲来担负。除了烧饭、洗衣外,母亲还要上茶园劳动,为了抚养8个子女,母亲受尽了磨难。王永庆虽小,却极懂事,这时,他不仅去铁道边捡木块和煤渣,而且还帮母亲养鸡、喂鹅、放牛、割草、提水、烧火……

那一年,王永庆8岁。在父亲的同意下,他入新店国民小学就读。父亲并非望子成龙,而是希望儿子能识几个字,将来记账不用求人。入学没有钱,父亲就东借西挪,实在凑不够,又卖了些稻谷,才算把学费交上。

由于经济困难,进入学堂的王永庆,仍然赤着双脚,一副凄惨模样;没有钱买书包,母亲就用破布给他拼缝一个,实在是寒酸。学校离家有10公里,王永庆天不亮就起床,先到附近的水井提十几桶水,把家里的大水缸装满之后,才步行去上学。小脚踏在泥土路上,带起一溜灰尘……

家境本来就贫寒,又加上王永庆读书,日子越发难过了,家里常常因为没有粮食而断炊。每当这时,母亲就泪如泉涌,不能自己。见到母亲流泪,王永庆心里比刀绞还要难受。而这一切,病倒在床上的父亲都看在眼里,可是又毫无办法,只有悲伤而已。老人常常蒙被而泣,恨不得立刻死掉才好,可一想到孩子们还未成人又有些不忍,于是内心就更加痛苦。

在父亲沉重的叹息声中,在母亲轻轻的啜泣声中,王永庆勉强读完小学,不得已而辍学在家,和母亲一块劳动。

有一天晚上,母亲又在轻轻啜泣,为没钱买米而忧愁。王永庆宽慰母亲说:“妈,你别愁了。我好好帮你种茶,将来我们会过好日子过的!”

那时,祖父还在,老人突兀地说了一句:“种茶种不出好日子!茶山将来会变成废山!”

王永庆诧异地问:“为什么?”

祖父用苍老的声音说:“山林种茶没有希望,只有耕田才有希望。茶山无根底。茶树长在山地上,要想茶树长好,就得除去周围的杂草。杂草除去,雨水一冲,土壤就会流走,到了最后,斜坡山地变得只剩下石头。长此以往,不但茶树没有前途,就连其它树木都长不住。以茶为业是没有出路的!我老了,做不动了,希望你们不要靠种茶为生!”

祖父的话,语重心长,象一盆冷水,把王永庆从迷梦中泼醒过来。走祖辈种茶务农的想法,犹如泡沫一般破灭了。

夜里睡不着,王永庆想,既然种茶没有希望,还不如出去闯一闯,也许能闯出一条生路来。天高地阔,为何非要在一棵树上吊死?对,出去闯闯!不管吃多大的苦,也要创下一份家业!不然的话,母亲还要受累,父亲还要受病痛折磨,全家人还得挨饿!自己是老大,又是男孩子,理当担起家庭的重担……想着、想着,他暗暗地下定了决心。

王永庆把自己的想法向父母提出,征求他

们的意见。

母亲当即赞同,并积极为儿子出谋划策。但一想到儿子只有15岁,况且又没出过远门,又犹豫不决了。儿行千里母担忧,骨肉之情又怎忍割舍?

王永庆见母亲心里难过,便用好言宽慰母亲:“妈,你放心,我会照顾自己。我已经15岁了,又吃过那么多的苦,我想,出外也没有什么难的。再说,呆在家里,总不算长事。”

见王永庆说得合情合理,母亲勉强同意了。除此之外,又有什么好办法呢?确实已到了山穷水尽的地步,也只有这一条生路了。

1931年12月的一个早上,王永庆含泪告别母亲,只身来到台湾西南部的嘉义,在一家米店当了杂工。

连三分钱也舍不得花的小老板

米店杂工,当然是干杂活。除了完成老板规定的送米工作外,王永庆还要帮助老板娘挑水、烧火,甚至打酒、买香烟的零碎活儿,老板也叫王永庆去跑腿,几乎无所不干。好在王永庆是苦水泡大的,再苦再累也能受得了。

寄人篱下,只得委曲求全。每天天不亮,当米店老板一家人还在熟睡的时候,王永庆就起床了。第一件工作是挑水,三口大缸必须挑满,不然老板就会生气。早饭以后,便根据老板的安排,去给客户送米。几十斤重的米袋,一扛就是一天,累得晚上筋疲力竭。但王永庆从来不叫累,总是咬牙忍受。有一天晚上,王永庆发起高烧,躺在床上翻来复去睡不着,心里难受极了。这时,他想起母亲,想起父亲,想起兄弟和妹妹,终于忍不住流下泪水……

民以食为天。米店生意总是经久不衰,引得财源似流水不断。每当看到老板查点钞票、喜笑颜开的时候,王永庆就想,假如我也有一家米店,那父母亲该有多么高兴啊!

经过长时间的思考,王永庆决定,不管遇

到多大困难,自己也要开一家米店!

一经决定,王永庆便付诸行动。他平时节衣缩食,从不乱花一个钱,拼命地干活积攒。一件衬衣,他补了又补;而一条破短裤,本色几乎被补丁复盖殆尽。没有鞋穿,他便拾些破布条,搓搓弄弄,制成草鞋穿。一年以后,便积了一点资本,但距离开米店,还相差甚远。

1932年,王永庆16岁。回家把自己开米店的想法告诉父亲,立刻得到老人的理解和支持。父亲走街串巷,跑遍了孔仔村的角角落落,好话说了几大车,才筹措到200元台币。尽管资本微薄,但总使王永庆的理想变成了现实。在嘉义城内,一个小小的米店开张了,老板即是王永庆。

万事开头难。小米店开张后,竟无人问津,生意冷冷清清。因为附近的居民都已习惯去固定的米店购米,而对新开张的米店缺乏了解和信任。为了争取顾客,王永庆便挨家挨户去走访,宣传自己的米店。说得嘴干舌苦,才争取了几家住户同意试用他的米。

尽管对原米店的老板的经营方式早已知晓,可轮到自己和别人直接做生意还是平生第一次。晚上睡不着,王永庆想,生意要做好,就必须争取顾客,而争取顾客就得提高质量,并超过同行,否则,自己新开的小米店就只有关门。

为了提高服务质量,他首先在“勤”字上下工夫。他把米先摊开,然后一点一点地将杂物和沙子捡去,使大米洁净得可以直接淘米下锅,而不需要再作任何清捡。这样一来,顾客当然满意,交口夸奖小老板会做生意。

为了把生意做好,王永庆以诚待客。哪怕只有一分钱的利润,他也宁愿冒雨把米送到用户家中。当时还没有电话,顾客需要,只好亲自来米店打招呼叫小老板送米。王永庆把米送到顾客的家里之后,将米倒入米缸里,又问顾客家有几个大人,几个小孩,一顿饭大人吃几碗,小孩吃几碗,一天的用米量是多少,以及米缸

的容量是多少,然后掏出笔记本,一一记录下来。回米店以后,王永庆根据记录的资料,就能算出顾客家的米吃了多少,还剩多少。于是,他下次不等顾客前来打招呼,就提前三天把米送到顾客家里。此外,第二次送米时,他将上次所剩的旧米倒出来,然后把米缸清洗一下,才把新米放在下层,旧米放在上面。每次送米时,他都要告诉顾客,一斗米的兑价是五毛,卖价只是五毛一分钱,似乎有意让顾客去衡量,小王老板不过只从中赚了一点微利而已。这样,王永庆以善良、热情、真诚而赢得了顾客的信任和满意,许多顾客还主动替他宣传以及帮他介绍新的客户。经过苦心经营,王永庆的米店生意日渐兴隆起来,大米常常供不应求。刚开业时,一天卖不掉一包米,半年后,一天已可以卖出十几包米。……

米店生意虽好,但毕竟利小,而且还要受碾米厂的牵制,这使王永庆感到美中不足。为了扭转这一局面,他又筹措资金,索性自己开设了一家碾米厂,以降低成本和提高利润。

无独有偶。隔壁也有一家碾米厂,老板是日本人,名叫福岛正夫。

那时,台湾是日本的殖民地,日本政府实行种族歧视,同是开碾米厂,中国人要交税,而日本人却可以豁免。福岛正夫不仅条件比王永庆好,而且资金也比王永庆雄厚,各方面都占优势。见王永庆筹办碾米厂,东洋人只是从鼻孔里发出冷笑:“碾米厂,小小的,办不好的……”

王永庆听到后,气得跳起来,吼道:“办不好碾米厂,我王永庆誓不为人!”下定决心要战胜福岛正夫。

两家碾米厂之间的竞争开始了。

福岛正夫的碾米厂每天做到下午6点就停工休息了,一切按部就班。

王永庆又发挥了自己的特长,以吃苦为己任,碾米厂至少要干到夜里十点半才收工,每天比福岛正夫多工作四个小时。

碾米厂是很脏的工作,一天下来,浑身便落满灰尘,人就象从面桶里钻出来一样。福岛正夫讲究卫生,每天工作完毕,便花三分钱,到私人浴池冲个热水澡,然后才饮酒、吃饭。

王永庆夜晚收工以后,连三分钱也舍不得花,只在屋外的水龙头下冲洗灰尘,即使冬天也这样。寒冬腊月,那凉水一冲,浑身便会冒一层鸡皮疙瘩,冻得牙齿直打颤!于是,王永庆便用毛巾拼命揉搓,直到皮肤发红为止。他认为,每天省三分钱,就等于多卖三斗米的利润,何乐而不为呢?如果从长远算计,一天支出三分,十天就是三毛,一百天就三元,一千天就是三十元……创业伊始,就要从一分一厘算起,不然的话,又怎能赶上并超过福岛正夫的碾米厂呢?一个人,应该节省、勤俭,否则,他就永远也创不下一份产业。

由于克勤克俭,由于吃苦耐劳,王永庆碾米厂的业务终于战胜了福岛正夫的碾米厂,创造了奇迹。据统计,在嘉义的26家碾米厂当中,王永庆名列第三,而福岛正夫只排在第四位。消息传来,王永庆破例买了一挂鞭炮,劈里叭拉放起来,以示庆贺。他仿佛战胜的不是福岛正夫,而是大日本帝国,为全体中国人出了一口气!

在开碾米厂和米店的同时,王永庆象个魔术师似地腾出一只手来,又在嘉义乡下开办了一家制砖厂,后因煤炭短缺,使他不得不将砖厂关闭,搬迁到板桥继续办厂。1943年,王永庆看到碾米厂和制砖厂的生意没有太大的发展,便决定寻找机会重新投资。

1945年,第二次世界大战结束,日本无条件投降。战争期间,台湾曾遭受美国飞机的轰炸,留下许多断垣残壁,一切尚待恢复。同年10月25日,国民党接管了台湾。1946年,蒋介石登岛视察,指示台湾要加紧建设,使其逐步繁荣起来。

王永庆以商人的敏感,在苦苦思索这样一个问题:蒋介石说要加紧建设,那么在建设上

又有什么生意好做呢？也就是说，建设需要什么？不用说，当然需要木材。他忽然感觉到，木材生意将是一个潜在的、前途远大的行当，如果投入进去，必有大钱可赚。对，改行做木材生意。

兵贵神速。王永庆迅速变卖资产，办起当地独一无二的木材市场。他从小就生长在山区，对各种木材了如指掌，虽说是初次经营木材，但生意的方方面面却都能考虑到。

当时，建筑商们正为购不到优质、低廉的木材而感到烦恼。王永庆的木材市场一经创建，他们便蜂涌而至。王永庆又把经营米店的生意方式用到木材生意上，一时间竟形成轰动效应。于是，财源也滚滚而来。

1946年以后，国民党在大陆战场上节节失利，致使政局不稳。台湾的经济也受到强烈的冲击，许多工厂倒闭，工人大量失业，但尽管这样，王永庆的木材生意却仍在发展。到1951年，仅六、七年时间，王永庆已成为富甲一方的木材商了，总资产达5000万元。而当时，他只有35岁。

他接过了“烫手的山芋”PVC

台湾是烧碱生产地，工厂分布在台北、台中、嘉义、台南、高雄及宜兰等地，几乎遍及台湾全岛。而烧碱工厂排出的氯气又是制造PVC塑胶粉的重要原料。五十年代初，台湾没有PVC工业，所以烧碱生产过程中有70%的氯气被当作废气弃而不用，白白地浪费掉了。台湾所需的PVC，均从日本进口。当时，有个台湾商人想投资PVC，并为此去外国考察了一番，回到台湾便说：“我的妈，PVC工业不是我们台湾人所做，太复杂了！”一时间，PVC被称为“烫手的山芋”，致使许多企业家因此裹足不前。但王永庆不信邪，他决定投资PVC，并整天念叨着塑胶(PVC)的英文名称，策划着如何办厂。

回到家后，兄弟王永在说：“哥，听说你要做PVC？”

王永庆说：“是的。你最近听到什么消息吗？”

王永在说：“人们都说你办不成的，PVC是烫手的山芋嘛！哥，你要慎重，投资PVC可是一笔大款啊！”

王永庆说：“人家日本人都能办成PVC，我们为什么办不成呢？慎重是应该的，但不入虎穴，又怎能捉到虎仔呢？PVC再烫手，只要接过来坚持下去，我相信会做好的。话说回来，就是因为PVC难做，因为台湾还没有人做PVC，我才做的。凡事要走在别人前头，才有可能成功，不怕的……”

PVC是一种高分子化学产品，生产工艺十分复杂，非一般工商业者所能掌握。听说王永庆想办塑胶厂，一位化学家不以为然地说：“这不可能！王永庆只是个土财主，不过有几个钱罢了。对于经营大米和木材，我承认他是内行，但对于PVC，他根本不懂。外行办工厂，不要说赚钱了，早晚连老本都要赔尽！”

化学家的话，不久便传到王永庆的耳朵里，他的自尊心被激怒了，他对天发誓：“我王永庆一定要办PVC塑胶厂！并让他知道，我王永庆一定可以成功！这个烫手的山芋，我王永庆接定了！”

1954年，台湾当局除了实施“耕者有其田”的政策外，还宣布将台湾的五大企业开放民营，以刺激台湾的经济发展。天时有王永庆极为有利。

投资塑胶业，并非开米店和经营木材场，它需要一笔巨大的资金。王永庆变卖了所有产业，仍然凑不够资金。这时，朋友赵廷箴知道了，愿意与王永庆共同投资办厂。另外，他们又获得了67万美元美国贷款，这更是锦上添花了。

1954年开始筹建，到1957年投产，历经三个春秋，王永庆事必躬亲，艰苦备尝。作为创