

财富手册

4

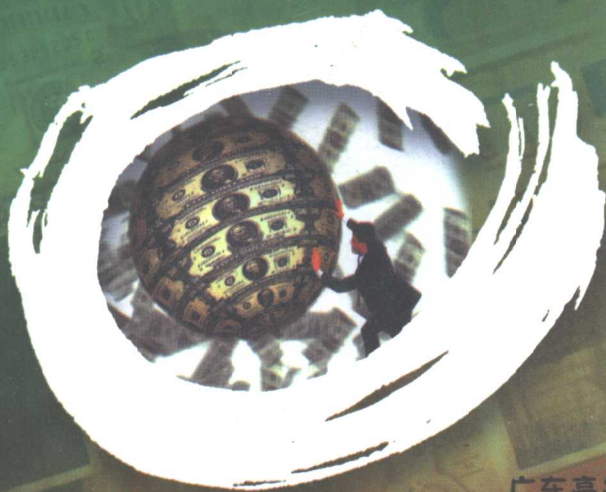
袁立春

总纂

解读资本故事 走近富翁

一套发家宝典

一份致富快餐



广东高等教育出版社

财富手册 ④

解读资本故事

走近富翁

袁立春

总纂

05
10

高等教育出版社

广州·2000

—02

图书在版编目 (CIP) 数据

解读资本故事：走近富翁 / 袁立春总纂. — 广州：广东高等教育出版社，2000.10

(财富手册；4)

ISBN 7-5361-2554-2

I. 解… II. 袁… III. 家庭经济学—通俗读物 IV. F063.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 71934 号

广东高等教育出版社出版发行

广东省乳源县印刷厂印刷

850×1168 1/32 11.75 印张 295 千字

2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印数 0001—5000 册

定价：18.00 元

目 录

一、大陆富翁白手发家术

1. 从绝症患者到亿万富翁 (3)
2. “红色大亨”和他的东方魔水 (8)
3. 珠海首富罗忠福 (11)
4. 兴民兴国兴海南 (15)
5. 让石头变成黄金 (19)
6. 龙在云中呐喊 (22)
7. 东方“巨人”史玉柱 (26)
8. 从兵团战士到超级富豪 (32)
9. 木雕起家的张果喜 (35)
10. “饲料大王”的成功术 (39)
11. 最年轻的亿万富翁 (44)
12. 亿万女富豪发迹历程 (47)
13. 最具神秘色彩的富豪 (50)
14. “百龙”之首孙寅贵 (52)
15. 海南“腾龙”冼笃信 (55)
16. 家里使用点钞机的大款 (58)
17. 从打工仔到亿万富豪 (62)

18. 东海“商神”李幼生	(64)
19. “快速暴发”的石山鳞	(67)
20. “万向钱潮”钱如潮	(70)
21. 巧打地域差的电器大王	(73)
22. 天津“大亨”武振海	(75)

二、港台富豪创富启示录

1. 超级富豪李嘉诚	(79)
2. 亿万富翁霍英东	(84)
3. “东方船王”包玉刚	(89)
4. “建筑大王”胡应湘	(94)
5. “领带大王”曾宪梓	(97)
6. “珠宝大王”郑裕彤	(103)
7. 工商巨子姚美良	(106)
8. “地产大王”李兆基	(109)
9. “影视大王”邵逸夫	(112)
10. “上海阔佬”邱德根	(115)
11. “精品大王”潘迪生	(118)
12. “塑机大王”蒋震	(121)
13. “景泰蓝大王”陈玉书	(125)
14. 乘龙富婿吴光正	(129)
15. 编制“恒生指数”的何善衡	(132)
16. “漫画大王”黄玉郎	(135)
17. “投资专家”冯国经	(139)
18. “紫檀木大王”陈丽华	(141)
19. “棉纱大王”陈廷骅	(143)
20. “报业皇后”胡仙	(145)

21. 靠石头致富的大亨·····	(146)
22. “传呼机大王”黄金富·····	(150)
23. “钟表大王”李秀恒·····	(152)
24. 从檀香扇起家的李贵辉·····	(154)
25. 创办花园酒店的利汉钊·····	(157)
26. “金融大亨”利国伟·····	(159)
27. 图书大亨石景宜·····	(161)
28. “纺织大王”唐翔千·····	(163)
29. “人造革大王”田家炳·····	(165)
30. 创办私人艺术馆的徐展堂·····	(167)
31. 佛门富翁杨钊·····	(170)
32. “经营之神”王永庆·····	(172)
33. 金融巨头蔡万霖·····	(177)
34. “航运大王”张荣发·····	(179)
35. “工商教父”林挺生·····	(182)
36. 台湾女富豪吴舜文·····	(185)

三、海外华人大亨发迹秘诀

1. “亚洲糖王”郭鹤年·····	(191)
2. “印尼钱王”李文正·····	(194)
3. 偷运军火起家的大亨林绍良·····	(196)
4. 靠农牧业发家的谢国民·····	(200)
5. “电脑大亨”王安·····	(203)
6. 赚钱怪才邱永汉·····	(207)
7. 华人“珠宝国王”夏抗生·····	(212)
8. 亿元富豪一夜崩溃·····	(215)
9. 世界“春卷大王”范岁久·····	(218)

10. “假发大王” 刘文汉	(220)
----------------------	-------

四、外国财阀成功秘闻

1. 世界首富比尔·盖茨	(227)
2. 美国“经营之神”艾科卡	(232)
3. 饭店业的帝王希尔顿	(234)
4. 投资家巴菲特的成功秘诀	(239)
5. “美国最富有的人” 保罗·盖蒂	(242)
6. “房地产大王” 唐纳德·特朗普	(245)
7. 可口可乐总裁艾莎·甘特多	(247)
8. 美国“石油大王” 洛克菲勒	(249)
9. 炒汇高手德拉丰	(251)
10. “大豆大王” 杰克	(254)
11. “垃圾大王” 布莱德	(257)
12. 电脑绅士发迹绝招	(260)
13. “麦当劳之父” 克罗克	(263)
14. 创立“惠普之道”的帕卡德	(265)
15. 娱乐大王迪斯尼	(267)
16. “军火大王” 杜邦	(270)
17. 美国最大的债权人摩根	(273)
18. “红色富翁” 哈默	(275)
19. “钢铁大王” 卡内基	(276)
20. “汽车大王” 亨利·福特	(278)
21. 世界船王丹尼尔	(280)
22. “股票大王” 林恩	(282)
23. “共同基金大王” 克菲尔第	(284)
24. 日本“经营之神” 松下幸之助	(286)

25. 日本经销魔王土光敏夫·····	(290)
26. 大赌注里发家的盛田昭夫·····	(292)
27. 世界最大零售商和田一夫·····	(294)
28. 本田宗一郎：但求实力的积累·····	(296)
29. 当机立断的堤义明·····	(298)
30. 任天堂：山内溥的发迹秘诀·····	(300)
31. 日本推销之神原一平·····	(303)
32. 韩国“造船大王”郑周永·····	(306)
33. “有道大佛”金正朴·····	(308)
34. 街边仔变成超级富豪·····	(311)
35. 大科学家与大富翁诺贝尔·····	(313)
36. 世界推销怪杰卡索吉·····	(316)
37. 时装大师皮尔·卡丹·····	(318)

五、富豪趣闻万花筒

1. 可怜的有钱人·····	(323)
2. 挣钱用来干什么·····	(325)
3. 当代富翁六大特点·····	(326)
4. 当今富豪花钱买什么·····	(327)
5. 亿万富翁如何教子节俭·····	(330)
6. 富人遗嘱无奇不有·····	(332)
7. 何人最易成为百万富翁·····	(334)
8. 美国大款什么样·····	(336)
9. 从五分钱到百万富翁·····	(337)
10. 8美分滚成巨富·····	(338)
11. 美国富翁改籍多·····	(339)
12. 美国富豪的消费观·····	(341)

13. 美国富豪巨资防祸·····	(343)
14. 亚洲新富正在崛起·····	(346)
15. 忧郁的亿万富翁·····	(348)
16. 抢银行的亿万富翁·····	(350)
17. 穷汉一朝成巨富·····	(351)
18. 亿万富童·····	(353)
19. 国外“大款”摆谱录·····	(354)
20. 金钱绝非万能·····	(355)
21. 怪诞富翁戏弄世界棋王·····	(356)
22. 小亿万富翁的金色童年·····	(357)
23. 妙龄富孀下嫁赤贫老翁·····	(359)
24. 一朝成首富·····	(360)
25. 古怪的富翁们·····	(361)
26. 椰子砸出来的百万富翁·····	(363)
27. 沦落底层的千万富翁·····	(364)
28. 可悲的百万富翁·····	(365)
29. 百万富翁特别训练营·····	(367)
30. 深藏不露的亿万富翁·····	(368)

大陆富翁白手
发家术

从绝症患者到亿万富翁

一、小传

吴炳新，1938年出生于山东省，5岁丧父，6岁丧母，生活贫困艰苦。11岁时，在大哥的帮助下，吴炳新进入小学学习，仅用4年时间，学完了6年的高小课程，因贫困告别校园生活。1954年全国农村普遍建立了初级社，吴炳新自告奋勇当上了村初级社会会计。1958年，支援包钢建设，吴炳新被分配到包头矿务局上班。1985年，吴炳新患肝癌，1987年退休，他以极大的毅力战胜肝癌后，承包了一家小糕点厂和一个小商场，分别取得成功。1989年，吴炳新与儿子吴思伟南下安徽淮南开发区，创办了“淮南大陆拓销公司”，代理销售“天安851”和“昂立1号”取得成功。1994年8月，吴炳新父子在济南创立了三株公司。同年创下1.25亿元的产值，上交国家利税为2100万元；1995年，产值达到23.5亿元，上交国家利税为1.96亿元；1996年销售收入为80.2亿元，上交国家利税为8.4亿元。吴炳新被《财富》杂志誉为中国1997年首富。有人曾作过一个计算：三株公司创办两年来，平均每天给社会的捐款达到2万元。气吞山河的吴炳新提出一个响亮的口号：“争做中国第一纳税人。”

二、第一桶金

1987年，吴炳新战胜癌症后，他就提前退休了，开始去创

医药大业。

要创医药这个大业得有一大笔资金才行。当时，吴炳新家里的全部积蓄不足 200 元。为了进行资本积累和摸索经验，他拉下当过书记、校长的面子，开始在家里建起暖房，生产豆芽菜卖。这样，他白天去街上卖豆芽菜，晚上研读中医中药理论。但这样，积累资本太慢，吴炳新决心另想办法。恰好，国家有关部门出台亏损企业可以实行个人承包的政策。吴炳新感觉机遇来了，他不顾众人的劝阻，当机立断承包了一个亏损的小糕点厂。个人承包企业，一切都只能靠自己。电路不通，他就是电工，下水道不通，他就是管道修理工。什么困难都须自己承担，吴炳新真是在玩命了。创业的艰苦无法细说，吴炳新在他创业信念的支持下，没叫一声苦，没说一声累。直到 1994 年，当一切准备好时，他在济南创建了三株公司，真正开始了他的医药大追求。

三、创业神话

吴炳新结合自己战胜癌症所得出的经验，会同几位科学家一起发明了“嫁接理论”。1990 年，他根据“嫁接理论”大胆设想：能否生产出使 3 个菌种共同生存在一起的液体？现代科学发现，人体肠道内有几百种有益菌，它们参与食物的消化和营养的组合，保证各种细胞的营养供应。吴炳新想使双歧杆菌、浮酸杆菌和肠道链环菌这 3 种最主要的有益菌种共同生活在一种液体中。为了这一设想，吴炳新投资建立了一个现代化的无菌实验室，同时还长期租用一个国家级的高级实验室。这样，三株口服液的研制开始了。

由于双歧杆菌是一种很难同其他菌种在同一环境中生存的厌氧菌种，吴炳新他们设计了几十种方案，上百次的试验均没成功。这时，有人沉不住气了，认为要使这 3 种菌生存在一起是根本不可能的事情，作为研究所的所长，吴炳新鼓励大家不要灰

心。他说：“我们要准备失败 9 999 次，只为了那一次的成功。我们现在是倒计时，失败一次，离成功就近一步。”吴炳新的话使大家稍为安心。一段时间过后，研究仍没取得突破性进展，吴炳新的朋友和同事开始痛心投入的 400 万元经费，而没有出一点成果。吴炳新再一次鼓舞大伙说：“货币的最大价值是能推动人类进步。我们不是为了吃喝，不是为了挥霍，而为了人类的健康，甭说几百万，就是几千万元，又何妨！开弓没有回头箭，强者不悔！”吴炳新的话语像一支强大的兴奋剂，激励了大伙的信心。最终，在吴炳新的带领下，他们克服了一个又一个的难关，使三种菌体在同一液体中存在共生了。这就是神奇的三株口服液。

四、发迹经过

吴炳新 50 岁创业，一步一个脚印，坚定地向前走。从生产豆芽菜到承包小糕点厂到代销生物制品到创办三株公司，他既立足于现实积累资本，又着眼于他的“大医药、大保健”的产业格局。三株公司创立初期只生产三株口服液单一产品，一边生产赚钱，一边埋头搞科研。目前，公司已推出三株口服液、三株赋新康、吴氏治疗仪、生态美系列化妆品，以及即将上市的但藤康、心脑血管素等。公司依靠高科技创新，向中药、营养西药、医疗器械和生物工程多领域迈进，“大医药、大保健”的产业格局基本形成。为了企业的长远发展，吴炳新花大力气建立了三株的科研机构：在山东济南设有一个生物研究所，该所拥有 150 多名科研人员 and 世界上一流的科研设备。同时，在济南创建了三株生物工程学院。在北京、佳木斯、大连和美国的亚特兰大成立了基因工程和生物工程研究所。吴炳新之所以在科研上大投资，因为他深知，产品同任何事物一样，都有一个生长、壮大、衰亡的过程。因此他的策略是生产一代，研制一代，预留一代。现在他手中已

有十多个后备产品，可随时抛向市场。

五、经营之道

吴炳新把他的经营策略定为：“向前切入市场，向后切入科研生产。”他十分重视宏观效益与微观效益的关系，他说：“宏观效益和微观效益的问题是管理的长期行为和短期行为问题，一个企业家既要有战略眼光，又要有‘急功近利’的做法，二者不可偏一。宏观效益就是在总体的企划、运筹及投资方面，一定要有战略眼光，要放长线，哪怕是吃一点亏也没有关系。只要是具有未来特点的，符合经济规律和社会发展规律的东西，你尽管去做，一般说来是不会吃亏的。在微观方面，在策划局部经济效益时或者局部劳动效益时，一定要精明。所谓精明不是说要处处斤斤计较，而是一定要围绕长远目标去计较。”吴炳新能够在两三年时间迅速崛起，这与他的经营战略不无关系。如今，他为三株公司提出了要成为百年企业的奋斗目标，他说，三株公司要像可口可乐、西门子、松下那样壮大和发展下去。

三株公司发展壮大后，公司下属有 600 多个子公司，2 000 多个办事处，15 万多职工，如何对这么庞大的机构进行有效的管理呢？吴炳新多次思考，并多次向专家请教，最终结合公司实际，按照现代企业发展的需要，在总部建立了职权明确、管理严格的九大体系。即三株公司靠产业体系、市场体系、技术体系、资本体系、人事体系、财物体系、法纪体系、信息体系和公关体系这九大体系相互关联有机统一，把公司下属的分公司和办事处，在业务上严格按照总部的统一部署来执行。分公司、办事处和总部，和兄弟公司之间具有紧密的业务联系。它们不需要自己找产品、跑原料、签合同、搞运输，也不需要自己去融资。它们的具体的任务就是拓展周边市场。

六、成功秘诀

综合素质产生的整体效应是持久深远的。它需要各方面知识的长期累积。吴炳新的一系列成功与他多年来不断更新、丰富自己的知识结构是密不可分的。

每一个时代都会产生不同的历史机遇。能够对自己所处时代的政治背景有充分的了解分析，就能把握时代给予的机遇。吴炳新正是具备了这种敏锐的政治洞察力。

七、失误的教训

三株公司曾有一个浪漫主义的发展设想，1995年10月17日，吴炳新在新华社的一次年会上雄心勃勃地表示：中国最大的企业是大庆，它现在的产值是346亿元，我们用5~6年的时间赶超它是大有希望的。但到1997年，三株公司的销售额比1996年减少10亿元，这是它自创建以来连续三年高速增长后的第一次“负增长”。随后有传言说，三株已申请破产3个月了，由于它欠下巨额贷款，有关方面还没批准三株的破产申请，这个大红大紫的民企明星，开始盛极而衰。教训何在？吴炳新自我剖析，三株有15大失误，重要的有：市场营销体制出现严重不适应，经营机制未能完全理顺，大企业的“恐龙症”严重，激励机制不健全，浪费问题极为严重，山头主义盛行，财务管理出现失控，决策不民主化等。

“红色大亨”和他的东方魔水

一、小传

赵章光，1943年出生于浙江省乐清县一个药农家庭。由于家境贫寒，没读完中学便辍学务农。他靠勤奋自学，在实践中摸索，从1975年开始，经过100余次的失败，终于研制成功治疗秃头的特效药——“101”毛发再生精。历尽艰难，1987年3月在郑州市建成了“101”毛发再生精厂，一年盈利1000万。1993年，在北京成立了101集团，赵章光任总裁。这个集团已成为拥有50多家下属企业，跨行业、跨地区、跨国度、多层次的经济联合体。

正直、善良、诚实的赵章光，因其卓越的科技发明而成为“温州首富”。名列中国首屈一指的富翁行列，但他本色未变。

“全国劳动模范”、“优秀共产党员”、“北京市十大新闻人物”、“有出色贡献的科技实业家”……甚至海外称他为“红色大亨”，国内诸多报刊也这么称呼他，在种种荣誉面前，他一直保持着清醒的头脑。

二、第一桶金

赵章光的第一桶金，是他在郑州市管城中西医结合医院开诊8个月，为医院创下的40万元的盈余。“千里马”需要“伯乐”的赏识，许多领导和朋友帮助赵章光铺就了成功之路。独特的产