



世界富豪 发迹录

世界富豪发迹录

王鸣凤  著

科学普及出版社广州分社

世界富豪发迹录

王鸣凤 编著

科学普及出版社广州分社出版发行

(广州市应元路大华街兴平里3号)

广东省新华书店经销 广东新华印刷厂印刷

开本: 787×1092毫米 1/32 印张: 8.25 字数: 173千字

1987年9月第一版 1987年9月第一次印刷

印数: 1—11,000册

ISBN 7-110-00172-5/F·3

定价: 2.40元

内 容 简 介

该书介绍了世界豪富其中包括了王安、李嘉诚等华人首富的发迹小史，侧重论说他们的经营思想、经营原则、经营方式及经营手法，其中不少人是靠白手起家的。介绍他们的成功与发迹史，对于人们了解外部世界，增加知识，扩大视野，从中获取有益的创造意念和企业经营之道，能起到一定的启迪作用。

目 录

美籍华人首富王安.....	(1)
台湾首富王永庆.....	(4)
香港首富李嘉诚.....	(8)
泰籍华人大银行家陈弼臣.....	(11)
新加坡“玻璃大王”陈家和.....	(14)
印尼华裔银行家李文正.....	(17)
爱国侨领实业家陈嘉庚.....	(20)
亚洲保险业大亨黄奕欢.....	(24)
简氏兄弟的创业沧桑.....	(27)
世界最大独立船东董浩云.....	(30)
“金融魔术师”蔡志勇.....	(33)
白手兴家的富商郑裕彤.....	(36)
“世界船王”包玉刚.....	(38)
“沙王”霍英东.....	(41)
“领带大王”曾宪梓.....	(44)
人民的建筑师贝聿铭.....	(47)
世界首富保罗·格蒂.....	(51)
菲利浦公司的兴起.....	(56)
“石油大王”洛克菲勒.....	(59)
“汽车大王”福特.....	(62)
“钢铁大王”卡内基.....	(66)
“清洁剂大王”亨凯.....	(71)

“土地大王”克莱巴格.....	(74)
“假日旅社大王”威尔逊.....	(77)
“拉链大王”吉田忠孝.....	(80)
“旅馆大王”希尔顿.....	(83)
“报业大王”汤姆逊.....	(88)
“牛排大王”肯尼斯.....	(91)
“军火大王”克虏伯.....	(94)
犹太富翁李克利斯.....	(97)
印度财阀塔塔家族.....	(100)
牛仔裤世家李威.....	(103)
从小职员到世界银行行长.....	(106)
靠买卖公司发大财的辛罗纳.....	(108)
制造赛车发大财的布朗.....	(111)
推销保险的大富豪史东.....	(114)
“超级生意人”卡丹.....	(118)
约翰·金是怎样富起来的.....	(121)
从花花公子到董事长.....	(125)
靠小商品致富的毕克.....	(128)
催生高楼大厦的欧蒂斯.....	(131)
发明家的穷困与经营者的富有.....	(134)
亚伦浪子回头赚大钱.....	(138)
致富奇才辛克莱.....	(142)
时装设计大师加尔文.....	(145)
整顿倒闭企业能手雅各布.....	(148)
“电脑神童”乔布斯.....	(151)
从歌唱家到企业家的大贺则尾.....	(156)
世界建筑业巨头比奇特尔.....	(160)

汽车业巨子艾柯卡.....	(163)
美国大富翁获苏联“和平奖”	(168)
“汉堡包大王”的QSCV经营法.....	(171)
金融巨头的“小业务”	(174)
小生意大做的诀窍.....	(177)
珠宝商卡地亚的设计风格.....	(180)
可口可乐经营之秘.....	(183)
史密斯是如何改革大企业的.....	(187)
松下电器公司的经营哲学.....	(190)
信息网遍及世界的大谷物商.....	(193)
哈嘉田的“OST经营方式”	(196)
林格的“杠杆”经营学.....	(198)
德利普有远见的经营手法.....	(200)
精工产业集团的经营策略.....	(203)
波音公司的新技术开发与多角化经营.....	(206)
杰佛利企业的成长策略.....	(209)
休斯的“多方面分散”经营法.....	(212)
不卖商品, 只卖服务.....	(216)
新创意, 赚大钱.....	(218)
默多克的发迹之道.....	(220)
经营无所不包的电话电报公司.....	(223)
世界最大的保险企业.....	(226)
“化学家的天堂”拜耳公司.....	(229)
雀巢公司培植企业干部当地化.....	(231)
丰田汽车公司是如何振兴企业的.....	(234)
尤伯罗斯怎样使奥运会赚钱.....	(236)
罗德里克的改革气魄.....	(240)

“企业界中的女强人”海瑟.....	(243)
玛莉的独特广告技巧.....	(247)
一位家庭主妇的成功之秘.....	(251)
后记.....	(255)

美籍华人首富王安

第二次世界大战以来的数十年间，已有不少出类拔萃的海外华人在世界企业中大显身手，成了世界经济强人。但象美籍华人王安那样迅速地成为超级富豪，却还是凤毛麟角，不大多见。

王安于1920年出生于上海，1940年在上海交通大学电机工程系毕业，1945年到美国哈佛大学攻读应用物理，1950年获得物理学博士学位。大学毕业后，他留在哈佛研究所里专门研究电脑。当时，电脑诞生时间不长，还有许多问题没有解决。王安决心自己进行单独研制。1951年，他在美国波士顿市的一个车房里建立了自己的一家小工厂，1958年正式创立王安电脑公司。公司成立以后，便奇迹般地迅速成长，30年间，营业额每年以40—50%的比率上升，1984年利润20亿美元，成了美国十大电脑公司之一。《福布斯》杂志1984年9月估算王安个人拥有资产12亿美元，是美国的第八位大富翁，也是美国华人社会中第一位大富豪。

王安为什么能够取得如此惊人的成就？

王安是著名的企业家，但他首先是一位科学家。他是当今世界上杰出的电脑专家之一。他的成功之处，就在于把科学技术与企业经营紧密结合，这是他与一般企业家最大的不同之处，也是他迅速挤入巨富之列的成功之道。

他的经营方式也与人不同。他开初是一个人独闯天下，公司发展起来之后又是经营自己的独家产品，这和一些大公

司的多角化经营方式截然不同。1951年他创立王安电脑实验工厂时，第一年竟是“无兵司令”，他本人兼伙计与老板于一身，第二年才雇用了一位每星期工作20小时的助手。但即使这样，他的第一年营业额便有1.5万美元，以后便逐年大幅度增长。现在，他的公司遍及世界各地，员工数以万人，形成了一个组织庞大的电脑王国。

王安以自己的发明作为公司的经营项目，这是他与别人最大的不同之处。他是以研究电脑而著称于世的。1950年，他在哈佛大学毕业时，电脑诞生的时间才只有几年，信息存贮问题还解决得不理想。王安以此为攻击目标，经过苦心钻研，于1951年发明用磁环来存贮信息的磁芯存贮器，使电脑的信息存贮量大大增加，而体积大大缩小。他把该项发明专利卖给世界上最著名的电脑公司——国际商业机器公司，并以所得50万美元在美国波士顿的家庭车库中建立了王安电脑实验室，开始了独树一帜的电脑研究生涯。此后，他把自己的独创性发明和公司经营结合起来，走出了一条独特风格的企业之路。

在发明了磁芯存贮器之后，王安又接连研制出了一系列电脑新产品。如电脑排字机、电子记分器、可编程序计算器等首创产品。近些年来，他又致力于办公室自动化方面的研究，并取得多项重要突破，其中包括文字处理、数据处理、图象处理、音讯处理、网络系统和人文因素等六个领域。此外，他还推出了新的汉字系统，为电脑中文化提供了新的科学手段。他研制的电脑风行全世界，单在美国国内的500家最大企业中，就有大半以上的企业装着王安电脑公司的电脑。他的公司发展之快居美国所有大电脑公司之首。

与此同时，王安不断扩大公司的规模，在世界各地设立

分公司或销售点。现在，该公司在世界上80多个国家和地区的300多个地方设有分公司或销售机构，以推销它的产品和服务。他在美国以外的许多国家设有工厂，如在爱尔兰投资3300万美元，在苏格兰投资3800万英镑，扩充和新设工厂。王安电脑公司仅在欧洲的销售额每年至少在2.5亿美元以上。

王安虽然早就踏入美国大富豪之列，但他生活朴素，而且乐于行善，是“波士顿最大的慈善家”。他给哈佛大学捐献400万美元，给韦尔斯利学院捐献100万美元，给波士顿表演艺术中心捐献400万美元，给费正清东亚研究中心捐赠100万美元以训练中国年轻学者，并在波士顿唐人街建一座价值1500万美元的工厂，为当地提供3万人的就业机会，还为软件工程师和中国学者创立了一座王安研究院。1986年，王安访问了中国，回到了他在上海的母校。

现在，王安本人在美国，除主持王安电脑公司的业务之外，约有近半的时间花在教学上，其中包括他担任三所大学的顾问。他还在多种学术机构中担任要职，并主持王安研究院的课程。他集科研、教学、企业经营于一身，走出一条成功之路。他在不太长的时间里就取得如此惊人的业绩，诚如有的评论所说，实属是一位不可多见的出类拔萃的“怪杰”。

台湾首富王永庆

在台湾，有不少腰缠亿贯的商贾巨富。但首推其富的，是台湾塑胶集团董事长王永庆。他所经营的台塑企业，1982年的营业额就超过了15亿美元，资产总额16.3亿美元，成了台湾第一富翁。

不过，也许你不会想到，王永庆在40年前，原不过是个“有书读不起，有力无处使”的“穷光蛋”。他的发迹，完完全全是白手起家，靠自己苦心经营而挤上巨富之首的。

王永庆于1916年生在北京县一个偏僻村庄的茅屋里。他的祖先原籍在福建安溪，世代经营茶叶生意。清道光年间（1830年），其曾祖从福建漂洋过海，迁来台湾，一直居住在台北县的新店直潭。到台的150年间，王家仍操祖业，几代相传，都以种茶为生。王永庆降生后，由于家境贫困，10岁才上学，光着脚丫子翻山越岭去读书，三餐啃的是番薯条。读完小学后，家里便无法再供他上学了。王永庆心里想：与其待在家中，不如出外去闯一闯。1931年，15岁的王永庆便离乡背井来到嘉义，在一家米店里当了一名送米小工。

王永庆起早摸黑，历尽艰辛，所得勉强可以度日。后来，他向人告债自己开了一间小米店，但境况未变，又转行烧砖。1943年，他又转向木材业，但并不如意。日军归还台湾后，王永庆又改行建筑。1949年，国民党退居台湾后，岛内建筑业迅速发展，适值此时，他才算真正走向企业之路。

王永庆发迹的真正起点，是在1953年。这一年，他接触过一个新兴行业——塑胶，引起了他的兴趣，认为这一行业很有发展前途。他曾盘算：台湾是烧碱生产地，制造过程中约有70%的氯气弃而不用，而这种氯气正可以用来制造PVC塑胶粉……。他口念塑胶的英文名字，适有一化学专家遇见，讥讽王永庆连塑胶为何物都不懂，念都念不对，这对王永庆刺激很大。王永庆发誓说：“我决心要使他知道我王永庆可以办成功”。于是，他与好友赵廷箴商议，联合投资塑胶业。俩人联手，不久便成立了台湾塑胶工业公司，王永庆担任董事长，赵廷箴任总经理。这年，王永庆已经37岁。

王永庆以此为起飞点，不畏挫折，勇往直前。1954年他创立台湾塑胶工业公司，主要生产电石、氯乙烯、塑胶粉、烧碱液氯、台丽郎棉、毛条、高密度聚乙烯等。1958年，他又创立南亚塑胶加工厂，主要生产地毯、塑胶壁纸、塑胶门窗、塑胶布、塑胶皮具等。1964年，他又创立台湾化学纤维工业公司，主要生产嫫紫棉、木浆、耐纶原料加工丝等。

“台塑”、“南亚”、“化纤”，三大企业鼎足而立，逐渐形成了“塑胶王国”的广阔天地。现在，他的三大企业都名列台湾十大企业榜首，并被美国《巨富》杂志列为世界500家大企业之一。1985年，整个台塑集团的营业额高达1200亿元台币。只经过30年的时间，台塑集团的年营业额便突破了15亿美元大关，而王永庆本人也进入了世界富豪之列，并成为台湾首富，发展的速度是十分快速的。

王永庆在企业经营中，究竟有什么特色呢？

重视无形更甚有形。王永庆认为，一个企业的成功条件可以分为有形和无形。许多人偏重于公司外在的资产等有形

条件而忽视无形的条件。他说：“公司经营的成败，人的因素最大，属于人的经验、管理、智慧、品行、观念、勤劳等无形资源，比有形的更为重要”。因此，他重视人的因素，通过教育和培养职工养成务实、勤劳、用心、进取的工作精神，并采取种种鼓励措施，调动职工的积极性。他自己身体力行，每天早上4时起床，整日泡在公司或工厂里，从来不过星期日。他重视知识，重视人才，把年轻、有知识、有才能的人提拔到关键工作岗位。他曾这样说：“人加上有效的管理，就是企业的生命。”

降低成本，变过剩为畅销。王永庆经营塑胶业之初，遇到重重困难。塑胶原料虽然生产出来了，却成滞销，原料都搁在仓库里，而王永庆的积蓄也慢慢地贴光了。原来，王永庆的计划过大，首期产量为100万吨，而台湾地区只要20吨。很明显，供过于求，原料无法推销出去，公司面临倒闭的危机。许多人都劝王永庆立即停产，而他却无动于衷。他通过认真分析后认为，要打开销路，唯一正确的策略还是要增加生产，才可以压低成本及售价，以吸引更多的国内外客户。于是，他当机立断，决定添置设备，并成立南亚塑胶加工厂，大量增加生产。人们都为他这一行动捏着一把汗。然而结果证明他对了。扩大设备后，由于大量生产，不但质量提高了，成本反而降低了。与此同时，他派人四出推销，不久便打开了销路，吸引了大量国内外客户前来购买。

管理合理化，经营制度化。随着事业的发展，台塑企业的规模不断扩大，到后来拥有10多家子公司和一家医院及一所学校，员工3万人，垄断着台湾塑胶业的60%以上。王永庆认为，大企业要发展，必须使管理合理化，经营制度化。他说，企业发展到某一程度，规模大了，人多事杂，单靠人

力来管理控制是不够的，必须靠组织的力量来推动，靠制度规章的力量来管理，以弥补人力的不足。于是他大胆改革，先后成立了经营研究委员会、经营决策委员会、经营发展中心等组织，分析、研讨、解决生产与经营中的重大问题。同时，积极培养“接棒人”，大胆起用新手，实行分层负责制度。

向海外进军，拓展市场。王永庆从办企业之初，就注重开辟国际市场，除在日本、香港、新加坡和其它东南亚各地建立代理机构外，还大胆地向美国进军。1978年，他在美国开展一连串的建厂和收购计划，到1981年就在美国的两个州分别买下了两家石化工厂和一个水管制造公司属下的8个工厂，1983年又在德州正式建立生产塑胶粉的工厂。向海外进军的结果，使“台塑”集团生产的塑胶粉高居世界第一位。

王永庆靠白手起家，一跃成为台湾首富，被认为是个奇迹。1983年10月，王永庆应诺贝尔经济奖获得者克莱恩博士之请，赴美国费城华盛顿学院演讲。他谈到自己的成功之秘时说：“今天我能在事业上有一点成就，主要原因是我对于所认定的目标全力以赴，认真遵循，绝不以任何理由退缩和迟疑。人的生命和精力都有限，必须全神贯注，持之以恒，才有可能如愿以偿”。

现在他虽然年已古稀，但他却说“人生七十方开始，”精力还非常旺盛，似乎并无“交棒之意”。

香港首富李嘉诚

香港虽然是个弹丸之地，但百业俱存，巨富云集。据1986年初香港报纸报道，香港十大财团的排名，已经发生很大变化，由过去英资财团独占鳌头，变为华资财团高居宝座。报道说，香港十大财团排名第一的是李嘉诚，美国凯瑟克家族已退居第二，船王包玉刚排名第三。李嘉诚所控制的四家上市公司——长江实业、和记黄埔、香港电灯以及青洲英泥的总市值达342.88亿港元，占香港全部上市公司总市值的13.57%，稳坐上首，成了香港首富。

李嘉诚的事业是多方面的，但主要在于地产业。他的成功也是多方面的，但有他的独到之处。

香港虽然地域狭小，人口密集，但却有“东方之珠”的美称。尽管它只是块弹丸之地，但经营地产业的却数以百计。就目前香港的地产发展商来说，雄踞鳌首的，非长江实业集团有限公司董事长李嘉诚莫属了。他的公司在香港拥有的楼宇楼面面积，1981年就超过1500万平方英尺，同时还有大量的可建筑用地。

李嘉诚是广东潮安人。他小时候没有读过多少书，为生活所迫，13岁时便辍学从商。不久他来到香港，在一家玩具公司里当了一名玩具推销员。那时他才17岁，年纪虽轻，但勤跑勤动，显示出很有推销才能。经过多年努力，终于积累了一笔钱。这时他想，受雇于人，不如自创一路。22岁的他，因陋就简地独资开设了一间小型塑胶厂，走上了企业之

路。

李嘉诚事业的发展，可分为三个时期。第一个发展时期是50年代。他开设了塑胶工厂后，由于善于经营，眼力过人，工厂获得迅速发展。1950年，他独资创立长江实业公司，专门生产玩具和家庭用品，产品主要销往欧洲、北美市场。50年代后期，欧美市场兴起塑胶花的热潮，长江实业公司遂转向大量生产塑胶花，他在这一兴旺生意中赚了大钱。这为他以后的发展奠定了厚实的基础。

李嘉诚的第二个发展时期是在60年代以后。60年代的香港，经济开始“起飞”，各国冒险家、投机家、实业家纷纷而来。目光远大的李嘉诚，预测到未来香港寸土寸金的地产，看准经营地产业是一种大有作为的赚钱生意，于是在60年，毅然扭转长江实业公司的业务方向，开始从事地产业活动，不失时机地廉价大量收购楼宇和地皮，到1975年，长江实业公司拥有楼宇面积500万平方呎，至1978年增至1300万平方呎，到1981年超过了1500万平方呎。同时，还拥有建筑楼宇的土地面积2900万平方呎。此外，还拥有120万平方呎乙种换地权益书之土地和60万平方呎可发展的农地，成为除了香港政府外，香港最大的土地拥有者，也使长江实业公司成为香港未来最大的地产业发展公司。1980年，长江实业公司的盈利高达9亿港元，李嘉诚也被选为当年香港的“风云人物”。

李嘉诚事业发展的第三时期是在70年代末80年代初以后，这个时期他在大力发展地产业的同时，又投资于其它企业，并从事金融业务，担任香港汇丰银行董事，加拿大怡和财务公司董事。1979年夏，他与中国资本的侨业公司合作，投资10亿港元在屯门兴办“中国水泥公司”。1980年，他与