

王中王

- 飲料大王伍德魯夫
- 運動鞋大王耐特
- 石油大王洛克菲勒

- 汽車之父福特
- 旅館大王希爾頓
- 新力總裁盛田昭夫

- 印尼錢王李文正
- 拉鏈大王吉田忠雄

- 船王包玉剛
- 博彩大王何鴻燊

- 速成財閥金宇中
- 漢堡大王克羅克

特惠價
150元
限量發行・售完爲止
原價250元

世界富豪成功謀略系列 1

雅杰・曉剛 編著



王中王 / 曉剛, 雅杰編著. -- 初版. -- [臺北縣
] 三重市 : 新雨, 民84
面 ; 公分. -- (世界富豪成功謀略系列
; 1)
ISBN 957-733-128-9(平裝)

1. 企業家 - 傳記

490.99

83011982

王中王

編者 ● 雅杰 曉剛

發行人 / 王永福

出版者 / 新雨出版社

三重市重安街 102 號 8 樓

(02) 9789528 • 9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記 / 行政院新聞局局版臺業字第 4063 號

印刷者 / 共同文化事業股份有限公司

出版 / 84 年 1 月初版

定價 ● 250 元 特惠價 150 元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換

版權所有，翻版必究。]

世界富豪成功謀略系列①

王中王

曉剛 雅杰

編著

目錄

塑膠大王王永慶	7
汽車行業的神奇巨人李·艾科卡	18
飲料大王伍德魯夫	30
殯儀大王蕭明義	42
運動鞋大王耐特	50
世界船王包玉剛	59
石油王國太上皇約翰·戴·洛克菲勒	68
博彩大王何鴻燊	78
世界汽車之父亨利·福特	90
大英百科全書的所有人本頓	100

美國西方石油公司董事長哈默 107

百萬富翁理查德·喬達諾的成功秘訣 118

速成財閥金宇中 132

旅館大王希爾頓 149

華人影視大亨邵逸夫 158

財產大亨斯坦利·格林斯蒂德 168

報業女強人胡仙 181

新力公司總裁盛田昭夫 189

台灣茶王李瑞河 199

漢堡大王雷蒙·A·克羅克 205

印尼錢王李文正 218

希臘女船王克莉絲蒂娜 224

小俠李兆基 232

拉鏈大王吉田忠雄 242

世界巨富林紹良 251

三菱的震撼及岩崎兄弟 261

龍種霍英東 273

塑膠大王王永慶

一九八八年七月七日出版的美國權威雜誌《富比士》評道，在世界上擁有十億美元以上資產的大富豪中，台塑集團的董事長王永慶先生名列第十六名，資產高達四十億美元。「財富對於他來說並不算什麼，只是些數字。」

從貧窮中崛起

貧窮並不可怕，可怕的是沒有鬥志。

王永慶祖籍福建安溪，這裡出產蜚聲國內外的名茶——鐵觀音，王家也就與茶葉結下了不解之緣。在王永慶曾祖父時，舉家遷到了台灣，此後幾代都以種茶為生。

一九一七年一月十八日，王永慶出生在台北新店直潭。父親王長庚從事茶葉買賣，

由於茶葉市場的不景氣，再加上王長庚體弱多病，往往是入不敷出，一家生計全仗勤勞的母親務農維持。除幾間小茅屋以外，王家可以說是一無所有。祖父也常常告誡王永慶，種茶是沒有出路的，因為水土流失越來越嚴重，茶山遲早要變成禿嶺荒山。家境的貧窮練就了王永慶吃苦耐勞、勤儉持家的品德，更造就了他決定改變現狀的決心，沒有人願意忍受貧困的折磨。

上完小學，王永慶就被迫告別了學校，他不願意離開學校，但他也不會怪任何人，他知道自己已經長大，該為家人做些什麼了。於是，他毅然外出做工，當上一家米店的小幫工，當年他才十五歲。然而第二年他就決心自己開一家小米店，本錢只有二千元台幣——還是父親從親朋好友處借來的。行有行規，對於王永慶的小米店來說，由於老字號的大米店把持了周圍的市場，所以無人問津王氏米店。創業是艱辛的，但王永慶卻決不氣餒。為了爭奪客戶，他一家家地登門推銷，並且送貨上門，不管天黑路遠，還是刮風下雨，他都堅決滿足客戶的要求。他還親自把米中的雜物揀得乾乾淨淨。時間能說明一切，光顧小米店的客戶越來越多了。小米店的興隆初步顯示了王永慶經營企業的能力。

生意越做越大，王永慶開始不滿足小米店的規模，他開設了一間碾米廠。這家碾米廠的創辦充分顯示了王永慶的魄力和自信。因為他的隔壁也有一家碾米廠，在技術、設

備上比自己優越的多。但王永慶硬是憑著苦幹的精神，一天工作十七個小時，血汗終於沒白流，他取得了競爭的勝利。後來，他又創辦了一家磚廠，生意興隆。二次大戰期間，台灣頻頻遭受轟炸，王永慶的碾米廠在劫難逃，被炸塌了，廠可以被炸塌，王永慶的意志卻永遠不會被炸塌，一家更大的碾米廠又建成了。

戰爭結束了，王永慶事業的轉機也就到了。台灣百廢待興的局面，使各行各業市場活躍，特別是建築業蓬勃興起，木材價格大幅度上漲，王永慶看準時機，打入木材市場，牟取暴利，終於從一個小商人變成一個大商人。

王永慶的眼是活的，他能夠發現賺錢的投資場所。塑膠工業做為基礎工業，在台灣復興階段的需求是極大的，台灣每年要從海外進口大量的塑膠原料，因為島內不具備生產能力。王永慶便與別人合夥成立了一座聚氯乙烯工廠，共同出資一百二十萬美元，並向日本買到了生產技術，就這樣，工廠於一九五七年投產，「台灣塑膠工業股份有限公司」也正式成立。做為主要股東，王永慶雄心勃勃。但並不是所有股東都像他這樣信心百倍。我們的產品能否和日本貨競爭呢？在日本產塑膠製品充斥台灣的情況下，這個問題是十分尖銳和現實的。有一位著名的化學家預言：「台塑」不久就會破產。股東們人心惶惶，紛紛退股，使剛成立的「台塑」面臨著夭折的危險。

王永慶相信自己的眼光，以他多年的經驗，他認定自己的抉擇沒有錯。為了更好地管理經營，他毅然變賣全部家產，購下「台塑」全部產權。要嘛一鳴驚人，要嘛就身敗名裂。為了贏得信譽，打開市場，王永慶傾其所有，投資七十萬美元引進設備，提高了產品質量，同時生產規模也擴大不少，能夠保證市場的需求。王永慶還看到把原料生產和加工工業聯合起來的好處，不久，「南亞塑膠加工廠股份有限公司」又在王永慶策劃下投產，不僅刺激了塑膠粉的生產，又能滿足台灣市場對塑膠產品的需要。

緊接著，王永慶進行了多元投資，一個規模宏大的集團化企業已初具規模。六〇年代王永慶投資創立「新茂木業股份有限公司」，到八〇年代初，已由原來的三條生產線發展成為擁有五個分廠的大企業。對紡織業王永慶也有濃厚的興趣，一九六四年他又投資創辦「台灣化學纖維股份有限公司」，利用自己木材廠的廢料，製造纖維。一九六八年，他在把「朝陽木業股份有限公司」納入「台塑」集團的同時，又與日本商人合資四千萬台幣，成立生產聚丙烯纖維紗的「台旭纖維工業股份有限公司」，至此，王永慶名下的產業可以說是遍布台灣各地，跨化學、木材、紡織等多個部門，被譽為「主宰台灣第一大企業的人」。

進軍海外

如果說六〇年代的王永慶是嶄露頭角，則七〇年代就可說是他揚名世界的時代。

在眾多的經營者中間，也許沒有人會忘記七〇年代那兩次令人色變的石油危機，王永慶也不例外，因為「台塑」的主要原料就是石油，石油價格上漲，自然會使「台塑」進退維谷，一蹶不振。看來單一依靠某個地區的石油進口不足以保證「台塑」的正常生產需求，為了擴大原料來源，王永慶開始把眼光放到了海外。

美國德克薩斯州石油資源豐富，而美國出於戰略考慮，卻長期從國外大量進口石油，因此許多美國石化工廠瀕臨破產。這正是王永慶踏入美國領土的好機會。一九七八年，他購買了第一家美國工廠，一九八〇年又購進著名的ICI公司的德克薩斯州工廠，包括一些虧損企業王永慶都敢於購買，因為他早已想到了如何利用聚乙烯來發財——製造鞋和橡膠水管，到八〇年代末，王永慶在美國擁有近二十家工廠，員工一千七百人，年總收入高達六・三億美元，這不能不說是創舉。開始時，美國人很看不起這位黃皮膚的中國人，認為他的企業規模太小，不具有競爭力。王永慶並不在意，他知道該如何回答。

在工廠都已進入軌道後，王永慶開始構築「台塑」在美國的完整體系。一九八八年，王永慶又投資二百八十億台幣，在美國德州興建輕油裂廠及相關工廠，這家工廠是當時全球輕油裂廠中最大的一個，年生產量高達六十八萬噸，這樣，「台塑」在美國形成了完整的生產體系，收到了極高的聚集效益和規模效益，也為華人爭光。至今，「台塑」的乙烯產量仍占世界首位。

在打入美國的同時，王永慶還致力於歐洲、東南亞、澳洲等地的發展。他與瑞士歐帝龍海爾曼公司合資成立「育歐公司」，輸入尼帝拉鍊技術；他還與日本旭化成公司合作成立「台旭纖維公司」，引進日本先進生產技術，開發化纖及混紡紗產品。王永慶每次對外合作，都可以得到技術的提高或產品的改變，而「台塑」的產品正是以外銷為主，一九八七年，「台塑」集團外貿收入共計十五·四八億美元，並在國際五百個大製造商中名列第二〇二名。

新的抉擇

一九九〇年新年伊始，王永慶開始了他的大陸之行。台灣《中國時報》評道：「因

為三十年來，真正叱咤台灣經濟史的，王永慶是第一人。再加上此行的神秘性與爭議性，因此消息一經曝光後，不僅民間業者付諸了最高的關心，甚至連政府當局也在屏息注意王永慶的一舉一動。無疑地，繼『六四』天安門事件後，王永慶走了這一趟大陸，已為海峽兩岸的政治、經濟投下了一個劇力萬鈞的變化球。」台灣報紙還爭相就王永慶大陸行的真正原因進行猜測，一時間引起了轟動。

王永慶終於不甘寂寞，在台灣各大報刊發表了題為《我們為何前往大陸考察投資環境》約八千字的「陳情表」。

眾所周知，王永慶財產雄厚，精於投資，歷來為各國所爭奪，印尼等東南亞國家都表示願出優越的條件與他合作。但王永慶認為，投資需要慎重，不能貪圖小利，考慮到台灣島內近年來經濟環境惡化，而大陸發展勢頭看好，而且符合客戶所要求的離台灣近、語言通的條件，因此前往大陸考察。他說：「其能獲得生存發展者，當屬寥寥無幾。不能生存者則淪落異鄉，而成為台灣經濟環境惡化情勢下的犧牲者，為此，我們何忍坐視？」在陳情表中，王永慶還分析了台灣應和日、韓競爭大陸這一廣大的市場問題。他說，如果讓日本、南韓石化廠商率先占領中國大陸市場，對台灣的經濟發展會產生嚴重的不利影響。

為了打動台灣當局，同年四月，王永慶再上「萬言書」——《石化業如何把根留在台灣》，公開呼籲台灣當局應正視台灣塑膠石化工業的發展環境，改善台灣對大陸的投資政策。他認為鑑於特區的優越條件，到大陸特區投資石化業不僅不會影響到本島的基業，相反可以連成一體；而在印尼和菲律賓投資，「對於中華民族的未來發展前途到底能夠產生什麼實質的意義呢？」如果台灣當局允許他向大陸發展，以大陸廣闊的石化消費市場，完全可以帶來石化業的復興，「則民族幸甚，國家幸甚，世界幸甚。」

從一九八〇到一九八七年，台商共在大陸投資一億美元，一九八一年就有四億美元又投到了大陸，一年後投資額更是高達十億美元。但這僅僅是開始，在王永慶的帶動下，一九九〇年，大批台灣集團企業前往大陸考察，掀起了新的投資熱潮。僅「台塑」集團就計劃在廈門市海滄島投資數十億美元，這項「九〇一」工程代表了王永慶新形勢下的願望——「借助大陸，稱霸世界」。

經營要旨

了解王永慶的人都佩服他的經營能力。

儘管王永慶只受過小學教育，但他比誰都明白「人」在企業中的重要性。他認為人才必須從基層訓練起，用輪班訓練的方式培養實力。「新人進台塑，要下工廠受訓三個月，這是對他好，一個人大學畢業，沒有在實踐中學習，就不了解，三個月其實不夠，要下廠六個月甚至一、二年。如此，做科長、廠長、經理，才能對現場了解的程度更深，若不了解清楚，怎麼指揮？」為了培訓人才，王永慶創辦了「明志工業專科學校」，根據工廠的需要開設工業管理、化學工程、電機工程等專業，並且注重培養學生的實際能力。當發現人才後，王永慶注意建立公平待遇，追求人事合理化，目的是要做到「人盡其才」。

做為一個大集團企業的董事長，王永慶先生注重對「企業精神」的培養。他曾經說過：「我認為最有效，同時最有意義的做法，莫過於選擇永遠追求更大貢獻，做為企業的目標。為了對社會做更大的貢獻，企業就會鼓舞鬥志，繼續擴充事業規模，經常保持有一個須再勞苦心力去規劃、經營的工作挑戰；或者不斷地致力於提升管理水準，追求至善的境界。」他認為，品質是企業進步的原動力，企業的成敗就在於人、事、物三者的品質。王永慶講究從事實出發，實事求是，從根源著手去追求工作的合理化。

王永慶的經營管理經驗還表現在他的「企業管理三要件」上：一，刻苦耐勞，不畏橫逆，在體力的磨練中注入精神意志；二，要有知識，有從學校教育中培養而來的頭腦，