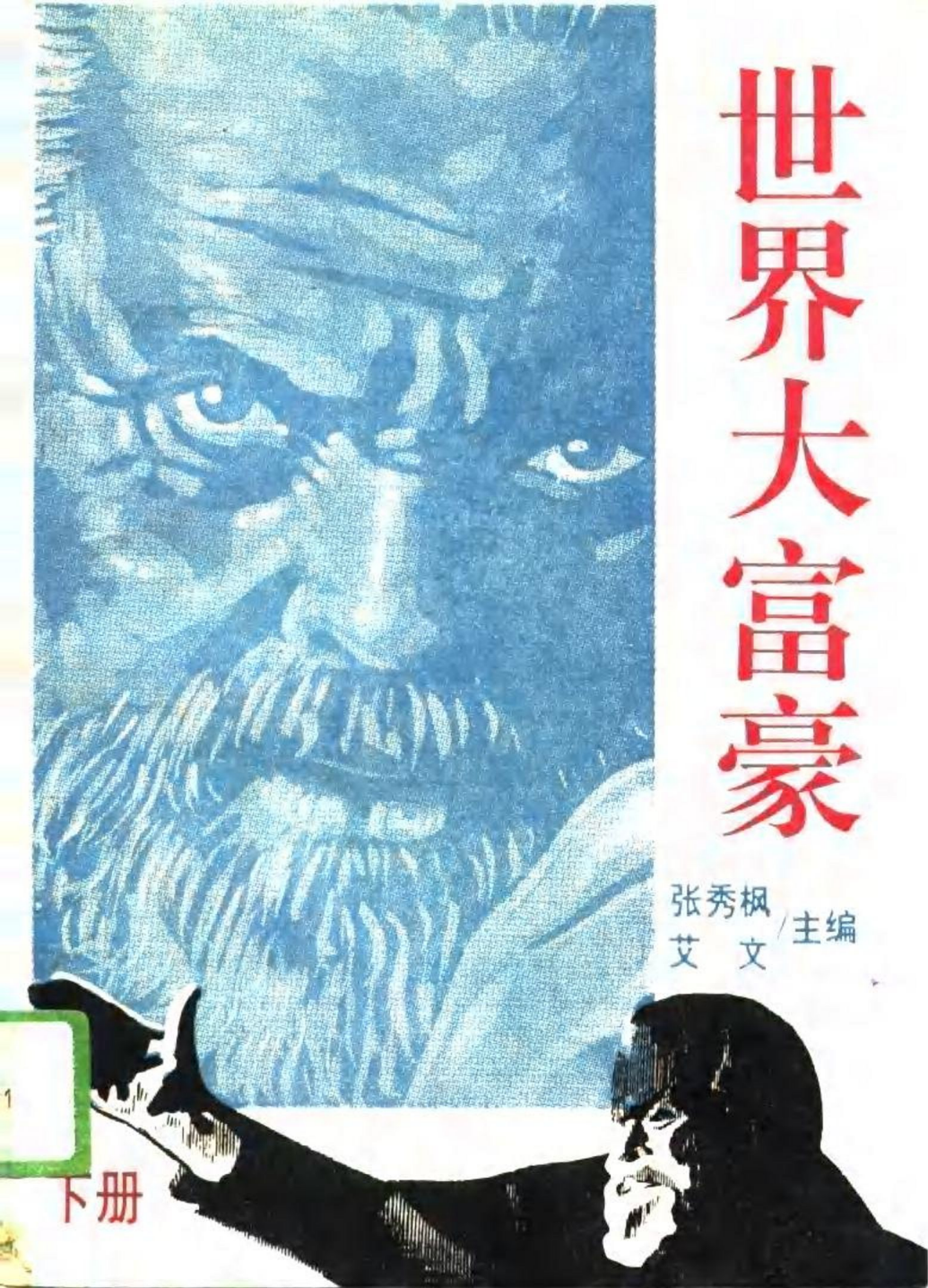


世界大富豪

张秀枫 / 主编
艾 文

下册



世界大富豪

下 册

张秀枫 艾文 主编

© 国际文化出版公司

目 录

埃德·默维希——在“廉价商品”地基上矗立起的帝国……	1
马拉松商店	2
“默维希村”	6
“戏剧可以使人激动”	9
郑周永——韩国“现代集团”的缔造者	15
农家弟子的抉择	15
开创“现代”基业	19
开拓海外的冒险	24
建立“现代集团”	29
翁锦通——海外华人实业的“人中凤凰”	35
苦难童年	35
投身抽纱业	37
生活的磨难	41
独闯香江	42
白手创业	46
四面出击 多元发展	48
致富秘诀	52
王永庆——台湾的“经营之神”	54
从茶山冲出来的穷小子	54

不留退路的冒险者	57
荣登“世界塑胶大王”宝座	60
寻找事业的第二个春天	63
成功秘诀在哪里	67
包玉刚——称霸海上的中国旱鸭子	74
金融原则 稳健经营	75
“我的宗旨一向是逐步稳健发展”	76
“我的座右铭是宁肯可少赚,也要尽量少冒险”	77
控制关键 提高效率	79
“企业的经营管理,最重要的是降低成本,提高效率”	82
重视人才 支持教育	90
反对干预 经营自主	94
好学善思 踏实严密	98
吉诺·鲍洛奇——商界奇才	103
童年生意经 王牌推销员	103
发现豆芽菜 创办新公司	106
逆境不服输 竞争闯天下	109
公司家天下 创业虎和猫	114
提价促销售 鲍氏企业法	117
整体的行销 伯乐的诀窍	121
公关的魅力 企业的文化	126
阿尔布雷希特兄弟——联邦德国零售业之王	131
一个冒出来的灵感	132
对“上帝”就须虔诚	136

效率就是金钱·····	140
王安——美国“电脑大王”·····	145
在乱世中成长·····	146
在哈佛成名·····	151
从研究员到企业家·····	154
笑比哭好·····	157
进入市场·····	159
公开招股·····	162
鹤立鸡群·····	164
博施济众·····	168
盛田昭夫——使“索尼”成为世界语的人·····	170
艰难的起步·····	170
创造市场·····	175
进军世界·····	180
索尼式管理·····	185
皮尔·卡丹——美与艺术的恋人·····	191
少年裁缝·····	192
卡丹帝国的崛起·····	197
卡丹天地·····	203
雅可卡——汽车业的经营巨子·····	210
才华初绽的推销员·····	211
一鸣惊人的“野马”之父·····	214
功高盖主的总裁·····	219
“十字架”上的抉择·····	223
克莱斯勒的起死回生·····	226

扬眉吐气的里程碑.....	230
李嘉成——华人首富.....	233
出人头地.....	233
跻身大亨.....	240
华人风采.....	246
仁义商买.....	253
赤子情深.....	258
肯尼斯·奥尔森——世界微机之王.....	264
小荷初露尖尖角.....	264
没有门的公司.....	270
独特的管理方式.....	274
“挑战者”的风采.....	278
马克·里奇——全球商业巨人.....	282
平步青云.....	282
杀“回马枪”.....	286
年交易额:100 亿	292
哈肖奇——全世界最有钱的人.....	296
弃学经商.....	297
世界头号军火掮客.....	304
跻身名流社会.....	309
投资风险.....	314
家庭困惑.....	317
亚历山大·克罗尔——世界广告业之王.....	323
甩出轨道的流星.....	323

他时刻瞄准“金牌”.....	327
马拉松选手.....	332
陈玉书——50 元变成几亿元的商界魔术师	336
50 元港币起家	336
飞鸿折翅.....	340
翻身之役.....	343
要帐能手.....	346
进军地产业.....	351
吉尔博夫妇——使牛仔服风靡全球的人.....	356
从嬉皮士开始.....	357
推出 Closed 系列	361
精益求精.....	366
彼得·林奇——华尔街股票市场的“聚财”巨头.....	372
少年志向.....	373
初试锋芒.....	376
股票天使.....	380
经验之谈.....	382
唐纳德·特朗普——“纽约的不动产之王”.....	391
成长的岁月.....	391
第一笔生意.....	393
闯进曼哈顿.....	394
成功的标志.....	396
纽约不动产之王.....	399
做生意的王牌.....	400

埃德·默维希

——在“廉价商品”地基上矗立起的帝国

赫东抒

埃德·默维希是加拿大巨商，一位亿万富翁。

他是靠经营旧物商店起家的。直到今日，旧物商店仍是他经营的核心。当然，他的“奥尼斯特·埃德商店”的规模已今非昔比。如果要逛这家商店，没有六七个小时，那是看不完的。由于商店规模异常庞大，昼夜亮灯——数以亿万计的电灯要耗很多电量，有时多伦多市长不得不亲自拉电闸为该商店断电，但市长先生还是手下留情的——尽管该商店高高耸立的巨大电光广告牌上有2.3万只灯泡，断电量十分巨大。因为，这座广告牌既象征着这家商店，同时也成了多伦多的象征。多伦多的象征是不能一笔勾销的。这座巍峨而气派的电光广告牌，连美国著名的赌城拉斯维加斯也相形见绌。

埃德除了拥有“奥尼斯特·埃德”超级商店以外，还有埃德食品、跑馆一条街、“默维希村”旅馆一条街，以及两家高级剧院等等。

埃德每年都有巨额收入。如，1987年，他的商店盈利6500万加元，餐馆、旅店盈利2000万加元、剧院盈利一、两个千万

加元,总收入1亿加元!

马拉松商店

埃德的父母系欧洲犹太移民。

埃德生于1914年。在1916年时,父母带着他迁往美国华盛顿,以经营杂货店为生,由于生意清淡,于1923年举家迁居加拿大多伦多市。父亲仍然开杂货店,兼兜售《共济会百科全书》。

埃德一家2个大人、3个小孩,全都挤在杂货店里住。

显而易见,他们的日子过得甚为拮据。

埃德回忆过去时说:“我们楼上租给了一所犹太学校。全家人都挤在一起对付。夏天很热,别提有多闷了!洗澡间仅有一个简陋之所,而我根本就排不上号。”

尽管如此,一家人和和睦睦在一起享受天伦之乐,倒也其乐陶陶。然而好景不长。在他15岁那一年,父亲谢世了。其时他正在高中读书。他是全家3个孩子中的长兄。他对这个家有着特殊的责任。

他只好放弃特别喜欢的学习生活而走向社会,负起养家糊口的重担。

他接过了父亲的杂货店。作为一个孩子经营杂货店,无疑是一桩难题。他苦苦支撑了9年,终于不支而关门大吉。

不久,埃德进了一家超级市场工作。很快,他发现了“做人别当差,当差不自由”的经验,全天机械地、被动地辛劳,可所得薪水却有限得很。

他辞去了超极市场的工作,他用过去经营杂货店的微薄积蓄,开设了的出售体育用品为主的商店,名曰“运动小店”。

此时，埃德已长成为一位年轻而英俊的小伙子了。也就是说，他已到了谈恋爱的时期了。

闭店以后，他经常去一家歌厅去喝咖啡、听歌。他被一位歌喉悦耳、年轻漂亮的小姐迷住了。他叫安妮·麦克琳。站在宽大的舞台上一展歌喉，是她最美好的理想。

埃德与安妮结婚了。但她并未从小舞台转到大舞台，而是站在了柜台后面，这当然是“运动小店”

第二次世界大战期间，这个夫妻店改作出售中下档服装的服装商店。由于他们经营得法，尽管规模有限，但还是挣了一些钱。

“二战”结束了。多伦多同世界许多地方一样，出现了经济繁荣的时期。多伦多的商店日见其多。埃德想发展自己的服装商店，但由于资金有限，因而总是力不从心。但他不甘心这样小打小闹。

有一次，他看见一家旧物商店出售的告示。他来到这家旧物商店看了好一阵。他一问售价，觉得并不高，自己还有能力买下它。

他多年从事经商，对顾客的主要心理摸得很准，那就是：便宜。因为“二战”刚刚结束，主要还是恢复经济。许多家庭多是维持温饱，略有余裕而已，所以绝大多数顾客追求的目标是价廉。

他决计开一家廉价商店。因为薄利多收，是无可限量的。他买下了这家旧物商店。

他把商店稍作整修，便开门营业。

一天，人们在“奥尼斯特·埃德商店”外面墙上看到贴着一个朴实、别致而又动人的广告：

广大顾客——我的上帝

敝店的店堂象垃圾堆！敝店的服务令人作难！敝店的固定资金只是一堆破烂箱子！但是!!! 敝店的价格却是全市最低的！

人们在报纸上，也看到了这则朴实无华而又别具一 的广告。这样的广告，广大读者、广大顾客还是头一回见到。他们过去见的广告几乎千篇一律是什么“誉满全球”之类的大吹大擂，可一接触实际，发现是连篇鬼话，大失所望，许多人决定到这个与众不同的商店看一看，一是看看它究竟是不是全市“最低最低价”，二是看看究竟是不是一团糟。

于是，大批顾客涌入了店里，他们发觉自己并未上当，并未白来。这里果然是货真价实，就是那些只是出于好奇一逛的人，出店门的时候，手里提着刚刚购买的货物。

埃德成功了！

他的成功与广告有着直接的关系。而那则独出心裁的广告，就是他自己的手笔。他已经从这则引起轰动效应的广告中悟出：“高明的广告，力量是无穷的”。从此以后，都由他自己亲自动笔写广告词，直到暴富的今天，他一直坚持 2 周书写一次广告。

“奥尼斯特·埃德商店”位于多伦多市的贫民区。开业前几年，来商店购物的，多是中下层的顾客。但是，随着该店的声望日益高涨，即使是那些高贵的夫人、绅士，也来店惠顾了。

对此，埃德回忆说：“过去来此买东西的上流社会人士，开头还有些不好意思，他们总是推说‘为女仆买东西’；可如今不一样了，他们也大模大样地直来直去。”多伦多的顾客，或者其他地方来的顾客，都把到该商店购买廉价物品，当作一件赏

心乐事。

即使是寒气袭人的隆冬季节，也有成千上万的人聚集在那巨大电光广告牌下，殷切地等待该店开门。

上午 11 点，商店的一个个大门纷纷打开了，顾客如潮水般涌入店堂。

首先映入人们眼帘的是一则则妙趣横生的广告：

埃德的破烂货堆积如山，但是价格永远是低廉！

埃德的价格近乎荒唐可笑，但的确是便宜！便宜！便宜！

进入耳鼓的，则是大喇叭播送的店歌——《埃德之歌》：

奥尼斯特·埃德，疯狂减价的埃德……

许多年来，来店惠顾的人有增无减，尽管该店早已鸟枪换炮、改换门庭，已成其为多伦多市最大的超级商场，但仍挤满了川流不息的人潮。每当晚上闭店时，店员总要费很大的气力才能把留连忘返的顾客们打发走。

为了应付这种似乎永无止境的客流，埃德想出一个马拉松营业法。每隔一段时间，他就搞一次 72 小时的持续营业。这多多少少的缓解了客流。

尽管如此，客潮仍不见有退的迹象，在一年的圣诞节前夕，埃德搞了 72 小时持续马拉松营业。这 3 天当中，是连续暴风雪。可是这并未阻挡住 8 万名顾客惠顾的兴致。有的顾客晚上 7 时进店转悠，直到次日四、五点钟才满载而归！

具有讽刺意味的是，正当警方警告埃德晚 7 点以后通宵达旦、灯火通明营业违反法规时，而那正好是管区警长夫人惠顾该店并以廉价的 1.98 加元买走貂皮披肩之夜。由于该店顺乎民意而为之，警方对其通宵达旦营业只好睁一只眼闭一只眼。

“奥尼斯特·埃特商店”的魅力，究竟何以如此之大呢？

奥秘只有一个：廉价。

该店从日用品到副食类，从指甲刀到婚纱，无所不有，而且均是廉价，这里的一对活鸡，才 37 加分！而在其他商店，连买半只鸡也不够。

“默维希村”

埃德·默维希是一位巨商，但却不是奸商。

他心地善良，富有感情色彩。他始终对于他在童年就一直生活过的街里怀有深厚的感情。现在，这里矗立着闻名遐迩的特大超级“奥尼斯特·埃德商店”。这个商店，就距他当今年的小杂货店仅在咫尺之间，他念书的中学，就在附近拐角处。这一切，都能引起他温馨的回忆。他希冀这一条街永远永远留在自己的记忆里，留在自己的身边。

他以自己雄厚的资金买下了他商店附近的整整一条街区的房屋。他花费巨资加以翻修改建，使整个街区呈现一派豪华而又不失其古色古香。这一片并不太高的楼宇群，多半变成艺术殿堂，其中有一处是安妮雕塑艺术的活动场所。这为多伦多市增添了一幅多姿多彩的风情画。

此外，他还利用 24 幢楼宇、房舍出租，租金与他的商店货物一样廉价：每间每周仅 5 加元。这样便宜的租金，是不符合法规的。但是，他却得到了市政当局的支持。市政府当局认为，埃德为多伦多的市政建设做出了卓越的贡献，所以将该街区命名为“默维希村”。

无论是他的商店，还是他的餐馆，有不少雇员出自他的当年左邻右舍。他发迹以后，并没有忘却乡亲们。他有时在寒冷

的早晨为等候在商店大门外的顾客、乡亲，端去一杯杯热咖啡，表示问候。

他买下另外一条街区的房舍，经过改建装修，建成了“餐馆、食品一条街”。

你一来到这一街区，高达三层楼巨大的广告墙上变幻着五光十色的霓虹灯组成的牌匾：“闻名世界的埃德餐馆”。

这里各种风味的餐馆一家挨一家，什么“埃德海味店”、“老埃德餐馆”、“埃德小吃店”、“埃德高级中餐馆”、“埃德意大利餐馆”等等，还有“埃德食品批发店”，以及各种食品店、副食店。

食品、餐馆一条街，可供成千上万的人同时用餐。规模之大，由此可见一般。

他的餐馆可不再搞什么“马拉松式”了。每天照例到晚上10时打烊闭店。因为此时埃德已对舞蹈十分着迷。他忙里偷闲，经常抽空到到舞场翩翩起舞。他还是一位业余舞蹈家。他每周两次与一位职业舞伴，一起给人上舞蹈课。他参加跳舞比赛还得过不少奖品。这些奖品，至今还摆在他的办公室里，以作纪念。

他的父亲对他跳舞的爱好颇不赞成，特别是在商店出现失盗的时候，就抱怨说：“人家在偷东西，可是我的儿子还在那里跳舞！”

埃德听后，只是一笑了之，然后幽默地说：“小偷也得过日子么！”

他的老母亲一生勤劳节俭。她一直在儿子的商店工作，直到以83岁高龄谢世为止。

埃德的帝国有举世闻名的超级商店，有闻名遐迩的餐馆、

食品一条街,有情调独特的“默维希村”,还有两座高级剧院。因此,埃德的帝国因已成其为多伦多市不可缺少的组成部分,许多国内外游客纷纷慕名而来。

为此,多伦多市开辟了游览埃德帝国的旅游专线。

游客们花上 14.95 加元,便可以进行 5 个小时的观光游览,然后可在埃德餐馆就餐。有时,埃德亲自作导游,带领游客参观他的剧院、“默维希村”,逛廉价商店等。

埃德的办公室设在“奥尼斯特·埃德商店”的二楼。办公室宽敞、明亮、豪华。

在他宽大的弓形写字台和几个书架上,摆放着一些价值连城的古董,如中国明代的瓷瓶、鼻烟壶、唐三彩、玉雕等。写字台背后,还有一把紫檀色的高背椅。椅背上刻着“哈佛商学院”的字样。这是加拿大籍哈佛商学院毕业生们赠送的。那是在 1984 年,埃德荣获“加拿大商业政治家”荣誉时赠送的。

埃德在这群青年知识分子中的威望是很高的。他们称他为“加拿大完美的企业家”,说:“他是杰出的商人,在文化艺术方面的经营也是卓越的。”

哈佛商学院的学生们之所以对他如此崇拜备致,是因为该学院的加拿大留学生归国以后,许多人进入了埃德帝国工作。他们到此以后,深深地体会到埃德是如何走上成功的道路的。

埃德说:“多年来哈佛为我这里源源不断地输送人才,因此给他们留下了深刻的印象。但他们也许认为我有点古怪或粗鲁吧。”

事实上,他的经营管理与哈佛商学院所教授的理论并不尽相同。他甚至没有一个完整的通盘计划,可以说是摸着石头

过河，边走边看，试验当中觉得效果不错，就接着干下去；效果不佳，就停下来。

埃德已愈古稀之年，有的产业已令儿子大卫接手。他说：“想当年我食不果腹；如今，我已拥有一个帝国，每年有很可观的进项。我无须还那么拼命地挣钱，因为那样，已毫无意义可言。这就是我愿开办系列店铺、不断扩大经营的原因。我不想整日里坐在办公室电脑旁边看一长串天文数字。那将是很乏味的事情。”

中国有句俗话，叫作“知足者常乐”。埃德先生深得此中之味。他经营得潇洒，生活得潇洒。

人不仅经常光顾舞厅、剧院，也经常参加一些社交活动。譬如，在皇室成员亚里克斯生日宴会上，埃德携妻带子前去祝贺，并亲自切生日大蛋糕。他经常光顾古玩店，见到感兴趣的东西毫不迟疑他买下来，在办公室里不时玩弄，有时神气活现得象是一个孩子。

他有理由活得轻松快乐。他的适可而止的哲学也令人深思。他作为“默维希村”一村之长、帝国之王，每年有上亿元的收入，足以维持他那豪华的生活。所以，他只要保持“默维希村”的经营，一切都足够了。有他的潇洒，有他的豪华，人生除此之外，夫复何求！

“戏剧可以使人激动”

埃德有时作什么事往往凭直觉，凭灵感，凭一冲动。

在60年代，他信步至一家古玩店买一些古董之类。他在选择一个个装饰品时，如店主哀声叹气地说：“今天，你是头一个买主！若是没有您先生光顾本店，今天恐怕等于未开张一因

为此时离闭店时间已经不远了！唉……”

埃德问道：“怎么，你的生意一直这样不景气吗？”

“可不，已经持续几年了！我真想把它关掉……”

“关掉？关掉以后怎么办？”

“只怕没人买；若有人买，我用这笔钱干点别的什么一至少也不致于一天碰上一个买主……”

“你真的想卖这爿古玩店？”

女店主未免一愕：她说者无心，不料听者有意。

“当然了！”

“先生是您想买，还是别的什么人想买？”

“我想买！”

“真的？！那太好了！”

“多少钱出售？”

“一万无。”

“好，那就一万元。我买了。明天我派人把钱送过来。”

埃德从小经商，讨价还价应是他的拿手好戏，可是现在，他只按要价给钱，二话没说。

女店主又有些愕然：“先生，您是……”

“我是埃德·默维希。”

“噢，原来您是大名鼎鼎的埃德·默维希先生！怪不得您出手如此大方、痛快，您是财神爷！上帝保佑，我今日是福星高照……”

还有一次，他到海滨别墅度假，看见码头停泊一个庞然大物——一艘航空母舰。

一时兴致所致，他洗完海滨澡就游到航空母舰上，从一端走到另一端，从甲板来到内舱，参观了一个够。