

经济广场

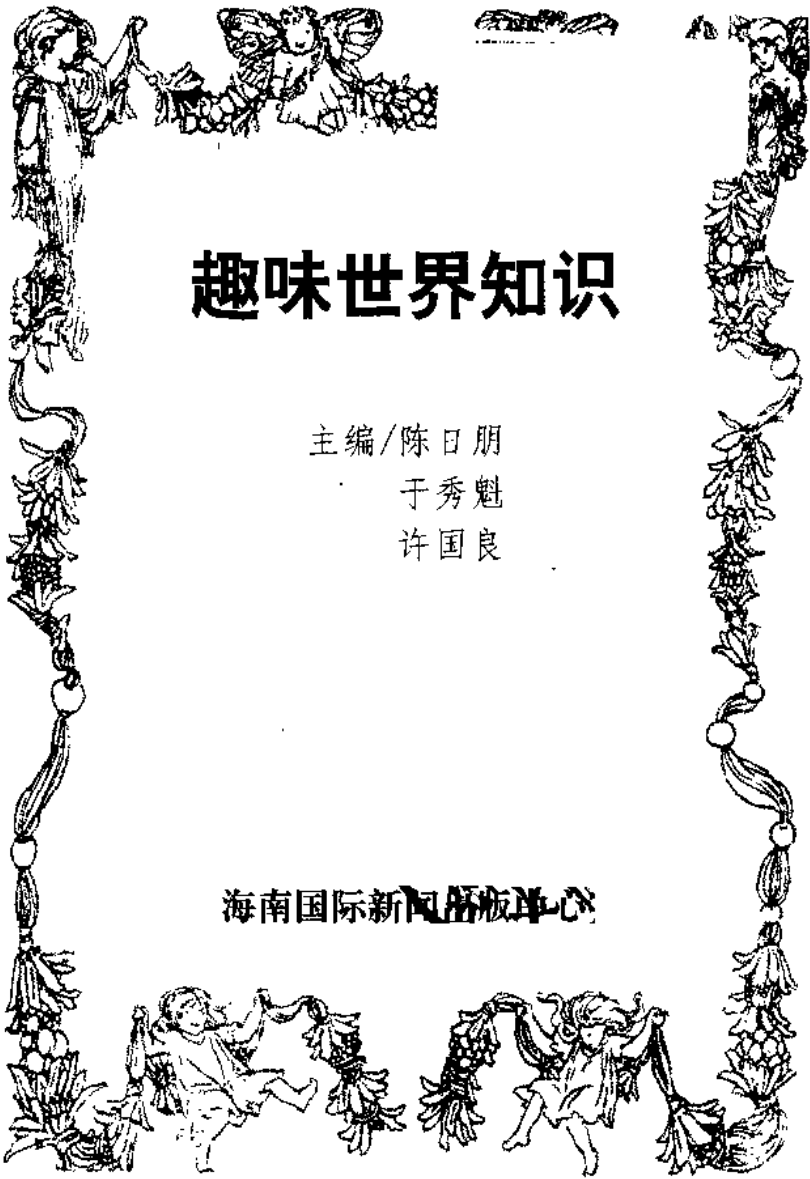
趣味世界知识

主编/陈子许 日秀国 朋魁良



海南国际新闻出版中心

7



趣味世界知识

主编/陈日朋

于秀魁

许国良

海南国际新闻出版中心

[琼]新登字 05 号

责任编辑:于明江

趣味世界知识

经济广场

主 编:陈日朋等

*

海南国际新闻出版中心出版发行

地址:海口市海府一横路 19 号华宇大厦 1201 室

邮编:570203 电话:(0898)5371546 传真:(0898)5371264

湖南新弘印务有限公司印刷 新华书店经销

*

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 10 月第 2 次印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 印张:75

字数:1500 千字 印数:10,001—20,000

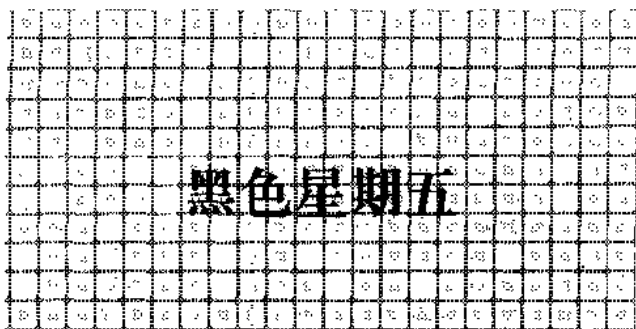
ISBN 7-80609-555-1/G·333

(全套 15 册) 定价:80.00 元

目 录

黑色星期五	(1)	世界上最大的商场	(46)
商界神童	(3)	美国的咖啡市场	(48)
从医生到企业家	(4)	步入艺术品市场	(50)
从学徒工到企业巨头	(7)	北美最大的水产市场	(52)
华人垃圾皇后	(8)	巴丹族的武器市场	(54)
白手起家的珠宝巨霸	(10)	香港的“鲜果森林”	(56)
小报童创造经济奇迹	(12)	法国“娇兰”风韵长存	(57)
创建瓶盖王国	(14)	巴黎香水“仙奴”寻芳	(59)
两头尖牙签	(16)	爱玛仕丝巾	(60)
美国的“糖果沙皇”	(17)	瑞士塑料表的魔力	(63)
美国中餐业的佼佼者	(19)	长毛绒玩具	(64)
钻石皇后	(21)	西班牙儿童玩具	(66)
鸡蛋糕太太在美国	(23)	抗菌商品	(68)
“铁娘子”生财有路	(26)	肥皂粉将取代洗衣粉	(70)
有福难享的世界首富	(28)	幽默广告	(72)
“柯达”创始人	(30)	贴金、贴人、贴汽车	(74)
派克笔传奇	(32)	“火烧希特勒”火柴	(75)
“康师傅”火爆大陆	(33)	网球名将与鳄鱼名牌	(77)
奥运胶卷大战	(35)	话说“奔驰”	(79)
不做鞋的耐克公司	(37)	风靡世界的“可乐”	(81)
飞利浦的危机	(38)	“火柴盒”经营有道	(82)
犹太人的生意经	(40)	“九十九”的经营术	(84)
超级市场的由来	(43)	太太奖金	(86)
集中营与超市	(44)	过期三天面包不卖	(87)

“奇怪的街头店名”	(89)	野趣十足的树上旅馆	(123)
五美分的商店	(91)	监狱旅店	(125)
幻想公司	(93)	酒店里的禽兽招待	(126)
让顾客买乐趣	(95)	全天候服务行业	(128)
巧绘洋花布	(97)	帐单在脸上	(130)
谎言也能卖钱	(99)	股票之最	(131)
足球赛——聚宝盆	(101)	阿司匹林与股票预测	(133)
寻找情人的公司	(102)	惊心动魄的期货之战	(135)
行乞——伦敦人的第二职业	(103)	纽约彩票	(137)
贩卖冰块	(105)	千奇百怪的税	(139)
葬礼生意	(107)	保险的新花样	(141)
监狱里的交易	(108)	明星保险什么	(142)
新娘生意在美国	(110)	形形色色的当代银行	(144)
破烂张	(112)	通行世界的信用卡	(146)
想入非非的旅游	(114)	智慧卡在日本	(148)
别出心裁的旅馆	(116)	五花八门的货币	(150)
燕子来信	(119)	前苏联的纪念币	(151)
最豪华的旅店	(120)	钱币增值的奥秘	(153)
		古钱上的书法	(155)



1929年10月29日清晨，美国纽约华尔街上，一反常态，众多富商大贾，脸色阴沉，红了眼似的纷纷向纽约证券交易所疾赶，形成了令人恐怖的特殊人流。上午10时，证券交易刚正式开盘，一股抛售股票风就横袭交易所。开盘才半小时，交易量达300万股以上，中午就超过800万股。股票出售量扶摇直上，到收盘时，创造了1641万股的最高纪录。股票行市是个晴雨表，资本主义工业生产乃至政治气候的变化，首先从这里灵敏地反映出来。面对这一险象，腰缠万贯的大亨们惊呼：“黑色星期五”又来临了。

什么是“黑色星期五”呢？据记载，早在1873年9月13日，美国纽约证券交易所因股票暴跌，紧接着就发生了1873年世界经济危机，因这一天正好是星期五，所以，西方资产阶级就把遇到这种“倒霉”的日子，称为“黑色星期五”。

果然，从这次股票市场大恐慌开始，美国立即陷入严重的经济危机。接着，危机迅速蔓延到西欧、加拿大、日本等国。整个资本主义世界一片混乱，人心

惶惶。从1929年到1933年，资本主义世界的工业生产减少了40%以上。国际贸易缩减了66%，造成了价值共达2500亿美元的损失，比第一次世界大战的总损失1700亿美元还多800亿美元。

危机给劳动群众造成了无穷无尽的灾难。危机期间，工厂倒闭，工人大批失业，全世界有3000多万工人被抛向街头，破产的农民更是不计其数。1934年内，资本主义各国就至少有240万人死于饥饿。但是，垄断资本家为了保持高昂的价格，却大量销毁过剩产品。1933年，美国有1040万英亩的棉花地被铲掉，640万头猪被抛入大海；英国把成船的橙子倒进大海；巴西把2200万袋咖啡烧毁或倒入大海；丹麦销毁了11.7万头牲畜。此外，还有用玉蜀黍当煤炭烧、麦子喂猪、咖啡铺路、让茶叶枯黄在茶树上、水果烂在果园里的种种情景。

经济危机激化了资本主义制度的各种矛盾。工人、农民的反抗斗争不断爆发，出现了新的革命形势。各国垄断资产阶级如临深渊，政局不稳，政府更迭频繁。危机期间，法国更换了14届内阁，德国更换了4届政府，美国更换了总统，日本国内军事政变接二连三，刺杀事件屡见不鲜。各国垄断资产阶级千方百计地寻找出路，解脱危机，有的公开建立法西斯专政，有的实行资产阶级改良政策，但都把国民经济转上军事化轨道，疯狂扩军备战，策划新的帝国主义战争。终于在30年代中期，在欧、亚形成了两个战争策源地，并最终爆发了第二次世界大战。

商界神童

拉斯·温德霍斯特，德国的评论家都形容他是穿细条服的“芭比”娃娃。中国的生意伙伴则称他为“小老板”。这是因为他16岁开始经商，19岁便当上了董事长，而且是温德霍斯特集团半数以上股份的大股东。他使该集团发展成为一家拥有数百万美元资产的大型联合贸易企业，主要从事电脑设备和房地产交易。他的经营足迹遍布欧亚大陆。这家企业创办2年，销售总额就从5500万美元猛增至1.15亿美元。

一般人像他那么大年岁看来还是个孩子。可拉斯·温德霍斯特却已完全脱离了孩子的稚气。他坚强、自信，堪称商界一名才子。在他所有的商业活动中，都充分体现了这一点。他的最新计划项目是，决定在越南胡志明市一块黄金地带建造一座55层的温德霍斯特大厦。这座大厦将成为该市的最高建筑。

温德霍斯特在少年时代，就对中国产生了浓厚的兴趣。当销售额突破30万美元大关后，他便将公司改组成一家大型联合贸易企业，并在香港豪华的中央广场大厦，设立了亚洲经营总部。他的集团成为首家在

中国从事电脑销售业务的欧洲公司。在开拓中国市场过程中，温德霍斯特还学会了中国普通话。他的聪明才智更促进了他企业的发展。他之所以能在年幼时投身商业，而且获得成功，与他从小深入经济学研究是分不开的。他 11 岁时，就开始阅读德国著名经济学杂志《经济周刊》。

温德霍斯特虽取得辉煌的成就，但他仍然不满足自己的事业。他还在不断地追求。他的目标是组成一个国际化的综合性多媒集团。他力争在 2 000 年前，至少达到 10 亿马克的营业额。为实现这一目标，温德霍斯特正着手进行全球的人才考察，希望得到更有才华的人来推动国际业务的发展。

从医生到企业家

黄世惠，1926 年出生于台北，1951 年毕业于台湾大学医学系，1953 年赴美国深造，在华盛顿大学完成了脑外科医生的专业训练。他先后在台湾、美国、日本行医及执教近 30 年，学识精深、临床经验丰富，是位声誉卓著的脑外科专家。1979 年，53 岁的黄世惠，应父亲黄继俊（三阳工业创办人）病危之召，回到了

台湾，不得不放弃他心爱的手术刀，当了三阳工业的掌舵人。

黄世惠本来是外科医生，改行走上了企业之路，一切都是陌生的，对于经营管理、科学技术都得从头学起。三阳工业原来是汽车和机车的制造厂，黄世惠不为此满足，锐意经营，使它朝多元化、国际化的方向发展。他立足于三阳工业，缔造了他的“企业王国”庆丰集团。在他统领的10年间，庆丰集团的总资产额增长了35倍，达1500亿元新台币；营业额增加了6倍，达800亿元新台币。在庆丰的“旗舰”上，以三阳工业、南阳实业、庆丰银行为主力，麾下还有14家企业，跨汽车、金融、贸易、机械、建筑等多种行业，拥有8000多名员工。

这位身材不高，戴着眼镜，文质彬彬的黄世惠为什么能创造如此巨大的成就，其原因何在呢？黄世惠坚决奉行诚信、服务、进军世界的观念。作为一位资深的脑外科专家，具备“准、快、果断”的特点，果断用人，果断投资是他的本质。他一旦确定了目标，就执著地向前迈进。他是一位和自己赛跑的人，提出了“21小时服务”的要求。他睡眠较少，一旦有机会便身先士卒，投入工作。他的管理知识就是从实践中学到的。

黄世惠高瞻远瞩，他不但能重视现在，而且能着眼将来。他考察了祖国大陆，毅然向三产进军，在苏州风景区，在1450亩土地上建造度假村、高级别墅和大型高尔夫球场。他是台湾“世界级”富豪中向祖国

大陆投资的第一人。

越南风险虽大，黄世惠却在越南兴建了机车厂、水泥厂，办起了第八家外商银行，还要和“养鸡大王”黄昆虎一起去越南养鸡。

他与德国福斯汽车公司联手，成立庆众汽车公司，生产商用车，已返销德国，向欧洲出售。

他曾向美国硅谷投资开发了三家高科技公司，由于竞争激烈，只有一家在正常运转，他毫不气馁，犹寄希望于将来。

为表扬黄世惠在医学及企业管理方面的优良成绩，1990年10月，美国华盛顿大学特地给他颁发“杰出校友奖”。

黄世惠曾对友人发出这样的心声：“我心里想的，除了自己的企业要发展外，要走向世界，最重要的是社会也要发展，要顾及海峡两岸人民及世界苦难人民的福祉。”

黄世惠眼观全球，放眼世界，他是一位敢于向自己挑战，敢于向世界潮流进军的人。

从学徒工到企业巨头

松下电器是日本产量最大的电器，其主要产品几乎囊括了家用电器的全部种类，仅1990年，销售额就高达430.86亿美元。它的名字已传遍了地球的每个角落，可人们难以想到，这位企业的巨子还是从小小的学徒工开始的。

日本大坂海滨城市的一角，有一家很不起眼儿的自行车修理部，一个11岁的小男孩在这家修理部当学徒工，他的名字就叫松下幸之助。这里的学徒工又苦又累，每天只能挣上2角5分钱。但松下不怕脏、不怕累，勤勤恳恳地认真工作。松下到了17岁那年，街道上突然出现了电车。这种新生事物对松下很陌生，可电车发出的清脆喇叭声，仿佛把他引入了新的世界。他高兴得手舞足蹈，呼喊着他的伙伴：“快看呀！那辆怪车还扎着两条辫子。”伙伴们有的嘲笑他：“傻瓜，那不是辫子，那是电车！”

“电车……”松下默默地念叨着，出神地望着那辆电车远远驶去。

他暗自想，有了电车，自行车就会越来越少，那

么将来自己的生意就会越来越不景气。那么未来一定是电气时代！从那时起，他萌发了一个信念，从事电气事业。

1918年，24岁的松下终于辞去了自行车修理部的工作，自筹200元钱，开始走自己的路。他先后生产过电灯插座、连接插头，用了10年时间，松下便积累了一笔可观的资金，在羽翼初丰的日用电器中，名列前茅。

1952年，松下同先进的菲利普公司签订了一项特许生产合同，从而掌握了该公司大部分工艺技术，随后又同美国西方联合公司和美国无线电公司签订了这方面合同，掌握了一系列先进技术。

40多年历经沧桑的松下电器行，一个由200元钱办起的小作坊成为日本最大的家用电器制造商。松下毕生钟情的电器事业，为他带来了巨大的利润。松下电器公司成为固定资产居世界前位的跨国公司之一。

华人垃圾皇后

王琼香是加拿大温哥华“国际纸业有限公司”的老板，专门经营废纸回收生意，年营业额达1100万美

元，被称为温哥华的“垃圾皇后”。在大多数加拿大人还没听说过“回收再制”这个观念时，王琼香就一手开办了回收纸张的国际纸业有限公司。经过多年的努力，她已成为加拿大全国有名的成功企业家。

21岁的王琼香，在1972年冬季从香港来到加拿大的温尼柏市，一下飞机就被天寒地冻的景象吓坏了。她虽然英语能力差，但坚持在异国求学就业的志向。从温尼柏大学商业管理系毕业后，在一家大公司里做临时雇员，由于双方合作得不愉快，她开始和在香港的亲人通电话，诉说她工作的困境。父亲劝她回家，但她拒绝了。这时，她哥哥建议她投入纸张回收的业务。

25岁的王琼香，在1976年成为加拿大公民。她调查市场后认定，温哥华是理想的设厂地，并决定将纸张运到亚洲，赚取利润。她靠1.5万元加币、两名员工和一辆箱形货车起家。有一次，她把手上一半的现金交给一名供应商，商人立刻消失得无影无踪。当时她以为她的投资就要垮了，但她又振作了起来。

王琼香的公司创立之初，因纸张来源稀少，只是一个买卖原料的贸易公司，在各地收购一捆一捆的纸张后，送到亚太地区。后来她开始动脑筋增大收购量。1982年，她说服温哥华地方官员允许她在几个社区内，提供蓝色塑胶袋给居民放置旧报纸，这便是加拿大社区住宅纸张回收计划成功的首例。

现在，王琼香的“国际纸业有限公司”已雇有100多人，设有5个集散中心，向温哥华24个社区的100多万居民回收各类纸张，每年再制10万多吨纸 塑料

和金属。

王琼香生有两个女儿。由于她有自行创业的志向，使事业顺利成功，她很珍惜自己能拥有独立自主的生活。

白手起家的珠宝巨霸

郑裕彤是白手起家的香港富豪之一。富商在今天的香港可车载斗量，不胜枚举。他们每个人都有不同的成功之道，但并不是每个人都能做出与郑裕彤一样的佳绩。郑裕彤的成功之道更是不同寻常，值得每个想成功的人去借鉴。

正如郑裕彤所说的，一个人一生的机遇，不过只有一两次，不会永远存在。但郑裕彤正是抓住了仅有的一两次机遇，加上自己的奋斗而发达起来。

郑裕彤的父亲是一家小绸缎庄的伙计，按中国古老的传统与周家指腹为婚。周家几年后迁居澳门，与人合开“周大福金铺”，为躲避战争，不满 15 岁的郑裕彤被送到澳门。这是他一生的转折。

周家为了使 he 发奋有为，让他在“周大福金铺”当伙计，从扫地、倒痰盂、洗厕所及小职员应做的杂务

经济广场

做起。郑裕彤任劳任怨，很快被提升为金铺主管。

1946年21岁的他，肩负着到香港开设“周大福珠宝行”的重任到了香港，开始了艰苦的创业生涯。当时香港的金铺有数十家，但郑裕彤却成为“珠宝大王”，这全靠他出色的智慧与才干。

1960年，郑裕彤正式将“周大福珠宝行”改名为“有限公司”。那些跟随多年、真诚能干的职员，都成了公司股东。这样他们不仅感谢郑裕彤的慷慨为人，而且增强了对公司的归属感，更加努力地为公司效劳，使公司效益越来越好。

郑裕彤善于想别人想不到的办法，做别人认为不可能做的事情。熟悉珠宝生意的人都知道，想经营好珠宝，必须经营好钻石。但经营好的钻石必须有戴比耳牌照，才能买到好的钻石。在当时，只有“钻石大王”廖桂昌几经周折，才得到一个。可没多久，郑裕彤就拥有十多个戴比耳牌照。原来，他了解到南非钻石加工厂是私人所有。他拥有多个戴比耳牌照后，买下了一家钻石加工厂，解决了长期进口钻石困难的问题。

但他真正跻身大富豪之列，却是投资房地产业之后。经过在地产界的奋力开拓，取得了令人瞩目的佳绩。他是个成功的商人。

窥其做人之道和经营策略，不难看出他所遵循的信条：

其一，千万不要采用投机手法。他认为投机不是正道，应脚踏实地地干。

其二，做生意除非万不得已，绝不得罪他人。

其三，必须善于观察，在经营中向别人学习。

小报童创造经济奇迹

金宇中，韩国五大工业集团之一，全球 50 大企业之一的大宇集团董事长。他当年只是一名小报童，如今已成为闻名世界的企业家。由他一手创立的大宇集团的崛起，被誉为韩国的一项经济奇迹。近 10 多年来，金宇中在中国大陆广泛投资，中国人将会逐渐领略这位大企业家的风采。

金宇中被誉为“创造经济奇迹的人”，然而有谁知道，这位著名企业家的早年生活却是何等坎坷。

金宇中出身贫寒，14 岁成为大邱市街头的一名报童。当时，其父在战乱中被抓走，下落不明，养家糊口的重担落在他肩上。母亲和两个年幼弟弟，在家指望着他挣钱买米下锅。他每天必须卖出 100 张报纸，才能填饱全家人的肚子。

不过，这位报童仿佛有销售的天赋。每天早晨他从报社取到报纸后，直奔方川市场，中途一张也不卖，为的是抢时间占据有利地盘。而且他改进卖报办法，预

经济广场