

后蒙·中国

评析
对中国经济
产生巨大影响的
20 位
世界级巨擘

主编：张雪莹 李欣明



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

K815.3
7

China

China

启蒙

中国

Enlightener

Enlightener

评析对中国经济产生巨大影响的

20位世界级巨擘

主 编：张雪莹 李欣明
副主编：张博涵 姜 伟
秦 胜 童欣然
霍国敏 孔 亮



天津大学出版社

TIANJIN UNIVERSITY PRESS

前言

27载弹指一挥间，在世界的东方孕育了一个崭新的“商业国际化”的中国。

“抗拒全球化，就如同抗拒万有引力。”中国商业全球化伟大历程的启动者邓小平，这位以矮小身躯在“劫”后两年拉开患难中国千钧大门的巨人，27年前拉响了使中国日新月异的两大引擎：一是“改革”，二是“开放”。在笔者看来，“开放”之重要甚至在“改革”之先。为中国人带来福祉的“改革”，本质上是学习国际经验，引入国际规则，与世界接轨。“开放”为“改革”指引了方向，提供了动力，使“改革”势不可逆。

不需要在未来回头审视，我们现在就能清晰地意识到，这是中国商业史的新纪元，也是中国历史上开启性的光荣篇章。纪念这一伟大历程的最佳方式，不是回顾政策，不是诠释数字，而是记取那些在大洋彼岸、在世界各地引领古老强国踏上新生之旅的启蒙者。

编者遴选出20位影响中国商界的世界级企业家及思想家。从19世纪的洛克菲勒、20世纪的亨利·福特到21世纪的比尔·盖茨；从东瀛的盛田昭夫、西伯利亚的霍多尔科夫斯基到太平洋西岸的艾柯卡；从香港“超人”李嘉诚、华尔街霸主摩根到巾帼精英玫琳凯·艾施；从营销学教父科特勒、经济学通才萨缪尔森到数字时代的预言家尼葛洛庞蒂等等。他们成为了中国商界人士的管理楷模，给全球化进程中变革的中国开启了一扇新理念的大门。

在此，编者推出20位杰出人物，希望通过对他们的描述回溯中国商界的成长。在回首的时刻，我们满怀感激，感激那些推动中国商业国际化的卓越思想家及商业领袖，让我们与世界最发达国家的距离比昨天更近；我们满怀庆幸，庆幸中国人不仅以消费者，同时以生产者、创造者的姿态接纳世界；我们满怀期待，期待中国人激情再度演绎将27年的梦想与现实重叠的明天。

由于我们的时间和经验有限，书中难免出现各种各样的错误，在此希望广大读者和同行批评指正。

编者

目 录

- 第一章 世界第一个亿万富商——约翰·戴·洛克菲勒(1)
相关链接：托拉斯
- 第二章 华尔街的金融霸主——约翰·皮尔庞特·摩根(13)
相关链接：并购融资
- 第三章 全球股市的迈达斯神——沃伦·巴菲特(29)
相关链接：“5 + 12 + 8 + 2”巴式投资法
- 第四章 永远的24岁——玫琳凯·艾施(41)
相关链接：直销
- 第五章 IT界的里程碑——比尔·盖茨(51)
相关链接：NET计划——盛开在中国门户的花朵
- 第六章 石油沙皇的四季人生——霍多尔科夫斯基(67)
相关链接：洗钱
- 第七章 日本经营之神——松下幸之助(87)
相关链接：《科特论松下的领导艺术》
- 第八章 电子巨人——盛田昭夫(103)
相关链接：“黄金法则”
- 第九章 丰田的灵魂——丰田英二(119)
相关链接：丰田生产方式(TPS)
- 第十章 韩国百变金刚——李健熙(133)
相关链接：三星在华发展史
- 第十一章 华人商业领袖——李嘉诚(147)
相关链接：“3G”产业
- 第十二章 汽车界的“蹦极”传奇——李·艾柯卡(163)
相关链接：克莱斯勒汽车公司

目 录

第十三章 英特尔偏执狂——安德鲁·格鲁夫(179)

相关链接:《只有偏执狂才能生存》

第十四章 世界第一CEO——杰克·韦尔奇(193)

相关链接:“6西格玛管理”(Six Sigma)

第十五章 经济学通才——保罗·萨缪尔森(209)

相关链接:《经济学》第17版简介

第十六章 世界钢铁大亨——安德鲁·卡内基(221)

相关链接:鸡蛋与篮子——卡内基成功之道

第十七章 数字革命的预言家——尼古拉斯·尼葛洛庞蒂(237)

相关链接:《数字化生存》

第十八章 现代营销学之父——菲利普·科特勒(257)

相关链接:营销大师预言中国未来

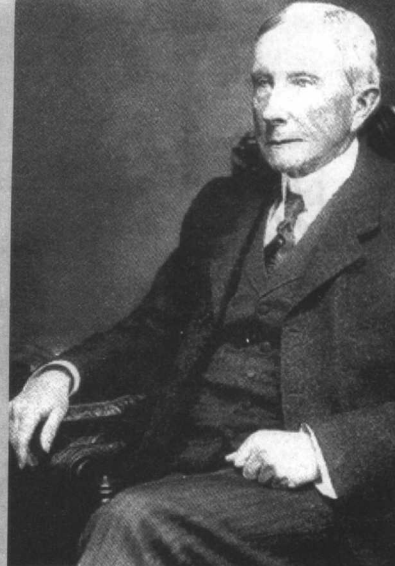
第十九章 汽车帝王——亨利·福特(273)

相关链接:T型车的由来

第二十章 现代管理学之父——彼得·德鲁克(289)

相关链接:目标管理(MBO)

第一章



约翰·戴·洛克菲勒

世界第一个 亿万富商——

John D. Rockefeller



今天，如果你漫步纽约街头，看见一幢70层高的楼，上面的牌号为No.5600，那么这就是洛克菲勒的业务总部了，美国无线电公司大厦便是洛克菲勒家族的秘密办公室。在现代社会，石油已经像“血液”一样维系着生活的运转、经济的发展甚至政治的稳定和国家的安全。英国石油专家彼得·R.奥得尔曾这样论断：“无论按什么标准而言，石油工业都堪称世界上规模最大的行业，它可能是唯一牵涉到世界每一个国家的一种国际性行业。”提起石油这种举足轻重的能源，我们不得不回忆起当年美国的石油大王，美国第一位十亿富翁洛克菲勒先生传奇性的一生！

1839年7月8日，一阵初生婴儿的啼哭震动了四邻，在纽约哈得逊河畔一个名叫杨佳的小镇，约翰·洛克菲勒出生了。他祖籍法国南部。祖上为躲避政治迫害，逃到德法交界的莱茵河一带安家。后来干脆来到新大陆创立自己的新家业。到洛克菲勒这一辈已经是好几代了。

洛克菲勒的父母，个性截然不同：母亲是个一言一行都皈依《圣经》的虔诚的基督教徒，她勤快、节俭、朴实，家教严格；而父亲却是个讲究实际的花花公子，他自信、好冒险，善交际，任性而又以自我为中心。洛克菲勒作为长子，他从父亲那里学会了讲求实际的经商之道，又从母亲那里学到了精细、节俭、守信用、一丝不苟的长处，这对他日后的成功产生了莫大的影响。

父亲比尔出外经商，一去就是几个月，家中对孩子们的教育主要由母亲承担。但偶尔归家的父亲也与母亲一样望子成龙，一有空就教约翰如何写商业书信，如何准确而迅速地付款，以及如何清晰地记账。他深知社会的现实和世道的冷酷，所以他常采用一些特殊的方式教育孩子，使他们在踏入社会之前就能坚强而且精明起来。

比尔很注意在游戏中创造机会启发约翰和他的弟弟，以培养他们预防不测的意识。当约翰还是个孩童时，父亲常常让小约翰从高椅子上纵身跳入自己怀抱。有一次父亲没有用双臂接他，他就重重地摔在地上。父亲严肃地对他说：“要记住，决不要完全信任任何人。哪怕

是最亲密的人，也千万不要轻信！”这件事给约翰留下深刻的印象，以至于在日后的生意场上，他始终保持冷静、警觉的头脑，从而避免了多次失误。

从小，洛克菲勒就表现出了自己的商业才能，他有个记账本，上面详细地记录着自己在田里干了什么活，以此来向父亲要求报酬。同时，他把这些钱积攒下来，贷给当地的农民，制定一定的利息，从中赚取费用。还有一次，他在树林中发现了火鸡的窝，就把小火鸡弄回家中自己饲养，到感恩节的时候，再把火鸡卖掉，大赚一笔。而这些都得到了父亲的赞扬，因为父亲认为“人生只有靠自己，做生意要趁早，只有钱才是最牢靠的”。这种教育方式或许有点偏激，但对年幼的洛克菲勒而言，却是影响他一生的。“不要随便相信别人，只有钱才是最牢靠的”对于在逆境中生存、在商场上厮杀的人是不错的。

然而，约翰对父亲血液里流淌的东西并没有全盘接受，他完全没有父亲那种花花公子的秉性，而是继承了母亲勤俭的美德。他把这种信念视为“商业训练”，一生中恪守“不俭则匮”的准则。他从中还引申出自己的结论：“只有数字作数”。

约翰·洛克菲勒14岁那年，在克利夫兰中心中学上学。放学后，他常到码头上闲逛，看商人做买卖。有一天，他遇到一个同学，两人边走边聊起来。那个同学问：“约翰，你长大后想干什么？”年轻的洛克菲勒毫不迟疑地说：“我要成为一个有10万美元的人，我准会成功的。”谁曾料到，几十年后，这个蜚声国内外的石油大王，其拥有的财富达10亿美元，是他童年梦想的1万倍！

约翰·洛克菲勒1855年中学毕业后，便决定放弃升大学，到商界谋生。为了寻找工作，他在克利夫兰的街上跑了几个星期，拿定主意要找一个前程远大的职业。他的眼界颇高。他后来回忆道：“我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺小店我是不去的。我可是要干大事的。”

当年9月26日，他在一家商行当上了会计办事员。从此，这个日子就成了他个人日历中的喜庆纪念日，他把它作为第二个生日来庆祝。直到如今，每年9月26日，离纽约曼哈顿岛市区不远的杨佳镇上，在当年约翰·洛克菲勒住家的高高屋顶上，都会升起一面旗子，这是约翰·洛克菲勒16岁时初出茅庐时的纪念旗。

他工作勤勤恳恳，对人彬彬有礼。尽管只经过3个月的专门训练，但他工作的熟练让人一点也不觉得是商场新手，公司的账簿做得清清楚楚，从无差错，使老板及公司里的人都对他刮目相视。

每当休威和泰德这两位老板在商谈有关公司的生意经时，他都侧耳听声，仔细琢磨着这一言一句将会给生意造成的利害得失，得出经验，牢记于心。休威老板经过观察，觉得约翰非同凡响。以往每当公司请的工人来收费时，老板们都是按其所说慨然付款，自他来后却次次都要把所有款项笔笔查清才付，堵塞了不少漏洞。有一次公司从费格蒙特州购进一批大理石，约翰运用地图的威力，对每笔生意来往的运输线路及沿途打交道的运输公司的底细打听得一清二楚，并把这些编成了资料索引。他知道这次运送大理石的公司是三家：费格蒙特到安大略湖的铁路公司、水牛城到伊利湖的河运公司、五大湖的汽船运输公司。货物运到后，打开包装发现高价购进的大理石材竟然有瑕疵，商行老板沮丧而又无计可施。这时，头脑灵活的洛克菲勒建议把责任推到负责运货的3家运输公司头上，向这3家公司分别提出赔偿损失的要求。这个绝妙的主意使商行得到的赔款比原来高出两倍，商行由此得到一笔“飞”来的横财。洛克菲勒这种天生的经商才能颇得老板赏识，很快给他提了薪，工作第一年他挣得了300美元。

年轻人约翰声名大振，人们称赞他是经商的天才。他要求老板将年薪加至800美元，休威先生没有同意，于是他辞了职，遂与克拉克合股经商。休威的错误给这个年轻人提供了大展宏图的机会。这时他的腰包中只有800美元。据说当克拉克提出每人出资股本2000美元时，他还装出一副不在乎的神气问道：“是不是少了点？”然后跑去找父亲，请求提前兑现曾答应到他21岁时给他1000美元遗产的许诺。

1858年，年仅19岁的洛克菲勒向父亲借款1000美元，加上自己积蓄的800美元，与比他大10岁的克拉克合股创办了一家经营谷物和肉类的公司。洛克菲勒做生意时总是信心十足、雄心勃勃，同时又言而有信，想方设法使自己取信于人。克拉克对洛克菲勒做事仔细十分欣赏，他描述当年的情况说：“他有条不紊到极点，留心细节，不差分毫。如果有一分钱该给我们，他必取来。如果少给客户一分钱，他也要客户拿走。”这是洛克菲勒生平所办的第一家公司。由于经营顺利，第一年就做了4.5万美元的生意，净赚4000美元。第二年年底净

赚 1.2 万美元，洛克菲勒分得 6 000 美元。

1859 年 8 月 27 日，在美国宾夕法尼亚州的泰特斯维尔（Titusville），一个叫埃德温·德雷克（Edwin Drake）的上校成功地钻出了第一口油井。当地人目睹了乌黑闪亮的石油从井口喷出的壮观场景，个个欣喜若狂。这个发现实在太重要了，不过当时的人几乎未看到它将会影响人类的历史。一贯做事喜欢后发制人的洛克菲勒先生，亲自感到了石油开采给美国带来的震撼。尽管他知道又一次发财的机会已经来临，但也更明了发财的时机尚未成熟。他不是个赶潮流的人，决定还是冷眼旁观一段时间方为上策。

经过几日的长途跋涉，洛克菲勒来到产油地，眼前的一切令他触目惊心：到处是高耸的井架、凌乱简陋的小木屋、怪模怪样的挖井设备和储油罐，一片乌烟瘴气，混乱不堪。这种状况令洛克菲勒多少有些沮丧，透过表面的“繁荣”景象，他看到了盲目开采背后潜在的危机。

冷静的洛克菲勒没有急于回去向克利夫兰的商界汇报调查结果，而是在产油地的美利坚饭店住了下来，进一步作实地考察。他每天都看报纸上的市场行情，静静地倾听焦躁而又喋喋不休的石油商人的叙述，认真地作详细的笔记。而他自己则惜字如金，绝不透露什么想法。

经过一段时间考察，他回到了克利夫兰。他建议商人不要在原油生产上投资，因为那里的油井已有 72 座，日产 1 135 桶，而石油需求有限，油市的行情必定下跌，这是盲目开采的必然结果。他告诫说，要想创一番事业，必须学会等待，耐心等待是制胜的前提。

果然，不出洛克菲勒所料，“打先锋的赚不到钱”。由于疯狂地钻油，导致油价一跌再跌，每桶原油从当初的 20 美元暴跌到只有 10 美分。那些钻油先锋一个个败下阵来。

3 年后，原油一再暴跌之时，洛克菲勒却认为投资石油的时候到了，这大大出乎一般人的意料。此时，出现了一位建立洛克菲勒王国的开国元勋——安德鲁斯。安德鲁斯是个从英国移民来的化学家，他和克拉克都来自于威尔士。8 年前，当他来到克利夫兰后，就一头扎进了研究宾州煤炭液化的工作。一听说德雷克钻到了石油，安德鲁斯的心狂热地跳动起来，他的直觉告诉他——这玩意儿比煤强。他立即动身到泰特斯维尔取回了原油样本，进行各种试验。皇天不负苦心人，

他的实验终于取得了突破性的进展。事实告诉他，从石油里精炼出的灯油，远胜过煤炭液化油。用亚硫酸气来精炼石油，这也是他独创的秘密武器。但苦恼的是当发财机会已经降到自己的头上时，他却因为缺乏资金而犯愁。这时他想起了克拉克，想自己出技术，让对方出资金，开办精油炼制公司。克拉克本身是一个气魄不大的人，加之眼前的石油行情不对劲便犹豫起来，一时拿不定主意。洛克菲勒得知后答应拿出4 000美元成立“安德鲁斯-克拉克公司”。安德鲁斯采用的新技术使公司迅速发展。

这时，洛克菲勒尽管才20出头，做生意已颇为老练。他欣赏那些得冠军的马拉松选手的策略，即让别人打头阵，瞅准时机给他一个出其不意，后来居上才最明智。他在耐心等待，冷静观察一段时间后，决定放手大干了。可他的合作者克拉克这时却举棋不定，不敢冒风险。两个人在石油业务的决策上发生了严重分歧，最后不得不分道扬镳。

他们两人都知道石油前景广阔，在拍卖公司产权时都不肯放弃他们原来的经纪行在安德鲁斯-克拉克公司的股权，彼此喊价的情景十分激烈。两人从500美元开始叫起，谁出价最高将购得股权。洛克菲勒已下定决心要投入石油生意，因此每次都毫不犹豫地喊出比克拉克更高的标价。当标价达到5万美元时，他们都意识到此价格已大大超出公司的实际价值了。但标价仍在上升，6万美元，7万美元……当克拉克无力地喊出7.2万美元时，洛克菲勒面不改色地喊出“7.25万美元”。克拉克哭丧着脸说：“我不再抬价了，约翰，这股权是你的了。”然后，他扬长而去。

26岁的洛克菲勒终于取得了胜利。他后来在回忆这个具有决定性意义的时刻时说过：“这是我平生所作的最大决定。”从此，他把公司改名为“洛克菲勒-安德鲁斯公司”，满怀希望地干起了他的石油事业。

洛克菲勒迅速扩充了他的炼油设备，日产油量增至500桶，年销售额也超出了百万美元。洛克菲勒的公司成了克利夫兰最大的一家炼油公司。丑小鸭终于变成了白天鹅。

当时的石油业秩序还十分混乱，生产过剩，质量较差，价格混乱……激烈的角逐已现端倪，洛克菲勒的公司就像汪洋大海中的一叶小舟，随时都有沉没的危险。

高瞻远瞩的洛克菲勒意识到，必须把自己的企业扩大，船大才能

抵御惊涛骇浪的冲击。他果断地说服自己的弟弟威廉参加进来，建立了第二家炼油公司，并派他去纽约经营石油进出口贸易，尽快打开欧洲市场。威廉临去纽约前，兄弟俩促膝谈心，踌躇满志地立下了誓言：“我们要扩张、再扩张，资金越多，我们发展的本钱也越丰厚，我们要独霸世界！”

虽然当时洛克菲勒对于自己将要创造的“超级帝国”心中并没有什么明确的概念，但他对企业的未来及个人的前途信心百倍。他坐镇克利夫兰市的总部指挥着全局，应付着一切挑战。

石油事业一炮打响，约翰想起了会对他大有用处的一条好汉——佛拉格勒。此人年长他8岁，起初替洛克菲勒石油公司制作油桶，桶外刷着蓝漆，后来这种桶便成了石油交易的徽记。当时此桶市价2.05美元，约翰·洛克菲勒只花0.96美元购进。当约翰接到欧洲150万桶油的订单后，佛拉格勒向约翰献策应及时进一步扩大炼油厂，向垄断的目标迈进。为了以后不被机器及生产速度限制，以便日后控制世界市场，就得扩大发展。洛克菲勒早有这种打算，两人一拍即合，哈克涅斯应佛拉格勒之邀，毅然投资9万美元，“洛克菲勒·安德鲁斯·佛拉格勒公司”从此开张。

佛拉格勒先生有句名言：“控制世界市场就是垄断！”洛克菲勒深服其言。通过多年商海奋斗，他已形成如下观点：把各独立的企业进行资本合作，成立联合体即母公司，由它对下属的各企业进行股份的限制配额成为控股公司，达到组成托拉斯的目的，最终垄断市场。具有逻辑分析头脑的洛克菲勒首要的是削减成本，以便能够安全地降低价格。他生产出的标准汽油纯净无烟，燃烧率高，人们都很欢迎，争相购买。实际上，洛克菲勒从一开始起就制定了严格的质量管理制度，因为他知道优良的质量是公司的信誉。

从一开始，他就把目光转向国际市场。他在纽约开设的办事处，专门向东海岸和国外出售公司产品。他尽可能削减各种成本，如自制油桶，并买下一家化学公司，自制炼油用的硫酸。为了免付铁路运输费用，他还购买了油船和输油管。年轻时的节约习惯，被洛克菲勒用到了生产中，发挥出巨大的效益。

洛克菲勒热衷于公司间的联合，他联合了两位资金雄厚、信誉很好的投资合作者。3年之后，也就是1870年1月10日，创建了一家资

本额为100万美元的新公司，它的名字就是标准石油公司。身为公司创办人和总裁的约翰·洛克菲勒当时年仅30岁。

与此同时，1870年欧洲爆发了普法战争，使得海上运输业瘫痪，宾州的石油出口业也只好中断。原油产地的生产大量过剩，严重的经济不景气再次笼罩在美国上空，油价惨跌至4美元以下仍无人问津。

这种局面，使在战争尚未打响的年初开张的标准石油公司感到了危机。面对石油行业的大萧条，就连经过大世面的佛拉格勒也开始沉不住气了。他担忧他们的事业会不会因此完蛋。而经常面对着欧洲地图及地球仪的洛克菲勒却一如平常，就像什么事也没有发生。而当战役进行到后期，他喜滋滋地从地图上把代表德军进攻的箭头，移向了繁华的巴黎，喜悦之情溢于言表。佛拉格勒差一点还以为他有毛病。“好了！佛拉格勒！我们发财的好运又要降临了！拿破仑三世惨败投降，欧战即将结束。前途对我们十分光明。南北战争刚结束时，石油的需求量多大啊！这是给我们的最好启示。达尔文的物种起源告诉我们什么？就是弱肉强食，我们现在得趁上帝赐予的不景气，把同行中能挤垮的全部挤垮，然后将其吞并。这样就可以达到利润猛增长。”佛拉格勒听洛克菲勒连珠炮似的一口气说出了如此的高论，悟出了玄机。两人于是就着地球仪，把一腔的雄心壮志吐露，认定从现在起就得马上把握契机，运用“适者生存，优胜劣汰”的原理，向跨国公司的目标前进。

洛克菲勒讲求效能，憎恨浪费精力、浪费成本和利润的无谓竞争。他讨厌当时通行的那种一次次降低价格，直到把竞争者赶出这个行业，再随意抬高价格的竞争方式。他向竞争者们提供现金或标准公司的股票，来换取他们的炼油厂的所有权，结果大多数人都同意将工厂出卖给标准公司。可以说，他是认识兼并价值的一名先驱者。在兼并公司的同时，洛克菲勒还网罗了一批能人干将，这些人都成了他的得力助手。用他自己的话说：“那价值远远超过被兼并的所有公司。”

洛克菲勒用兼并的方法在全国广泛收买炼油厂，到1879年底，标准公司作为一个合法实体成立后刚满9年，就已控制了90%的全美炼油业。到了1880年，全美生产出的石油，95%都是由标准石油公司提炼的。自美国有史以来，还从来没有一个企业能如此完全彻底地独霸过市场。



随着洛克菲勒的石油帝国的发展，因本身庞大而导致的难以控制的危险性也越来越大。洛克菲勒清醒地看到这一弊病并高度重视。

正在这时，洛克菲勒在一本公开发行的刊物上发现一篇文章，里面写道：“小商人时代结束，大企业时代来临。”他感到这与自己的垄断思想不谋而合，就对文章予以高度评价，并以高达500美元的月薪聘请文章的作者多德为法律顾问。

多德是个年轻的律师，他“走红”后，就千方百计为洛克菲勒的公司寻找法律上的漏洞。一天，他在仔细研读《英国法》中的信托制度时，突然产生出灵感，提出了“托拉斯”这个垄断组织的概念。

所谓“托拉斯”，就是生产同类产品的多家企业，不再各自为政，而以高度联合的形式组成一个综合性企业集团。这种形式比起最初的“卡特尔”，即那种各自独立的企业为了掌握市场而在生产和销售方面结成联合战线的方式，其垄断性要强得多。

在多德的“托拉斯”理论的指导下，洛克菲勒在1882年1月20日召开“标准石油公司”的股东大会，组成9人的“受托委员会”，掌管所有标准石油公司的股票和附属公司的股票。洛克菲勒理所当然地成为该委员会的委员长。就这样，洛克菲勒如愿以偿地创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯。在这个托拉斯结构下，洛克菲勒合并了40多家厂商，垄断了全国80%的炼油工业和90%的油管生意。

托拉斯迅速在全美各地、各行业蔓延开来，在很短时间内，这种垄断组织形式就占了美国经济的90%。很显然，洛克菲勒成功地造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。

19世纪80年代，标准石油公司进一步向西欧和中国扩大海外市场。美国的工艺已使标准公司的产品优于欧洲人的产品，因而标准公司赢得了欧洲大部分地区的煤油市场。在中国，标准公司为自己开创了一个全新的市场。它分送掉几百万盏廉价的油灯，使中国人购买和点燃标准公司的煤油，被人们称之为“点燃亚洲光明之灯”。就这样，标准公司一步一步地把石油市场从欧洲扩展到亚洲，进而扩展到全世界。

1884年洛克菲勒把标准公司总部由克利夫兰迁到纽约市百老汇街26号，成了一家全世界最大的石油集团企业。约翰·洛克菲勒成了蜚声海内外的“石油大王”。标准石油公司几经更名，最后定名为美孚

石油公司。

1896年，洛克菲勒离开纽约总部，秘密地搬到了波坎铁柯庄园，他退休了。这一年他才57岁，正值壮年。为什么会激流勇退呢？有人说他自觉罪孽深重。洛克菲勒成功的背后，确实有不少同行厂商倒闭、破产，饱受他那弱肉强食的垄断之苦。也有人说他患了严重的消化功能紊乱症。在过去40年中，他要钱不要命，以致积劳成疾，不得不退休。到底是因为什么，恐怕谁也说不清了。

洛克菲勒在退休后又活了41年。他退休后几乎将全部的精力放到了发展慈善事业上。从19世纪90年代开始，他每年的捐献都超过100万美元。1913年，设立了“洛克菲勒基金会”，专门负责捐款工作。他捐款总额达5亿美元之多。对此有人表示尊重和感谢，但有人说那是为了赎他自己深重的罪孽，是出于一种犯罪感。有一位公理会的牧师谴责洛克菲勒的一笔10万美元的捐款是“肮脏钱”而拒不接受。

在流言的影响下，洛克菲勒经营的标准石油托拉斯也被迫解体，被分解成38家新公司。直到今天，这些公司都还是美国工业的巨擘。

1937年5月23日，98岁的洛克菲勒在他奥尔蒙德海滩别墅里去世了。洛克菲勒的一生是漫长的，他出生的时候，亚伯拉罕·林肯总统还只是伊利诺斯州议会的议员。到他逝世的时候，已经是富兰克林·罗斯福任总统了。在这一生中，标准石油公司的情况，包括技术、市场以及其他因素，都在不断发生变化。而在洛克菲勒去世50多年后的今天，他创立的事业更是今非昔比了。

如今世界最大的集团经营企业之一——埃克森-美孚公司就是从标准石油公司发展而来的。在美国休斯顿、英国伦敦和日本东京，埃克森设立了三大分公司，并且在全球有115个产油地港口和270座目标港口。埃克森公司的根据地就是坐落于纽约第5街的53层的摩天大楼——洛克菲勒中心。大楼前面矗立着约翰·戴·洛克菲勒的半身铜像。这尊铜像把这位高龄时期的家财奠基人最常见的表情体现出来：神态严肃的脸上带有一丝苦笑，眼中发出一线微光，仿佛在默默地看着他长长的生命历程，看着正在继续他事业的追随者们的每一步。

作为在中国最具知名度的老牌美国资本家，洛克菲勒这个名字一度成为资本主义劣根性的代名词。在改革开放之初，他所代表的美国个人创富史在中国媒体的描述中得以展现，并循序渐进地辅助了中国

新一代财富观的形成：在社会生活中，财富以及合法创造财富的能力理应获得正当的尊重。

相关链接

托拉斯

资本主义企业在自由竞争中，会不断通过资本积聚和集中来扩大生产规模，从而引起生产和资本的不断集中。而资本主义社会中信用制度的发展，股份公司和联合制企业的出现，以及在经济危机中企业破产和两极分化的加剧，都进一步促进了生产和资本的集中。生产和资本集中发展到一定阶段必然产生垄断。当一类商品的大部分生产或流通为一个或几个大企业所控制时，小企业很难与其竞争。少数大企业之间势均力敌，继续竞争可能会导致两败俱伤，不如放弃竞争，通过协商达成协议，形成垄断，并可坐享因垄断而带来的高额利润。

大资本对经济生活的垄断主要是通过一定的垄断组织实现的。垄断组织的主要形式有5种。①卡特尔。是通过生产或经营同类产品的一些大型垄断企业之间通过协议形成的、在生产或流通的某个或某些环节实行垄断的组织形式。②辛迪加。是把一些在法律上和生产上还是独立的大垄断企业在流通环节上统一起来，进行垄断经营的组织形式。③托拉斯。是垄断了某种商品生产和经营全过程的独立的大型垄断企业。④康采恩。是以一两个特大垄断企业为核心，联合了各方面各领域一大批企业所形成的超大型垄断集团。⑤混合联合公司。是二战后新兴起的垄断组织形式，其生产经营项目已不限于同类或相关产品的生产和经营活动，而是跨行业跨部门进行混合生产与经营。

由于托拉斯是美国最盛行的垄断组织形式，所以美国被称为“托拉斯帝国主义”。

在向帝国主义过渡阶段，美国是工业发展最迅速的国家。在这一阶段，美国工业由以轻工业为主发展为以重工业为主。美国的钢产量1880年为120万吨，到1900年上升到1020万吨；煤产量在1870年为3310万吨，到1900年为26970万吨。石油、电力、汽车等新兴工业迅速崛起，如石油产量迅速增加，1870年开采量为2亿加仑，1900年增至27亿加仑；电力工业从无到有，从1880年第一家发电站建成

起，到1902年全国发电量已达60亿度；汽车工业兴起于19世纪末，1900年的年产量为4 000辆，1914年就猛增到56万辆。整体说来，1894年，美国的工业产量已跃居世界第一位。这一阶段，美国的工农业比重也发生了显著的变化，1889年其工业产值已超过农业产值约两倍。

美国经济如此飞速发展有着多种原因：第一，优越的自然条件。美国领土幅员辽阔，地理环境良好，有一望无际的森林和宽阔平坦的耕地、牧场，矿藏资源丰富，煤、铁、石油的蕴藏量极大，这些对工农业发展都是极为有利的。自然条件具有极大的稳定性，直到现在，它还发挥着作用。第二，广阔的国内市场。随着美国领土的扩张和美国内战的结束，美国西部领土被迅速开发，这为美国提供了更为丰富的原料和更为广大的商品销售市场。第三，丰富的劳动力资源。美国本身就是一个由移民建立的国家，美国建国后，欧亚移民还是源源不断进入美国，从1871年到1907年间，大约有2 000万移民来到美国。这些移民大部分是有丰富实践经验的劳动者，他们的到来不仅为美国的经济发展带来充足的劳动力，而且带来必要的技术和经验。第四，充足的资金。美国内战后，国内政治形势稳定，这一方面为经济的发展提供了一个良好的环境，另一方面也吸引了欧洲资本的进入，这一时期欧洲资本大量涌入美国，为美国的经济增长注入了活力。另外，美国政府采取一系列鼓励科学技术发明的措施；美国西部和南部地区发展较晚，没有旧的包袱，直接采用新技术；资本主义农业的发展等也有利于美国经济的飞速发展。美国经济发展迅速，与之相适应，其工业生产集中的程度也很高，垄断组织的发展也很快，美国的垄断组织主要采取托拉斯的形式。到20世纪初，美国的各重要的工业部门一般都被一两个或少数几个大托拉斯所垄断，如美孚石油公司掌握了全国石油产量的90%，美国钢铁公司控制全国钢产量的60%。据统计，1904年，美国的381个托拉斯兼并5 000多家企业，掌握了70多亿美元的资金。