

STORIES OF FORTUNE 500

财智英雄

世界500强的创业传奇

● 丁时照 编著

深圳报业集团出版社
SHENZHEN PRESS GROUP PUBLISHING HOUSE



STORIES OF FORTUNE 500

财智英雄

世界500强的创业传奇

● 丁时照 编著



深圳报业集团出版社
SHENZHEN PRESS GROUP PUBLISHING HOUSE

编 审：刘 明
责任编辑：朱世龙
封面设计：王建明

图书在版编目 (CIP) 数据

财智英雄：世界 500 强的创业传奇 / 丁时照编著. —深圳：
深圳报业集团出版社，2006. 9
ISBN 7-80709-092-8

I . 财... II . 丁... III . 企业管理—经验—世界
IV . F279. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 113888 号

财智英雄
世界 500 强的创业传奇

丁时照 编著

深圳报业集团出版社出版发行
(518009 深圳市深南大道 6008 号)
深圳彩帝印刷有限公司印制 新华书店经销
2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷
开本：889mm×1194mm 1/32 印张：9.75
字数：243 千字 印数：1-5000 册
ISBN 7-80709-092-8/F·8 定价：28.00 元

深报版图书版权所有，侵权必究。
深报版图书凡是有印装质量问题，请随时向承印厂调换。

挑战命运（序）

丁时照

这是一本为正辛勤创业和准备创业的年轻人写的书。

由于工作关系，我喜欢研究世界大企业的历史，每当我接触到世界 500 强企业创业初期的故事时，耳边仿佛总是响起秦末农民起义英雄陈胜的一句话：“王侯将相，宁有种乎？”2000 多年前，陈胜为改变命运揭竿而起时喊出的这句话，透过层层历史的风烟，至今令人心神激荡。

尚武时代远去了，金戈铁马的英雄隐入了历史的幕后。在当今世界历史的舞台上，一批新的经济“王侯”纷纷登场，开启了一个以财富论英雄的时代。

世界 500 强企业的财富威势及其影响，较之昔日王侯，更胜百倍。然而，正如“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土”。读一读他们的童年故事，可以激发人们挑战命运的信心。

这些当代财智英雄，有的近乎白手起家创出了一个商业王国，有的在看来绝无可能的条件下开辟出了一个事业的新天地。他们书写了这一个个令人眼花缭乱的商业神话，大大拓展了人们的想像力，使人感到在当今这个世界上，没有什么是不可能的。

他们的成功故事，向人们证明了：在开创事业这方面，出身没有贵贱的问题，行业没有优劣的距离，金钱不是命运的主宰，财富不是成功的前提。你还需要的是：信心和机遇。

当今世界商场，是一个颠覆世家贵族的时代，是一个群雄并起的时代，是一个充满机遇的时代。读一读世界500强的童年故事，今天的年轻一代，会不会从心里冒出一句：“世界500强，宁有种乎？”

身家富贵不足恃，命运在于每一刻的把握之中。而今茫茫商海之中，那些勇敢弄潮的年轻的男男女女，谁能说今后不会在世界500强的名单中发现他们的名字？

有人研究成功人士时发现，每个人一生中拥有的对人生事业有重大影响的机遇只有六七次。但是，人们往往抓不住第一次，因为太年轻；最后一次也抓不住，因为太老了。在剩下的几次中还会错过一两次，最后只剩下两三次机会。抓住了这稀缺的几次，能成就一番大事业。

当然，在创业的道路上，不会一帆风顺，商海毕竟险恶，暗流汹涌，风云变幻，竞争激烈。但艰难困苦，对年轻人来说，本身就是一个挑战命运的机遇。善待机遇，才是真正善待自己。抓住身边的机遇，就是感谢命运对我们的眷顾。

感谢香港大学助理教授、东京大学博士后周祥林，他在教学之余给我提供宝贵的资料；感谢同事邹蓝教授、张意梅记者，他们给这本书增砖添瓦；感谢深圳商报新闻实习生敖敏辉，他在学校还牵挂这本书；感谢深圳面点王张和平总裁和所有师长的鼓励及督促。尤其要感谢所有读这本书的朋友，没有您的阅读，这本书就没有什么意义。

2006年8月于深圳

目 录

挑战命运（序）

白手起家的“赚钱英雄”	1
——洛克菲勒与美国埃克森美孚公司	
乡下人圆了美国梦	4
——山姆与美国沃尔玛公司	
小贝壳开启石油王国	7
——塞缪尔与壳牌石油公司	
从淘金到“淘”油	10
——达西与英国石油公司	
马车商的汽车帝国	13
——杜兰特与美国通用汽车公司	
从模仿起家到自成体系	16
——丰田喜一郎与丰田汽车公司	
从马背时代进入车轮时代	19
——福特与美国福特汽车公司	

白白烧掉的废气原来是宝贝·····	22
——菲利普斯与美国康菲石油公司	
伟大的发明家 蹩脚的 CEO·····	25
——爱迪生与美国通用电气公司	
在炸药库边安家·····	28
——杜邦与美国杜邦公司	
年过半百开始创业·····	31
——克罗克与美国麦当劳公司	
世界上最赚钱的机器·····	34
——洛克菲勒与美国花旗集团	
挂着勋章进牢房·····	37
——固特异与美国固特异公司	
承保“泰坦尼克”号·····	40
——迈克尔与德国安联集团	
平民车在左 高档车在右·····	43
——波尔舍与德国大众汽车公司	
老家在上海的西方保险公司·····	46
——史带与美国国际集团	
头痛带来的发财机会·····	49
——阿萨与美国可口可乐公司	
炮兵军官的发明·····	52
——西门子与德国西门子公司	
对庞然大物动手术·····	55
——真藤与日本电报电话公司	
小镇上走出的零售巨头·····	58
——富尼埃与法国家乐福公司	
世界上最简单的事是开银行·····	61
——苏石兰与英国汇丰银行	

最好的征服是平等协商·····	64
——马戴伊与意大利埃尼公司	
人生从 40 岁开始·····	67
——沃森与美国 IBM 公司	
小修理工的“三个喜欢”·····	70
——本田宗一郎与日本本田汽车公司	
美国珍贵的历史文物·····	73
——休利特、帕卡德与美国惠普公司	
全球富豪私家财产保险箱·····	76
——保密与瑞士瑞银集团	
穷人让他成就大业·····	79
——贾尼尼与美国银行	
不做从众的羔羊·····	82
——小平浪平与日本日立公司	
铁匠铺的学徒造电话·····	85
——爱立信与瑞典爱立信公司	
三个人的儿子·····	88
——鲇川义介与日本日产汽车	
不生产衬衣只生产钱·····	91
——巴菲特与美国伯克希尔哈撒韦公司	
赚钱如流水的金融大鳄·····	94
——摩根与美国摩根大通	
孩子让他在噩梦中惊醒·····	97
——李秉哲与韩国三星公司	
伟人都是从做学徒干起·····	100
——松下幸之助与日本松下电器公司	
小小雀巢全球筑巢·····	103
——雀巢与瑞士雀巢公司	

两口子引爆了信息“原子弹”	106
——波萨克夫妇与美国思科公司	
金点子来自“盗版”	109
——拜斯海姆与德国麦德龙公司	
堆得高一点卖得便宜一点	112
——科恩与英国特易购公司	
超级公司的创意来自“C”级论文	115
——史密斯与美国联邦快递公司	
两个死对头握手言和	118
——杜克与英美烟草公司	
寻找男子汉气质	121
——莫里斯与美国阿尔特里亚集团	
师生共同创办街道小厂	124
——盛田昭夫与日本索尼公司	
无线时代的“骑士”	127
——根特与英国沃达丰电信公司	
9岁当学徒 19岁办厂	130
——早川德次与日本夏普公司	
从沿街卖咖啡到零售大亨	133
——克罗格与美国克罗格公司	
轻松网住读书人	136
——贝塔斯曼与德国贝塔斯曼公司	
从天上飞到地上跑	139
——奥托与德国宝马公司	
9个富豪为平民造车	142
——阿涅利与意大利菲亚特公司	
卖掉家里的牛当路费	145
——郑周永与韩国现代汽车公司	

肥皂剧的始作俑者·····	148
——一对连襟与美国宝洁公司	
让钱不知不觉流进腰包·····	151
——海基与荷兰皇家阿霍德公司	
万年自鸣钟开启一个时代·····	154
——田中久重与日本东芝公司	
自己赚钱买宝马的中学生·····	157
——戴尔与美国戴尔公司	
会做生意的奶奶·····	160
——克虏伯与德国蒂森克虏伯公司	
小木匠码头造飞机·····	163
——波音与美国波音公司	
永不过时的蓝色·····	166
——安杰霍恩与德国巴斯夫集团	
“超级大猩猩”被“猴”耍·····	169
——辛格尔与美国好市多公司	
外交官开凿大运河·····	172
——雷赛布与法国苏伊士里昂水务集团	
喜欢在机场和商场闲逛·····	175
——吉斯与美国塔吉特百货	
顶上功夫从头开始·····	178
——博世与德国博世公司	
把摩托改成汽车·····	181
——雷诺与法国雷诺汽车公司	
源于失败的成功·····	184
——辉瑞兄弟与美国辉瑞公司	
他把新闻帝国扩张到全球·····	187
——默多克与澳大利亚新闻集团	

从太太伤口发现的商机·····	190
——迪克森与美国强生公司	
一张罚单开启全国市场·····	193
——井植薰与日本三洋公司	
买下破产珠宝商的镀金表·····	196
——西尔斯与美国西尔斯罗巴克公司	
如果你疯了，那我也疯了·····	199
——梅里尔与美国美林证券公司	
照相机应像铅笔一样简单·····	202
——伊斯曼与美国柯达公司	
从打工仔到世界富豪·····	205
——李嘉诚与和记黄埔集团	
阴差阳错发明电话·····	208
——贝尔与美国电话电报公司	
抓住电脑网络潮流的机遇·····	211
——凯斯与美国在线时代华纳公司	
修建凡尔赛宫的法国御用玻璃厂·····	214
——路易十四与法国圣戈班集团	
狱中学习成转机·····	217
——岩崎弥太郎与日本三菱商事	
百年阿司匹林宝刀不老·····	220
——拜耳与德国拜耳公司	
100美元起家的全球最大运输公司·····	223
——凯西与美国联合包裹公司	
小鼬鼠吞掉了大鼬鼠·····	226
——艾德斯坦与芬兰诺基亚公司	
用围棋盘开发计算机·····	229
——池田敏雄与日本富士通公司	

废厂房建起全球一流超市·····	232
——米里戈与法国欧尚集团	
从“家庭旅馆”到“旅店帝国”·····	234
——希尔顿与美国希尔顿集团	
以知识起家的全球首富·····	237
——比尔·盖茨与美国微软公司	
吉之岛迅速崛起的秘密·····	241
——冈田卓也与日本永旺集团	
年轻的老巨头·····	244
——史密斯与英国葛兰素史克公司	
全球电脑三剑客·····	247
——三位奇才与美国英特尔公司	
“低地之国”的国宝·····	251
——飞利浦与荷兰飞利浦公司	
从父亲手中买下蔬菜商店·····	254
——斯卡格斯与美国西夫韦公司	
卖爆米花的小男孩·····	256
——高尔文与美国摩托罗拉公司	
宁愿关门也不使歪招·····	259
——彭尼与美国彭尼公司	
敢咬疯狗的人·····	262
——巴斯德与法国安万特集团	
公司来自祖母的名字·····	265
——穆勒家族与丹麦马士基集团	
便利店之王走麦城·····	268
——伊藤家族与日本伊藤洋华堂	
放弃机关“铁饭碗”·····	271
——稻山嘉宽与日本新日铁公司	

喝啤酒催生的梦想·····	274
——御手洗毅与日本佳能公司	
关联发展 根深蒂固 ·····	277
——白水与日本三井住友集团	
三次卖身无人要·····	280
——布雷德汉姆与美国百事可乐公司	
颠覆日本零售定价传统·····	283
——中内功与日本大荣百货	
卖车之前先撞车·····	286
——拉森、格布里森与瑞典沃尔沃公司	
米老鼠成了金老鼠·····	289
——迪斯尼与美国沃尔特迪斯尼公司	
奉拿破仑三世御旨成立 ·····	292
——皇帝与法国威立雅水务集团	
亲切感是有力的促销方式 ·····	295
——舒尔兹与美国百思买公司	
太太试第一辆车上路·····	298
——本茨与德国戴姆勒-克莱斯勒公司	

白手起家的“赚钱英雄”

——洛克菲勒与美国埃克森美孚公司

世界首富比尔·盖茨把洛克菲勒作为自己惟一的崇拜对象：
“我心目中的赚钱英雄只有一个，那就是洛克菲勒。”

让储钱罐里的钱生钱

有一次，母亲把洛克菲勒绑在柱子上狠狠地打了一顿。原来洛克菲勒在树林里意外发现了火鸡的窝，他埋伏在附近，一发现火鸡离窝觅食，他就轻轻跑过去，抱起小鸡往家跑。他把它们关在自己的房里精心喂养，在感恩节的时候，便把已长大的火鸡卖给邻近的农民。母亲是个虔诚的教徒，她认为儿子的行为亵渎了神灵，所以非常气愤。可父亲却对儿子的赚钱本领大为欣赏。他劝妻子：“算了，亲爱的，儿子日后肯定会比你我强！你难道还看不出来，现在，在这个国家里最重要的就是钱！钱！钱！否则的话，寸步难行！”

有一件事则反映了洛克菲勒犹太血统的金融意识。有次父亲回家后问他：“瓷罐里有了多少钱？”儿子告诉他有50元。但父亲打开瓷罐后却没有看见一分钱，他以为骗他，但洛克菲勒却神秘地说：“我正在用这笔钱生钱。”果然，时间不长，儿子拿着53.75美元来见父亲，原来他把这些钱贷给了附近的农民，利息

为 7.5%，第二年得到了 3.75 元的利息。

后来约翰回忆父亲时，认为父亲是他步入商场搏斗最早的启蒙老师。

19 岁创办公司

约翰·洛克菲勒 1839 年 7 月 8 日生于纽约州哈得逊河畔一个名叫杨佳的小镇。他并非多才多艺，但是异常冷静、精明，富有远见。他凭借独有的魄力和手段，白手起家，一步一步地建立起庞大的石油帝国。

洛克菲勒中学毕业后，决定放弃上大学，到商界谋生。他在一家经营谷物的商行当上了会计办事员，每周工资 4 美元。

1858 年，洛克菲勒向父亲借款 1000 美元，加上自己的积蓄 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。这一年，他年仅 19 岁。这是洛克菲勒生平所办的第一家公司。由于经营顺利，第一年就净赚 4000 美元。洛克菲勒做生意信心十足，同时又言而有信，待人诚恳。最初的合作伙伴克拉克对洛克菲勒做事仔细十分欣赏，他说：“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。”

打先锋的赚不到大钱

不久，位于宾州西北部产油河边上的泰塔斯维尔镇上，传出惊人的消息：“这里钻出了石油！”

这个发现实在太重要了，当时的移民们有如当今中国的民工，一旦嗅出何处有发财的机会，便蜂拥而至。一贯做事喜欢后发制人的洛克菲勒有句名言：“打先锋的赚不到大钱！”

冷静的洛克菲勒经过实地考察，决定先不在原油生产上投资，因为那里的油井已有 72 座，日产 1165 桶，而石油需求有限，油

市的行情必定下跌。事情的发展果然不出洛克菲勒所料，由于疯狂地钻油，油价一跌再跌，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，在原油一再暴跌时，洛克菲勒认为投资时候到了。他与人合伙开设了两家炼油厂。30 岁的时候，他又创办了美孚石油公司。

一篇文章一个伟大构想

洛克菲勒注意到，随着他的石油帝国不断发展，大公司的危险性也不断增加。一天，他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，他对文章予以高度评价，并以 500 美元的月薪聘请文章的作者多德为法律顾问。

多德受聘后，为报知遇之恩，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。

“托拉斯”就是生产同类产品的多家企业，以高度联合的形式组成一个综合性企业集团。洛克菲勒运用这个理论，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。

篇余点悟

不轻信别人

当洛克菲勒还是孩童时，父亲常常和他玩一种游戏，从高椅子上纵身跳入父亲的双臂。有一次父亲没有用双臂接，他就跌倒在地。父亲严峻地说：“千万不要轻信别人！”

不是所有的人都按牌理出牌，所以厚道的你要有面对不厚道时的准备。

乡下人圆了美国梦

——山姆与美国沃尔玛公司

向岳父借钱开夫妻店

二战结束后，山姆回到故乡，向岳父借了2万美元，和妻子海伦一起，在纽波特租到几间房子，开了一家小店，专卖价格在5美分至10美分的商品。由于山姆待人和善，附近的住户都愿意到他店里来买东西。谁知，房东嫉妒山姆的小生意红红火火，找借口收回了店面。无奈之下，山姆在1962年开了一家连锁性质的零售店，取名沃尔玛（WalMart）。此后30年，他倾其毕生精力，不懈奋斗，将沃尔玛一步一步带入辉煌！

他就是当今世界500强之首的美国沃尔玛公司创始人山姆·沃尔顿。

山姆是美国地道的“乡下人”，1918年出生于美国阿肯色州一个乡村小镇。他一生都在勤勉工作。在他60多岁的时候，每天仍然从早上4:30就开始工作，直到晚上，偶然还会在某个凌晨4:00访问一处配送中心，与员工一起吃早点和喝咖啡。

经典“女裤理论”

山姆的“薄利多销”政策是沃尔玛成功的最重要的因素。他