●第一编

犹太巨富发迹史

未来社会，将是经济主导一切的社会，未来社会，也将是名人的社会。那些大商巨子，无疑会成为人们心中的偶像。我们与其崇拜偶像，不如学习偶像的白手起家，争取成功的智慧和本领。唯有这样，才能激发起我们的勃勃雄心，从而从根本上改变我们的人生。

本编简明扼要且生动形象地介绍了一组犹太富商的发迹史，从中可以窥见他们的个性和心智，尤其能见出他们的经商技艺，这对提高我们的判断力，强健我们的魄力，增加我们的勇气肯定大有好处。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

华尔街金融大王迈耶

迈耶毫无疑问是一个性格复杂、内心丰富的人。他白手发迹，很快成为华尔街的金融大王，被称为“我们这个时代投资银行领域中最高创造力的金融天才”，美国前国防部长和世界银行总裁称其为“一个巨大，绝对的独一无二的人，。

1 乘龙快婿

安德烈·迈耶于 1898年生于巴黎一个富裕的犹太人家庭。

迈耶上学时的成绩一直不错，但由于他的父亲后来沉湎于赌博，使一家之主的位置出现了空缺，因而迈耶不得不在 15 岁就弃学，毅然挑起了一家 5 口人的家庭重担。

据说他 13 岁时就能背出巴黎证券交易所的所有价格。所以当他很快找到交易所送信员这一差使时，家里的人并不感到惊讶，很快他又受雇于一家私人小银行。

当时正值第一次世界大战，金融人员大量流失，使他不仅能闯入银行界，并可以自由地学习和实践该行业所有的东西。

尽管当时政府财政举步维艰，但满天飞的内外债借据却使银行业蒸蒸日上，这种交易深深吸引了头脑机敏、精力充沛的迈耶。每

天清晨 4 时就起床阅读金融报，计划一天的行动，而且还经常边吃饭边和家人谈论市场行情。很快地，这位不满20 岁却能抚养 5 口人、精明而勤奋的年轻人的名声就传播开来。

不久，他就到娶到了著名的犹太银行家莱曼的最年轻漂亮的女儿。

1927 年，他成了“拉扎尔兄弟”的合伙人。

迈耶进入拉扎尔银行的第一个贡献是，将拉扎尔银行控股的法国著名的雪铁龙公司下属的专门赊销汽车的一家子公司，扩展为法国第一家消费者金融公司，减少了当时资金吃紧的雪铁龙公司的财政负担。

迈耶的第二个贡献则是，将摇摇欲坠的雪铁龙汽车公司卖给法国另一家大公司，使法国大萧条期间最严重的工业危机之一得到解决，使他深受罢工工人、法国政府和雪铁龙债主们的喜欢。

这两件事不仅使迈耶声誉鹊起，而且使他在政界也罗织了一张有力的关系网，并获得了法国政府颁发的荣誉勋位勋章。

2 想当老板

不久，第二次世界大战爆发了，希特勒疯狂的反犹政策，使他不得不逃往美国避难。

刚到美国后，迈耶在纽约的拉扎尔营业机构还只是一个局外人，已失去了在巴黎的地位。但是他并不气馁，暗暗地对自己的少数知心朋友说：

“不出一年我就会成为老板的”。

这句话出自于一个对纽约人生地不熟、又不会英语的普通人之口，似乎是荒诞之言。

但是，在一年之后，他成为了纽约拉扎尔的营业机构经理。

迈耶一上任，就对纽约拉扎尔营业机构进行了大刀阔斧的改造。决定把公司建成一个非常隐秘，主要服务于上流社会和少数富人的商行。

但迈耶同时也清醒地意识到自身的弱点，那就是他对美国的大公司和上流社会一无所知，因此他需要一个在美国有名望、交际广的合伙人。

幸运的是，迈耶很快找到了这样一个人，这个人是美国许多大公司的董事和投资银行家，他为迈耶带来了一大批客户。

之后，他又物色了两名合伙人，一名是精通华尔街业务的联络员，另一名则是一位精通证券分析和投资的大学教授。

这种做法的用意很明显，迈耶不希望拉扎尔仅仅是一家投资银行，他想让拉扎尔成为一个投资者。

很快，迈耶就第一次尝到了战后经济中的良机带来的好处。

1946 年 4 月，美国最高法院确认了证券和兑换委员会解散几个大公用事业控股公司的权利。这个决定使得诸如“电力债券和股份”等控股公司的股票价格陷入一片混乱。迈耶及其助手研究后断定：控股公司股份的内在价值—— 即使它们被迫解散——也远远超出当时的抛售价格。所以他们就买进，买进，再买进。

不久事实就证明了迈耶一伙人的英明预见，股份的变现价格远比人们预想的还要高，迈耶后来说：

“这是我挣的最容易的一笔钱，实在是太容易了。”

此时，投机热再次在美国弥漫开来。许多债券一上市就被抢购一空，而且价格上涨幅度很大。于是，迈耶就抓紧机会大肆投资，经过他和几位助手的精心策划，每一桩生意都给拉扎尔带回丰厚的利润。同时，迈耶还广泛结识企业、金融界朋友，使他逐渐在华尔街占了一席之地。

3 实行兼并

若论在 50 年代的赚钱艺术，迈耶更乐于选择合适的小公司进行投资，然后再利用自己是投资者的身份，干涉公司的未来；或通过扩展公司的规模和业务范围，最好是通过合并其他小公司，然后再选择有利时机出售，从而获取最大的利润。

于是，许多的小公司在迈耶的神奇力量下变成了大公司，使公司的经营者和股票投资者都感到公司在日益壮大。

1951 年，迈耶首先购进了一家名为“北美矿物分离”的小公司，接着又购进了一家粘土公司，然后又将粘土公司一分为二，把粘土公司的一半和矿物公司合并，把粘土公司的另一半出售，净赚 550 万美元。

之后，迈耶又将粘土矿物公司和另一家生产高岭土的公司合并，更名为“矿物化工公司”——引起了华尔街的注意。当公司合并后 4 个月，该公司的股票一直上涨到每股 22 美元，使迈耶获得了 4 倍的利润，加上先前赚的 550 万美元，净赚 850 万美元。

另外，迈耶还持有 450 万的“矿物化工公司”的股票。

但这仅仅是开始。

1960 年 7 月，迈耶又策划了将“矿物化工公司”和一家著名的国际金属交易商行“菲利普兄弟”商行合并，然后将该公司的股票出售，又净赚了 840 万美元。

紧接着，迈耶又策划了“菲利普矿物化工公司”和另两家大型采矿企业合并。构成了能够控制世界的贵金属和矿物生产、加工、销售的更大的托拉斯。

当这个公司的股票上市时，股东们获得比原投资增加 24 倍的

需要全本请访问 www.ertongbook.com

利润！为此，迈耶获得了 110 万美元的佣金和 520 万美元的利润。

之后，迈耶又按照自己的“兼并、兼并、再兼并”的快速致富战略，合并了若干家企业，再一次获得了丰厚的利润。

在一次对海地一家世界上最大的种植园的投资中，迈耶为了分散风险，邀请了包括洛克菲勒兄弟在内的几家大股东。在运转过程中，这些股东由于担心战线太长，纷纷退出。

迈耶经过周密分析，决定和另一家投资伙伴单独冒险投资。事实上这笔 600 万美元的投资根本不存在什么风险，几个月之内他们就赚了 1000 多万美元，足见迈耶的魄力和胆识。

滚滚的财源不仅使迈耶本人成为大富翁，而且也给他带来了巨大的社会声望，由于他的乐于助人和细心，使他在犹太大亨中享有崇高的威望。

1979 年，他以 81 岁的高龄离开了人世，留下了 9000 万美元的遗产。但因为他曾担心交纳高额的遗产税，早在过去的 10 年中就将财产以各种信托形式分散了。

人们估计，其财产总值不少于 3 亿美元，或许能达到 8 亿美元。

犹太巨富哈默

哈默出身于一个普通犹太移民的家庭，22岁就成了大学生百万富翁，而后毅然离开祖国，踏上了去苏联经商冒险生涯，并通过赈灾、造铅笔、制酒、养牛、开发油田，终于成为世界著名的企业巨擘。

当然，他还是一位伟大的人道主义者，既经商，又为维护世界和平、反对希特勒侵略、沟通东西方两大营垒，促成美苏最高级会谈、拯救切尔诺贝利事故受害者乃至为征服癌症而不遗余力。

在哈默办公室放着列宁、勃列日涅夫、罗斯福、杜鲁门、艾森豪威尔、肯尼迪、约翰逊、尼克松、卡特、费萨尔，以及尼日利亚、突尼斯、委内瑞拉、加拿大等国领导人题赠的照片。他和赫鲁晓夫、里根、契尔年科、戈尔巴乔夫、撒切尔夫人、密特朗、邓小平等领袖都有过不同程度的交往。

1 列宁的感谢

1921年6月，哈默以两百万美元卖掉了自己的公司，从而使

哈默家人都成了富翁。他实习期的选择却使人大为震惊，他决定去苏联访问。

哈默之所以作出这样的决定，是因为他从报刊上读到了有关新闻。他对正受到斑疹、伤寒和饥荒侵袭的苏联人民深表同情，当时谁也不敢访问苏联，但哈默兴高采烈地开始准备这次旅行。

他买下了一座第一次世界大战中剩余的野战医院，装备了必需的医药品和器械，又买了一辆救护车，就开始出发。

他要去的这个国家早已与大多数西方人隔绝，因此在他们看来，这次旅行简直像月球探险。这样，哈默以 23 岁的小小年纪，踏上了一条独特人生道路，它不仅从根本上改变了他的生活，而且也对其他人的生活带来很大影响。

哈默到苏联的第一印象是：

“人们看来都是衣衫褴褛，几乎没有人穿袜子或鞋子，孩子们则是光着脚；没有一个人脸上有笑容，一个个都显得既肮脏，又沮丧。”

火车缓缓地向东方行驶了三天三夜，快到伏尔加河时，进入了干旱不毛的地带。这地方霍乱、斑疹伤寒及所有儿科传染病在儿童中肆虐流行。火车离开伏尔加区时，车上有 1000 人，但几天之后，车上只有不到两百个身体原来最强壮的人还活着。

他很快又得知，饥荒正在迅速蔓延。成百个骨瘦如柴、饥肠辘辘的孩子敲打着从莫斯科开出的火车，乞讨食物；抬担架的人将难民车上的尸体源源不断地抬向一座公墓；从莫斯科来的代表团听到了人吃人的惨事；野狗在这些可怕的地方徘徊；吃死尸腐肉的鸟类则盘旋于头顶。

一昼夜后，视察车带着忧心如焚的乘客驶进了卡特灵堡附近的工矿区。使哈默大为吃惊的是：正如卡特灵堡成堆的皮毛一样，这里有成堆的白金、乌拉尔绿宝石和各种矿产品。

“为什么你们不出口这些东西去换回粮食呢？”

他问一位俄国人。许多人的回答都相似：

“这是不可能的。欧洲对我们的封锁刚解除。要组织起来出售这些货物和买回粮食，这得花很长时间。”

有人对这位美国人说，要使乌拉尔地区的人支持到下一收获季节，至少需要 100 万蒲式耳小麦。当时，美国的粮食却大丰收，价格跌到每蒲式耳 1 美元，农民宁可把粮食烧掉，也不愿以这种价格在市场上出售。

哈默于是说：

“我有 100 万美元——我可以办成这件事。”

他说话时的神态，仿佛是买卖老手似的。

“这里谁有权威来签合同？”

当地的苏维埃急忙举行了一次会议。哈默给他的哥哥发了一个电报：要他购买 100 万蒲式耳的小麦，然后由轮船运回价值 100 万美元的毛皮和宝石，办理这笔交易后，双方都可以拿到一笔 5% 的佣金。

他后来写道，当时他的脑子里根本想的不是利润，他记得起来的是：成捆干柴似的尸体堆放在那里，等着被卷起来埋到壕沟一样的坟墓里；成千张儿童的面孔贴着专车的车窗，乞讨着。

这位年轻的美国人做好事的消息，比蜿蜒穿过乌拉尔的火车传得还快，列宁也得知了这一消息，对哈默和这笔交易大加赞许。

列车到达莫斯科后的次日，哈默就被召到列宁的办公室，于是，双方进行了友好的长谈。

列宁感谢他对苏联的援助，并希望他能够继续合作，然后关照下属为哈默一路开绿灯，而且亲自参加双方贸易合同的草拟。等哈默离开莫斯科前夕，列宁写了张便条给这位博士：

“这个开端极为重要。我希望这将会产生巨大影响。”

今天，西方石油公司的总部办公室里，仍挂着列宁给哈默亲笔签名的照片。同样，克里姆林宫国立博物馆里也放着哈默送给列宁

的礼物：一只凝视着人类头骨的青铜小猴子，猴子坐在一本书上，书名《物种起源》，作者查尔斯·达尔文。

2 押宝利比亚

在进入石油行业之前，哈默还做过铅笔、钢笔、酒桶和混合酒生意，赚了很多很多的钱，哈默进入石油行业，亦完全是意外收获。

当他最初涉足尝试这个世界上风险最大的行业时，他从未想到，石油生意后来竟成为他多种经营的实业中的一个核心事业，并使他又赢得几百万美元的家产。

他投身于使他最为繁忙的石油事业的时候，也正是他打算从商场隐退的时期，那是 1956 年，他已经 58 岁了。

那是在一次鸡尾酒会上，哈默认识了一位会计师，两人聊得很投机，哈默深感税收之繁重，于是向会计师抱怨和发牢骚，会计师为了安慰哈默，随口说出了石油业免税这一信息，哈默为之一振，不久，他就购买了一家濒临破产的小企业：西方石油公司。

哈默刚投身于石油之际，遇到的最大困难就是只钻干井不出油。一位竞争者这样挖苦他：

“哈默每次在地上挖一个窟窿，就出现一口自喷油井”。

对于这类话，他总是一笑置之，他宁愿对幸运做另外一种估价：

“幸运看来只会降临到每天工作 14 小时，每星期工作 7 天的那种人头上。”

哈默在这个新事业上虽然还是个新手，但他却非常懂得替换无能的人和出高薪聘请这个行业最好的行家里手。

钻探专家里德提供服务通常要价很高，但哈默找他的时候，正值石油业不景气的状态，里德同意提供他那些已高价出租的钻探设备，允许西方石油公司不必交现金，而以股票代替。里德说：

“我一直想当个百万富翁，可是三十年过去了，我一直也没有当上，我有一个感觉，和你在一起，一定能实现。”（事实上，在里德逝世前，他的股息收入就达到 3000 万美元）

用完了 1961 年的 1000 万美元勘探费后，听取了一名曾为里德作过助手的青年地质学家的意见，哈默又筹资决定打最后一口油井，地点是另一家石油公司租弃的一块地方。那个地方已闲置了好几年，最后一口枯井已钻到 5600 英尺的深度。青年地质学家选定的地方，离那口枯井大约 600 英尺。钻头一寸一寸深入，钻到 8600 英尺深时，居然钻透了加州第二个最大的天然气气田，这个气田价值 2 亿美元，几个月后，又钻出了另一个大天然气田。

博士匆忙找到太平洋煤气与电力公司，心中拿定主意准备同这家公司签订为期 20 年的天然气出售合同，没想到碰了一鼻子灰。这家公司三言两语就打发了哈默，他们说对不起，他们不需要哈默的天然气，因为他们最近已耗巨资从加拿大修通了一条到旧金山的天然气管道。

哈默的心情很快就平静下来，他找到洛杉矶市的议员们说，他将修一条直达洛杉矶市的天然气管道，他将以比其他任何投标人更为便宜的价格为该市供应天然气。这招果然很灵，太平洋煤气与电气公司只好乖乖举手投降。

哈默最大的一次成功是在利比亚。无论是对哈默本人，还是西方石油公司的 3 万名职员和 35 万名股东来说，一提起此事，他们都会惊叹不已。对于像西方石油公司那样的一个企业，从来没有碰到过近似利比亚的事情，这类事情也许是百年不遇。

当时，利比亚的财政收入不大。在意大利占领期间，墨索里尼为了寻找石油，在这里大概花了 1000 万美元，结果一无所获。埃

需要全本请访问 www.ertongbook.com

索石油公司在花费了几百万收效不大的费用之后，正准备撤退，但在最后一口井里打出油来。壳牌石油公司大约花了 5000 万美元，但打出的井都没有商业价值。

西方石油公司到达利比亚的时候，正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判，出租的地区大部分都是原先一些大公司放弃的利比亚租借地。根据利比亚法律，石油公司应尽快开发他们的租借地，如开采不到石油，就必须把一部分租借地还给利比亚政府。第二轮谈判中就包括已经打出若干孔“干井”的土地，但也有许多块与产油区相邻的沙漠地。

1966 年 3 月，哈默得到了两块租借地，使那些知名的竞争对手大吃一惊，这两块租借地都是其他大公司耗巨资后打出若干个“干孔”后放弃的。

这两块租借地不久就成了哈默烦恼的源泉。西方石油公司钻出的头三口井都是滴油不见的干孔，仅打井费一项就花了近 300 万美元，另外还有 200 万美元用于地震探测和向利比亚政府交纳的不可告人的贿赂金。

于是，董事会里有许多人开始伤心地把这项雄心勃勃的计划叫做“哈默的蠢事”，甚至连哈默的密友、公司的第二大股东里德也失去了信心。

但是哈默的直觉促使他固执己见。在创业者和财东之间发生意见分歧之后的几个星期，第一口油井出油了，此后的另外 8 口油井也出油了，这下公司可忙碌起来了，这块油田的潜力是每天可产油 10 万桶，这是一种异乎寻常的高级原油，含硫量极低，更重要的还在于，这个油田在苏伊士运河以西，运输方便。

与此同时，哈默在另一块租借地上，采用了最先进的计算机探测法，钻出了一口日产 7.3 万桶自动喷油的珊瑚油藏井，这是利比亚最大的一口井。

接着，哈默又投资 1.5 亿美元修建了一条日输油量 100 万桶的

输油管道，而当时西方石油公司的资产净值只有 4800 万美元，可见哈默的胆识与魄力。

1967 年 4 月，西方石油公司的黑色金子流到了海边，那确实是个壮观的日子，光庆祝典礼就花费了 100 万美元。

不久，哈默又在至少 1/4 个世纪没有下过雨的库夫拉沙漠打出了日出水量 80 万桶的水井，又成为一大奇迹。

于是，西方石油公司的股票每股超过了 150 美元。哈默决定，趁机扩大公司规模。

1966—1967 年间，哈默以 8800 万美元买下了珀米安与麦克伍德公司及加勒特研究与发展公司。

1968 年 1 月，哈默以 1.5 亿美元买下了美国第三大煤矿公司岛涣煤矿公司，该公司年销售额 1.5 亿美元，煤藏量为 35 亿多吨。

1968 年 7 月，哈默以 8 亿美元的惊人代价买下了胡克化学与塑料制品公司。

上述作法确实具有远见和胆识，等 1969 年利比亚实行“国有化”的时候，哈默已经羽毛大丰了，这样，西方石油公司已成为世界石油行业的第八个姊妹了。

金融界的阿波罗摩根

摩根毫无疑问是华尔街的金融奇才，在其创业的人生道路上，充满了冒险和投机钻营。他深知这种行为的弊端，在帮助法国政府发行公债中，对此大胆改造，终于创造了金融联合公司‘辛迪加”。

摩根的金融管理方法一直延续至今。

1 铤而走险

摩根少年时代开始游历北美西北部和欧洲，并在德国哥西根大学接受教育。

从哥西根大学毕业后，摩根来到邓肯商行任职。摩根特有的素质与生活的磨练，使他在邓肯商行干得相当出色。但他的过人的胆识与冒险精神，却经常害得总裁邓肯心惊肉跳。

一次，在摩根从巴黎到纽约的商业旅行途中，一个陌生人敲开了他的舱门：

“听说,您是专搞商品批发的,是吗？”

“有何贵干？”

摩根感觉到对方焦急的心情。

“啊！先生，我有件事有求于您，有一船咖啡需要立刻处理掉。

这些咖啡原是一个咖啡商的，现在他破产了，无法偿付我的运费，便把这船咖啡作抵押，可我不懂这方面业务，您是否可以买下这船咖啡，很便宜，只是别人价格的一半。”

“你是很着急吗？”摩根盯住来人。

“是很急,否则这样的咖啡怎么这么便宜。”

说着，拿出咖啡的样品。

“我买下了。’摩根瞥了一眼样品答道。

“摩根先生，您太年轻了，谁能保证这一船咖啡的质量都与样品一样呢？”

他的同伴见摩根轻率地买下这船还没亲眼见质量的咖啡，在一旁提醒道。

这位同伴提醒的并不假，当时，经济市场混乱，坑蒙拐骗之事，屡见不鲜。光在买卖咖啡方面，邓肯公司就数次遭暗算。

“我知道了，但这次是不会上当的，我们应该践约，以免这批咖啡落人他人之手。”

摩根相信自己，相信自己的眼力。

当邓肯听到这个消息，不禁吓了一身冷汗：

“这混蛋，拿邓肯公司开玩笑吗？”

邓肯这样严厉指责摩根：

“去，去，把交易给我退掉，损失你自己赔偿！”邓肯吼道。

摩根与邓肯决裂了。摩根决心一赌，他写信给父亲，请求父亲助他一臂之力。在望子成龙的父亲默许下，摩根还了邓肯公司的咖啡款，并在那个请求摩根买下咖啡的人的人介绍下，摩根又买下了许多船咖啡。

最终，摩根胜利了，在摩根买下这批咖啡不久，巴西咖啡遭到霜灾，大幅度减产，咖啡价格上涨二三倍。摩根自己赚钱了。

2 投机钻营

不久，摩根在父亲的资助下，在华尔街独创了一家商行。

与众多白手起家的大财阀的发迹史一样，摩根财产的聚敛，首先也是从投机钻营开始的。

这时已是 1862 年，美国南北战争已经爆发，林肯总统颁布了“第一号命令”，实行了全军总动员，并下令陆海军展开了全面进击。

摩根与一位华尔街投资经纪人的儿子克查姆商量出了一个绝纱计划。

这天，克查姆来访，说：

“我父亲在华盛顿打听到，最近一段北方军队的伤亡惨重！”

摩根敏感的商业神经被触动了：

“如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，会使金价狂涨的！”

克查姆听了这话，对摩根不由得刮目相看。为什么自己就没有想到这点？两人于是精心策划起来——

“让伦敦匹保提和自己的商行以共同付款方式，先秘密买下 500 万美元的黄金。一半先汇往伦敦，另一半留下来，只要把汇款消息稍微泄露一下…… 到那时，我们就把留下来的那一半抛出去！”

“你这个主意跟我不谋而合，现在还有一个良机，那就是我们军队准备进攻查理斯敦港。如果现在黄金价格猛涨，那么这场军事行动就会受到影响，这样就又会反使黄金上涨。”

“这回我们可要大赚一笔了！”

这两个谈话者一个是摩根，另一个是他的同伴克查姆。

两人立即行动起来。他们先秘密买下 400～500 万美元的黄金，

到手之后，将其中一半汇往伦敦，另一半留下。然后有意地将往伦敦汇黄金之事泄露出去。这时，估计许多人都应该知道北方军队新近战败的消息了，金价必涨无疑。这时再把手里的一半黄金以高价抛出去。

果然，当摩根与克查姆“秘密”地向伦敦汇款时，消息走漏了，结果引起华尔街一片恐慌。黄金价格上涨，而且连伦敦的金价也被带动得节节上扬。当然，摩根、克查姆坐收渔翁之利。

对于金钱的追求，使他们敢于藐视一切。包括国家、法律、民族利益。美国政府不得不对这次经济恐慌的原因，组织人员进行调查，调查结果写道：

“导致这次经济恐慌的根源，是一次投机行为。据调查是一个叫摩根的青年人背后操纵的。”

刚刚赢得一次投机胜利的摩根，又踌躇满志地盘算着再一次的投机。

此时 1862 年，美国内战正酣。由于北方军队准备不足，前线的枪支弹药十分缺乏。在摩根的眼中，这又是赚钱的好机会。

“到哪才能弄到武器呢？”

摩根在宽大的办公室，边踱步边沉思着。

“知道吗？皮柏，听说在华盛顿陆军部的枪械库内，有一批报废的老式霍尔步枪，怎么样，买下来吗？大约 5000 支。”克查姆又为摩根提供生财的消息了。

“当然买！”

这是天赐良机。5000 支步枪！这对于北方军队来说是多么诱人的数字，当然使摩根垂涎三尺。枪终于被山区义勇军司令弗莱蒙特少将买走了，56050 美元的巨款也汇到了摩根的帐下。

“这是比南军更可怕的武器。”由于错买了这些废枪，而以渎职罪免去司令职务的弗莱蒙特少将发出了这样的感叹。

联邦政府为了稳定开始恶化的经济和进一步购买武器，必须发

需要全本请访问 www.ertongbook.com