经营之神王永庆

1917年 1 月 18 日,王永庆出生于台湾省台北县新店镇。出身贫苦的孩子懂事很早,15 岁那年,他经人介绍,来到嘉义一家米店当小工。

王永庆很快熟悉了米店的经营之道，便自办了一家米店。由于管理妥善，经营有方，王永庆从此一发不可收拾,又陆续办起碾米厂、砖厂、木材厂……在多年的经营中，积累了丰富的办厂经验。1954 年王永庆创立了‘台湾塑胶工业股份有限公司’,三年后建成投产。

在王永庆‘点点滴滴求合理’的经营原则下，台塑取得了空前的成功，成为一个产业跨化学、木材、纺织等多个部门的大企业。1978 年台塑的营业额达 10 亿美元,并进军美国,被美国石化界视为劲敌。

1 穷人的孩子早当家

1917 年 1 月 18 日，王永庆出生于台北县新店镇直潭里。在传统文化的影响下，这里的人们对男孩十分看重，尤其是长子更受到宠爱。王氏家族也不例外，他们对这名初降人世的男婴寄予了厚望，为

需要全本请访问 www.ertongbook.com

他取名为‘ 永庆 ”,希望他将来能获得永远值得庆贺的成就。

王氏家族原是福建安溪人。安溪是中国著名的茶乡，也是蜚声国内外的名茶铁观音的产地。王家几代人与茶叶结下了不解之缘。清道光年间，王永庆的曾祖父举家迁到台湾，几代都以种茶为生。王永庆的父亲王长庚，只能靠耕祖上留下的几亩贫瘠的茶田为生。王长庚终年辛劳，也只能勉强求得温饱。

当小永庆稍稍懂事时，就常去附近的火车道旁捡些火车上掉下来的煤块，以补贴家用。他进入小学念书后，学习成绩一直名落孙山。也许是天性，也许是家庭环境的缘故，小永庆对学习一点也不感兴趣,小学毕业后,他再也不打算念书了。

与生俱来的贫穷培养了小永庆吃苦耐劳、勤俭节约的美德。生活的极端贫困，使小永庆意识到靠茶为业是没有出路的，便立志要出外去闯天下。

经人介绍,15 岁的永庆来到嘉义，在一家米店中作小工。处处留心皆学问，对永庆来说，米店的生意太有吸引力了。除了努力工作之外，他还细心观察老板的经营方法。

一年后，王永庆便对米店生意了解得一清二楚。他辞退了米店的工作,用借来的 200 元钱，在嘉义的另一条街上开了一个小米店。一年的米店工作告诉王永庆，只有以质量和服务取胜，才能赢得顾客信任。于是他挨家挨户上门推销，终于争取到几家客户。为了保住这几家客户，他在米的质量、服务与收款方式上苦下功夫。

那时农村比较落后，收割后的稻谷都在马路上晾晒，因此脱粒之后，米里夹杂有沙粒和石子。王永庆总是将这些东西挑拣掉后才卖给顾客。别的米店老板都是坐等客户，而王永庆却变被动为主动，亲自送米上门。把米送到客户家里之后，他总是把人家米缸里的旧米清理出来，再倒入新米。当米卖出去以后，王永庆就分别记下客户的发薪日子，然后在发薪后收米款。

在经营过程中，王永庆还发现，许多客户在到做饭时才发觉米缸

里没米了，很是麻烦。于是他根据客户家庭人口、米缸的大小，和每天的消耗量进行估算，估计人家快要吃完的时候便主动把米送去。而且他的米店总比一般米店晚关门 4 小时。这种周到细致、体贴入微的服务深受用户们的欢迎，王永庆的米店越来越兴旺了。

1941 年，台湾稻谷因缺乏肥料收成大减，同时由于二战的因素，日本开始实施配给制度，对于王永庆“精购精卖”的经营方式无疑是一个很大的打击。但一想起抗战时喂鹅的经历，王永庆又不觉信心倍增。

当时由于粮食不足，缺乏饲料的鹅群只能在野外寻食。几个月下来，鹅瘦得皮包骨头，由原来的五六斤减到两斤重。王永庆在集市上买了许多瘦鹅回家。在他的精心喂养下，两斤重的瘦鹅经过两个月的饲养,重达 8斤,非常肥硕。

王永庆觉得，一个人在失意的时候，要能像鹅一样忍饥耐饿，锻炼自己的忍耐力。只要饿不死，一旦机会到来，就会迅速强壮起来。因此，王永庆并未一蹶不振，在积蓄力量的同时，又把目光投向了木材领域。

战后的台湾千疮百孔，百废待兴。各行各业都非常活跃，尤其是建筑业蓬勃兴起，木材价格大幅度上涨。王永庆经营的木材业自然也水涨船高，蒸蒸日上，不久便成了当地赫赫有名的木材商。

在从事木材生意的过程中，他仍然坚持经营米店时“顾客至上”的原则，在充分了解客户需求的基础上，与客户建立了良好的友情。他根据战后资金短缺而建设项目十分繁多的特点，对客户付款的条件放得很宽，从不要求客户担保，因此给台湾商界留下了“王永庆信用第一”的良好印象。有良好的信誉做保证，与王永庆交往的客户越来越多，他的生意也越做越大。

王永庆经营木材生意的最大的收获，就是找到了一个忠实的合作伙伴赵廷箴。赵先生当时正从事营造生意，需要大量的木材，由于他对王永庆的信誉、服务与协助都十分满意，成了王永庆的大客户。

在逐渐的交往中，两人遂成为莫逆之交，后来他们共同开创了“台塑王国”。

2 台塑成功之路

在木材生意蒸蒸日上的时候，王永庆又把目光投放在更具开发力的领域。1945 年台湾将五大企业开放民营。敏锐的王永庆认定塑胶业在战后的台湾，一定有极广阔的发展前景。他花了整整 1 年的时间，努力学习有关生产塑胶的知识。

1953 年，“工业美援”进入台湾，以帮助台湾战后的经济复兴。台湾设立了‘经济安全委员会”,并推举严仲容为召集人。

王永庆凭借过人的胆识和初生牛犊不怕虎的气概，坚持申请塑胶原料工业的生产。严仲容慧眼识英雄，认为王永庆诚心可鉴，一定会把塑胶业经营好。于是他力排众议，极力促成王永庆接下了塑胶工业。

1954 年 3 月，王永庆创立了台湾塑胶工业股份有限公司。他拿出自有资金 50 万，加上美援资金 67 万美元，开始了台塑的筹建工作。1957 年，台塑公司终于建成并正式投产。他将公司易名为台湾塑胶工业公司，自任董事长，正式生产聚氯乙烯塑胶粉。

万事开头难，在最初几个月里，塑胶厂的经营步履蹒跚。塑胶粉粒是生产出来了，首期月产仅 100 吨,是世界上规模最小的。由于日本的同类产品物美价廉，很快占领了台湾市场，王永庆的产品只在本地销售出 20 吨。产品大量积压，公司资金周转陷入瘫痪，公司面临倒闭的危险。一些股东心灰意冷，纷纷提出退股。

然而，王永庆表现出过人胆识。在股东纷纷要求退股的情况下，他毅然变卖自己大部分产业，以低价买断了台塑公司的所有权，开始独自经营。

经过认真的市场调查，王永庆发现，台湾地区的塑胶粉需求量有限。台塑月产塑胶粉 100 吨,而台湾的需求量只有 20 吨,显然供过于求。如果不及时开拓外销市场，公司只有死路一条。但是要拓展外销市场,以每月 100 吨的生产规模，是根本没有竞争力的。因此，王永庆果断决定扩厂。

在明知产品过剩时，仍然坚持增加产量，是要冒极大的风险的。但是富有远见卓识的王永庆知道，大量生产可以降低成本和售价，从而吸引更多的国内外客户。于是王永庆一方面扩大生产规模，另一方面筹建加工厂，为台塑的塑胶粉找出路。

1958 年,台塑的月产量由 100 吨增加至 210 吨,成本下降了不少。但这时世界塑胶粉的成本普遍降低，销售价格普遍下降。相比之下，台塑的产品成本仍然偏高，无法拓展外销。面临此境，王永庆决定第二次扩充增产。

1960 年,台塑公司顺利完成了 1200 吨的扩建计划，并且大力发展了自己的加工厂——南亚塑胶加工厂，建立起塑胶原料与加工一体化的生产体系。王永庆这时才感到，自己摸到塑胶业发展的门径了。台塑企业在第二次扩建计划完成后，产量激增，成本大减，外销之路很快被打开，并开始在塑胶业站住了脚。

降低成本使台塑企业起死回生，也使王永庆尝到了甜头。在以后的经营过程中,他始终把‘物美价廉’作为第一目标,而要做到物美价廉就必须降低成本。因此，降低成本成了王永庆的看家本领。

在塑胶业彻底站稳脚跟以后，王永庆又进行了多元化投资，逐渐使台塑成为了初具规模的集团化企业。他投资设立了“新茂木业股份有限公司”,到 80 年代初,这一公司已由原来的 3 条生产线发展成为拥有 5 个分厂的大企业。1964 年,王永庆投资创办了‘台湾化学纤维股份有限公司”，从而结束了台湾纸浆进口的历史。1968 年,王永庆又与日本商人合资 4000 万台币，成立台旭纤维工业股份有限公司。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

至此,王永庆名下的产业可以说是遍布台湾各地,跨化学、木材、纺织等多个部门,被誉为‘主宰台湾第一大企业家”。到 1978 年,台塑集团企业的营业额突破了 10 亿美元，真正跻身于世界大企业之林。

正当人们对王永庆取得的成就赞不绝口时，雄心勃勃的王永庆已把深邃的目光瞄向美国市场。他看准了美国的 PVC 粉原料充足，价格便宜，便决定在那里建工厂。

1980 年，王永庆在美国德克萨斯州的休士顿成立了一家全世界规模最大的塑胶工厂。如今，他在美国已经拥有 3 个石化原料厂以及 11 个下游工厂,被美国石化界称为‘不可轻视的劲敌。”

从贫穷中出来的王永庆读书不多，小学毕业就直接开始了创业。他的成功，完全是凭借在工作中不断积累的实际经验所获得的，所以他认为实际经验最重要。他常说“钱是没有用的，别人可以从你手中夺去；只要具备了实力就会成功，而且无论如何力量是人家夺不走的。因此,培养自身的实力才是至关重要的。”

王永庆在经营塑胶王国时，除了奉行“点点滴滴求合理”的经营原则外，还十分重视开发和利用无形的资源。他指示：

“一个公司经营的成败,人的因素最大。属于人的经验、管理、智慧、品行、观念、勤劳等等的无形资源,比有形的更重要。”

为了更好地利用人这一重要的无形资源，王永庆有一整套完整的包括求才、知才、育才、用才的人才管理制度。有了这样一套完整的人才管理体系，难怪台塑集团会出现朝气蓬勃、蒸蒸日上的景象了。

王永庆经常是把他的‘压力管理’和‘奖励管理’配合起来使用。“压力管理”对员工们起了‘推’的作用,而‘奖励管理’则起了‘拉’的作用。这一‘推’一‘拉’之间,便对员工们产生了双重的动力,使台塑适应了企业规模化经营的要求，一步步走向了成功。

进入 80 年代以后，高科技的发展使科学技术对于企业的发展起

到越来越大的作用。于是王永庆又果断地投入大量的资金在台塑集团内部推行电脑化作业。

正是在王永庆不断的改进和完善之下，才有了台塑集团辉煌的今天。

3 回报社会

王永庆认为，如果一个人钱赚得太多时，就会觉得钱实在是没有什么用的。就金钱的实际效用而言，赚第一个 10 万最难也最有用。而随着金钱的累加，赚钱相对来说也越来越容易，但产生的实际效用却越来越小。人的生命是有限的，无论你在生前赚了多少财富，在你死的时候，都是双手空空的。因此，王永庆处处以社会责任为己任，在其事业发展扩大的同时，不断地用自己赚取的财富来回报社会。

60 年代,王永庆投资新台币 1.5 亿元创办了新立“明志工业专科学校”。20 多年来，明志工专不仅为台塑集团输送了大量的人才，而且为整个社会造就了数万名技术人员。现在这批人正在台湾的各企业中起到技术骨干的作用。

王永庆的童年是在贫穷和疾病中度过。随着台塑事业的发展，他每年都捐出数千万新台币以改善台湾的医疗状况。1976 年,王永庆捐资新台币 20 亿元，设立了以父亲的名字命名、不以盈利为目的长庚纪念医院。长庚医院优越的医疗条件、低廉的收费，备受患者的欢迎。

1980 年 8 月 13 日,王永庆又成立了“生活素质研究中心”。他认为，人类对物质生活的追求是永无止境的。如果一味追求物质享受,而忽略生活素质的提高,其结果必然是物欲横流,奢化无实,从而使社会动荡不安，人民惶惶然无所适从。“生活素质研究中心”的设立，旨在改善经济发展所带来的生活问题。

4 立足大陆称雄世界

进入 90 年代，两岸人民的经济文化交流日益增多。大陆改革开放取得的巨大成就，王永庆看在眼里。1990 年，大量外商纷纷撤离大陆，王永庆敏锐地嗅出这是一个千载难逢的好机会。面对丰富的资源,广阔的市场,王永庆终于下定决心要利用这一契机,打入大陆，为台塑拓展更为广阔的地域和市场。

1990 年初，王永庆秘密经过香港，在商界的和大陆有关部门的周密安排下，到了大陆。十几天的大陆之行，尽管给王永庆的感觉并非十全十美，但以往的恐怖心理却已被大陆欣欣向荣的景象和热诚招待一扫而光。大陆方面慨然提供取之不尽的廉价石油，并同意王永庆在经济开发区内兴建炼油厂、轻油裂解厂等一系列条件，更坚定了王永庆进军大陆的决心。

从大陆回来以后，豪情万丈的王永庆终于从幕后急切地走到了前台。3 月 13 日，王永庆在台湾各大报纸上发了近 8000 字的题为《我们为何前往大陆考察投资环境》文章。4 月 9 日,王永庆又以《石化业如何把根留在台湾》为题，公开呼吁台湾当局正视石化业、塑胶业的处境，加速对大陆投资政策明智化。

在各方的积极努力之下，王永庆进军大陆的设想获得了初步成功。王永庆计划在厦门市海沧岛投资 70 亿美元，兴建码头及港口，并逐步把海沧岛建成为一座庞大的石化城。

这位台湾企业界的经营之神再次把握契机，借助大陆这块热土，以不可阻挡之势，向称霸世界的目标进军。

金融巨头蔡万霖

1924 年 11 月 10 日,蔡万霖出生在台湾苗栗县竹南村的普通农家。

由于家境贫寒，蔡万霖很早便跟着大哥蔡万春做生意。兄弟二人以贩卖大米、杂货起家，先后创办了大万商场、大万旅社、第十信用合作社

1979 年“ 十信案件 ”发生后,蔡氏家族分解。蔡万霖成立了霖园关系企业集团，并出任国泰人寿保险公司的董事长。在他的管理下，霖园集团日益发展壮大,现已有 10 余家分公司。

1989 年,美国《财富》杂志报道他个人资产已达 90 亿美元,在全球亿万富翁中排名第六,并成为当之无愧的台湾首富。

1 创业有成

1924 年 11 月 10 日,台西平原的苗栗县竹南村,蔡家的第二个男孩呱呱坠地了。老大出生时，正值春暖花开，万木复苏时节，长辈们便给他起名叫‘ 万春 ”;老二出生时,正值细雨蒙蒙,滋润大地万物，于是大人们叫他‘ 万霖 ”。

除了种田，没有任何收入，一旦遇上台风袭击，就会颗粒无收。

老大万春深知生计的艰难，思来想去，决计做点小本生意。

第二天一早，他收拾好箩筐、扁担，便唤醒酣睡中的弟弟万霖。兄弟俩走到交叉路口，拦住过路的菜农，便宜价买下时鲜蔬菜，然后到附近市场上兜售。

毕竟是小本经营，卖菜未能缓解家中的困境。当万春从竹南公学毕业后,劝说父母将家迁往台北,当时万霖年仅 8 岁。

到台北后，挣钱的机会多了。万春带着万霖开始贩卖大米、杂货。弟兄俩渐渐地攒了些钱，便考虑如何扩大经营，挣更多的钱。

从山地到平原，从农村到城镇，在贩运大米的过程中，他们了解到城乡人民的需求。于是兄弟俩决定把城里的日用小百货运到乡下卖给村民,然后将当地日杂物品,作为回头货带到城里,出售给市民。这样既互通了有无，又活跃了城乡经济。由于他俩采取薄利多销和“童叟无欺,货真价实”的经营方式,因而深受欢迎。

金钱刺激人的欲望。他们已不满足于这种零打碎敲的经营方式，遂做起了建材生意，还涉足于塑胶行业和其他大宗买卖……

经过艰苦奋斗，蔡万春创办了以经营杂货为主的大万商行。由于经营有方，又有蔡万霖作为得力助手，生意做得很顺利。他们很快进入了台北商业圈，并和军界、政界要人都有往来，为将来的发展奠定了坚实的基础。

21 元钱“幸福存款”

50 年代后期，台湾的经济渐有起色，但是经济起飞带来的物质利益大抵为资本家占有，工人所获仅能维持生计，依靠这点工资要想买房子、置办家具，就得靠平日从牙缝里抠出点钱存起来。信用合作社便成了他们的向往之处。

位于台北的第十信用社，地理位置优越，业务又好开展，是个不

可多得的理想部门。但这时“十信”的管理权却在别人手里，欲达此目的，非把管理权争过来不可。

智勇双全的蔡氏兄弟,各自施展出看家本领,夺得了‘十信’管理大权。1957 年蔡万春出任‘十信’理事会主席。

经办信用合作社，信用、合作缺一不可。唯有如此,才有益于社会和民众。蔡氏兄弟就把‘信用’‘合作’作为他们经营的信条和准则。

蔡氏兄弟常忆起，小时候妈妈做饭时，总是从定量的大米中抓出一把米放进小坛子里，日积月累，竟也节余下来许多粮食。每当春上青黄不接时，取出来供全家食用，可解燃眉之急。这件事给兄弟俩以深刻的启迪，城里的家庭主妇们假如每天将零用钱存上一点，天长日久就是一笔可观的数字。经过反复思考，他们决计在“十信”开创 1 元钱开户的‘幸福存款’储蓄运动。

“只要存 1 元就可以当‘十信’的客户”,这项运动得到热烈的响应。许多家庭主妇上街买菜时顺道前往“十信”开户，把手头零钱存进去;成群结队的学生放学后赶到‘十信’开户,把零用钱存进去;有的中学生将在假期打零工挣的钱，除去交书本等费用外，余下的就都存在‘十信’。

“十信”的 1 元钱幸福储蓄获得了很大成功，并迅速闻名全岛。人们都知道台北有家“十信”，同时也知道它的经营者是蔡氏兄弟。他俩借此良机，乘势在其它 17 个地区分别成立了分社，以吸收更多的储户和更多的资金。蔡氏兄弟要求台北总社和 17 个分社一律开办夜间储蓄业务,还要进行‘微笑服务’,把储户当成真正的‘上帝’。

在蔡氏兄弟及其全体雇员的一致努力下,很短的时间内,“十信”社员竟有 10 万人之众,存款金额也高达 170 亿新台币，一跃成为全台湾最大信用合作社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

3“十信”风波

蔡万春初到资生堂做业务员，常跑台北到台中一线。在丰原站以北他坐二等车厢，从丰原到台中改坐头等车厢。这样既省钱，又能让前来接待的人员领受他的“派头”。

蔡万霖在这方面与哥哥相比毫不逊色。谁都知道，出差在外随便扔钱最不值得。可是既要做成生意，又要让客户看得起，乐意和你成交，这就必须想点子。蔡万霖的做法是：要投宿大饭店，就住小房间 投宿小饭店,就住大房间。“一大一小”皆因地方不同,而显出“派头”,他人无可非议。若是有人找他谈公事,到大厅里谈。这样一来，既无小里小气之感，又无怠慢之意，有的却是大家气派，成功的把握就大得多。

挣下偌大家业以后，蔡万春四处寻求政治保护。 70 年代初,他运用手中雄厚的财力，支持二弟蔡万才当选立法委员，以便进入政坛,为蔡氏家族护法。另一方面,为了改善自己的形象,取信于民,他专门设立了国泰企业机构社会福利基金会，兴建了国泰综合医院，赢得了民众的好评。

月有阴晴圆缺,“十信”也未能幸免。1957年蔡万春出任“十信”理事主席,1972 年由大弟蔡万霖接任。1979 年 5 月,蔡万霖将理事主席之位让回给哥哥，后来，万春又传位给儿子蔡辰洲。20 多年来,“十信”这个民间互助合作组织,实际上变成了蔡氏的财务公司。

1979 年 7 月,财政部对“十信”进行全面性突击检查,发现“十信”的管理存在许多问题。造假帐虚增存款、签发不实存款证明、透过人头集中放款给关系企业等违规不法事件比比皆是。财务部对“十信”处以 150 万元的罚款,并对“十信”理事主席蔡万春予以警告处分。

当蔡辰洲主持‘十信’时,为了支撑国塑等亏损企业,他变本加厉透过人头贷款,将‘十信’资金套出注入国塑,违章放款无所忌惮。这类事被曝光后，成了一场瓦解蔡氏经济王国的特大金融风暴，在社会上引起连锁反应，台湾许多地方金融机构和企业集团出现挤兑和退票风潮。

“十信风波”暴露出台湾金融纪律的腐败、官场的腐化和台湾富豪家族与国民党高官之间千丝万缕的关系。

1979 年蔡万春病倒，蔡氏家族分解，再加上波及全岛的“十信”金融风暴，如同倒春寒，无情打击了国泰金融王国。

4 无限风光在霖园

纵观蔡氏家族的发迹历史，其实是保险业造就的。而蔡氏跨入保险业还有一段渊源。

1961 年，台湾正式开放民间保险公司。台湾省籍名人林顶立创立了国泰人寿保险公司，由于林顶立财力不足，无法筹足 2000 万元台币的资金，只好求助于台北市商界名人张祥传。不料张氏财力亦不丰盈,转而找上了台北市第一届‘议会’议员,大万百货公司的董事长蔡万春。

60 年代初期,台湾的经济开始发生转变,人民生活改善,手里渐渐有些钱了。那时，正值台湾民营保险业蓬勃兴起，入保险成为人们的热点话题。“国泰”的兴隆,给企业界以极大的震惊和刺激。继‘国泰”之后，又有数家寿险公司相继成立。这使得人寿保险业处于激烈竞争的局面,对于‘国泰’不能不说是一种压力和威胁。

为扩大公司业务，蔡氏兄弟和林顶立在许多大、中城市广设联络处，就连小集镇也不放过。1962 年他们只有 9 个联络处,到 1967 年,已发展到 47 个营业单位。他们委派专人住在那里，长年办理保

险业务；在交通不便的山区，则建立业务据点，尽量做到不出现业务空白点。

宣传“国泰”的方式更是多种多样。有的在闹市区竖起写有“国泰’宗旨的宣传版,有的在街道上空拉上横幅 还有的将‘国泰’的业务范围、服务宗旨、办理手续及与保险业有关的知识，印成宣传单广为散发,以树立‘国泰’形象。

为进一步搞好保险工作，公司还招考了大量的业务员。据统计，在两年半内“国泰”公司以不同方式刊登广告 305 次,平均每次录取 300 人。这些人的积极性调动起来之后，点子更多了。有的业务员甚至跑到阳明山第一公墓，从一座座墓碑上抄录那些富贵人家子孙后代的姓名,带回到业务点,然后查找住址,直接登府拜访,向他们拉保险。

其实，1963 年，在国泰人寿保险公司开办之初，蔡氏兄弟就聘请地方绅士主持该地区分公司的业务。爱屋及乌，慕名前来的人们络绎不绝。在战略对策上，蔡氏兄弟以储蓄保险代替人寿保险的促销方式，抢占了不少市场。

蔡万霖赴日考察印象最深的是繁华的街道两旁高高耸立的金融大厦。因此在当时资金拮据的情况下，蔡氏兄弟毅然投资兴建大楼。1964 年嘉义大楼破土动工，随后三四年间，又陆续在大城市大力兴建大楼。这些大楼共达 109 幢之多，它们就像一个个巨大的立体广告牌，向人们展示国泰雄厚的经济实力。

结果使国泰的市场占有率骤升，不到一年的功夫，竟然在同行业中排名第一，为世人所瞩目。

1979 年,蔡万春中风病倒,无法继续管理企业,蔡氏家族顿时解体。蔡万霖拥有国泰人寿、国泰建设、三井工程等企业；国泰其余产业由蔡家其他人员经营。

分家之后，蔡万霖把主要精力放在国泰人寿保险公司的建设上。“国泰”遂成为蔡万霖的资金供应站，成为他发展多种企业的经济

柱。

蔡万霖的企业虽然仍沿用国泰的名称，事实上早已自立门户，以霖园企业为招牌，成立了霖园关系企业集团。

蔡万霖从不涉足不熟悉的行业,他管理企业的秘诀是狠、准、精，同时注意培养人才，强调管理纪律。

霖园关系企业集团的支柱是国泰人寿保险公司，主要从事人身保险业。蔡万霖于 1979 年出任该公司董事长，开始了他事业的重要转折。他强调‘ 重视保护权益,负起社会责任 ”,并提出争取‘ 人人保险,家家幸福 ”。在他的领导下,“ 国泰人寿 ”将人身保险业推至台湾各个角落，设置了许多分支机构，甚至远及澎湖列岛。现在该公司几乎每天能收入 1.5 亿元的保险费，而蔡万霖本人每天净收入 1000万元台币。

国泰建设股份有限公司，是霖园关系企业集团的另一重要公司。其任务主要是兴建住宅、公寓、商业大厦、办公大楼，然后出售或出租。因注重质量，价格合理，建筑物颇受购房置业者的欢迎赞许。

1981 年，由于受世界经济不景气的影响，台湾的建筑业陷入萧条，许多颇具规模的公司纷纷倒闭。蔡万霖却能审时度势，采取特惠购房等办法冲出逆境。1987 年,该公司营业额达 55.9 亿元台币,居台湾建筑业榜首。

鉴于台湾土地资源有限，蔡万霖所建的百余栋大楼，除自用外极少出售。即使在房地产价格低落不振之际，也始终坚持 “ 只租不卖 ” 的原则。如今，国泰集团的资产正因房地产价格的高涨而快速增长。

国泰自创建以来，年年都招考大专毕业生，作为公司的储备干部。为激励员工的敬业精神，缺乏音乐细胞的蔡万霖，在全体员工中征集《国泰之歌》的歌词,并灌制成录音磁带在公司播放、教唱。

国泰仍在走向更大的辉煌。

世界船王包玉刚

1918 年，包玉刚出生在宁波市郊。少年时代在汉口帮助父亲料理生意。 21 岁时到上海谋求发展,从此进入银行业。

1945 年，包玉刚任上海银行副总经理。1949 年春,包玉刚辞职离开上海,举家迁往香港。

1955年，包玉刚凭一条旧船进军香港航运业,1977 年他的船队已拥有 200 多条船,船运载重高达 1000 多万吨，是希腊船王奥纳西斯船队的 3 倍多,成为名副其实的世界船王。

1978 年包玉刚预见到世界航运业将走向萧条，于是向陆上发展。1980 年他以 21 亿港元收购九龙仓,1985 年以 25 亿港元收购会德丰,开香港收购史之先河。

1 大陆 30 年

1918 年，包玉刚出生在浙江宁波市郊。包家有兄弟三人，老大包玉书,老二包玉刚,老三包玉星,另有姐妹四人。

包家几代人定居在宁波市郊，过着富足安宁的生活。小包玉刚就读于家乡著名的‘ 叶氏中兴学校 ”,受到‘ 做人诚实可信,做事规规矩矩 ’的训诫,并受益终生。

学校的生活使包玉刚拓宽了视野，他不愿固守在故乡狭小的土地上，决定出外闯荡一番。1931 年，年仅 13 岁的包玉刚乘船来到汉口，帮助父亲料理生意。

当时汉口是对外开放的通商口岸之一，包玉刚的父亲在那里开了一家鞋厂。由于生产的是传统布鞋，生意非常萧条。

虽然跟从父亲经商多年，但他对鞋业并不感兴趣。一天，包玉刚终于鼓足勇气对父亲说，他不愿终身从事制鞋业，已报名接受一家外国保险公司的培训。

1937 年，日军入侵长江流域，汉口危在旦夕。包玉刚与同事一起去了上海，在当时的中国中央信托公司保险部谋到一职。

包玉刚的业务是战争保险，他很快便掌握了业务知识。由于工作成绩突出，不久便成为银行的业务骨干。后来，当衡阳分行有个空缺时，他被调往那里，一年后便被提升为分行副经理。不久，24 岁的包玉刚又被提拔为中国工矿银行衡阳分行的经理。

1945 年 8 月，日本人投降后，包玉刚作为中国政府先遣队的一员被派往上海，接管崩溃的汪精卫政权的城市金融机构。在上海市长钱大钧的要求下，包玉刚到刚刚成立的上海市立银行工作，不久，他便荣任该行副总经理。

那是一个危机四伏的年代，包玉刚虽为地位显赫的银行负责人，但日子并不好过，甚至连身家性命都时时受到威胁。

当时上海有一个流氓大亨，不仅控制着上海的黑社会，而且与国民党地方官员狼狈为奸，被人称为非官方的上海市长。一天下午，包玉刚正准备下班回家，一位银行职员惊慌地通报，那位流氓大亨的两位心腹马上要见包玉刚。包玉刚只得让这二位不速之客进来。来人声称，他们的老板急需一大笔钱款，让包玉刚第二天到老板家共议此事。包玉刚心里十分明白，如果他同意提供这笔巨额贷款，必定是有去无回；如果不同意，那么他很可能从此神秘地失踪。在进退两难的情况下，他只好硬着头皮答应赴约。

需要全本请访问 www.ertongbook.com