

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

学生成长百卷读本一

(72)成功之路(下)

 **eBOOK**
网络资源 免费下载

民国时期，有一个著名的纺织实业家刘国钧，他出身非常贫寒，却凭借自己的智慧和毅力白手起家，从一无所有一步步成为百万富翁，并为我国的民族纺织工业的发展作出了巨大贡献。

1887年4月2日，刘国钧出生在江苏省靖江县生祠堂镇的一个普通家庭里，父亲是私塾先生，因为参加科举考试，辛辛苦苦考了很多次也没有考中，所以一时想不开就精神失常成了疯子，一天到晚说胡话，书也教不成了，一家人的生活全靠刘国钧的母亲替有钱人家帮佣来维持。刘国钧生长在这样一个贫寒的家庭里，从小就深刻体会到了生活的艰难辛苦，养成勤俭节约宽厚待人的好习惯和品德。看到母亲受苦受累，一天到晚奔忙，他便不声不响地去拾柴、扫地，做一些力所能及的活儿。甚至为了挣钱养家还去贩卖过水果。小小年纪就在四处奔波，虽没有正式上过学，却聪慧机灵、能写会算，一副“小大人”的模样。13岁时，刘国钧告别父母，去靖江县城一家槽坊当了学徒。可是当学徒太累了，一年四季像长工一样给店老板干活，还得不到什么报酬。不到一年，刘国钧无法忍受那里的重活和老板的蛮横欺压，只好离开靖江，随同一个邻居背井离乡来到常州埠头镇谋生。后来又在奔牛镇的两家杂货店当学徒，因为他的年龄太小了，除了当学徒外再找不到活儿干。

奔牛镇的三年学徒生活，对刘国钧的一生的影响非常大。小时候的那些不幸经历在他心中刻下了深深的痕迹，他一直默默地寻找着摆脱贫困发家致富的机会。在别人家的杂货店当伙计时，他常常去附近的集镇批货，出入各家货栈，对市场行情渐渐地由生疏变熟悉了。于是他决定独自去经商闯天下。

要经商，首先就得要有足够的资本，这对两手空空的刘国钧来说，应当是一件棘手的事，然而他早有准备。他利用自己经常外出批货的机会，尽量多拉生意，多获佣金，为自己日后的经商打下基础。他还让母亲和妻子编织辫纺（清朝时男子用来扎辫子的一种绸带）送店里代销。这样日积月累，渐渐有了积蓄。后来，他又设法搭上了一个互助会，筹集了600元资本，并与另一毕姓人家集资1200元，对外号称2000元。就这样，终于开办了和丰杂货店，附设土染印坊染布匹。两年后，合伙人因不务正业，整天赌博抽鸦片，以致负债累累，只得把另一半股份拱手让给了刘国钧。

生性聪颖的刘国钧一向善于应酬巧于经营，加上本人一贯讲义气又勤奋踏实，因而生意一直不错。只是本小利薄，难有大的作为。1911年10月10日辛亥革命在武昌爆发，一时间战火纷飞，奔牛镇上的商店纷纷关门停业以避战祸。刘国钧的父母也提心吊胆，问刘国钧：“我们

关不关门？”刘国钧却处变不惊，他沉着冷静地分析了当前的形势，估计战争不会持续多久，很快就会过去。他决定冒一次险，壮着胆子坚持开门营业。

果不出他所料，一时全镇的商店都关了门，生意都集中到了他开的和丰杂货店。时值兵荒马乱，有的农民担忧时局，纷纷将子女的婚期提前举行。人们常常会看到这样的情景，农民们担着稻谷逢人便打听：“哪里能买到做嫁妆的衣料？”路人回答道：“只有奔牛镇的和丰杂货还在开业。”和丰杂货店布匹立即销售一空。他又成功地说服了常州商人，以分期付款的方式将存货折价售给和丰。就这样，和丰的生意一直红红火火。和丰卖出去的是布匹，收进来的是稻子，此时，粮食很便宜，值不了多少钱，但当时局平定后，粮食就贵起来了（当时一担稻子收进时抵一两半白银，卖出去得三两白银）。刘国钧从中获巨额差价。到第二年年底结算，和丰净赚5000余银元。而其它店主则望洋兴叹。到1915年，刘国钧的资本就从原先的600元一跃成了2万元，增长30多倍。

就碰到了无法解决的技术难关。刘国钧果断决定自己到上海走一趟，摸清斜纹布的浆纱秘诀。

当时的上海是我国最为繁荣的工业城市，高楼林立，工厂随处可见。刘国钧经过慎重思考，把目标瞄准了英国商人开的怡和纱厂。然而，怡和纱厂的进出口防守非常严，闲杂人员一律不准进去。刘国钧急得汗水直流，在水泥地上不停地走来走去。他几乎想打退堂鼓了，但一想到大纶织布厂的前途，想到自己刚刚开创的局面，他冷静下来。认真观察了一段时间，机警的刘国钧就发现门卫对其它人看得很严，对身穿统一样式工作服的工人很少检查。他灵机一动，立即有了主意：找一个豪爽重义气的工人借套工作服来混进厂去！

刘国钧找到一个工人借了他的工作服，轻轻松松地进入了怡和纱厂。表面上，他和普通工人没什么两样，实际上，他的那双眼睛一刻也没闲着，手脚也特别勤快。然而正因为他的异常勤快，没几天，便引起了监工的注意，一查问，他惊讶地发现这个人竟然不是本厂工人，于是便拉住要送伪装成工人的刘国钧去警卫室受惩罚。周围的工人一看势头不对，纷纷叫他快逃。在好心的工人帮助下，刘国钧才越墙而走，侥幸得以免遭毒打。然而，借工作服给他的那位工人却被打得遍体鳞伤。刘国钧感到万分悲痛，他立即将受伤的工人送到医院，并负责全部医药费用和他的工资损失。他拉着受伤工人的手说：“兄弟，是我害了你。”那位工人也是位热血汉子，他也拉着刘国钧的手说：“兄弟，这事不能怪你，要怪也要怪黑心的英商。”这位工人伤好后，基于对刘国钧的感情和爱国热情，邀请了同厂的另一位技术精湛的工人利用星期日，由上海直奔常州帮助大纶织布厂解决浆纱难题。

就这样，在刘国钧的不断努力下，大纶机器织布厂很快进入了正常的生产。由于技术运用的不断提高，产品的销量也日增。当年就盈利三千元，第二年又赢利近万元，第三年的发展势头更猛。后来，由于内部矛盾，刘国钧离开大纶机器织布厂，并撤回自己的那部分资本，另外独自创办了广益织布厂，获得了成功。到1922年，他将历年的利润作为积累资本，又创办了广益二厂，成为常州最大的织布厂。

然而好景不长，1924年，日货象潮水一样涌进中国市场，民族工业难以维持发展。广益厂的经营虽蒸蒸日上，刘国钧却清醒地看到，日本已占领了中国市场，要想把中国市场从日本人手中夺回来，只有在产品的质量上赶上并超过日货，才能真正地达到目的。因此，他于1924年东渡日本，访问学习日本厂商的经营管理。日本商人的讲求实效、节减工序，降低成本等先进的做法给他留下了深刻的印象。回国后，他大力进行改革，不惜花大价钱买新式电动式织布机。经过他不断努力，广益厂生产的布料不但在中国市场上成了抢手货，而且走出国门远销海外，击碎了日本欲独占纺织市场的美梦。这样，到1930年，广益织布厂已拥有了20多万元的流动资金，成为具有相当规模、拥有比较先进技术的织布大厂了。

刘国钧白手起家，一步一个脚印不停地奋斗，才取得了辉煌的成就，发展了中国的民族纺织业。后来尽管抗日战争爆发，织布厂几次被日本鬼子的飞机炸毁，但刘国钧从没有意志消沉过，他总是有一股奋发向上的冲劲，为自己的事业不惜牺牲一切，坚持让企业在战争的夹缝里生存和发展。新中国建立以后，他更是呕心沥血，为中国民族纺织工业的发展奋斗不息，直到生命的最后一刻。

我国近代有一个自学成才的著名出版家、企业家，他就是陆费逵先生。陆费逵一生服务社会近 40 年，其中在出版界任职 38 年。他凭着卓越的胆识、才干和魄力创办了中华书局，并经营中华书局 30 年，长期担任上海书业同业工会主席。

陆费逵 1886 年出生于陕西汉中，老家在浙江桐乡。他从 5 岁时起，就由母亲在家里教他读书认字。9 岁进入私塾就读时，已经能够写文章了。远远超过一般儿童。13 岁起，陆费逵潜心自学，正逢戊戌变法时期，他开始阅读《时务报》、《清议报》，接受维新思想和革命思想。14 岁时，他就和同学一起创办起昌明书店，并被推选为经理兼编辑。从此陆费逵开始走向新闻出版业。昌明书店开业时间不长，由于股东意见不一致，就各奔前程了。陆费逵自办起新学界书店，销售《警世钟》、《猛回头》、《革命军》等进步刊物。他还自己编著了一本《岳武穆传》，以此来抒发爱国思想，并积极参加当时的革命活动。后来，他又到了商务印书馆，在那里工作了好几年。

辛亥革命成功后，陆费逵离开了商务印书馆，于 1912 年 1 月 1 日，中华民国宣告成立之日宣布创立中华书局，同时发行了新编的教科书。这些新式教科书内容新颖，易读易记，很快就畅销全国各地，推动了教育事业的发展。中华书局在短短的几年时间里，资本总额达到了一百多万元，分局增至 40 多处，遍布在福州、成都、昆明等地，印刷所拥有数百台机器，一千多名工人，成为当时国内仅次于商务印书馆的第二家大书局。

1917 年 6 月，由于中华书局扩充太快，大量资金投入基本建设，一时周转不开，陷入困境。这时很多方面都有人邀请陆费逵共事，都被陆费逵婉言拒绝了。他下定决心，一定要把中华书局办好。后来，经过陆费逵和同事们的艰苦努力，终于战胜了经济上的困难，使中华书局继续发展。

1931 年“九·一八”事变以后，陆费逵深深感到民族危机日益深重，他在报上发表文章，痛骂日本军国主义侵略我国的罪行，表现出他的爱国精神和民族责任感。

陆费逵把一生精力都投入到了祖国的出版事业和教育事业上，他主持中华书局 30 年间，共出版各类图书约 6000 种。其中，各种教科书 400 余种，社会科学书籍近 2000 种，自然科学书籍 600 余种，文学艺术书籍 1000 余种，重要古籍 600 余种，各种工具书 30 种，少年儿童读物 800 余种；此外，还编辑出版了近 20 种杂志，在我国近代文化史和出版史上占有重要地位。

中华书局是以出版发行教科书起家的，后来一直把出版发行教科书作为自己主要的业务之一，对促进教育事业的发展，普及科学文化知识，起到了积极作用。这是和陆费逵一生热爱教育事业分不开的。陆费逵对出版事业严谨认真，中华书局出版的教科书内容健康，对读者和社会有益，而且质量有保证，从不粗制滥造降低成本从中获利。中华书局还特别注意出版少年儿童读物，其中以 1922 年创刊的《小朋友》内容最为丰富，最受小读者的欢迎。

陆费逵于 1942 年 7 月突然病逝，终年 56 岁。但陆费逵和他创办的中华书局功绩永存。

长江，是我国的第一条大河，也是世界上最长的河流之一。在这里，有举世闻名的长江三峡。今天，人们从重庆上船，沿江而下，可以观赏三峡的壮丽风光。

这条航线，叫做川江航线。解放前，素有“蜀道难，难于上青天”之说的四川，交通十分落后，只有川江是它和外省联系的唯一通道。但是，川江航运的权力，却掌握在一些帝国主义国家的轮船公司手中。

20年代，这儿出现了一个中国人创办的轮船公司——“民生公司”。它经过20多年的奋斗，不仅夺回了川江航运的主权，而且把它的航运范围从川江扩展到沿海，一直延伸到东南亚和日本，成为拥有上亿元资本和一百多艘轮船的大公司。这件事震动了国内外，美国的大资本家把民生公司的成功称作“世界航运史上的一个奇迹”！

创造这个奇迹的人，名叫卢作孚。

“民生”出世

卢作孚1893年出生在四川省合川县一个小贩家里。念过几年小学，靠自己的勤奋自学，当过中学教师和记者。年轻的时候，他曾经有过“教育救国”的理想，但是，严酷的现实砸碎了他的理想，他转向了实业救国的道路。

在家乡，他亲眼看到，在长江上游的航线上，到处是悬挂着英、美、日、法等国国旗的外国轮船。还有一些军阀和乡绅办的轮船公司的船。但是在长江的支流嘉陵江上，却见不到一只轮船，来往交通很不方便。卢作孚决定开辟一条从重庆到合川的新航线，作为他创办航运事业的起点。

两手空空的卢作孚，首先得想办法筹集资金。他计划募集两万元，可是，费了九牛二虎之力，才募到8000元。卢作孚就带着这笔钱，去上海买船。

根据嘉陵江的水流特点，卢作孚订购了一艘70吨、专门用作客运的小轮船。但是，这艘船的造价居然要30000多元！比原订募集的资金还要多。怎么办呢？卢作孚毫不犹豫地和工厂签订了合同。预交8000元，然后赶回合川，继续筹集经费。他四处奔波，费尽口舌，最后总算在几个好朋友的帮助下凑足了船款。

1926年5月，新船造成了。卢作孚一面派人去接船，一面在重庆召开民生实业股份有限公司成立大会。公司取名“民生”，意思是要为实现孙中山先生的民生主义而奋斗。卢作孚在章程里写明，公司的宗旨是：服务社会，便利人群，开发产业，富强国家。

从上海驶出的民生公司的第一只轮船“民生号”，沿途战胜了洪水的围困和土匪的袭击，渡过了险滩，7月23日到达合川。成千上万的合川人民涌向码头，兴高采烈地欢迎这只悬挂着彩旗的小火轮。从此，“民生号”定期航行在重庆合川之间。民生公司开始了它的艰难历程。

“穷朋友公司”

卢作孚艰苦创业，把全部心血都倾注在公司的事务上。为了节省时间，他不留头发，常年光着头，身上穿一套旧中山装。这副穷酸相经常给他带来麻烦。

抗战期间，国民党政府从南京迁到了重庆。一天，卢作孚到交通部去办事。到了门口，他递给门卫一张名片。卫兵接过名片看了看，把卢作孚上下打量了一番，怎么也不相信他就是大名鼎鼎的民生公司总经理。卢作孚被当

才出来把他迎了进去。

一直到 40 年代他要到美国、加拿大时，听了朋友的劝告，他才留起头发，穿起了西装。

为了事业，卢作孚简直把自己变成了一部机器。他经常夜以继日地工作，累了便伏在桌子上睡一会儿，又接着工作。对他来说，从来没有什么节假日，就是在吃饭时，他也要和同事一起商量、解决问题。

在卢作孚的带领下，全公司都保持着穷干、苦干、拼命干的作风。当时，公司设在一所破乱的小庙里，公司在重庆的办事处，租用的是一家小旅店的房间。在创办初期，公司从总经理到一般职员按月工资，全部加起来，还抵不上外国轮船上一个大副的工资。就因为这样，人们亲切的把民生公司称作“穷朋友公司”。

“中国人坐中国船”

1929 年的一天，一艘外国轮船大摇大摆地驶进了重庆的朝天门码头。它像往常一样，拉起汽笛，招呼驳船来卸货。可是，汽笛鸣了几次，江面上来来往往的驳船都不理睬它，都去忙着去给别的船卸货。大副慌了，急忙去报告船长。

原来，卢作孚当了刚刚成立的川江航务管理处处长，他发出通知，规定：凡是外轮进港，必须向管理处报告，接受中国士兵的检查；遇到木船必须减速行驶，如果掀翻中国民船，必须赔偿一切损失。

在中国作威作福惯了的外国人，哪里会把中国人的通知放在眼里！在他们看来，中国人是好欺负的，只要拖上两三天，再由他们的外交官出面，恫吓一下，中国人就会屈服。

5 天过去了，眼看船上的给养马上就要耗尽，可是中国方面还没有一点屈从的迹象。骄横的外国领事出面，得到的答复是：这是中国的内河，争端必须由川江航务管理处解决。

外国船长和商人无计可施，只好去找卢作孚。一进处长办公室，两个外国人面对卢作孚威严的目光，低下了头。卢作孚严肃地对他们说：你们伤害了中国民众的感情，码头工人的举动是爱国的，如果你们继续违背中国民众的意愿，那只会导致更加严重的后果。

外商理亏词穷，只好承认自己的过错。于是，中国士兵第一次以检查者的身份登上了外国轮船，在维护川江航权的历史上写下了值得纪念的一页。

外国轮船公司不甘心，又立即反扑过来。他们依靠雄厚的资本，大幅度降低货运价格，上海运往重庆的棉纱，每件运费由以前的 25 元降为 20 元，100 斤药材的运费从 6 元降为 1 元 2 角，企图这样来挤垮民生公司。

卢作孚毫不示弱，他联合四川各界民生团体，在重庆召开“收回内河航权大会”。会上提出了“中国人坐中国船”的口号。卢作孚宣布“民生公司废除“甲级船员只能由外国人担任”的旧章程，实行“甲级船员不准任用外国人，均须由中国人担任”的新规定。人们积极来支持民生公司的爱国行动，自觉地不上外国船，不将货物交外轮载运，狠狠地打击了外国轮船公司的气焰。

大刀阔斧改革

取消外国人在轮船上的特权，是民生公司的一项重大改革。接着卢作孚又针对当时落后的管理方法和腐败的经营作风，建立了一些新的规章制度。

国轮船经受歧视，除“高等华人”外，老百姓只能坐尾舱（容纳许多乘客的大舱），还要另花一笔钱买铺位，吃饭连菜也没有，而且只能蹲在走道上吃；睡觉的许多人挤在一起，舱内的空气十分污浊。针对这一点，他向全体职工反复强调服务态度，要求船上的水手、茶房和理货员，都要处处为旅客着想，注意礼貌，尊重旅客。在尾舱里增设铺位，不另收费。还取消了向旅客强要“小费”的制度。轮船航行过程中，按时播放音乐、戏曲等节目，介绍两岸风光，供应图书杂志以及象棋等娱乐用品，组织旅客和船员开联欢会，还在船上开设小卖部和医务室，赢得了旅客们的一致赞扬。许多旅客宁肯住旅馆多等几天，也要乘民生公司的船。

这些改革，也是为了和外国轮船公司竞争。竞争中，外国轮船公司败下阵来。意大利和美国几家公司相继倒闭。而民生公司不断发展壮大起来。到1935年，川江上航行的中外轮船80艘中，民生公司已经占有38艘。

时时不忘“效率”

抗战期间，卢作孚曾经担任国民党政府的交通部次长。在重庆，他到交通部上班，又到民生公司办公，回到家里还要处理一些事情。

有一次，他回家刚坐下，一面和来访他的记者谈话，一面随手翻看桌上的文件，无意中发现封好了口但是没有寄出的信。他马上把这封信抽出来，皱了皱眉头，脸色严峻地把年轻的秘书叫了进来。

“这封信为什么还没有送出去？”

“这个……”秘书刚要解释，卢作孚打断了他：

“这个时候，收信的人已经坐飞机到了昆明了！”

秘书无话可说，显出惭愧不安的样子。

“想想看，如果有要紧的事，这个就完全耽误了吗？”

接着，卢作孚十分感慨地说：“我总想，别的大机构办不好，我们这几个小小的机构还办不好么？大的机构有别的牵制，我们这么个小小的机构还有什么牵制，怎么也这样的没有效率？那些老的已经不可救药了，难道我们这些年纪轻轻的也不可救药吗？”

卢作孚痛恨办事不讲效率的现象，他在工作中时时不忘效率二字。人们至今还记得他在长江航线上亲自组织指挥的那场高效率的抢运人员、物资的紧张战斗。

那是在七七事变以后，南京、武汉相继失陷，大批部队要运送到前方，上海等地的工厂，南京的政府机关、学校要撤退到四川，长江沿岸一些城市的码头上，到处是待运的人员和器材，轮船公司里挤满了人，为争夺优先运输的机会而互相争吵，乱作一团。卢作孚来到湖北宜昌，立即在船舶运输司令部召集会议，根据轮船的运输能力，向各单位分配吨位，有计划地运输。卢作孚亲自到现场指挥，争分夺秒，日夜抢运，在短短的40天内，就运出了积压在宜昌的全部人员和堆积如山的物资。连同其它地方的抢运，民生公司共运送了20万士兵到抗日前线，运送了大量人员和数十万吨军工器材和工厂设备到后方，为抗日战争立下了功劳。卢作孚的组织指挥能力和办事雷厉风行、讲求效率的作风也出了名。

回归祖国

1949年冬季的香港，一片混乱。卢作孚立在窗前，凝望着窗外阴霾的天空，陷入了往事的回忆。

国必定会出现一个安定的民主政治，民族航运事业也一定会有一个大的发展。他发过誓：东到太平洋，西到大西洋，都要有挂上民生旗的海轮。确实，有一阵民生公司的航线伸展到了海防、曼谷、仰光、雅加达、新加坡的一些港口。可是，好景不长，自从蒋介石发动内战以来，民生公司陷入了困境。轮船不断被“抓差”，去给国民党运兵运军火，正常的客运货运几乎完全停顿。公司负债越来越多，实在维持不下去了。如今，中国共产党已经在大陆建立了新政权，看来，在共产党和国民党之间，必须作出迅速的抉择。

这两年，在香港，他和共产党方面的同志有过好几次接触，从一次次的谈话中，他对共产党的政策逐渐有所了解，他想，如果在共产党的领导之下，真能振兴中国的航运事业，实现自己多年以来的理想，这倒是一条光明的道路。

可是，国民党方面并没有放过他。台湾的“行政院长”俞鸿钧、“外交部长”叶公超等，接连登门拜访，又是劝说，又是封官许愿，请他去当财政部长或交通部长

敲门声打断了卢作孚的沉思。国民党的说客又来了。

卢作孚委婉地拒绝了国民党的邀请。

送走了国民党的官员，他的决心也就下定了。

1950年6月，卢作孚秘密回到北京。民生公司的“民众”、“民斗”等十几艘轮船，也冲破重重阻挠，驶回上海和广州。民生公司掀开了它的发展史上新的一页。

一提起“买办”这个词，人们的脑海里便会出现身穿洋服、满口洋腔，在帝国主义分子面前奴颜卑膝，在自己同胞面前趾高气扬的洋奴形象。的确，这是许多买办的真实写照。不过，在近代中国，也有这样的人，他们做过买办，但在自己的亲身经历中，看清了帝国主义凶残丑恶的本质，不愿再干了，最后转到了民族资本主义方面来。刘鸿生就是这样一位人物。

从“跑街”到“买办”

1906年的一天，在上海由美国人开办的圣约翰大学里，贴出了一张告示：开除二年级学生刘鸿生。一会工夫，这个消息就在学生中传遍了。大家都感到奇怪：刘鸿生在学校里是一名品学兼优的学生，怎会突然落到这种下场呢？一打听才知道，原来是美国校长看中了刘鸿生，要送他到美国留学，准备把他培养成一名牧师。可是，刘鸿生拒绝了学校的这番好意。校长恼羞成怒，说刘鸿生违背了上海的意旨，是上帝的叛徒，不准他再在学校里读书了。

家境贫寒的刘鸿生，失了学就等于丢掉了饭碗。为了维持家里的生活，他到处求情，寻找工作。一位朋友听说上海英租界的巡捕房要招一名翻译，就叫刘鸿生去试试。他凭着在学校里学到的一口流利的英语，很顺利地被录取了。他的工作，是在巡捕房审理中国人的案件时，给主审官当翻译。他亲眼看到英国警官对中国人的横暴和虐待，心里很不是滋味。他私下对人说：“陪强盗打官司，这几碗饭难吃啊！”他父亲生前的一位朋友劝他说：在巡捕房做事没啥出息，不如到英国人开的矿务公司当跑街，可以靠自己的本事多拿佣金。刘鸿生当然非常愿意。不久，他就走进开平矿务公司上海办事处的大门，在英国经理手下当上了一名跑街。

“跑街”这个差事，就是给开平公司推销煤炭。刘鸿生在这个工作中很快就显示出了他的经营才能。

当时，开平公司的煤炭，在上海没有销路。其中一个重要原因，就是它卖煤炭的时候不分等级，没分质量，好坏都卖一个价，这当然得不到用户的欢迎。刘鸿生发现这个问题后，建议公司把煤炭按质量的优劣，分成几个等级，按质论价出售。公司采纳了他的办法，生意果然一天天好起来了。

刘鸿生的才干，得到了英国老板的赏识。1909年，开平公司决定，把在长江下游一带推销煤炭的工作都交给刘鸿生一人负责，并且和他签订了30年的合同。从此，刘鸿生就成了开平公司在上海的头号买办。

刘鸿生凭借手中的权力，不断扩大自己的推销范围。1914年，第一次世界大战爆发。在这个时候，国内的民族工业有了一个比较大的发展，对煤炭的需要量大大增加。刘鸿生的生意也越做越大。销路最多的一年，达到250万吨左右，他因此而发了大财。短短几年的买办工作，使刘鸿生从一个贫寒的大学生变成了百万富翁。然而，究竟有多少中国人民的财富，通过他的手，落入了外国资本家的腰包呢？这个问题他却没想过。

和外国火柴竞争

刘鸿生发了财，经常拿出一点钱来办慈善事业。他在自己的老家浙江定海县，办了两所学校，让那里的孩子免费读书。还经常给一两家医院捐点钱。

1919年，江苏北部发生了水灾。许多灾民流离失所，生活无着落，刘鸿生捐出5万元钱，救济灾民。这时，一位朋友给他出主意说：灾民多，单靠

虽然很有钱，但在别人眼里，终归是个买办，不光彩。何不趁机办个厂，招收一批灾民进厂做工。既帮助灾民解决了困难，又可以捞到一个实业家的牌子。这不是一件名利双收的事情吗？

刘鸿生被这番话打动了。他分析了当时上海和附近地区工厂的情况，认为办一家火柴厂比较合算。因为火柴厂设备简单，不需要太多的钱。而且可以容纳和养活比较多的工人。他下决心拿出了12万元作资本，在苏州创办鸿生火柴厂。经过一年多时间，工厂就建成投产了。

鸿生厂的火柴一生产出来，就面临着和瑞典凤凰牌火柴、日本猴子牌火柴的竞争。早就想垄断中国火柴市场的瑞典火柴公司，逐渐把手伸入了我国内地。以前，这家公司只在华中一带销售火柴，后来，它吞并了日本的一家火柴公司，又在上海建立了分厂，在当地生产和销售。这样一来，许多中国人办的火柴厂由于竞争，纷纷倒闭。鸿生火柴厂也面临着同样的威胁。

刘鸿生当然不甘心束手待毙、眼睁睁地看着自己的工厂关门。他用高价聘请化学工程师来改进技术，提高火柴的质量，压低价格。他还想到联合的办法：一个工厂的力量小，几家工厂联合起来，力量不就大了吗？

他说服了两个比较大的火柴厂，同自己的工厂联合起来，成了大中华火柴公司，由他担任总经理。接着，他凭借三厂联合后的实力，又先后收买了一些小火柴厂。到1934年，大中华公司拥有资本300多万元，下设7个火柴厂，每年生产十几万箱火柴，成为全国规模最大的一家火柴公司，瑞典火柴公司的一个强大对手。经过几年竞争，瑞典资本家不得不坐下来同大中华公司谈判。从这以后，中国人自己生产的火柴占据了国内的主要市场，刘鸿生一下子成了全国闻名的“火柴大王”。

“点金石”的秘密

火柴厂的成功，增添了刘鸿生办企业的信心，也引起了他的极大兴趣。他办工厂简直上了“瘾”。他手下的帐房负责人说：“我们的老板不能听说帐上有10万现款，假如有，他一定不肯存在帐房里，总要想个方法用出去。”就这样，他又先后开办了水泥厂、搪瓷厂、毛纺织厂、煤矿、煤球厂，还开设了码头、仓库、银行、保险公司。

在旧中国，民族工业经常处在风雨飘摇之中，办工厂是要冒很大风险的。可是，刘鸿生竟然办了这么多企业，而且大都取得了成功，这确实是一件不简单的事。他的朋友送给他一个外号，叫做“点金石”，意思是他有点石成金的本领。那么，他的秘诀究竟在哪里呢？其实，说起来似乎也很简单，他成功的秘诀在于他十分重视企业的经营管理。

刘鸿生是一个非常精明的人。他开办工厂，从来不贸然行事。事先总要对这个厂的原料供应、机器设备、生产过程、产品销售等方面的情况进行详细的调查研究。比如，1920年，他想在上海办一家水泥厂。在作出决定以前，他对当时国内水泥的生产、水泥的质量、对水泥的需求等问题，作了仔细的分析。为了熟悉水泥厂的生产，他专门到德国一家生产水泥设备的工厂考察。在那里，他和工厂的工人一样，每天按时进厂。他仔细观察生产情况，并且有意和厂里的工程师交上朋友，向他请教有关水泥生产的问题。尤其是对如何提高水泥质量等关键问题，更是抓住不放。同时，他还认真学习有关的技术资料，研究其中的化学公式，背诵水泥的各种原料的搭配比例。到一个多月后，回国时，对怎样办水泥厂，他已经心中有数了。

刘鸿生成功的另一个诀窍是十分重视人才。他说过：“要创办一个企业，首先得物色好专门人才。没有人才，不可冒昧从事。”不过，最初在他的眼

迷信洋人的思想使他碰了一次钉子。

这也是在他创办水泥厂时的事。当时，他请了一个名叫里昂赫脱的德国人来担任工程师。这个里昂赫脱自以为“老子天下第一”，根本不把中国的工程师、工人放在眼里，动不动就辱骂中国工程师，殴打工人，他的行为激怒了工人，工人们坚决要求解除他的职务，并且宣称，如果不答应这个要求，就要罢工。刘鸿生看到事态严重，只得把里昂赫脱送回去了。

接受了这次教训以后，刘鸿生不再两眼只盯着外国人，而改为从中国的留学生和国内的大学毕业生中去寻找人才了。到30年代，在他的水泥厂里，从厂长到工程师，全部是他用高薪聘来的中国人。这在当时国内所有的水泥厂里，还是第一家。后来，其它水泥厂也纷纷辞退外国人，聘请中国技师了。

刘鸿生还十分重视企业的成本核算，注意学习和引进先进技术，坚守信用，保证质量，提出一切要为用户和顾客着想，不让顾客吃亏上当。总之，由于他遵循了客观的经济规律，他的企业才得到了不断发展。

拥护中国共产党

1949年底，刘鸿生从香港回到了祖国。刚到天津，就接到周恩来总理的电报，说要和他见面。刘鸿生很激动，立即赶到了北京。

周总理接见他的时候，详细询问了他在香港的情况，向他介绍和解释了党的政策。周总理说：“共产党保护工商业者的私人财产，包括企业和一切生活资料，你的企业同样会得到保护。”总理希望刘鸿生带头同人民政府合作。

总理的话，使刘鸿生看到了自己在新中国的光明前途。他对家里的人说：“周总理是一个非凡的人才，使我佩服万分。他的话，使我消除了对共产党的疑虑。”

回到上海以后，一连串的事实，更使他加深了对共产党的认识。

当时，上海解放不久。许多工厂因为遭到国民党反动派的破坏，无法开工，再加上一些不法资本家和投机倒把商人的捣乱，上海的经济十分混乱。刘鸿生的企业也遇到了产品卖不出去，工厂开工不足，资金周转不灵等困难。就在这时，人民政府伸出了援助的手，向刘鸿生办的一家毛纺织厂订购一批呢绒，帮助他度过了难关。

不久，全国掀起了抗美援朝运动。一开始，刘鸿生十分害怕。他认为，新中国刚成立，力量太弱，根本不可能和美国打仗。再说，美国手里有原子弹，把它激怒了，一颗原子弹就会把上海夷为平地。他整天忧心忡忡，提心吊胆。可是，出乎他的意料，中国人民志愿军取得了胜利。1953年7月，美帝国主义被迫签订了停战协定。消息传来，刘鸿生激动得泪如雨下，他对家里人说：“共产党终于使我们中国人抬起头来了。我一生受尽了帝国主义的欺辱，现在可以出气了。”

就在这一年，又有一件事使他受到震动。在党和人民政府的帮助下，他创办的章华元纺织厂生产的呢绒，标着“中华人民共和国制造”的字样，进入了国际市场，受到国外顾客的欢迎。

回想在旧社会，在他经营的企业中，因为他对生产毛纺织品下了很大功夫，所以，曾经被人们称作“无仿造”。他希望自己生产的呢绒能够打入国际市场。可是，尽管他的呢绒质量已经可以和外国产品媲美，但就是出不了国。而且在国内也得打上外国厂家的商标，才卖得出去。如今，他的愿望终于实现了，他怎能不高兴和激动呢？他说：“作为中国的企业家，我真正感到骄傲。党和政府替我实现了几十年没有实现的心愿，我真正受到鼓舞。”

紧密地靠拢中国共产党，坚定地走社会主义道路。”

1956年，全国开展了资本主义工商业的公私合营运动。刘鸿生带头，在自己创办的全部企业里接受公私合营。当时，有人问他你把自己的企业交出去，真的舍得吗？刘鸿生听了，微微一笑，说道：“作为一个资本家，我有点舍不得。但是，作为一个民族资本家，我又舍得。我是从帝国主义、官僚资本主义双重统治压迫下挣扎过来的人。以前，我总希望自己的企业从一个变成两个、三个，越多越好。可是，在旧社会，我常常碰得头破血流。现在，共产党来了，把帝国主义、封建主义，官僚资本主义的反动统治一扫而尽，一个独立的、自由的、工业化的、富强的国家就要在我们的面前出现。我感到的只有幸福和骄傲，还有什么舍不得的呢？”

这是一位年近七旬的老人，在逝世前不久，回顾和总结了自己一生经历之后发出的肺腑之言。他说出了多少民族资本家的共同体会啊！

在世界的7个著名船王中，包玉刚是王中之王。在1980年他的环球集团鼎盛时期，他拥有210艘万吨巨轮，总载重量2100万吨，超过美国、苏联这两个超级大国所拥有的船队载重总量，比希腊船王尼亚克斯和奥纳西斯两家船队载重量的总和还要多一倍。1974年奥纳西斯在美国曾专门去拜访包玉刚，他说：“搞船队虽然我比你早，但与你相比，我只是一粒小小的花生米。”

包玉刚不仅仅是世界船王，他的业务还包括酒店、房地产、贸易、交通运输、电子、航空运输，形成一个海陆空立体的多元化企业集团。据估计，他的财产至少有300亿港币。

包玉刚不仅仅是一个商人。他主张“政商合一”，被人们誉为“经济界的政治家”。他与世界许多国家的首脑交往甚笃。1976年，英国女王伊丽莎白曾授予他爵士头衔，比利时国王、巴拿马总统、巴西总统、日本天皇也先后授予他勋章或最高奖章。他曾受到英国首相希思、美国总统里根的特别宴请。他曾陪同撒切尔夫人往返于香港—北京，为中央解决香港问题辛勤效力，为香港前途忘我奔波。为此我国领导人——邓小平、江泽民多次接见了，进行了长时间的交谈，尽管包玉刚已加入了英国国籍，但仍委任他为香港基本法起草委员会副主任。

包玉刚以他雄厚的实力在香港创造了世界最大的“航运业奇迹”。

商界名人，名人之后

包玉刚是北宋龙图阁直学士包拯“包青天”的第29代世孙，他诞生在浙江省宁波镇海县庄市镇钟包村。父亲包兆龙对他寄予厚望，给他取名起燃，字玉刚。然通燃，“起”是包家的辈份，与然前后衔接，则预示着这个小男孩将会红红火火，干出轰轰烈烈的事业。同时，又希望他能白洁如玉，洁白无瑕，刚正不阿，成为一个顶天立地的男子汉。

父亲包兆龙白手起家，先在汉口开鞋店，后又到上海经营银楼、造纸厂，他勤奋经营，使包家逐渐成为浙东的殷实富户。但是，包兆龙治家很严，从不娇惯孩子，特别是对包玉刚。他一丝不苟地要求孩子们以勤为本，勤俭持家，刻苦学习。包玉刚很争气，考进了镇海一流的学校——叶氏中兴学校。在父亲的鞭策鼓励下，包玉刚并没有为自己取得的成绩骄傲，他再接再厉，持之以恒地勤奋学习。1935年，他又以优异的成绩考入吴淞商船专科学校就读，这就为他以后的航运事业奠下了基石。

包玉刚的青年时代，是在硝烟战火中度过的。由于日本帝国主义入侵我国，包玉刚不得不在1940年弃学就业，由父亲托人在中央信托局衡阳办事处找到一份工作。但他没有放弃学习，他经常利用工作的暇余时间勤奋读书、习字、学习英语，成为亲友们教育子女的榜样。而且他工作认真，勤奋好学，工作不久就对办事处的信托、购料、易货、储蓄、保险等业务达到非常熟练的程度。由于他工作出色，又调任中国工矿银行衡阳分行副经理。由于他调度有方，应付自如，曾主动拿出自己的500元现金，以解银行资金短缺的燃眉之急，上司对他颇是厚爱。1944年，日军侵占衡阳，包玉刚又到云南就职于昆明中央信托局。后又调任重庆分行经理。1945年，抗日战争胜利后，包玉刚又回到上海这块冒险家的乐园，就任上海市银行业务部经理。不久，又升任银行副总经理兼业务部经理。他28岁的时候已经在金融界有所建树，被誉为上海金融界的一代新秀。

审时度势：“旱鸭子”下海

1949年，包玉刚辞去上海市银行的职务，随家迁居香港。

到港后，一家三代老小就住在半山西摩道的一层旧楼里。包玉刚创业心切，然而他初来乍到，人地生疏，彷徨徘徊，心情茫然。后来，他利用自己多年的积蓄和上海来的一些老乡、同事合伙在华人行租了一间狭小的写字间，做一些进出口小生意。他曾为刚刚成立的新中国输入了钢材、棉花，医药等一些稀缺物资，同时经营内地出口的江南干货、吕饼、鸭毛、牲畜饲料等。虽说是小本生意，但诚实为本，盈利不丰，却在香港站住了脚。

后来，他决定从事航运业，因为他认为航运业有广阔的发展前途，可是却遭到亲人好友的反对。包玉书的母亲说“行船跑马三分险”，他这样做风险太大。他的哥哥包玉书也从多方面论证航运风险太大，“稍一不慎，全盘皆输”。包玉刚的一个英国友人劝他说：“你年轻，对航运一无所知，小心把你的衬衫都赔光了。”他的父亲更是一百个不同意，一万个反对。然而，包玉刚并没有因此而放弃自己的抉择。他耐心地给大家讲道理，摆事实，苦口婆心，费尽口舌，终于说服了他们。

然而搞航运需要上百万的资金，家中不可能凑出这么多钱。包玉刚生出一计：向银行贷款。1955年，包玉刚风尘仆仆地来到伦敦，坐在一位阔佬的写字台前，当对方问到包先生有多少资产时，包玉刚囊中羞涩，引来对方的一阵嘲笑。包玉刚并没有因为第一次失败而退却，他又回到香港，到汇丰银行继续筹款。银行以“华人不懂船舶”为由拒绝给予资助。连续两次碰壁不但没有使他改变初衷，而且他的拼劲更足了。他看到当时日本经济处于复苏阶段，需要大量的原材料和能源，一定有广阔的航运市场。他这次采用了一个迂回战术：首先他先找到一家租户，双方约定长期租船，由租户根据自己需要支付的租金开出一张信用状，包玉刚再拿这张信用状到日本神户银

行贴现，取得70万美元的现金。包玉刚再次来到伦敦，用77万美元买下了一艘已经用了28年，排水量为8700吨的烧煤货船，给它起了一个吉利的名字：“金安号”。至此，包玉刚以一条旧船闯入航运界，开始了他经营海上船舶租赁业务的生涯。这年他31岁。

然而此时的包玉刚，仍然是航运业的“门外汉”，被当时的一些外国佬门称为“中国海上的旱鸭子”。初下水时他分不清船的左舵、后舵，搞不清船头船尾。但他精力充沛，勤奋学习，迎头赶上，而且他还不断地给自己提出学习和研究的新课题。勤奋的学习使包玉刚无论在航运管理，还是在金融财会方面提高得非常快。

“金安号”的第一笔业务是租给日本一家公司从印度向日本运送煤炭。1956年，中东战争爆发，埃及政府因战争在苏伊士运河沉船，关闭运河，随之而来船运费猛涨，租船生意兴隆。包玉刚走了好运。然而他仍然坚持低租、长租的稳健方法，虽然船租较以前有所提高，但和同行业相比仍然低得多。当时航运界里流行“散租”的方式，就是现货现租，跑一趟运输收一次费，租金变化较大，获利快，然而风险也大。“长租”就是以和约的方式将船长期租给租户，一般租金较低。但能获得持续、稳定的收益，而且还能提高企业资信水平。当一些人讥讽包玉刚是“初出茅庐的傻小子”时，他说：“我是个银行家，不是赌徒。我不希望尝试濒临破产边缘的滋味，所以我的策略是尽可能减少风险、债务和亏损，避免导致破产的情况出现。

即防患于未然。”事实证明包玉刚的抉择是明智的。到1958年底，包玉刚在短短两年时间内已把他的船队扩大到7艘，这一成就在当时也是引人注目的。

进入60年代以后，包玉刚很快认识到了由于购买许多旧船而产生的经营管理上的困难，于是，他果断地向日本订造新船更换他的旧船。生意一帆风

的第一艘 16000 多吨的货轮“东方樱花”号下水了。从此他的事业又上了一层楼，经营活动范围也从日本扩大到纽约、伦敦，横跨整个北半球。

从 1955 年的一艘旧船发家，包玉刚在短短的 20 年里迎头赶上，成了世界上赫赫有名的第一船主。1970 年，环球集团所属子公司亚洲航运公司拥有 30 艘船，总吨位 230 万吨。它的另一个子公司世界海运公司，拥有 37 艘船，总吨位 350 万吨。同年，包玉刚和汇丰银行建立了世界航运和投资公司，有船 12 艘，总吨位 250 万吨。1981 年，环球集团达到鼎盛时期，他拥有船只达到 210 艘，总载重量 2100 万吨，价值 10 亿多美元。

在世界各大洋中，都有环球航运公司的“W”标志在穿梭往来。包玉刚的船队，无论从船只的数量还是从载重量的总吨位来看，希腊的尼亚克斯、奥纳西斯和美国的路德维克、日本的“三光”都相形见绌，自愧不如。20 年的勤奋创业，包玉刚这只昔日的“中国旱鸭子”终于称霸海上，建立了他的“航运大帝国”。

辉煌人生，成功之路

包玉刚凭借从上海带来的一只小皮箱起家，靠自己的诚信从银行借款，由一艘破旧和烧煤船开始创业，时至今日，短短 30 年间，建立了横跨全球拥有一万多家分支机构、包括海陆空的商业大帝国，据有关股市专家推算，包玉刚的帐面资产已达 300 亿港元，在世界上名声赫赫，在香港商界名列前茅。

包玉刚是如何创立他的“奇迹”的呢？他的回答十分简洁：“事在人为”。我们来看一看他是怎么做的：

1. 稳健求存，稳中取胜

包玉刚是一个银行家出身的企业家，他青年时期的银行工作对他从事航运后的经营思想有很大影响，他总是把“宁愿少赚钱、也不冒风险”的金融原则应用于航运业。

1956 年，在包玉刚从事航运业不久，由于苏伊士运河关闭，运费暴涨。这时，包玉刚的一艘 300 吨的货船租期刚满，一个从事投机生意的港商主动找包玉刚，准备以 2 倍的租金租用这条船。虽说以当时的租金一个来回就能挣一条船，但同时风险也大，很可能是连血本也赔进去。包玉刚断然拒绝了港商的要求，仍以较低的价格租给了一家信誉好的日本公司。据说后来那位港商又从别的船东那里高价租了几条船，结果不断没有赚钱，而且也破产了，那些船东也不可避免地损失惨重。

2. 诚信服人，取得银行的支持

包玉刚作为一个银行家，十分清楚资金对一个企业生存的重大意义，他更清楚如何才能从银行中取得信贷支持。方法只有一个，坚持诚实守信的原则。所以包玉刚在经商的过程中绝不贪图小利而失去别人的信任，相反他非常守信用，因而得到了很多银行的支持，特别是汇丰银行的支持。

3. 用人之道，高人一筹

包玉刚十分重视育人。为了满足自己企业的需要，包玉刚曾不惜重金，招聘良才，所以他的公司成了一个人才荟萃的中心。然而，随着自己事业的发展 and 飞速壮大，人才越来越缺乏。于是包玉刚决定自己创办学校。1966 年，他开设了香港第一所由一个独立的船王自办自营的训练学校——环球海运训练学校，从自己的需要出发，培养多层次的管理人才和技术人才。这为他的发展奠定了基石。包玉刚同时也支持香港的教育事业。他曾多次慷慨解囊，捐献巨资赞助香港大学的建设，还以父亲包兆龙的名义设立了“包兆龙教育

又建筑了“包兆龙画廊”，以推动艺术的发展。他曾多次向社会呼吁：培养人才，是当务之急。

包玉刚还善于用人。每逢船队变换船长船员，他都亲自过问。他和雇员之间一直保持着良好的关系，他尊重下

属，关心下属，为他们的成长与发展创造良好的条件。并大胆地废除了旧的工作组织形式，重构一个全新的用人制度，任人唯贤，能者多劳，多劳多得，使下属明白自己付出一分努力就有一份酬报，愈是勤奋工作，酬报愈多。包玉刚的这一举措充分地调动了雇员的积极性和工作热情。

4. 勤奋克己，持之以恒健身

包玉刚事业的成就同他的勤奋上进、坚毅果断的性格分不开，包玉刚每天早晨7点半起床，9点开始办公，一直到晚上9点，每年工作51个星期，每天工作12个小时以上。平均计算在一天里他要决策和处理10件左右的大事，答复几十封书信。

包玉刚不仅工作认真勤奋，而且他不断地学习。当时，他的英语水平已相当不错，但他自己仍不满足，坚持每天读英文报纸，看英文节目，直至他自己不需要翻译就能和外商顺利进行交谈。

从包玉刚的工作中我们可以看出他身体内充满活力。他自己也常说，身体健康是事业成就的第一个前提条件。为保持每天能有充沛的精力投入工作，包玉刚天天坚持锻炼，长久不懈，尽管包玉刚每天工作十几个小时，日理万机，但他总是以神采奕奕、容光焕发的面貌出现在人们面前，充满着生机与活力。即使在晚年，他也仍旧是春光满面，给人们一种生机勃勃的鼓励。

5. 艰苦朴素，勤俭创业

包玉刚虽说是一个亿万富豪，但他从来不追求那种挥霍浪费的奢侈生活，他一生艰苦朴素、埋头创业。

在生活上，包玉刚从不单独到饭店奢侈。每次吃饭都是由结发妻子黄秀英亲自下厨，粗茶淡饭，但胃口却很好。他的睡衣也是多年不换的，打着补丁。他常说：“补过的衣服穿出去，没有什么难为情；脏的衣服穿出去，就难为情了。”

在工作管理上，他建立了严格的管理制度，尽可能地杜绝浪费。正是因为包玉刚在国际航运业的激烈竞争中以低租价取得了胜利，成了当今傲视全球的世界船王。

包玉刚对子女要求十分严格。他规定每人只能有一双鞋，而且买鞋时鞋号还要略大一号，开始垫上鞋垫。买裙子也是买大的，先用针线把裙摆缝起来，随着身材的长高，再逐渐放下来。他规定全家每年只有10天的度假时间。大女儿陪庆，在美国读大学时，除了学费，零花钱都是自己打工挣来的。她和她的同学在芝加哥的黑人居住区工作了整整一年半，专门为黑人或犹太人小孩补习功课。又累又担惊受怕。想想回到香港，可以轻松轻松了。于是就邀请往日的同学一起乘公司的游艇观赏香港的五彩夜景。包玉刚知道后，执意不肯。他不仅让陪庆收回了请柬，而且振振有词地教训了她一顿：公司的游艇是照顾公司的客人们用的，不是给孩子和家里人享福的。特别是小孩子，这样会把自己给娇惯坏了。

贫贱不移，富贵不淫，威武不屈。包玉刚坚守中国人民的勤俭之道，终于创下了举世瞩目的成就。

6. 平易和蔼、关心他人

包玉刚始终和他的下级、客户之间保持着友好的关系。他经常深入到自己的职员当中，耐心地听他们发牢骚，尽力地解决他们在福利、待遇上的问

束鲜花，并附上一张纸条，上面写着：“祝您早日康复。”包玉刚和下属的关系一直十分融洽，他的下属经常称他是一个和蔼可亲、平易近人的好老头。

包玉刚和自己业务上的老客户交往甚密。70年代，世界航运大危机，日本的许多船厂无生意可做，面临着倒闭的危险。包玉刚挺身而出，慷慨解囊，向一家船厂一下子订购了6艘万吨巨轮，使这家船厂起死回生，把包玉刚称作“最受尊敬的主顾”。也正因为这样，无论船厂多忙，只要是包玉刚订的船，保证按期保质保量交船。

亿万富翁，赤子之心

包玉刚虽然已加入英国国籍，英国女王封他为爵士头衔，但他从未忘记自己的黑头发、黄皮肤，从未忘记自己是炎黄子孙，他的根在中国，他的家在宁波。

1979年，包玉刚出资1000万美元，在北京兴建兆龙饭店，该饭店共有建筑面积2.4万平方米，250套房间，500多个床铺，而且配备当时世界上先进的现代化设备，这也是当时中国大陆上最先进的饭店之一。1982年，包玉刚又出资100万美元，创立“包兆龙包玉刚中国留学生奖学金”，鼓励中国学生勤奋学习，促进祖国的人才教育，提高中国的人才素质。1984年，包玉刚看到自己的家乡人口和香港相差无几，而面积却是香港的10倍，却没有一所综合性的大学，于是他决定出资5000万元人民币，兴建宁波大学。同时建起“兆龙小学”，“中兴中学”，“兆龙公路”从村口一直铺到宁波大学。1980年，包玉刚还拿出1000万美元为上海交通大学捐建“包兆龙图书馆”，包氏家族还捐资100万美元设立“包氏中国留学生奖学金”，奖励有成就的青年学者。一年之间，仅浙江就有18位博士、硕士研究生和教师受奖到海外留学深造。1985年，包玉刚向中英两国政府建议，设“中英友好奖学金”，包玉刚为此项计划捐献1400万英镑，用以资助中国大学生赴英留学。同时，他还出资250万人民币，兴建钟包村生活区，改善全村的生活环境。现在，钟包村楼房林立，绿树成荫，颇有一番乡村都市的风光。在包玉刚的影响下，包玉书、包素菊、包丽泰也慷慨出资数百万人民币，建造镇海人民医院住院大楼和门诊大楼。1986年9月，这所医院已正式医教病人，开始了它的救死扶伤的神圣职责。

包玉刚并没有忘记故乡的建设大业。他看到北仓港港阔水深，那里有17.5公里长的深水岩壁的海岸线，海城水深达20米以上，十几万吨的巨轮不必减载候潮就可

以自由出入。它前面有舟山群岛作为天然屏障，挡住太平洋的风浪，后面又有100多平方公里的陆地作为依托。随着中国的改革开放，对外经济贸易的发展，北仓港这样世界少有的深水良港，必然有广阔的前景。于是，包玉刚积极向中央、国务院进言，希望把北仓港的开发提到日程上来。国家接受了他的建议，把北仓港列入“七五”计划，现在，国务院已批准由中国国际信托投资公司全权负责北仓港开发的全部业务。同时，包玉刚资助北仓钢铁厂的筹建，预计年产钢材300万吨，为宁波的经济发展提供物质保障，他又捐资600万，建立小港开发区，以带动整个宁波经济的发展。为开发宁波，包玉刚不仅出钱献策，而且不辞劳苦地往返于欧洲、美洲、亚洲各国之间，以推销“宁波形象”，为宁波吸引外资。与此同时，他还“以自己的命运维系于香港的未来”，热切为香港的繁荣稳定奔走。中英谈判，他一马当先，被世人尊称为“香港先生”。

作为一个黄皮肤的世界船王，包玉刚为中国航运事业的发展做出了他应

为推动中国造船业发展，包玉刚放弃更为优惠的造船条件，主动与中国方面联系，向中国订购船只。1980年9月，中国船舶工业公司与包玉刚签订了4艘散装货轮的合同，载重量约2700吨，价值6亿多元。1981年1月，包玉刚又同中国船舶工业公司在广州签订了两艘万吨巨轮的合同，载重量36000吨，价值4亿多元。在短短不到一年的时间，包玉刚就向中国大陆订购6艘巨轮，大大地推动了中国的造船工业走向世界的进程。

不仅如此，包玉刚还极力为中国航运作宣传。1980年11月中旬，在他主持的一个海洋贸易会上，他发表了热情洋溢的演说，向与会的国际船舶界知名人士介绍中国的海洋发展状况，建议他们来中国投资。在他订购的中国船舶工业公司的轮船下水命名时，他曾邀请了英国首相撒切尔夫人、菲律宾前总统夫人、巴西总统夫人、日本前首相大平正芳夫人主持掷瓶仪式，还邀请日本、英国、德国、瑞典、挪威、澳洲、香港的航运业、金融界、造船界的知名人士参加，以扩大中国造船业的影响，为中国造船业打入世界市场铺设伏笔。

为进一步促进中国造船业的发展，包玉刚还直接参与对中国的投资，他尽心尽力，几经周折，终于于1981年3月协议成立了由中国航运和工程公司、中国租船公司、香港汇丰银行、日本第一劝业银行及环球集团合资的“国际联合船舶投资公司”，在百慕大注册，这不仅为中国造船业引进了雄厚的资金、先进的技术设备，而且直接提高了中国造船工业在世界上的信誉和知名度。

包玉刚以建设祖国为己愿，他尽心尽力、往来奔波，尽了他的拳拳赤子之心。

“世界船王”去世以后

1991年中秋佳节，包玉刚与家人坐船出海赏月。看

到自己事业后继有人，晚辈成就卓著，心情畅快，一时兴起，直到深夜才回归住宅。第二天清晨却哮喘复发，不治而逝，享年73岁。

包玉刚去世以后，人们深沉哀悼着他。10月3日，在香港岛北角的香港殡仪馆内举行了隆重的葬礼。在庄严肃穆的灵堂里，摆满花圈，直到街旁。其中有我国领导人邓小平、杨尚昆、江泽民、李鹏送的花圈。送花圈的还有美国、英国、日本、新加坡等国家的领导人，在无数用鲜花编扎而成的花环、花圈中间，包玉刚——这位有着不平凡人生的老人安详地躺着。殡仪馆里人来人往、川流不息，人们用美好的颂词诉说着他的高洁和品行。在他的家乡钟包村，乡亲们更是痛哭失声，深深缅怀着他。

包玉刚一生饱经沧桑，历经坎坷，他从来就没有停止过奋斗，为人类留下了很多光辉的业绩。

银行，对今天的少年朋友来说并不陌生，谁家没在银行存钱，谁没见过存折呢？不过假若仅仅把银行看作存钱的机构，那又太简单了。银行好像是一个专门经营“钱”这种“商品”的“商店”，它用存款的方式，把人们暂时不用的钱都集中起来，然后通过贷款这种形式，把钱借给那些开办工厂、商店、学校以及其它事业的人去使用。它把“死钱”变成了“活钱”，对于社会的经济生活有重要的作用。当然，在资本主义社会里，银行也是一种以赚钱为目的的企业。

过去，帝国主义国家在中国开设了许多银行，这些外国银行不知掠夺走了多少中国人民的财富，那么，在那时有没有中国人自己办的银行呢？有，下面要讲的就是一位著名的中国银行家的事迹。

两万块大洋

从1912年到1927年，中国在北洋军阀的统治下。大大小小的军阀，为了争权夺利，连年不断地进行战争。有一个名叫倪嗣冲的军阀，是安徽省的督军。这个狡猾的家伙，利用其他军阀互相争斗的机会，坐收渔人之利，发了

一笔财，他还拼命搜刮人民的财产。几年时间，就成了一个富翁。

安徽盛产粮食和茶叶，商业很发达。当时，设在北京的交通银行看准这是一个好地方，想在这里开设一个分行，先后派了几个人去和倪嗣冲商量，倪嗣冲怕银行损失了自己的利益，都没有同意。这时行里一个年轻人，自告奋勇到安徽去说服倪嗣冲。

到了安徽，这个年轻人对倪嗣冲一点不谈开银行的事，只是整天陪倪嗣冲喝酒打牌。第一天晚上打牌，他故意输了5000块大洋，当场拿出支票清了帐。倪嗣冲见了，不禁暗暗佩服，对他产生了好感。在陪倪嗣冲玩乐和闲聊中，年轻人一步一步地向倪嗣冲介绍安徽的物产和各种生财之道，还针对他的心理，大讲银行在赚钱方面的作用多么大。倪嗣冲被发财的前景打动了心，又很佩服年轻人丰富的经济知识。20天后，当这位年轻人提出在这儿设立分行的要求时，倪嗣冲一口答应，并要这个年轻人来担任经理。这年轻人就是以后成为中国著名银行家的周作民。

一定要创办自己的银行

周作民担任交通银行蚌埠分行经理已经一年了。由于倪嗣冲的支持，业务开展很顺利。可是，每当一天紧张的工作结束之后，他常常回想起自己所走过的道路：贫寒的知识分子家庭；少年时的苦读；罗振玉先生的教诲和资助；考取公费留学日本；归国后在孙中山先生领导的南京临时政府中任职；袁世凯篡权后被排挤……他想到，自己今天虽然是交通银行的一个高级职员，但一无雄厚的资产，二无强大的后台，说不定什么时候就会被一脚踢开。怎样才能实现自己发展银行事业的宏伟理想呢？想来想去，结论是：创办自己的银行！但是钱从哪里来呢？他又把主意打到了倪嗣冲的身上。

这时，倪嗣冲已尝到了银行的甜头，对银行发生了很大兴趣。他开办了纺织厂、面粉厂，还投资煤矿、商业，如果再办个私人银行，就能吸收更多的资金来支持他的工商业。开银行，钱不成问题，谁来管理呢？他把目光盯到了年轻有为的周作民身上。

两上人的想法不谋而合，事情很快就谈成了。倪嗣冲负责联络一些大军

1917年春天，一个银行诞生了，它的主人希望它像“固若金汤”的城池一样，就给它取名叫“金城银行”。它的总行设在天津法租界，总经理处设在北京，周作民担任了总经理。

登上董事长的宝座

1926年4月，一场激烈的战斗在河北结束。冯玉祥

将军的国民军被奉系军阀张作霖的军队打败了，战场上躺着许多国民军战士的尸体。贪婪的奉军士兵翻搜这些死亡士兵的衣袋，想发点财。使他们奇怪的是，几乎每个士兵身上都是一张在金城银行存款的存折，数额不多，只几元钱，最多20、30元。在那一段时间里，翻开北京、天津的报纸，几乎天天都可以看到金城银行刊登的广告，号召人们向金城银行投资、存款、借款。士兵身上的存折和报上的广告，看来是毫无关系的两件事，但在周作民心里，却是夺取金城银行最高权力的计划中紧密相联的重要环节啊。

周作民虽然当上了金城银行的总经理，但是实权并不在他手中。在资本主义企业里，掌握大权的是董事会，它由投资最多、最有势力的人组成。董事会由董事长领导。金城银行创建时，倪嗣冲等大军阀、大官僚的资本最多，控制了银行的董事会。周作民不甘心做一个为别人卖命赚钱的“管家”，他要夺取董事长的宝座，真正把金城银行办成自己的银行。他想尽一切办法，增加自己可以控制的资本，降低军阀、官僚的股份比重。同时大力吸收存款，扩大业务，多盈利，造成自己不可动摇的地位。上边提到的两件事，就是周作民巩固自己地位的两个措施。

十年过去了，周作民下的功夫没有白费，金城银行成为国内实力最强的私人银行之一。他在银行里的权力也越来越大。1927年以后，北洋政府垮台，周作民抓住时机，进一步削弱军阀、官僚在金城银行的势力。1929年，

他当上了董事。又过了6年，周作民终于当上了金城银行的董事长兼总经理，实现了18年前的理想。

李嘉诚是香港著名大实业家，他因为拥有 38 亿美元的资产，1992 年被评为世界上最富有的华人。可是你知道吗？李嘉诚小时候却是一个穷孩子，14 岁就辍学了，为了生活，小小年纪便去塑料玩具厂当推销员。那么他是怎样成为一个闻名中外的大企业家和富翁的呢？

李嘉诚出生在粤东平原一座历史悠久的文化古城——潮州城。他的父亲是个小学校长，虽然家境贫寒，但这位旧时文人对孩子的教育却抓得很紧。他亲眼看见那些没有受过教育的人受别人歧视，遭遇非常悲惨，立志要让自己的孩子接受良好的教育，以免受苦。当李嘉诚还不满 5 岁时就上了学，念书念到 11 岁那年，爆发了抗日战争，日本帝国主义者发动了罪恶的侵华战争，无数同胞为了躲避日寇铁蹄的践踏，背井离乡，流离失所。李嘉诚的家乡也未能幸免，同样沦陷，他被迫跟随父母姐妹离开热土家乡，流落到人地生疏的香港。两年后，父亲便因劳累过度，在饥寒交迫中病逝异乡。当时还不满 14 岁的李嘉诚只得依依不舍地离开心爱的课堂，担负起侍奉母亲、扶养弟妹的重担，从此走上了一条需要不断挣扎、奋斗的人生道路。

也许是穷孩子早当家的原因，面对国难家破的残酷

现实，面对饥寒交迫的艰难处境，年少的李嘉诚并没有被困难吓倒，他两眼喷着怒火，愤然地向母亲发誓，“咱中国人得做点事给别人看看！”以后几十年中，正是这种强烈的自强欲望和自立的信心在左右着他的人生道路，激励着他不断奋斗、拼搏，成为他事业成功的巨大动力和精神支柱。

14 岁那年，小嘉诚便在社会上到处谋职业，挣钱养家。他谋得的第一个职业，是为一家小塑料厂当推销员。由于家境困难和小嘉诚刚毅的性格，他每天到处奔波，出入于各大公司和商场，费尽口舌，工作时间往往长达 16 个小时以上。深夜，当劳累一天的人们进入梦乡时，李嘉诚却为了实现更大的发展目标，还在灯下使劲摆脱瞌睡的困扰，捧着书本，坚持学习，以完成没能在校园里完成的学业。就这样，李嘉诚白天边工作边向经验丰富的人请教，晚上则发奋读书，孜孜不倦，逐渐养成了他接受信息快、目光敏锐、魄力非凡的良好素质，为后来的成功打下了坚实的基础。

由于李嘉诚努力工作，人际关系好，他深受塑料玩具厂老板的赏识，于 1948 年被提拔为这个厂的经理。当时他年仅 20 岁。但李嘉诚有雄心壮志，并不到此就满足了，他要独立地去闯天下，要充分发挥自己的才智，决不负自己的誓言。

1950 年，当了两年经理的李嘉诚日渐成熟，他毅然辞去了待遇优厚的经理职务，用自己节衣缩食积攒下来

的 7000 美元作为资本，凭着他熟悉的塑料业务，开设了一家专门生产塑料玩具及家庭塑料用品的小塑料厂。并根据他所喜爱的唐代大诗人杜甫的著名诗句：“无边落木萧萧下，不尽长江滚滚来”，给这家小塑料厂命名为“长江塑料厂”。这不正是代表了希望财运能像长江水那样滚滚而来之意，更重要的是象征着伟大的中华民族浩荡前进、奔腾不息的一种精神，也兼有大江不择细流之意。李嘉诚日后回忆说：“我选择”长江这个名字，为的是时时提醒自己。”

李嘉诚有了自己的长江塑料厂，志向更加远大，但由于小本起家，长江塑料厂资本薄弱，人才有限，他一身兼数职，既管厂务，又跑推销，稍有空闲还抓紧时间看书学习。几年下来，小塑料厂在李嘉诚的苦心经营下，成绩差强人意：既没亏损，也没有赚多少钱。

李嘉诚和长江塑料厂相依为命，终于熬过了艰难的创业时期。几年的艰苦创业，虽未能给长江塑料厂积累多少资金，但这给李嘉诚一个锻炼的机会。

又跑推销的特殊经历，使他对市场有了一个全面的认识，对海内外市场行情变化有了自己丰富的感性认识。这几年的经营，除了金钱，他得到了自己真正需要的东西。羽翼丰满的李嘉诚以冷静的态度等待着，等待着难以捕捉的战机。

玩具与花的魔术：以变应

50年代中期，欧洲和美洲市场兴起了一股“塑料花热”，用塑料花制成的花朵、水果、草木和其它各种植物大行其道，几乎家家户户和每个写字楼办公室，人们都喜欢放上一两盘用塑料制成的永不凋谢、可洗涤、四季鲜艳的水果、花草装饰品作点缀。

这股塑料花热潮，使塑料制成的花草、水果需求量猛增，塑料制成的花草、水果的市价也一度上涨，而且大有持续不下的势头，“塑料花”生产厂家生产的塑料水果、花草远远不能满足人们的狂热需求。深知市场行情的李嘉诚慧眼独具，抓住了这一市场信息，及时向海内外争取了大量订单，迅速由生产塑料玩具转向生产塑料花。由于塑料花和塑料玩具同出于塑料，很多生产设备和生产工具无须作很大更改，转产成本小、时间短，更重要的是李嘉诚掌握这一信息及时，并作出果断改产措施，然而就这一轻微改动，仅1957年这一年营业额便达1000万港元之多。

第二年，他更不失时机地建起两幢工厂大厦，进一步扩大生产规模。同时，他广纳贤才，他深知，一个厂家只有通过产品的质量和厂家信誉，才能赢得市场，否则，得到的市场也会丢失。首先，他根据市场的需求状况，制定生产产品的规格和品种，由于家庭用户和办公室、公司需

求的塑料花品种和大小上都具有很大差异，根据这一市场要求，他的工厂生产的塑料花品种齐全，大小各异。同时他在塑料花的色彩上也大做文章，他的产品以质量赢得了用户的信任。另外，他在与外商订货时，具有极高的信誉，严格执行订货合同的各项规定。最终，他以产品的质量、经营的信誉赢得了客户的信任，拓展了海外市场，跨出了经营者最艰难、最重要的一步。

有人说，市场之争（商战）如同你死我活的战场，作为一个小本起家的长江塑料厂，更为重要的是，这是一个座落在中国土地上，由中国人自己经营的小厂，能够很快在国外占领一席之地，这对中国人来说不能不是一个奇迹，这是所有华人的骄傲。到1964年，在这7年的时间里，他在塑料花产品上净赚数千万港元。在这期间，李嘉诚并没有满足现状，他用赚得的利润进一步扩大生产规模，当年这家又小又简陋的长江塑料厂一跃成为长江工业公司，成了世界上规模最大的塑料花工厂，而李嘉诚也赢得了“塑料花大王”的美称。他的资产也因此一举突破了百万元大关，这为他发展事业提供了坚实的经济基础和更加坚定的信念。

然而，这位“塑料花大王”并非沉浸在美梦中，并不因为暂时的成功而冲昏头脑，并不因为自己成了百万富翁而就此罢休，李嘉诚那双敏锐的眼睛早就看到了遥远的前方，他通过仔细观察，预料“塑料花热”会很快过去，塑料花的畅销最终要变成滞销。于是当别人都赶着去创

办塑料花厂时，李嘉诚却独具慧眼，果断决定放弃盈利仍丰的塑料花业，重操玩具旧业。不久，国际市场上的“塑料花热”果然烟消云散，行情暴跌，各式塑料花大为减销，甚至出现了终日无人问津的境况。那些匆忙建起来的塑料花厂家无不遭殃，而长江工业公司却稳坐钓鱼台，由于塑料玩具厂家纷纷转入塑料花行业，一时塑料玩具又畅销起来，每年在玩具产品中赚上上千

的以变应变的经营之道的成功运用。

富豪的摇篮：小试房地产

早在塑料花兴盛时期，李嘉诚眼光敏锐，为下一步棋作打算了。这也许与他的家庭出身有关，他出生在一个名城的书香门第，从小受到家庭熏陶。由于年幼家贫，他深知贫穷的滋味，而且少年时期饱受战争离散之苦，深知人生道路的崎岖和艰辛。他的父亲、母亲对他进行的是“要有骨气”、“穷者益坚，不坠青云之志”这类教育。他永远也忘不了，在战乱年代，面对母亲的誓言——“咱中国人得做点事给别人看看！”

尽管长江工业公司塑料花业兴旺发达，但李嘉诚深谙花无常好的道理，准备另辟蹊径，改行换业。他审时度势，认识到今后随着香港的繁荣，人多地少的矛盾会日益尖锐，地产业必然大有可为。这难以捕捉的星星之火在李嘉诚的心中竟熊熊燃烧起来，他决心改行换业，致力投资于房地产业，扭转长江工业公司的经营方向，作出了自己人生关键的选择。

1958年，是战后第一次世界性经济危机时期，香港地价下跌70%，房价下跌30%，房地产业正处于低谷时期，也正是这一年，刚满而立之年的李嘉诚，以百万资本雄心勃勃地开始向地产业进军。他稳重踏实，先在港岛北角地区买下一块工业用地，筹款投资一幢工业大厦。隔了两年，李嘉诚通过收回的钱再投入购地建房，不久便在柴湾作第二幢工业大厦的投资。在这段时期，李嘉诚一面经营塑料花业，一面广泛涉足地产业，不断地探索、学习，积累了大量地产业经营经验。

从1958年到1990年的32年中，香港地产业历经沧桑，几起几落，很多中小投资者纷纷破产，还有一部分保守的投资者急功近利，也只是半途捡个“芝麻”，就此罢休。而大智大勇的李嘉诚的过人之处，就在于他不像大多数中小投资者如若获得一倍左右的利润，就欢天喜地，干脆把地皮卖掉以获眼前利益，结果他们赚的钱，就仅此而已。而李嘉诚看准了香港人多地少，地皮有永远涨价的趋势，将所获得的利润，再次大胆地购入地皮和大批旧楼房，等到地产价格涨得很高时再卖出去赚大钱。

在香港房地产市场沉浮动荡的32年里，李嘉诚始终坚持按部就班的创业精神，留下了一连串令人发省的创业史迹。从1958年初涉地产界，到1972年，李嘉诚组建的长江实业有限公司已拥有楼宅约100万平方米，第二年又适逢香港股票市场出现狂热，以大批土地做后盾和长江实业公司将25%的股票投入股市，得款3100万港元。到1976年，长江实业有限公司50%股票已为香港市民所拥有，资产更为庞大，一跃成为香港华资地产集团的首领。

我们说李嘉诚是个特殊的大智大勇者，就在于他的胆量和眼明手快，他善于抓住每一个转瞬即逝的机遇。例如，他当年首先购置的地产便是为别人所忽视的工业用地。以后随着香港经济的起飞，制造业蓬勃发展，工业用地大幅上涨。到1980年，以市区平均地价计算，工业地价比1959年涨了281倍，而非工业用地及住宅用地分别为74倍和82倍，足见李嘉诚眼光非凡。又如1965年银行风潮及1967年的地产价格狂跌。许多人急于脱手房地产，他却泰然处之，反而认为是发展地产业的大好时机，因而继续地购买地皮楼房，只买不卖。仅5年的时间，长江实业公司就拥有35万平方英尺的房地产业，每年资金收入达390万港元。

为了提高长江实业公司的购买力，他用6800万港元私款购买了长实公司的股票，然后再以相似的价格抛售出去，这一做法使他自己成了控制公司股票的总管。他还成功地收购了拥有两家旅馆的温可公司，然后卖掉了其中的

于其资产净值的 2/3 价钱买到手。

1976 年，李嘉诚还成功地争得了在香港岛上建地铁车站两块土地的合同。

到 1979 年，地价开始回升，李嘉诚凭借自己高超的判断力，表现出远见卓识，对太高的地价保持了克制力。他减少了土地购买量，转向股票市场。他先是成功地购买下九龙和红勘地区拥有大量土地的青洲莫珑的股票。紧接着又大胆地袭击了洋行的领地。在香港，被称为洋行的有五家，他们是“江平”、“怡和”、“太古”、“和记”和“会德丰”。这五大洋行都拥有自己的卫星公司，其中有的是由它们控股的子公司，有的是关系比较松散的公司，九龙仓就是属于后一种公司。被称为高级洋行的怡和，总是傲慢地认为九龙仓是属于它的，而忽视了它并非处在控股位置上的事实。李嘉诚看到九龙仓在股票市场上的价格远远低于其真实价值，就抓住机会大量购买这家公司的股票，以后又转卖出去，大获其利。长江实业集团从 50 年代末转到地产业，历经数十年，比前段发展塑料制品工业时期长得多。这也反映出李嘉诚稳扎稳打的作风。李嘉诚的长江实业公司也因之而风云一时，成为香港地产市场上的劲旅。

并非是结局：多元化经营

1977 年，在大力拓展地产业的同时，李嘉诚又开始动脑筋为长江实业公司在 80 年代的发展作出安排。他审

时度势，决定将自己的事业向更多的领域推进，通过收购上市公司股票的方式，扩展实力，进行多元化经营。在他的脑中逐渐形成了一个以房地产为主，投资于酒店等公司、企业、并从事金融业务的综合经营方针。时隔几年，这种经营方针便给李嘉诚带来了引人注目的效益。1980 年，李嘉诚的长江实业集团已拥有附属公司和联营公司近百家，纯利润达 7 亿港元，而仅过一年，1981 年就将近翻了一倍，达到 138540 万港元。再一次显示了李嘉诚的惊人才干。他走过的经营之路，留下了一朵朵闪光的智慧之花……

1977 年，他收购了永高公司而拥有了著名的希尔顿酒店，开辟了多元化经营的新里程碑，同时收购了著名的旅游胜地虎豹别墅。1978 年，李嘉诚又开始向在港的英国资本集团发动进攻。

谁能料到，由于战乱，流浪香港、身无分文的李嘉诚，竟从一名少年推销员成为一位具有亿万身价的地产发展商。他所主持的长江实业（集团）有限公司也跃居为香港地产界屈指可数的几大集团之一。据一份资料统计，该公司在 1987 年初所拥有的楼房面积就已超过 140 万平方米，公司股票价格也急剧上升到 15 亿美元之巨，其市场集资能力在香港已列第五位。

40 多年来，李嘉诚从经营塑料业到经营房地产业以及最后掌握多元化的集团业务，他确实已成长经济界的一条“过江猛龙”。

为着自己的誓言，为了给中华民族争光，奋力拼搏 40 多年的李嘉诚，终于有实力兑现他当初的誓言，终于以实力向世人显示了华人的力量。他的目标瞄向了具有传统势力的英资集团。

1979 年 9 月 25 日，是长江实业集团历史上一个重要的日子，同时也是香港经济史上一个重要的日子。这一天，李嘉诚郑重地宣布：长江实业集团从汇丰银行手上购得了 22.4% 的股票权。而同一天，香港汇丰银行不得不决定将英资和记黄埔的 22.4% 的股份割给长江实业集团，从而轰动了海内外股市。在这次活动中，李嘉诚动用 6.3 亿港元的巨资，收购了和记黄埔股票 9000

业集团已成为香港历史上第一家能控制英资的华资集团，从而开创了华资企业控制英资企业的先例，写下了香港经济史上的重要一页。华资的崛起，所有华人无不为之喝彩。

在中英两国政府对归还香港问题进行谈判的时候，许多人对香港的前途忧心忡忡、议论纷纷。有的公司准备撤离香港，有的公司在坐等观望。而时时爆发着智慧火花的李嘉诚则采取了人弃我取的态度，大量增加了在香港的投资。他深知，自己是被迫流浪香港的，香港的割让是中国人的耻辱，但这些都发生在旧社会，香港最终会回到祖国的怀抱，而这正是他所期待的。

李嘉诚在对一名外国记者回答为何增加在香港投资

时说：“我是中国人，我属于中国，我爱自己的国家。”他自始至终对香港发展前途充满信心，他认为，香港作为世界金融中心之一，作为自由贸易港和东方航运枢纽，对中国经济建设将起到不可估量的作用。

李嘉诚的目光永远不会只停留在国内，接着又向海外进军，并取得了巨大的成就。他所统辖的长江实业集团，除拥有庞大的地产业外，已开展了能源（电力）、航运（码头）、电讯（卫星电视、传呼）等新兴业务，并进一步发展零售业，和记黄埔公司旗下的屈臣氏与马百佳超级市场已基本上垄断了香港的零售业，并正向海外扩展。

90年代，李嘉诚又作出了新的发展计划，准备兴建香港的轻轨车（交通业），参与新机场以及海南岛开发投资计划，显示出长江实业集团，如同滚滚长江一样，不断发展新产业、开拓新领域的宏伟气魄和胆识，没有枉费李嘉诚先生定名“长江”的一片心愿。

“名声，名声和名声”：神秘之物

白手起家的成功商人李嘉诚，作为长子，少年便担起养家 口重担，14岁便走上艰苦的推销行业。然而，在强手如林的香港，李嘉诚又是凭什么出奇制胜，一跃成为中华首富呢？

在不少人眼中，“无商不奸”，这当然受旧社会商人社

会地位低下的影响，但主要还是由于大多数商人的狡诈形象给人们存下一层阴影，就像莎士比亚笔下的“夏洛克”，他为钱而存，为钱而言，心狠手毒。其实不然，商人中既有败类，也有好汉。李嘉诚就是重信笃行，急公好义的商人中的一个典型。

早在李嘉诚涉足地产界时，他就制定了一套成功的合资经营方式，典型作法是这样的：寻找那些手中有地皮但没有开发经验的公司，向他们提出合作的要求，并保证支付高于市价的固定地价，并且让业主明白，长江实业公司每挣得一块钱，业主也有一份，决不背信弃义。这些优厚的条件往往打动业主的心，使他们乐于接受合资联营。可是，对他产业不熟悉的业主往往容易忽略，在土地发展过程中（通常要4年以上），随着经济的发展，地皮的供求关系在发生着剧烈的变化，地价会逐年上涨。长江实业集团就是通过这种办法，在一块原先并不属于他的土地上获得了近乎一半的利润。长江实业集团也承担一部分建设经费，但大部分经费是由买房者的预付款支付的。一般来说，建设经费比地价要少，一般只占发展经费30%左右。就这样，李嘉诚不动声色地使用本小利大的方法，在世界最好的投资项目之一的香港地产上，进行着别人想而莫及的卓越工作。

李嘉诚在合资经营中之所以能取得如此大的成就，这与他的笃行重信，急公好义的名声是分不开的，可以说这是他成功的先决条件。与长江实业公司有联系的一位经理曾对《远东经济评论》的一位记者说：“有三样东西对

了这笔无形的宝贵财富，才能与别人成功地合作，才能取得这样大的成就。

1973年，发生了国际性石油危机，香港塑料业也因此受影响，严重缺乏原料。一些奸商乘机将原来每磅不值1英镑的胶粒价格暴涨到每磅4—5港元。许多中小塑料厂难以承受原料上涨所带来的亏损，面临停产、倒闭的危险。

李嘉诚对此深表同情，他四处奔波、八方游说，采取各种措施帮助这些企业渡难关。他一方面动员中外进口商加紧进口塑料原料，缓和供求矛盾，同时从长江实业公司配额硬胶中拿出几万磅，按原价出售给面临倒闭的中小塑料厂，并从长江实业公司库存货物中，拨出吹气软胶1243磅，以半价卖给各厂。

李嘉诚的这一义举，使得中、小塑料厂如大旱降甘霖，大家都齐称李嘉诚是“及时雨”。

在李嘉诚的创业过程中，他主持过很多收购计划，每次他都本着一个合理、冷静和对股东有利的出发点去做，绝不会因一时之快而高价收购某一家公司或某一家资产，不哗众取宠而妄进，更不会因为一些小利而改变自己的既定方针。

更为传为佳话的是李嘉诚克己奉公、不谋个人私利的精神。虽腰缠万贯，但他从来不炫耀自己的财富，他在自己的私房中一住就是20多年，戴的是普通手表。他在集团中不领薪金，每年只拿640美元的董事费，没有其它福利待遇，所有的豪华汽车，游艇都是他自己花钱购买的，甚至午餐也从不开公帐。长江实业集团在1979年站稳以前，为了表示对公司的信心并节约开支，多年来，他自掏腰包支付各位董事的薪金。

多年前的一个夏天，他儿子利用学校暑假在长江实业公司工作。曾开玩笑地对爸爸说：“我是全公司待遇最低的职员。”李嘉诚对儿子说：“不对，我才是。”他还说道：“如今我赚钱不是为了自己。”

令香港财经记者感动的还有一件小事。有一年，他们想举办一个研习班，但缺少经费，求助于李嘉诚。李嘉诚说，若以公司名义捐款，要经董事局讨论，不如我自己掏腰包吧。马上开出了一张2000港元的支票。

李嘉诚的名声正是这样传扬开来，长江实业公司的信誉也正是这样树立起来的。

当然，李嘉诚在其它方面还有很多独到之处，如在用人方面，他广纳贤才，不局限于一族之亲朋。如今的长江实业集团，李嘉诚财团的主要管理人员都是他聘用的专业经理人才。他说：“必须有广阔的胸襟与别人一起工作，生意需要许多朋友和携手合作的人才能取得成功。唯亲是用，必损事业。”目前他手下有300员虎将，其中100人是外国人，另200人是年富力强、精明能干的香港人，中西方管理方式熔为一炉，效果甚佳。

正是因有了李嘉诚，才有了长江塑料厂，也正因为有了李嘉诚的名声才有了现在的长江实业（集团）有限公司。

“让我带个头吧”：志在千里

“支持国家建设，报效桑梓，此乃本人毕生奋斗之宗旨也！”李嘉诚，这个从小被迫离开祖国母亲的香港同胞，怀着一颗热忱爱国爱乡之心，努力为祖国的繁荣昌盛和家乡的建设尽心尽责。

1979年，李嘉诚被委任为中国国际信托投资公司董事，负责联系在我国和外国投资。此后，国务院总理以及广东省领导人分别会见了。他十分感激人民政府对他的信任。

信中写道“……支援国家建设，报效桑梓，此乃本人毕生奋斗之宗旨也！乡中若有何有助于乡梓福利等事，我甚愿尽其绵薄，倘有此需要，烦详列计划示知为荷。”

1978年，当他获悉潮州市居民住宅紧张，便自愿捐款兴建群众公寓。他在1980年至1981年间，先后3次捐款182万元人民币，兴建了10幢住宅共308套房间，家乡人民称赞他是为群众“雪中送炭”。

1981年，李嘉诚又捐款2200万港元，在潮州市兴建了两所大型的、设备完善的综合医院，1982年已竣工交付使用。他还捐资550万港元，为汕头医学专科学校添置了一大批先进的教学仪器，其中不少医疗设备在当时广东医疗界尚属首次使用。李嘉诚还和岳父庄静庵先生、母亲李碧琴女士、夫人庄明月女士多次捐款，在内地兴办中、小学校和修缮历史古迹……

李嘉诚从不计较个人的得失，尽管他为内地民众的福利事业作出很多捐赠，但他坚决谢绝以他的名字为任何大厦、医院、学校命名。当他捐建的学校、医院建成时，家乡人民希望他能回来剪彩，李嘉诚再三推辞，他说：“若有一天，我独自一人到医院去，看见病人接受良好治疗，康复出院，我心已足矣！”

1987年5月，李嘉诚捐赠50万港元给“中国孔子基金会”，以支持中国对传统文化的研究。

1991夏，李嘉诚捐款5000万港元之巨，用以救助遭受特大洪水之灾的华东人民。

李嘉诚没有进过高等学府，他跻身实业界全靠勤奋自学，他以亲身经历，深深体会到文化知识的重要性，早就萌发了爱国兴学的强烈愿望。

当他在一本杂志上看到10亿中国人只有100万大学生这条消息时，心情极不平静，经过深思熟虑之后，便毅然作出决定：为祖国捐建一所大学，一所具有现代化水平的综合大学——汕头大学。他亲自选定校址，就在家乡潮汕平原，一处山清水秀、风光旖旎的汕头市日月湖畔。他委托香港3家建筑事务所派员实地勘察，各自提供土建规则设计，从中择优录用，使校园布局、建筑结构、园林造型均有独特优点。

汕头大学规模很大，有工、理、文科等各种教学楼、图书馆、礼堂，运动场，设有10多个系，附设一所医学院。李嘉诚为其捐赠6亿港元。

1984年元月，汕头大学举行了奠基仪式，李嘉诚也参加了。一个记者问他：“你为什么捐这么多钱办汕头大学呢？”

李嘉诚回答说：“这是一个中国人要做的事。一个国家要富强，发展教育是第一个因素，也可以说是基本条件。我们国家要加速四化建设，就要有人才，人才不是天生的，要靠学校培养，我捐建汕头大学，藉以为中国四化建设培育英才，一表拳拳赤子之心。”为提高汕头大学的学术水平，他又捐了2000万港元作为汕大的学术基金，每年提取利息奖励成绩优异的教师、学生及选派出国留学。他十分重视师资力量，有许多人写信给他要求赴汕头大学任教，他都转给汕头大学筹委会严格审定，选用德才兼备的人任教。

李嘉诚为祖国作出了贡献，祖国人民是不会忘记他的。在汕头大学开学典礼上，广东省委书记任仲夷对他的爱国行动给予了高度评价：“闽有陈嘉庚，粤有李嘉诚，前有陈嘉庚，后有李嘉诚。”

对此，李嘉诚一再表示：“这是我作为一个国民应尽之天职，亦有本人抱定之宗旨！”也正如他所说：“创办汕头大学是顺应潮流、合乎民心的大事，就让我先带个头吧。”

江泽民在1990年元月会见李嘉诚时，也曾赞誉说：“你办汕头大学，尽人皆知，为发展中国教育事业做出了贡献。”李嘉诚告诉中共中央总书记，

应有的贡献。

年逾花甲的李嘉诚，壮心不已，他还在不断地奋斗着

蔡冠深是香港新华集团的总裁，也是一个很有成就的实业家。他有着的一颗赤诚的爱国心，用实际行动为祖国的科学和教育事业的发展作出了巨大贡献。

蔡冠深祖籍广东中山，祖上几代人都是渔民或农民，并不富裕。他小时候家里就很贫寒，没有钱读书，只能上免费的“义学”。那时候我国的教育事业非常落后，没有很正规的那种小学，有钱人家都是请先生在家里单独教自己的子女。蔡冠深从小就养成了良好的品德和习惯，他处处都留意勤俭节约，办事踏实，从不偷懒或弄虚作假。作为一个实业家，蔡冠深 18 岁就加入了海产业，从底层做起。干过推销员、押运员，勤勤恳恳地工作，得到了上司的好评，25 岁时成为新华集团的总裁。如今，他所统领的新华集团是一个经营食品、地产、金融证券及信息高科技产业的多元化跨国集团，下属的分公司有 50 家，遍布四大洲 12 个国家，总资产达百亿港元。富裕之后，蔡冠深没有忘记自己以前曾经获得的种种帮助，决心要回报社会，为下一代人的教育提供方便，为祖国的早日富强尽心尽力。

蔡冠深是这样说的也是这样做的。10 多年来，蔡冠深和他的家族大量捐款资助祖国的科技教育事业，在海内外获得人们的好评。其中包括兴建中山市科学馆、中山市华侨中学、香港中文大学通识资源中心，澳门新华学校，设立上海复旦大学教育基金会，东北大学教育基金会，中央民族大学教育奖助金、上海大学博士生基金会、澳门蔡氏教育文化基金会等，捐助总额已超过了一亿元。

更让人崇敬的是蔡先生满怀爱国热忱，出资 800 万元人民币设立了中国科学院院士荣誉基金会。1995 年在中国科学院召开的大会上，蔡冠深第一次向 100 多位曾经创造过辉煌业绩的老院士颁赠了荣誉奖金。他还非常细心地考虑到老人们出门走路不太方便，特意捐赠了一部凌志 400 型高级轿车，为老科学家们服务。

蔡冠深对曾经为国家作出卓越贡献的老一代科学家充满深情，他说他从这一代科学家身上看到了中华民族的卓越智慧，更从老科学家身上感受到了献身理想、为国奉献的高风亮节。每次到北京，他都要亲自去看望严济慈、卢嘉锡、钱伟长、王淦昌等老科学家。关心他们的生活、身体状况。

蔡冠深的爱国举动得到了党和国家领导人的赞扬，也得到了人们的普遍好评。1995 年 6 月 12 日，江泽民主席在中南海会见了蔡冠深，对他爱国爱乡和关心科学、教育的情怀给予了高度评价。

3.5 万多亩山地果场是个什么概念？

不驱车到广东省高州市永丰果场看看，真是难以想象。果场依山坡起伏，绵延几十里，数百座山上，盘山梯田玉龙般螺旋而上，现代化的灌溉系统分布其间，75 万株荔枝、龙眼欣欣吐绿，颇为壮观！

开发这座世界上目前最大的荔枝、龙眼果场，是香港实业家杨永德先生和他的家族对祖国的真诚奉献。因此，他们并非不懂得投资农业的风险与难度，却义无反顾地倾资开荒种果，兴建生物化肥厂，为处于低谷的中国农业注入了新的生机。其意义比许多急功近利的项目重要得多。

保护土地，为了民族的长远利益

今年 75 岁的杨永德，身为香港义和隆米业有限公司和宝法德企业有限公司的董事长兼总裁，1921 年 10 月 9 日出生于香港，1942 年毕业于广州岭南大学附中。因抗战时期居于香港，便与兄弟参与米业工作，并恢复了父亲所创办的义和隆米业有限公司。其间，将米业业务不断推广，成为香港唯一经营香港政府指定进出口米商、批发商、零售商于一体的公司，至今，已达 80 年，成为香港最老字号。杨氏家族在香港工商界已占有一席之地。

尽管如此，亲眼目睹过大饥荒惨状的杨永德，目光仍时时关注着中国的农业发展。“土地乃生命之根”的古哲语，在他心中有着非同一般的重量。

1991 年，外商投资国内工商业，房地产业已高潮迭起，杨永德却开始考虑怎样把家族在中国的投资重点，转移到发展农业上来。他深知，中国虽是个农业大国，但也是个人口大国，人均耕地仅是世界人均耕地的 1/4，人多地少的问题直接关系到国计民生，不容忽视。土地不可能再生，出路只有切实保护，科技兴农。但目前的个体式农业结构，因其资金分散，力量分散，缺乏整体规划，在一定程度上会限制先进农科技术的推广、应用。

杨永德决定尽自己家族的微薄之力，为振兴中国农业做点实事。捐一笔资金，固然省事且干脆利落，但投资不仅仅是引入资金，而且还要引进技术，带动一方经济。这样，虽然难度大、风险大，但它的意义却十分深远。

说干就干——1992 年初，杨永德与侄子杨革新、杨革非等人，不顾路途颠簸，乘车到地处粤西山区的广东省高州市考察农业资源。他发现这里气候温和，丘陵土壤结构良好，最适合种植水果。而且，高州的荔枝以早熟著称，比盛产荔枝的从化、增城等地要早一两个月；而这里优秀的龙眼品种“储良广眼”则在全国龙眼中排名第一。经过缜密考虑，杨永德提出了不占耕地，开山种果，变农民为农工的计划。他的想法得到了家族成员与当地合作者的支持。于是，把握农时，当年就试种了 288 亩荔枝和龙眼。1993 年再扩大投资……

时间很快就到了 1995 年。据有关资料显示，中国人口增加了 1300 多万，而耕地却净减 600 多万亩。在广东，到 1994 年，人均耕地面积仅为 0.52 亩。杨永德仿佛感受到来自土地的呼唤，他决定数倍加大投资，前后共改造荒山 3 万余亩，建起一个既有先进技术，又有一流加工保鲜设备的现代大型综合果场。

此时，他考虑的已不仅仅是改造荒山，而是要建设一个走向世界的现代化种果基地。

目前，杨氏家族投资于果场的 1.5 亿元资金已全部到位。高州的果场建设，也已列入广东省“三高”农业一时之利，更重要的是帮助他们走一条科

钱，但如果成功，就比较有意义。我希望能吸引更多人来投资农业，同时，也期待有关部门给予支持，因为一个家族的力量毕竟单薄。”

实现未来，全靠今日付出

3.5万多亩山地的开发并不轻松。

租用荒山，牵涉到两三千个农户；还要耐心细致地为乡亲们解释种种疑问，诸如“港商是不是真的投资农业”，“山租出去会不会吃亏”等等。此外，还要辟山修路、挖坑种果……这里面有无数琐碎繁重的工作要做。

杨永德始终坚持一条原则：生意场上重诚信。对农民方面提出的地租，他没有还价；农民中有愿意到果场当农工的，他给予安排；合同还没签订，他已调出足够资金供前期开发运转。具体负责果场管理的高州永裕企业集团总经理张孳说：“德叔完全放手让我们管理，从不挑剔计较。”

杨永德则欣赏他的合作伙伴们朴素而不失灵活，求财而又不唯利是图的品格。说起他们的交往，还有一段故事。70年代末，杨永德在深圳办玩具厂，当时的高州县县委书记黄春藻想请他到高州办厂，但杨永德认为高州地方偏远，交通不便，没有考虑。黄书记并不气馁，他从高州挑选了几百名素质良好的年轻人到杨永德在深圳的玩具厂工作。这种“你不来我来”的办事方式与真挚的合作态度，令杨永德大为赞叹，他表示：“以后有什么项目，一定与高州合作！”

投资要选择项目，选择地点，但最重要的是选择合作伙伴，这是杨永德的观点，也是他的经验之谈。我们不妨看看他们近期开发2万余亩山地的一组数字：

租地手续1994年8月才办好，1995年5月前一定要将树苗种植完毕。不然，人误地一时，地误人一年。

开垦2万余亩荒山，要砍倒2万株杂树并及时运送下山，要开390公里环山公路，要开3600公里2米宽的盘山梯，要挖四五十万个60×80×80（厘米）的土坑并种上果树。为了保护环境与增强土壤肥力，每颗树要下10公斤烂骨、10公斤鸡粪、半公斤磷肥。还要架高压线，装水泵、水管，引电、引水上山……前前后后，总共只有7个月时间。

在那段紧张的日子里，年逾古稀的杨永德每晚电话询问工程进度。他的侄子杨革新、助手吴豪则常到现场照看。要资金、要设备，都能互相沟通，及时解决。他的合作者更是全力以赴，工地上民工最多达2000余人。他们说：一个港商，而且从未搞过农业，却投资过亿开发山区农业，我们有什么理由不好好去做？

1995年5月初，2万余亩几十万株龙眼、荔枝全部种植完毕，未误季节。

之后，杨永德马上与侄子约请澳大利亚的两名种植专家、保鲜专家及香港银行家到实地考察，为果场的科学管理及几年后的水果收成再作筹划。当客人们手持望远镜纵目远眺，对果场称赞不已时，杨永德自豪地告诉他们：“再过二三年，荔熟蝉鸣时节，果红叶绿，风景要比现在好看得多！”

环顾四方，杨永德构想中的现代化果场已初具规模，他给一方农民带来的不仅仅是资金和就业机会，更重要的是引进了先进的管理意识和技术。当地农民见港商大面积种果，也纷纷在丢荒的自留山上挖坑种果，行距株距，肥料用量，也参照果场的规格。现代科学、现代观念，不由分说地影响着人们的思想和行动。目前，有340余名外商，在杨先生的影响下，也来到高州投资开发十余万亩果园，并在不断扩大。

振兴农业需要全民族的努力，杨永德已走出了第一步。他相信这是一项

耿耿报国，仁者风范

杨永德为人正直、宽厚，有见地，与他交谈、交往，常会被其强烈的爱国热忱和责任心感动。

他 1987 年回广州投资办厂，吸纳员工七八千人，是中国改革开放大工业中，最早的参与者之一。

80 年代末，广州修复西汉南越王墓，急需一批化学原料，因国内没有，杨永德马上出资派人到美国、日本购买，并将原料及时运到现场，保护了极其珍贵的古代文物。他还捐资扶助南越王墓博物馆建馆，并每年为南越王墓博物馆的日常管理、修缮捐资，提供最新技术信息。

1992 年秋，杨永德与夫人张瑞贞女士慷慨地把他们早年节衣缩食，苦心搜求，从香港、日本、英国等地寻觅的 200 件历代陶瓷枕精品捐献给西汉南越王墓博物馆。这批陶瓷枕种类之全，窑口之众，数量之多，在国内外收藏单位亦属罕见。其制作年代由唐迄元，以宋、金时期居

多。彩釉五彩纷呈，造型多种多样。其中一件天青釉如意形枕，是目前仅见的汝瓷枕。这批陶瓷枕在南越王墓博物馆公开展出后，吸引了不少文物爱好者及各地游客，它们还将被送到日本等国展出。杨永德向北京故宫博物院赠送了两件明代陶瓷，其中一件是国家尚无珍藏的极品。为感谢和褒扬杨永德夫妇保护文物、热爱祖国的义举，广州市授予他们“国宝无价，报国有心”的横匾。

他还在家乡鹤山捐建小学、老人院……

从 1988 年至今，杨永德已连任两届广州市政协委员，1991 年被授予广州市“荣誉市民”的称号，以后还受到国家文物局的表彰。然而，杨永德更看重的是义务。在历次政协会议上，他都直截了当地提出问题，陈述意见。最令他痛惜的是人才被闲置，知识受冷落。

他认为，中国有许多优秀的农业科研人员，有许多弥足珍贵的科研成果，有的项目甚至已相当成熟，只要加以扶持就可以面世，但却往往因无人问津或资金短缺而被埋没，功亏一篑。其损失之大，用金钱根本无法计算！

审视现实，痛惜知识、人才的杨永德 1993 年了解到，中国农业科学院土壤研究所的陈廷伟教授已试验成功一种肥效高、无污染的根瘤菌类生物肥，苦于资金短缺，数年未能投产。他立即想办法与专家取得联系，并亲自到北京洽谈。在共同合作的基础上，很快在北京房山建起了生物肥料厂，1994 年又在天津建厂，1995 年在河南省滑县也建立了生物肥料厂。现在，该产品除自用外，还拟推向市场试销。此外，他还在深圳投资建立了绿色食品——螺旋藻生产基地，其产量将占全国总产量的 50% 以上……

投资农业确实不易，杨永德却乐在其中。从他的言行中，人们是否感悟到他晚年矢志发展农业的深谋远虑，以及爱国报国的殷殷之情？

1949年，他出生在吉林四平市红嘴子村一个贫穷落后的山村。儿时，家境困难，一贫如洗，但凭着自己的刻苦勤奋，他读完了小学，考上了城里的中学，还一心要上大学。

然而，正当他踌躇满志、梦酣意浓地做着大学梦的时候，“十年浩劫”把他那美好的梦想变成了泡影。1968年，他被迫回乡，子承父业当了农民。

他有过痛苦的颓丧，但没有一蹶不振。20多年后，他同山村的父老乡亲一道、硬是把一个穷山沟变成了“金窝窝。”

他，就是全国“十佳”农民企业家、党的十三大代表、吉林省四平市红嘴子村农工商联合公司总经理卢志民。

乳臭未干当队长

卢志民一旦认清自己只能做农民而别无选择，心也就安定下来。从学校回到家中的第二天早晨，钟一响，没等母亲招呼，他就爬起来，擦擦眼睛，摸把锹就出去了。东北的冬季寒冷无比，三四点钟的早晨，更是冻得“鬼吡牙”的时候，人又怎么受得了？

卢志民受了。他随着壮劳力刨粪堆，大粪堆冻得像生铁块一样，一镐下去，粪渣四下飞溅，飞到嘴里、眼里，还有的钻到袄领子里，脖子一缩，身子一拘挛，粪渣就顺势溜下去，一直滑到裤腰里，被身子暖化后就变成了粪土沫子。即使这样，卢志民也没含糊，他花的力气、流的汗水、干的活计和别人一样多，并且破天荒地刚一干活就拿了整劳力的工分——10分。更重要的是他表现的干劲和能力被群众看在了眼里。

1970年底，21岁的卢志民被群众无记名投票选举为红嘴子大队第二生产队队长。

卢志民早就想要争口气，要向贫穷宣战。于是，他披挂上阵了。然而开哪块地，点多少种，用几个人；啥时间苗、几时铲地，咋样追肥，他拿不准。过去干过，看过，但没指挥过，他当了一年队长之后，庄稼地里这些活计已让他摸得八九不离十了，用他自己的话说：“只要用心，没有学不会的。”

治贫必先治愚

当时的红嘴子村是个典型的贫穷落后的小村，村里有“两多”，即光棍多，耍钱的多，尤其是赌博成风。

卢志民决心要煞住这股歪风。在向全体社员发表就职演说时，他动情地叫了一声“父老乡亲们”，然后，哽咽着说：“咱们够穷的了，哪还经得起耍钱闹鬼的穷折腾！咱们怎么不能让老的享几天清福，让小的吃上白白的馒头，让咱们的妇女们也有几件花衣裳穿！……乡亲们，你们都是我的叔叔大爷、哥哥姐姐、嫂子妹妹，你们说，咱们就总这么穷么？”

他的话说得所有的人全耷拉下了脑袋，卢志民也哭了。

“你们选我，就得支持我。头一条，就是要改掉坏毛病，先拿耍钱开刀，以后谁要是还犯，别怪我年轻不客气，我要让你没脸在红嘴子呆！”

人们也渐渐发现了自己的诚实劳动不仅带来了家庭生活的改善，而是为集体创造了财富，人们的自尊心也增强了，自重、自爱、自强的观念，悄悄地在人们心里扎下根。

艰苦创业 首富一方

一无资金，二无设备，三无人才，就是在这样的基础和条件下，卢志民带领乡亲们走上了创业致富之路。

他首先打上了本地一座黄土山的主意，因为当时市场上的砖非常走俏，要办一个砖厂，可以土变金。然而在办砖厂的过程中，他也着实费了一番周折。可以说，苦辣酸甜的味道都尝到了。

在某一家国营砖厂“取经”时，卢志民他们遭到了那位大厂长的奚落，他们被赶出，卢志民出来后狠狠地说：“这也好，人活一口气，树活一层皮，咱们干，两年后，他要不上咱红嘴子来学习，我不姓卢！”

为了筹款，卢志民顶住压力，动员说服群众从每两个工分中出1元钱，作为社员集资建砖厂的专项费用。这样集腋成裘，几天就集到了两万块钱。可还远远不够，卢志民就一趟趟地跑银行，请求贷款。可是人家怕队里穷，还不起。

不过精诚所至、金石为开，银行的领导被他的话感动了，破格贷给了8万块钱。

有了垫底资金后，在不误农活的情况下修窑、自造制砖机，搞大会战。一干就是大半夜。先建了9孔窑，不到两个月的时间，原计划的18门轮窑就建成了。后来，还觉着不过瘾，又扩大建到38门，成为当地首屈一指的大砖厂。

就是这样一群人，钱不凑手，人没受过训练，设备现画图现制作，说干就干，3月动工，5月出坯，6月点火，7月就见回头钱，真是一个奇迹。更令人咂舌的是，有好事的人，一手拎着一块红嘴子的砖，使劲对撞，瓦缸一样铿锵有声，还不会撞碎。他们就凭这样的速度、这样的效益、这样的质量，硬是在当地制砖市场和行业中占据了头把交椅。最后迫使那家曾奚落他们的国营大砖厂的厂长，不得不主动登门拜访，还要求以红嘴子砖厂的名义卖砖。

有过这样一番创业的经历，卢志民和他的伙伴们，更加胸有成竹，干劲也越来越大，他们又接连办起了啤酒厂、轧钢厂、饲料厂、养鸡厂……建起了厂部大楼，还有一座科学技术大楼兼公司办公楼，村民们住上了三气一火的公寓楼。他们这个小村已拥有4500万元的固定资产，到目前已累计上交国家1000多万元的利税，早在1986年就提前实现了小康。现在已是家大业大，首富一方了。

卢志民也自然成了名人，但他并没有满足于已有的成绩。他一面规划了新的发展蓝图，一面参加业余学习，既为了圆大学梦，也为了圆富强梦。

在中国的农民企业家中，第一个出资千万元办学的是张贺林。

张贺林是安徽省阜阳远近闻名的乡镇企业家。1983年，原本在窑厂做工的张贺林独自创办了一个小小的建筑材料企业，由于他经营有方，很快取得了经济效益，有了可观的收入。张贺林先富起了，但他深深感到乡镇企业最大的问题是缺乏经营人才，于是下定决心要改变这种状况，萌发了自筹资金办一所培养乡镇企业人才学校的念头，向上级领导递交了一份办学申请报告。报告很快批复，张贺林的这一举动得到领导们的支持。1985年9月，带有浓厚乡土气息的“阜阳乡镇企业中专学校”终于在颖西镇建成了。

从此，张贺林既要“办厂”，又要“办学”，累得腰酸背痛也无怨无悔。对于他这个文化水平并不算高的农民来说，花费在办教育上的心血似乎更多些。

面对陌生的教育领域，张贺林克服重重困难，摸索出一套有效的办学方法：聘任老师，他打破原有职务、级别、职称，重新考核录用；培训学员，采取长短期相结合的方针；农村的学生住得很散，他就带领老师，送教上门……

张贺林的心血没有白费。1988年，学校被列为安徽省教育改革实验单位，1992年10月，又被省里正式批准为中等专业学校。经过9年努力，学校已为当地农村培养出三千多名合格实用人才，为促进本地区乡镇企业发展作出了贡献。9年来，张贺林把自己辛辛苦苦经商办厂积累起来的钱，一次次毫不犹豫地投入办学，至今已达1500万元，对此，他无怨无悔。望着新建的2万平方米教学楼和宿舍楼，张贺林觉得心情特别舒畅。面对活跃在金融、微机、财会、企管、工业与民用建筑行业的三千多名人才，张贺林更是无比欣慰。

有人笑他傻，放着大钱不赚，偏要干这赔本的买卖，他却坚定地说：“现在办事讲效益，我看办学的效益最大。”张贺林勤俭办学、无私奉献的办学精神获得了人们的高度评价。

然而，张贺林并没有因为取得的这些成绩而骄傲自满，停止前进，他的目光更远大了。他说：“我还要争取办学院、办大学，为国家培养更高效的人才。”

