

BAI KE SHI JIE ZHI SHI CONG SHU

# 百科世界知识丛书

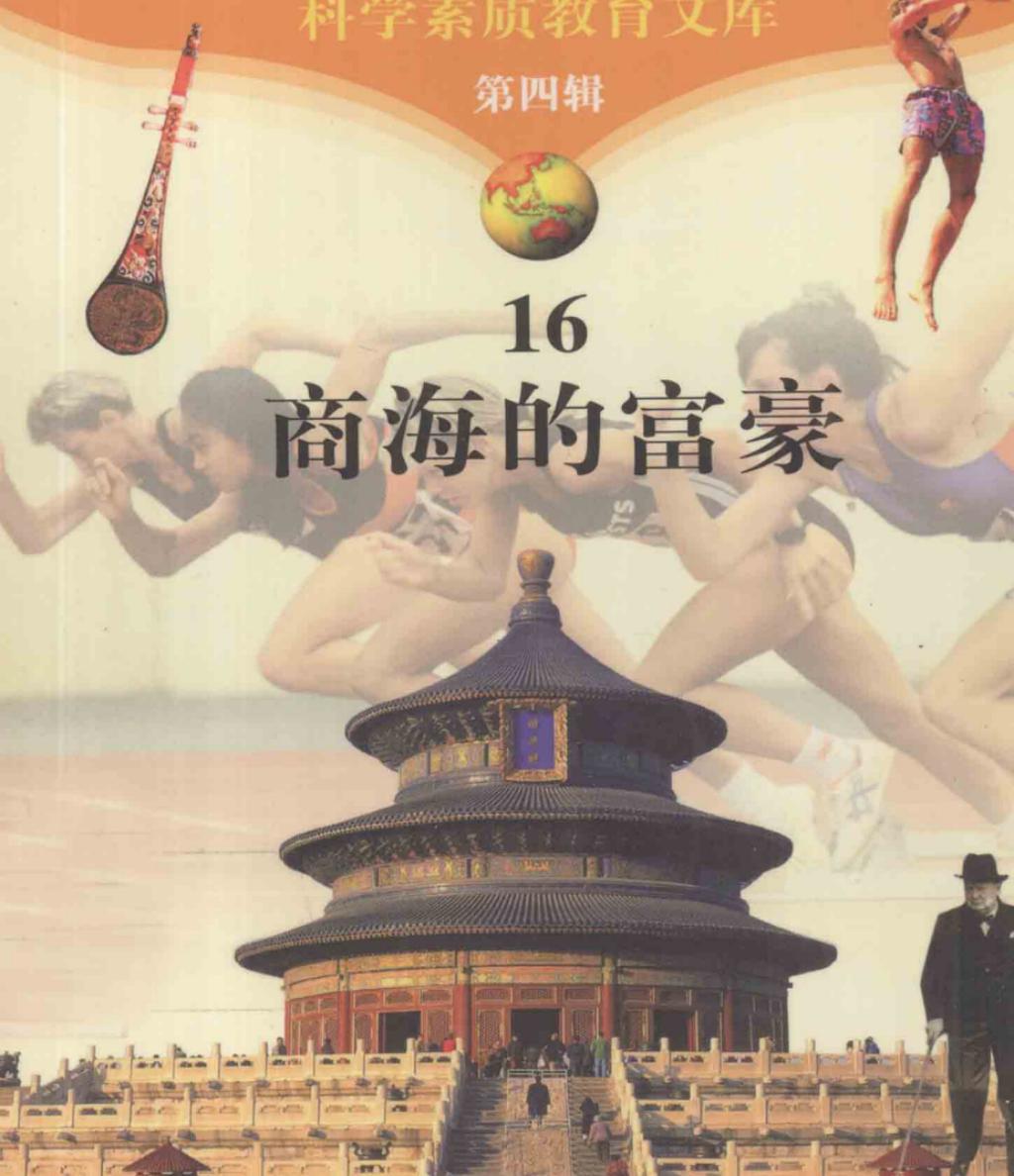
科学素质教育文库

第四辑



16

## 商海的富豪



广州出版社

# 商海的富豪

柯 焕 德 主编  
张 鑫 华 彭 焰 编著  
杜 新

广 州 出 版 社

**粤新登字 16 号**

**责任编辑 辛 子**

**责任校对 容晓风**

**封面设计 一点工作室**

**书 名 百科世界知识丛书(第四辑)**

**编 者 柯焕德主编**

**出版发行 广州出版社(广州市人民中路同乐路 10 号 邮编:510121)**

**经 销 各地新华书店**

**印 刷 北京海德印务有限公司**

**规 格 787 × 1092 毫米 32 开本 82.5 印张**

**字 数 1396 千字**

**版 次 1997 年 11 月第 1 版**

**印 次 2004 年 9 月第 2 次**

**印 数 20001—30000 册**

**书 号 ISBN7 - 80592 - 708 - 1/G · 132**

**定 价 163.00 元**

## 前　　言

商业活动，与人类的生活密切相关。它在远古的时候就诞生了。那时的社会生产力还极低下，人们为了互补相互间生活必需品的有无，就进行物物交换，尽管尚无商业的意识，却已是原始的买卖。随后，为了交易上的便利，石币、刀币、贝币等原始货币出现，取代货物的价值进入流通，就有了真正意义上的“商业”，也就有了专门从事买卖的“商人”。

商业诞生的早期，先是“坐贾”，后是“行商”，交易的范围越来越广，买卖的幅射也越来越远。这样，就促进了城邦之间的交流，丝调之路的开拓，佛罗伦萨式商城的繁荣。除了行脚商的徒步，“山间铃响马帮来”，有三宝太监七下西洋的远征、哥伦布发现新大陆的探险、麦哲伦环球航行的掠夺，不管其目的如何，却可以说都带有一定的商业活动的成分。就是在如此广泛的交流中，孕育了跨国贸易的胚胎，奠定了现代商业的基石。

千百年来，经商以牟利为终极目标的内涵，注定了

商场有如战场。既是战场，“一将功成万骨枯”，有胜利者，也就难免有失败者。物竞天择，优胜劣汰，这是不以人的意志为转移的自然规律。在商海的浮沉中，往往是那些既有眼光又有魄力、既有坚韧意志又能抓住机遇的商人成为成功者；当然也不排除因投机而暴富的奸商。他们的经验或教训，值得人们借鉴。

古今中外成功的商人不少，这本《商海的富豪》仅择取 9 位，向读者作介绍。

# 目 录

一、晚清巨贾——胡雪岩 .....	( 1 )
二、“中华饲料王”——刘永好 .....	( 12 )
三、饮料大王——李经纬 .....	( 24 )
四、亿万富豪——霍英东 .....	( 39 )
五、世界船王——包玉刚 .....	( 49 )
六、地产巨商——李嘉诚 .....	( 60 )
七、管理之神——松下幸之助 .....	( 69 )
八、索尼总裁——盛田昭夫 .....	( 83 )
九、全球首富——比尔·盖茨 .....	( 97 )

## 一、晚清巨贾——胡雪岩

晚清商人胡光墉(1823年~1885年),字雪岩,安徽绩溪人氏。胡雪岩出身贫寒,12岁到钱庄学艺当小伙计,地位卑贱。然而,他白手起家,际会风云,经商半个世纪,家财亿万,富可敌国,所开钱庄规模为全国之最。他纵横商场,所向无敌;混迹官场,大红大紫。最终获清廷赐二品顶戴、赏穿黄马褂、紫禁城骑马行走的殊誉,成为晚清名噪一时的红顶商人。

胡雪岩从一个小伙计到中国头号官商的传奇经历,引起了许多人的兴趣,他的慧眼识人、忍辱负重、精明能干、见识高明、不屈正气、富可敌国,为人津津乐道。

### 慧眼识人:空前绝后下赌注

大凡进入中国封建官场者,不外乎有几条途径:一

条路是莘莘学子寒窗苦读而飞黄腾达，所谓“春风得意马蹄疾，一日看尽长安花”；另一条路是社稷倾危搏取武功而封妻荫子，所谓“了却君王天下事，赢得生前身后名”。再有一条路便是有赖孔方兄的帮助而为官作宦——捐官。

有个福州人，名叫王有龄，他父亲是候补道台，分发浙江，在杭州一住数年不能替补，老病侵寻，客死异乡。

王有龄举目无亲，身无分文，落魄狼狈得欲上黄泉。恰有麻衣神相赵铁口算命说他否极泰来、大福大贵；偏有一个后生小子对此深信不疑、刻骨铭心。他就是信和钱庄小伙计胡雪岩。

胡雪岩精明能干。信和钱庄有一笔死账别人讨不回来，老板把它交给胡雪岩，并无十分把握，即使讨不回来，也不怪罪他。但是胡雪岩居然讨回来了，还没交到钱庄。

如今他瞅准了王有龄；他认定以钱赚钱不算得本事，以人赚钱才是真功夫，倘若选人得当，大树底下好乘凉，今生发迹才有靠山。

于是，他叫住王有龄，拽到茶馆叙了一番话。胡雪岩了解到他曾经捐了个盐大吏，祖上做过大官，也算是官脉不断；又见他生性耿介、豪气毕见，就认为自己没认错人。捐了官还须去吏部报到，然后才分发候补，这又

要花去 500 两左右的银子，王有龄缺的就是钱。胡雪岩越发坚定了信心，拿出了那刚收回的死账，正好 500 两银票，前前后后地叙述了一番。王有龄绝处逢知己，感动得热泪滚滚。两人遂结拜为兄弟，情同手足。

第二天，王有龄就启程北上，带走了胡雪岩空前绝后的赌注。

真是否极泰来，红运迭至。王有龄北上又遇贵人，他就是刚放江苏学政的何桂清。原来，王有龄小时候，曾随父亲到云南曲靖府作幕府，门子老何的儿子何桂清聪慧伶俐，很受王父喜欢，就和王有龄同塾发蒙，两人交情很深。后来知府调迁，王有龄父子回福建原籍，从此与何桂清天各一方。谁知何桂清吉星高照，科考屡屡中榜，由秀才、举人乃至点了翰林，圣眷正隆。何桂清极重感情，有心要帮助老同学，当即赠银一千两，供王有龄各处打点，又写信给吏部侍郎和浙江巡抚，竭力保举。

王有龄得到资助，加捐为候补州县，分发浙江。浙江巡抚黄宗汉与何桂清同年题榜，新近又因为一桩满人命案需要何帮助，所以十分看重何的荐条。不久，王有龄就被委任浙江海运局坐办，主管海上运粮事宜，是个很有油水的差事。

王有龄时来运转，身登宦门；胡雪岩的赌注下对了。

## 忍辱负重：得饶人处且饶人

在王有龄红运当头之时，胡雪岩却倒霉了。他擅作主张资助王有龄一事被老板知道后大骂一通，老板认为他做了天大的傻事，500两银子又鸡飞蛋打了，把胡雪岩替王有龄写的借据丢在一旁。老板念他往日有功，让他卷铺盖走人而不再追究。但这种事情是钱庄的大忌，没有其他钱庄肯再收留他。

胡雪岩的生计成了问题，幸亏“醉花院”有个旧相好，介绍他到院里做名小厮，地位更加低下，稍有侍候不周，姑娘和嫖客非打即骂。胡雪岩忍辱负重，没想到在这种境况下遇到王有龄，从此时来运转。

兄弟俩说长道短，为给胡雪岩洗刷清白，王有龄本来想抬上轿子，敲锣打鼓到信和威风一番，胡雪岩却让他穿便衣去还钱，照顾信和的面子，得饶人处且饶人。信和老板把借据弄丢，又赶走了胡雪岩，这笔钱本来就不可收回了，但王有龄还是连本带息给了550两银子。信和老板这才恍然大悟，说胡雪岩眼光非凡。为了拉拢王有龄，信和老板立即去找胡雪岩赔礼道歉，但胡雪岩已在海运局谋了个职位。

胡雪岩对这样的人心从来都不屑一顾。后来

他的钱庄生意轰轰烈烈，遭到王秀才妒忌。王秀才曾在王有龄手下做过一个小官，因贪污被革职查办。王秀才向左宗棠告密，说胡雪岩与长毛（太平军）私通，企图造反。当时胡雪岩正为左宗棠筹集军饷，左宗棠立即召见，胡雪岩告诉他军饷已筹集近半。左宗棠一听非常兴奋，打消顾虑，把有人告密一事告知。胡雪岩哑然失笑，并不在意，他深信经过这次之后，左宗棠一定会对他深信不疑，因祸得福，少不了王秀才的一臂之力。

## 精明能干：白手起家创阜康

胡雪岩对做官不感兴趣，一心想从商干出一番事业。但他还需要靠山，于是帮助王有龄料理海运局的事。当时，太平军起义，乘势北上打下不少地方，海运局运粮成了大难题。然而胡雪岩给王有龄出谋划策，又凭自己的巧舌如簧，结交了江湖上大帮派的头头，使运粮一事顺利完成。他又让王有龄以海运局的公款贿赂巡抚黄宗汉等人，结果再次被保举为乌程知县兼湖州知府，还暂理海运局事宜。

胡雪岩的靠山逐渐壮大，他开始要干自己的事业了。胡雪岩准备重操旧业——开钱庄，但这回不是当伙计，而是要当老板。他自己没有钱，可谓白手起家，

但是他有和官府的联系，这是别人所缺少的。他开钱庄的底金是海运局的公款，后来又有乌程县和湖州府的公款。

胡雪岩开钱庄之前只有 10 来万两银子，这在杭州只算中下水平，与他的雄心壮志相去甚远。但是，胡雪岩有办法沟通王侯，做富商大贾。

胡雪岩有一个小本子，上面记着圈圈点点的符号，只有他自己能看懂。从抚台到知县，谁家眷属争风吃醋，谁家太太偷鸡摸狗，这类官眷是非每天多如牛毛，谁顾得过来？偏偏胡雪岩是个有心人，他兴致勃勃地翻看小本子，检阅这些太太小姐的轶闻趣事，思忖着如何派上用场。钱庄和官眷，似乎风马牛不相及，但胡雪岩毕竟不同，他有灵感：抚台、藩台、道台、总兵、参将……冠盖如云，煌煌赫赫，不正是天大的面子，地大的本钱吗？倘若为我所用，借风扯帆，壮大钱庄势力，谁还认为钱庄本小利薄，不能做大生意？于是他立即抱来一叠空白折子，按照小本子上的名录，在折子上填写一家家官眷的名姓，预先代存 30 两银子，权当白送。而这些太太小姐拿到折子喜不自胜，把自己平日积蓄存进胡雪岩的阜康钱庄，她们又在官老爷面前一翻美言，阜康就与大大小小的官宦有了联系。

待阜康开张大吉之日，自抚台以下，浙江各衙门官员纷纷莅临致贺。钱庄门前，高车玑马，冠盖如云；商

贾同行，前来捧场；市民百姓，远远观望。阜康柜台上，白花花的官制锭银，堆得如同小山，与阳光交相辉映，刺得人们睁不开眼睛。杭州市民，多少人生下来一辈子没见过这么多银子。于是街头巷尾流行一句民谣：金山银海，抵不上阜康的柜台。

## 见识高明：独辟蹊径开丝行

胡雪岩从松江青帮处得到一句话：“帮主请胡先生8月份后不要再运粮。”原来，胡雪岩的交际网非常广泛，除了商宦商贾，还结交社会帮派。他体会到了这句口信的份量。

他进而推测：8月份不能运粮，说明上海水道受阻，难道太平军会东逼上海，弃金陵而就海道？胡雪岩常看官报，对南京形势了如指掌：洪秀全定都南京后采取守势，没有精力觊觎上海。于是他分析到上海小刀会要起事，小刀会反清态度最坚决，与官军势不两立。

有道是，从政者乱世出英雄，经商者乱世获重利，见仁见智，各执一端。胡雪岩反复掂量小刀会起事所蕴藏的商业价值。胡雪岩一面下令停止收购秋粮，一面下决心要做蚕丝生意。他想，若上海开战，商道阻断，生丝价格必然猛涨。一般商家遇战事，不外抓两件

事：一是粮食，二是军火，都是作战急需。然而胡雪岩独辟蹊径，高人一着。

胡雪岩热血沸腾，神经亢奋，仿佛看见大批银钱滚滚而至。他抓过算盘，噼里叭啦猛打几下，算盘珠子明白无误地告诉他，每包生丝成本约 240 两银子，卖给洋商现价 260 两银子，若战火点燃，抬价五成，即可赚 100 多两银子，投资 100 万两银子，足可净赚 50 万两银子。

这年 9 月，小刀会果然起事。杀了上海知县袁祖真，占领了县衙、道署、海关，上海失守，朝野震动。胡雪岩隔岸观火，得意非凡，一切尽在胜算之中。一场血与火之争，竟成千载难逢的发财良机。

## 不屈正气：周璇洋场斗英商

胡雪岩作为乱世商人，自然有为利所趋狡猾奸诈的一面，但他做生意还有另外一个“原则”，宏扬民族正气，不向洋人低头。

年节将至，中国人都习惯置年货而急需大笔钱花。有个英商麦德利了解到这种情况，决心做一下文章。麦德利与胡雪岩长期做生丝生意，讲定每包 250 两银子，向例未改。可是这次麦德利停止购丝，说国内存货太多，来电指示缓购。

胡雪岩却不相信麦德利的理由。据他所知，英国丝厂主要靠中国供应生丝原料，而苏杭地区为大宗来源。丝厂的生产远远超过生丝供应，常常等米下锅。英商并未开辟新的丝源，哪会仓存过多呢？他明白麦德利意在杀价，从中牟利，这是商场上的“杀年猪”。

麦德利这一招确实厉害。阜康钱庄到了年关，许多存户取钱过节，银根紧张。胡雪岩原指望卖了生丝筹措巨款，不料麦德利来这么一手，如降价忍痛出手，只可缓解一时，还亏空一大截，真所谓“饮鸩止渴”；同时又太便宜了洋商。

胡雪岩决定与洋人斗一斗。光靠自己力量是不够的，必须联合其他商贾。他认为与其败给洋人，不如把面子丢给国内富人。胡雪岩手下有一人是麻将桌上的高手，于是拉了几位巨富与他玩麻将，他见风使舵，让几位巨富玩得十分开心，建立起比较好的交情，然后开口借了几十万两银子。

胡雪岩有了钱，真是“魔高一尺，道高一丈”。他将计就计，索性停卖生丝，又到处收集小户的生丝，屯积起来。然后又联合上海大小丝行，统一口径，一致对外，拒卖给外商。

此法果然奏效，麦德利在上海收不到一包生丝，又不肯就此认输，双方僵持下去，直到外国政府与清廷居间调停为止。

## 权势之争：富可敌国致末路

胡雪岩起家之时，正逢太平军起义。他是红顶商人，依靠王有龄，也帮了王有龄许多忙。数年后，王有龄升任浙江巡抚，而太平军也日益壮大，王有龄被太平军困在杭州，自缢殉国。胡雪岩失去了靠山，但他已羽翼丰满，不久又找到更大的新靠山。

左宗棠的军队是打败太平军的重要一支，左宗棠率军攻陷杭州以后不久，胡雪岩立即到杭州拜见藩司蒋益澧，随后又拜见左宗棠。当时左军正缺军饷，胡雪岩为左宗棠筹集军饷，购买粮草，从而赢得左宗棠的信任。后来，左宗棠率湖湘弟子西征，跋涉天山南北，其间大笔开销都得胡雪岩鼎力相助。左宗棠的战功自然有胡雪岩的一份，朝廷破例赏穿黄马褂、赐紫禁城骑马，授二品顶戴，成为朝中唯一的戴红顶戴子的商人，真是登峰造极，名噪一时。

然而这期间也蕴含危机。曾国藩、李鸿章、左宗棠，并称“大清三杰”，三人手握重权，对朝廷影响举足轻重。后来，曾国藩悄然隐退，剩下李左二人争权夺势。李鸿章细心盘算，左宗棠敢于同自己争锋，全在人称“胡财神”的胡雪岩向他输血，若切断这根“血管”，则

左宗棠阵营大乱。于是胡雪岩成了总督大人的眼中钉，也就大难临头了。

当时正值中法战争，“黑旗军”抗法大获全胜，不料法国政府向清廷严重抗议。李鸿章力主议和，左宗棠力主抗战。慈禧太后表面上主战，实际上主和。朝廷本来无力筹款，抗法军队也就没有军饷。左宗棠向胡雪岩要钱，胡雪岩也深感为难。他近来与洋商斗法，积压了几百万两银子的生丝，替左宗棠向英国汇丰银行贷款的期限又近，头寸已很紧张，有些捉襟见肘、周转不灵。李鸿章的部下盛宣怀了解到这些情况，又协同邵友濂扣压了头批各省协饷 40 万两银子。胡雪岩的阜康钱庄无钱还债，又遇到挤兑风暴，阜康很快破产了。这是当时全国最大的钱庄，在各地有 30 多个分号，然而大势终去。

阜康破产，还有另外两个原因：一是胡雪岩与洋商斗法，屯积了 400 万两银子的生丝，洋商买不到生丝，通过政府向清廷抗议，清廷向胡雪岩施压，只得放弃垄断茧源，却积压了大量生丝卖不出去。二是胡雪岩非常信任的阜康钱庄上海分号的挡手宓本常，擅自用钱庄余额与表弟做海运生意，偏遇台风而翻船，200 万本钱血本无归。正是：用人不当终害己，大厦将倾先坏基。

于是，富可敌国的一代巨贾胡雪岩走到了末路。