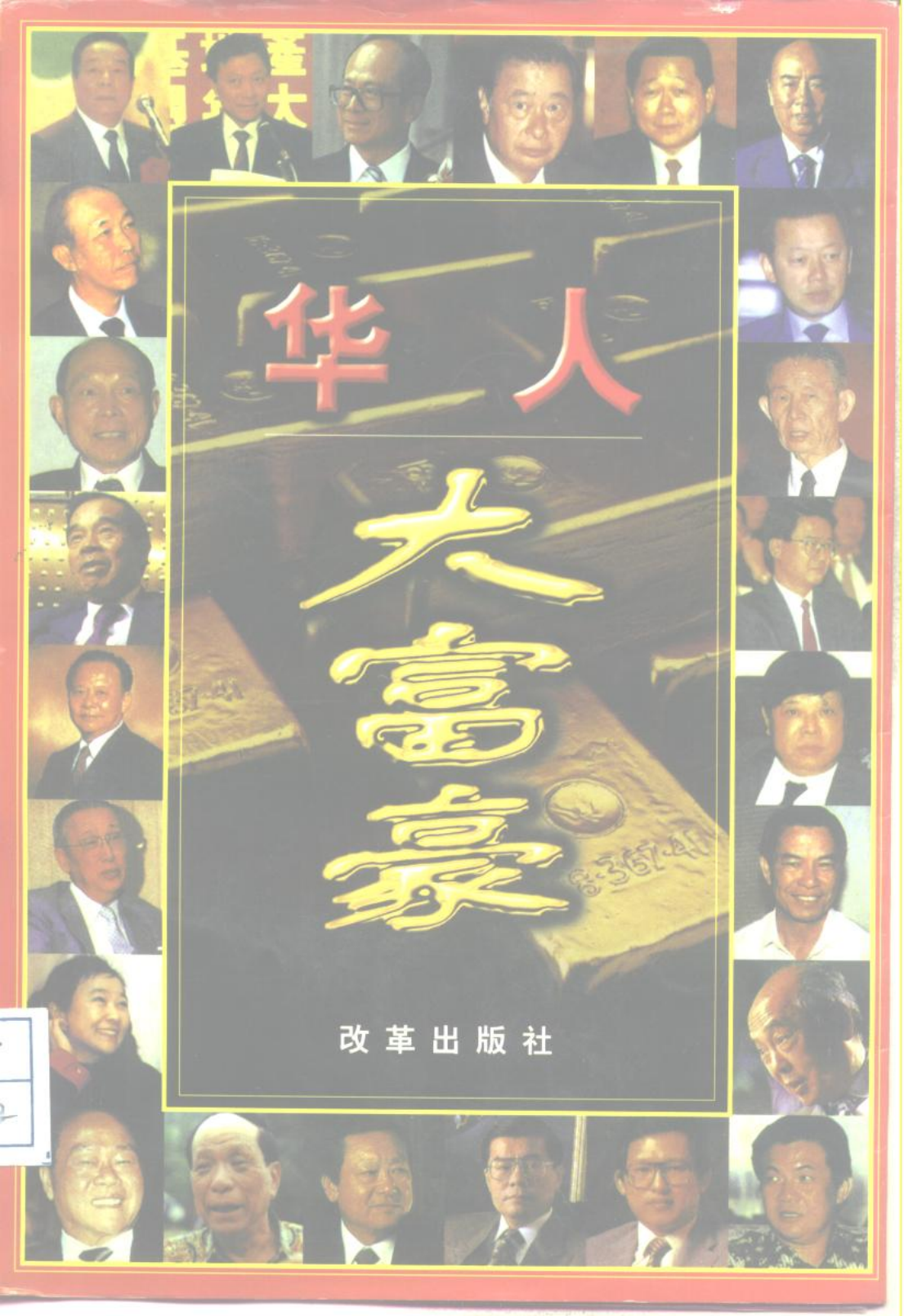




华人

大富豪

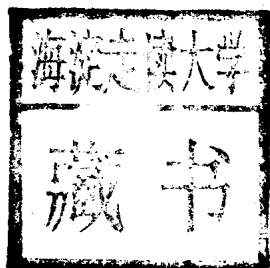
改革出版社

K828.8
-91/1-1

华人大富豪

(上册)

主编 刘应斗 祁 隆



改革出版社

·北京·

038857

K828.8
LYD/1-2

华人大富豪

(下册)

主编 刘应斗 祁 隆



改革出版社

·北京·

038858

图书在版编目(CIP)数据

华人大富豪/刘应斗主编 - 北京:改革出版社,1997.2

ISBN 7-80072-966-4

I. 华… II. 刘… III. 华人-企业家-生平事迹-世界

IV. K815.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 00404 号

责任编辑:郑保华

封面设计:牧 野

责任印制:刘志豪

华人大富豪

刘应斗 祁隆 主编

改革出版社出版发行

社址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮政编码:100011

兰空印刷厂印刷

新华书店经销

1997 年 4 月第 1 版 1997 年 4 月第 1 次印刷

850×1168 1/32 32 印张 740 千字

印数:8000 册

ISBN 7-80072-966-4/F·576

定价(上下):48.00 元

主编：

刘应斗 祁 隆

撰稿：(按姓氏笔划排列)：

文 兰	冉朝阳	亦 文	李 青
李 莉	刘应斗	刘京武	江立军
祁 隆	张 扬	赵传伟	草 之
徐会永	胡建华	侯学民	曹一弘
筱 燕			

21182/04

目 录

上 册

包玉刚：“世界船王”	(1)
霍英东：“工商巨子”	(30)
曾宪梓：“领带大王”	(49)
郭鹤年：“亚洲糖王”	(75)
林绍良：“实业巨子”	(93)
李嘉诚：“香港首富”	(116)
董建华：政企新人	(144)
王 安：“电脑大王”	(165)
张荣发：“海上之帝”	(183)
谢国民：“农牧巨子”	(204)
谢慧如：“实业巨子”	(221)
郑明如：“大实业家”	(236)
张国安：“百货巨子”	(247)
吴舜文：“汽车皇后”	(274)
马万祺：澳门“实业名人”	(303)
李晓华：“香港大亨”	(328)
施振荣：“电脑老大”	(346)
沈文伯：“搪瓷大王”	(368)
李文正：印尼“钱王”	(388)
陈有汉：泰国“金融巨擘”	(413)
邵逸夫：“影业大亨”	(430)

黄祖耀:“金融巨头”	(468)
谢建隆:印尼“汽车大王”	(486)

下 册

吴贤二:“管理鬼才”	(509)
姚美良:青年实业家	(528)
王永庆:台湾“塑胶大王”	(544)
胡 忠:实业大亨	(578)
胡应湘:投资大王	(617)
辜振甫:台湾“水泥大王”	(636)
刘氏兄弟:大陆首富	(652)
热比娅:大陆女首富	(663)
沈笃信:实业巨人	(678)
来辉武:“505”的发明者	(696)
王祥林:“中华肥王”	(720)
胡文虎:“万金油大王”	(748)
胡 仙:报界“女大王”	(770)
李兆基:“地产小侠”	(780)
郑裕彤:“珠宝之王”	(793)
周颖南:一代“儒商”	(811)
蒋 震:塑机大王	(835)
蔡万霖:保险大王	(851)
高洁愿:食品大王	(865)
詹美珠:“酒店名流”	(890)
李瑞河:台湾茶王	(909)
李石成:泰国“钢铁大王”	(930)
陈克修:泰国“房产巨子”	(949)
彭云鹏:“木材大王”	(968)
杨海泉:“鳄鱼大王”	(990)

包玉刚：“世界船王”



企业：环球航运集团

职务：主席

生卒：1918.11.16～1991.9.22

学历：中学

出身：商人

行业：航运、地产

资产：300 亿港元

夫人：黄秀英

子女：长女包陪庆，次女包陪容，
三女包陪丽，四女包陪慧。

名言：租不出去的船，与其说是资产，毋宁说是负累。

成功经验：稳健求益，宁可少赚，也要尽量少冒险；以信为本，高瞻远瞩，从长计议，在竞争中把握主动。

包公后裔，二十九世孙

1918年11月16日，包玉刚出生在浙江宁波市东钟包村。父亲包兆龙为他取名“起然”，字玉刚。

宁波是个风景秀丽的海港城市，由于地理的优势，宁波在历史上就具有经商的传统。包玉刚的父亲包兆龙就是一位经营造纸业的商人。

包兆龙曾在汉口经营鞋业，后来到上海开银楼。他治家很严，待人却和蔼可亲，办事一丝不苟，也很公道。包玉刚弟兄3人，大哥玉书、弟弟玉星；姐妹4人，爱菊、美菊、素菊、圆菊（又名丽泰）。包玉刚还很小的时候，父亲就告诫子女，要清清白白做人。声誉和信用是为人之本；人生在世，不义之财不能取！

包玉刚是包拯的后裔。据宁波市包玉刚故乡珍藏的包公宁波支系的《包氏宗谱》载：北宋末年，包公第七代孙包元吉随宋高宗赵构南逃至临安。南宋亡后，包元吉之孙包荣，晚年从临安迁到四明。元代至正年间，包荣之孙世懋、世忠定居镇海。今日浙江镇海钟包村的包氏后人，就是包荣的后代。按推算，包玉刚是包公的第二十九世孙。

幼年的包玉刚是在父亲、祖父的严格要求下成长起来的。到上学的年龄，包玉刚进入镇海著名的叶氏中兴学校读书。在学校，他刻苦好学，理解力强，是品学兼优的学生。

小学毕业后，包玉刚离开宁波乡下，跟随父亲到汉口和上海继续读书。15岁中学毕业，之后，他开始了独立的学艺生活。

父亲包兆龙为了培养他独立的生活能力，托朋友带他到宁波做生意，闯荡码头。

当时，社会风气很坏。有人拉包玉刚下赌场，包玉刚不谙世事，开始不去，后来经不住别人撺掇，终被拉进了赌场。那些人先让他尝点甜头，然后把他学生意积聚起来的钱全部骗光了。

父亲很快知道了这件事。当他战战兢兢地走进家门时，父亲像暴怒的狮子，“啪啪”甩了他两记耳光。

包玉刚老老实实地跪在父亲跟前，声泪俱下地认了错，发誓：“爸，从今后我再也不干这种事了。”

父亲是仁慈的。后来，包兆龙把儿子送到昆明学生意，以后又接回上海，并考入了大学。在上海，包玉刚白天上学，晚上安安静静看书、学习、攻读英语。

饱受战乱之苦，踏入银行

1937年，抗日战争爆发。包玉刚未能读完大学，就开始了颠沛流离的生活。包玉刚从上海来到昆明，后来又避走衡阳，在中央信托局衡阳办事处工作。中央信托局衡阳办事处负责人由中央银行衡阳分行行长潘伯遼兼任。包玉刚勤于业务，精明能干，又努力工作，潘伯遼对他十分器重。

后来，在著名企业家陈敦甫竭诚欢迎下，包玉刚担任了工矿银行衡阳分行副经理。不久，日军践踏衡阳，包玉刚又跑到重庆，年纪轻轻，就已饱受战乱的痛苦。在重庆，他当上了工矿银行副行长。

在衡阳工作期间，包玉刚结识了从未见面的表哥卢绪章。当时，卢绪章是广大华行总经理。广大华行是当时一个著名的私营商业企业，经营范围很广，有西药、医疗器械、化工、钢铁、五金、纸张等。卢绪章是中共地下党员，在周恩来的直接领导下，通过开展贸易业务，秘密为党筹集经费，提供医药，

掩护地下活动。

1943年，卢绪章经营的广大华行同民生轮船公司合作，创办了民安保险公司，进一步提高了广大华行的声誉。这时，包玉刚根本不知道卢绪章是中共地下党员，他敬佩卢总经理行事果断、待人热情大方、敢于仗义执言。

抗战胜利以后，包玉刚又回到上海，参加接受九江路50号日本帝国银行的资产。帝国银行后来成为上海市银行。包玉刚任业务部经理，次年出任银行副总经理兼业务部经理。

1945年底，广大华行总行也迁至上海，包玉刚与卢绪章的交往更为频繁。每当广大华行资金周转发生困难时，包玉刚总是热情相助，安排贷款。卢绪章在晚年回忆起这段往事时，说：“包玉刚那时没有想到我是共产党员，也不知道广大华行的政治背景，但是，他对广大华行的支持，客观上也是对中国人民解放事业的支持。”

包玉刚担任上海市银行副总经理时，已经表现出他精明的企业家才干。他精于业务，多方开辟资金来源；经营稳健，很少投机，见信于人。

这时，中国正面临着历史的大转折。中国人民的革命战争，正给予腐败的蒋家王朝以摧枯拉朽般的打击。国民党的反动宣传，把共产党描绘成十分可怕的怪物。对共产党缺乏了解的包兆龙一家，从上海安亭路20号搬出，在1948年底来到香港。

1949年初，包玉刚辞去上海市银行的职务也来到香港，开始了新的事业。然而，包玉刚这段工作经历，为他日后航运事业的崛起，积累了丰富的知识，打下了坚实的基础。

迁居香港，投身航运

包玉刚与全家迁居香港后，在西摩道找了一层有三间房的楼宇，他与父母及四个女儿便在这里住了下来。作为“新移民”，包玉刚颇“知慳识俭”。

在香港，银行业基本上控制在英国资本家手中。包玉刚无法重操旧业，便开始与内地经营贸易。

当时，新中国刚刚成立，美国政府宣布对中国实行禁运。包玉刚和从上海来的几位旧同事，用200元在华人行租了一个十分拥挤的办公室，利用香港自由港的地位，买卖内地的土产，开始主要是干货、豆饼、鸭毛、肥料以及牲畜饲料，并为内地进口钢材、棉花、医药等物资。我国第一次发行公债时，他又认购了10万元港币的公债。

通过搞进出口贸易，包玉刚获得了一些商场上的角逐经验，对香港的环境有了较深刻的认识。他决心抛弃进出口贸易，运用香港背靠大陆通航世界这一自由港的条件，投身于航运业。

包兆龙是个老式商人，深信“无地不富”的格言，他主要从事房地产生意，认为香港的政治、经济地位相对稳定，经营地产业是大有希望的，老先生力劝包玉刚不要冒风险搞海运，并要包玉刚帮他搞地产。但包玉刚认为房地产是保守的投资，是“死”的，只能靠收租，没有雄厚的资金斗不过英国富商。他对航运情有独钟，认为办海运则是一项最好的投资，船是动产，处于运动之中，不受限制；而且航运业涉及金融、经济、政治、工程技术，可以大做文章。

但是，他的主张几乎遭到全家人的反对，因为包玉刚对航运业完全是外行，连船的左舷、右舷都分不清，“行船跑马三

分险”，航运业的荣枯受多种因素的制约，稍有不慎就有可能陷入破产的境地。此时，包玉刚已是4个孩子的父亲，夫人、家属及亲友都劝阻他要慎重行事。面对好言相劝，包玉刚的决心没有动摇，他根据在进出口贸易中获得的信息，以当时一般人所未能理解的战略眼光，认定海运业将会大发展，航运业将有光辉的前景，他最后终于说服了父亲和家人，毅然决然地转营航运业。

下决心难，付诸行动更难。为了买船，包玉刚进行了广泛的调查研究，参观船厂，访问租户、船舶买卖代理人和其他机构。然而买船首要的问题则是一笔资金。向银行贷款，就需要有保人。没有一两个大老板作后盾，银行是不会借钱给一个默默无闻的人的。

包玉刚在万般无奈之下，去伦敦找到会德丰集团首脑乔治·马登，企盼能得他的帮助，借一笔资金。

包玉刚登门求援，谁知得到的却是侮辱性的嘲笑。

包玉刚虽然碰了钉子，但是他没有灰心。银行家出身的包玉刚深谙银行家的心理，后来，他采取一个迂回战术，从汇丰银行借得贷款。

包玉刚在搞进出口贸易时，结识了香港汇丰银行总会计师桑达士。包玉刚想搞到一笔银行贷款，就去找桑达士。当时汇丰银行对支持买船生意并无兴趣，认为海运业风险太大。包玉刚对桑达士说，他想以75万美元买一艘8200吨的船，并把它租给一家日本航运公司，如果日方银行开出一张75万美元的信用证作为担保的话，您是否能给我提供一笔贷款。桑达士答道，只要租户的开户银行能够开出信用证，他可以考虑贷款给包玉刚。但他私下认为，包玉刚根本无法开出信用证。

包玉刚到了日本，拜访了租他船只的日本公司总经理，说

明了他的构想。日本公司总经理答应介绍包玉刚同他的开户银行经理谈谈。在与日本银行经理的谈话中，包玉刚保证：一定履行船东的责任并实施有效的管理，一旦船只失事，保证赔偿损失。

日本银行和租户进一步研究之后，同意给包玉刚开出 75 万美元的信用证。随即包玉刚带着信用证走进了桑达士的办公室。桑达士做梦也没有想到包玉刚能在一星期之内开来了信用证。银行家最重要的是守信用讲声誉，既然有言在先，他也不便毁约。况且有信用证在手，汇丰不会有任何风险。桑达士终于折服了，随即给包玉刚一笔贷款。

包玉刚用银行借来的 77 万美元，买了一艘已用了 28 年的烧煤的旧货轮，载重 8200 吨。

尽管如此，包玉刚仍象得了稀世珍宝一样高兴。为了这条船的命名包玉刚着实动了一番脑筋，他决定以希腊文第一字母“阿尔法”开头，将这条开拓性的船命名为“金色的阿尔法”（Golden Alpha），即“金安”号。按照包玉刚的计划，以后事业发展了，陆续购进船只，将依次按照希腊字母命名。在这期间，包玉刚潜心钻研航运业务。他购买了大批关于航运、船舶知识方面的书籍；同时向一切有经验的人学习。当时香港华夏企业有限公司的负责人刘松志给了他不少帮助。后来，包玉刚成为世界船王之后，仍称刘松志为环球航运集团的“第一顾问”。

包玉刚请人将“金安”号整修、油漆一新。从此开始了他的航运生涯。

1955 年，37 岁的包玉刚创立了环球航运有限公司。7 月 30 日，环球航运公司第一艘船只“金安”号开始启航了。

抓住机遇，迅猛发展

包玉刚 37 岁开始涉足从未从事过的航运事业。当时航运界讥笑包玉刚为“旱鸭子”。“旱鸭子”名副其实，而且其经营航运的方式也不同于行业内的人士，十分独特。包玉刚没有直接去海上搞运输，而是把“金安”号转租给日本一家船运公司，从印度运煤到日本，袖手旁观，坐收租金。

当时，日本的经济恢复了活力。为了刺激经济发展，日本政府努力促进进出口贸易。原材料的进口量和制成品的出口量持续增长。对海运的需求自然也跟着增加。但是，战争刚结束不久的日本，财力薄弱，要建立一支庞大的船队不是一朝一夕能办到的事。由于眼前的需要，日本只好向外国租用大量的船只。包玉刚正是抓住这个有利时机，把船租给日本的船运商。

1956 年，包玉刚又有了好机遇。这一年，中东战争爆发。埃及政府因战争宣布将苏伊士运河关闭并收归国有，随之国际航运费猛涨，租船生意兴隆。这是船东们发财的好机会。当时，一般船东都是尽力利用目前的好机会，狠狠地赚上一大笔。船东们几乎都以散租、零租，甚至跑单程航线的方式出租船只，以获取暴利。因为租费节节升高，短租可以随时调高租费。

当时，香港和国际上通行按船只行程计算租金即短期结算的办法。这种办法在世界经济繁荣时期，可以获得较高的利润，然而在局势动荡不定的时候，则要承担没有货主的风险。

可是，包玉刚不爱冒险，更不为一时厚利所动，他以企业家特有的细腻对租船现象进行了调查，并冷静地分析了资本主义国际市场变化多端的情况后，决定宁可“长租”，平稳获取租金。

此时，包玉刚的船只恰好租期届满，他便以比当时单程租用或临时租用低得多、而比上年高得多的租费续定了5年的租约。包玉刚以他银行家的稳健作风，开创了低租金长合同的经营方针。同行们却嘲笑他是“初出茅庐的傻瓜”，但包玉刚看得更深更远，看到了虚假繁荣之后的萧条。他说：“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、失误和亏损，避免导致破产的情况出现，防患于未然。”事实证明包玉刚的抉择是明智的。

时隔一年，即到了1957年初，航运市场价格回跌到最低点，租船已难于盈利了。这时，包玉刚却坐获较高的船租，得利不薄。而那些“精明”的船东不少船只赋闲，每天损失数十万美元之巨。

包玉刚稳中求利。他利用这笔利润，不断扩大船队。航运公司开张一年，两艘8000吨级的船加入了他的船队，接着又是两艘，到1956年底，他已成为7艘旧船的船东了。这一成就在当时是引人注目的。

船队的扩大，确实赚了不少钱，从长远利益看，旧船要淘汰，自然比不上新船。因此，在60年代初，包玉刚就把注意力转移到订购新船上。当时他了解到日本政府正努力吸引外资振兴本国的造船工业，造船厂商们为鼓励外资订船，愿为本国航运公司租回这些新船牵线搭桥，同时还了解到日本造船厂无论在造船的价格、品质或交货日期上的优惠，都是其他国家的船厂很难与之匹敌的。他看准了这个有利时机，毫不犹豫地集中财力在日本造船。以后年年造，不仅在航运业大发展时造，甚至在萧条时也造，他的船90%以上产自日本。

造船的目的是为了把船租出去。这是包玉刚的总原则。包玉刚总公司在香港，但他一年中却有1/3的时间在国外谈生

意，而且主要是在日本。他希望连船带船员能以较低的价格租出一段相当长的时期，以便除去开支还能收回一大部分造船费。有时他把船以低得离谱的价格租出去，他不允许有赋闲船只。日本商人也喜欢租用包玉刚的船，尤其是连船带船员一起租。这是因为：其一，香港海员的工资是世界上最底的。当时日本海员一等水手月工资 450 美元，而在香港仅为 170 美元；其二，包玉刚除了讲究信誉、信守合同外，还十分重视对船员素质的训练，重视船只的安全保养及操作。

1962 年 12 月，包玉刚从日本订造的第一艘 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。

“结亲”银行，极鼎兴盛

银行是企业的最大的输血机构，包玉刚的船队之所以迅速发展，除了善于抓住机遇，经营管理得法之外，还在于他能巧妙地赢得银行的支持。

包玉刚在创业之初曾向桑达士要求贷款。由于包玉刚当时所表现出的能量，使桑达士再也不敢小瞧包玉刚。1962 年，桑达士升为香港汇丰银行的总经理，他为了增加赢利，需要寻找有效而可靠的投资对象，他想起了包玉刚。1964 年汇丰银行投资包玉刚的“巴拿马世界海运有限股份公司”，汇丰银行股份占 1/3。后来，汇丰银行见包玉刚经营十分成功，索性与包玉刚做合伙人，共同发展航运业。

正如包玉刚所说的，船务是世界性的业务，他十分注意世界经济的动态趋势，以此来把握自己的航运业务。60 年代中期，他察觉石油航运将是一大热门，于是赶造大型油轮，1966 年他的第一艘 10 万吨级巨型油轮正式开航。