

周彦文 刘工践 贺雄飞 主编

商战名流丛书

商战枭雄

从一无所有到百万富翁



《商战名流》丛书

商战枭雄

——从一无所有到百万富翁

主编 周彦文 刘工践 贺雄飞

中国商业出版社

(京)新登字 073 号

商战枭雄

——从一无所有到百万富翁

主编 周彦文 刘工践 贺雄飞

*

中国商业出版社出版发行
(北京复兴门内大街 45 号)

邮政编码: 100801

新华书店总店科技发行所经销

北京广益印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开 7.125 印张 160 千字

1993 年 1 月第 1 版 1993 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—8100 册 定价: 6.20 元

ISBN 7-5044-1467-0/F·961

《商战名流》编委会

主 编：	周彦文	刘工践	贺雄飞
副主编：	李兆超	韩庆发	岳富荣
编 委：	周彦文	刘工践	贺雄飞
	李兆超	岳富荣	韩庆发
	杨 晶	杨良志	卫小周
	蔡秀云	杨梦林	张锦铨
	孙国平	黄书田	曲培平
	潘连科	张仁侠	罗恩立

前言

“商战”的思想，是中国近代资产阶级经济思想家郑观应第一个以完整的形式提出来的，是他第一个明确地提出，资本主义列强对中国的侵略除了军事以外，还有经济的侵略。他主张用发展中国的商品经济来抵制列强的经济侵略。用他的话说，就是“初学商战于外人，继则与外人商战”（《盛世危言后编》卷八《复察商务大臣张弼士侍郎》）。

郑观应的商战论无疑比林则徐的“炮利船坚”，魏源的“师夷长技以制夷”等强国利民主张具体明确了许多。它表明了一种思想学说的深化和发展。这是中国人民与外国侵略者前仆后继的斗争实践赋予他的灵感。

今天看来，郑观应的商战论虽然有它的局限性，但我们重览他的学说主张，仍可依稀感觉到中国近代思想家那智慧的头脑和为了国富民强而跳动的拳拳之心。

商战论与许多闪烁着智慧的前辈们的思想学说一样，是我们珍贵的遗产。可惜的是在郑观应以后的经济思想史中，关于商战的理论却没有得到进一步的继承与发展。存在决定意识，这也许与中国商品经济一直没有得到充分发展不无关系。这套丛书的名称中采用了“商战”一词，表达了我们要批判地继承商战论这一宝贵思想学说的愿望。

这些年来，商品经济作为一个不可逾越的历史阶段已经进入我们的生活。这不只是我们的主观愿望，而且也是实实在在的客观必然。

在人类历史上，商品经济的出现要早于资本主义。因此，大可不必把商品经济当作资本主义的专利。可是，对于商品经济与资本主义的诸多紧密联系，我们又不能视而不见，充耳不闻。

确实，我们对商品经济的了解还不能说是深刻、全面而具有更多切身感受的。我们有必要进行广泛、缜密的了解和研究。

马克思、恩格斯、列宁等伟大的导师在研究商品经济方面已经为人类作出了宏伟辉煌的建树。他们的建树深刻地影响了人类历史。但是，如果以为今天我们面对的是终极的、已经穷尽的真理，因此，除了惊诧、目瞪口呆之外，再也无事可干，那就是极大的荒谬。

马克思从资本主义社会中最司空见惯的商品入手，对商品经济进行了科学而具有阶级性的研究，列宁则从俄国资本主义的发展中对商品经济作了革命性的论断。我们深信，人类对于商品经济的研究决不会停止。波澜壮阔、瞬息万变的生活实践在呼唤着新的理论的诞生，同时，也在丰富和发展着已有的理论。今天，人类对商品经济的研究已经发展到一个新的阶段，包括微观、宏观、中观各个层次的研究，从不同的阶级和阶层利益出发的不同立场的研究。真是五花八门，气象万千。

这套丛书试图从人和人的行为入手，对商品经济的研究做一些资料性的工作。书中囊括古今中外一些商品经济大战中的名流人物。有理财大家、巨贾豪富、政客奸商、企业怪杰，也有爱国商人等。通过这些人物的行为，我们不仅可以看到人类在商品经济大战中表现出的那些智慧和才华，以及高尚的品德和卑鄙的伎俩，而且，可以看到产生这些行为的

相应的经济机制和社会机制。

沿着这条路走下去吧，或许也能看到一片大风景。

周彦文

1991年5月19日于北京

目 录

前言

价廉取胜 “虎药”成名

——“万金油大王”胡文虎	(1)
不屈的少年	(1)
兄弟携手奋进	(2)
“虎药”畅销的秘诀	(4)
当之无愧的报业巨子	(9)
“取之社会，用之社会”	(10)

一丝不苟 稳妥赚钱

——“世界船王”包玉刚	(13)
少年立壮志	(13)
精通业务的银行家	(14)
世界船王	(16)
重信誉的人	(17)
成功无捷径	(18)
稳妥赚钱	(20)
超人的经营思想	(21)

沙里淘金 功成名就

——港商巨擘霍英东	(27)
父兄背上的童年	(27)
从驳运到房地产	(28)
创奇迹沙里淘金	(29)

慷慨解囊为亚运·····	(30)
爱国爱港在一身·····	(32)
中国的“奥纳西斯”	
——香港世界船王董浩云·····	(33)
少年壮志·····	(33)
初露才华·····	(34)
起步艰难·····	(35)
首航法美·····	(35)
时势英雄·····	(36)
海上巨人·····	(38)
宇宙学府·····	(39)
船王后代·····	(41)
洞察先机 商场称雄	
——香港地产巨商李嘉诚·····	(43)
创业之初·····	(43)
购买地产·····	(44)
股票上市·····	(45)
庞大的交易·····	(48)
与大陆携手·····	(51)
李嘉诚其人·····	(52)
把握机会 大发其财	
——香港“假发业之父”刘文汉·····	(54)
早期的曲折经历·····	(54)
靠餐桌上一句话发迹·····	(56)
急流勇退 另辟新径·····	(60)
白手起家 勤奋创业	
——香港“珠宝大王”郑裕彤·····	(62)

从练习生做起·····	(62)
二十四字真言·····	(64)
杜绝投机·····	(65)
重才爱国·····	(67)

审时应变 绝招制胜

——台湾“海上霸主”张荣发·····	(69)
越挫越勇·····	(69)
功夫不负有心人·····	(70)
制胜的秘诀·····	(73)
航运界一枝独秀·····	(77)

白手创业的上海佬

——港澳金融巨子邱德拔·····	(79)
小戏院的等待·····	(79)
时机来了·····	(81)
上市的股票·····	(83)
收购行动·····	(85)
远东娱乐业·····	(86)
文莱银行案·····	(89)
神秘的富翁·····	(90)

文人致富的道路

——台湾“赚钱神仙”邱永汉·····	(92)
偷运砂糖·····	(92)
寄包裹赚钱·····	(94)
10 亿元的良机·····	(95)
无本生意·····	(96)
10 万元作家·····	(98)
改写赚钱经·····	(99)

借钱买股票·····	(101)
投资不动产·····	(102)
百万元顾问·····	(103)
出售洗衣店·····	(104)
大楼、顾问、股票·····	(106)
写歌赚钱·····	(107)

勤俭与时运的发迹

——台湾塑胶大王王永庆·····	(109)
情人谷的传说·····	(109)
终于有了饭吃·····	(110)
二百元的本钱·····	(111)
对“塑胶”一无所知·····	(114)
打入美国 称雄世界·····	(115)
王永庆的法宝·····	(117)
儿子也要公开竞争·····	(119)
回报社会与人生·····	(121)

声宝电器成功史

——台湾家电大王陈茂榜·····	(123)
“文明堂”伙计·····	(124)
以信用立业·····	(126)
成功的业绩·····	(129)
“孙子”经营法·····	(132)

力量·胆量·肚量

——台湾保险大王蔡万春·····	(136)
卖菜郎·····	(136)
节俭为本·····	(137)
一元开户·····	(140)

成功条件.....	(142)
-----------	-------

为台湾装上车轮的人

——汽车先驱严庆龄夫妇.....	(146)
志在工业报国.....	(146)
建立汽车工业.....	(148)
裕隆公司的汽车.....	(149)
第一辆车问世.....	(150)
小轿车的销路.....	(153)
太太和裕隆.....	(155)
裕隆的今天与明天.....	(157)

妙手回春 手到“病”除

——台湾“工业医生”赵常恕.....	(159)
商号学徒.....	(159)
创办贸易行.....	(161)
买面粉厂.....	(162)
又买油毛毡厂.....	(163)
再买长城和久大.....	(165)
倡导包装工业.....	(167)
开办“工业医院”.....	(168)
“忘掉自己”的经营.....	(169)

锐意进取 一举成功

——糖业大王郭鹤年.....	(171)
商业世家.....	(171)
“糖业大王”.....	(173)
拓宽经营领域.....	(176)
成功之道.....	(180)

坚韧不拔 大胆拼搏

——“玻璃大王”陈家和…………… (184)

当年的学徒…………… (184)

“我的机会来了”…………… (185)

吃一堑 长一智…………… (186)

大展宏图…………… (187)

顽强奋斗 科学管理

——泰国金融巨子陈弼臣父子…………… (189)

顽强奋斗 白手兴家…………… (189)

雄才伟略 大显身手…………… (191)

科学管理 知人善任…………… (192)

热心公益 世人称颂…………… (194)

立足本地 走向世界

——印尼华人巨富林绍良…………… (197)

印尼的“洛克菲勒”…………… (197)

从小商贩到商业巨子…………… (200)

企业的多元化和国际化…………… (203)

成功的秘诀…………… (206)

人生哲学和爱好…………… (209)

价廉取胜 “虎药”成名

——“万金油大王”胡文虎

万金油是妇孺皆知的药品，被列入《现代汉语辞典》的条目。万金油是清凉油的旧称。它虽然很有名，却不是什么名贵药品，而只是一种普普通通的专治小病的常备药品：可以治头疼、怯疲倦、解中暑、止骚痒……，号称能治百病，故而得名。就是这个普通的万金油，造就了一位亿万富翁：“万金油大王”——胡文虎。后来，他还成了曾遍及中国东南地区和东南亚各国的“星系报业”的大老板。他致富之后，散财于公益事业，先后出巨款办学校、建医院，所做所为，为人赞颂。

不屈的少年

胡文虎 1884 年生于缅甸仰光，祖籍是福建省永定县。胡文虎父亲胡子钦，原是中医，因家境贫寒，出外谋生，于 1862 年只身飘洋过海来到仰光。胡子钦医术高明，受到缅甸华侨的敬重，很快在仰光站稳脚跟，并在一条僻静的街道上开了一个小小的中药铺，取名为“永安堂”。后来，在热心人的帮助下，他娶了当地一位潮州籍华侨的女儿为妻，安家立业。结婚后，一面继续行医，一面经营中草药。胡子钦有三子：文龙、文虎、文豹。他希望你三个儿子生龙活虎，个

个具有雄心壮志，振兴家业。不幸的是，文龙夭折，文豹生来文静沉稳、老实忠厚，只有文虎生性活泼好动，常与顽童混在一起，打架殴斗。他跟别人打架时，从不认输，若是自己真不行被人打了，也不哭，而是咬咬牙，心里憋足劲，下次斗过他。他跟伙伴斗架，专门找强手比，总想制服比他强的人。这样，就免不了经常鼻青脸肿，因怕被父母打骂，有时晚上常不入家门，就在药店近旁卖肉的屠案上过夜。黑黝黝的夜空，一个几岁的孩子孤身一人，躺在屠案上睡觉，可他一点儿也不怕。这种倔犟的性格，以后带进了他的事业中。

胡文虎 10 岁时，离开父母回福建永定家乡读书，读了 4 年，换了十几位老师，没有多少长进。父母把他接回仰光。这时，胡文虎已 14 岁了。于是父母便留他在身边学医。1907 年文虎 24 岁，文豹 22 岁，兄弟俩迎娶客家籍华侨郑氏姐妹为妻。于是，两兄弟又成了连襟，郑氏两姐妹也成了妯娌，彼此亲上加亲，感情很好。

兄弟携手奋进

胡文虎结婚后的第二年，父亲去逝。留下的永安堂中药铺，由于经营不善，每况愈下。看着家业败落，母亲极度悲伤。不得已，她把仅有的储蓄 2000 元拿出来，交给儿子，并流着泪劝诫说：你父一生勤奋，现在他走了，一家生计，全靠你们兄弟二人勤奋经营了。

看着母亲伤感的神态，又看看眼下不景气的家业，胡文虎似乎一下子大了许多，懂得了许多。是呀，父亲去逝了，母亲也老了，自己是老大，家庭的重担是该挑起来了。不然，怎对得起九泉之下的老父！

于是，他和弟弟文豹商量如何振兴家业。胡文虎天性好动，又具有胆略，脑筋灵活，是个创业型人物；而其弟文豹天性好静，诚实勤劳，是一个守业型人物。所以，他俩决定分工合作：文虎到香港来回办货，文豹在仰光守店经营，一心重振家业。

全家上下齐心协力，经过一段时间苦心经营，药店有了起色。这时，文虎回到仰光，开始悉心研制一种能够医治多种疾病的药油——这就是后来使之成为亿万富翁的万金油。

胡文虎的万金油是怎么制造出来的？世间有种种传说。

传说之一：胡文虎年轻时挑担卖药，一天，在街上行走，忽然被急驶的车子撞翻了药挑子，把他的药弄了个底朝天，这一下毁了他的全部家当。他万般无奈，把还能收拾起来的残药混在一起，急匆匆地往家赶，由于心里有气，奔走得又急，回到家他就感到头晕目眩，浑身发凉。于是，他顺手把罐子里的药，往额头上一抹。嘿！倒是很清凉，病好多了。他机灵一动，就起了万金油的名字，把这些药挑上街去卖。从此发财。

传说之二：他在新加坡认识了一位老中医。这位老先生也姓胡，也是“客家人”。胡老先生看文虎年轻有为，送了他一个能医百病的成药方，胡文虎如获至宝，马上设厂制造，这就是万金油与头痛粉。他就此发财。后来胡文虎把一幢与自己住宅同样大小的花园洋房送给了那位胡老先生，而且还把这位老先生的儿子聘为“终身医师”。

这些传说，给万金油蒙上了一层神秘的色彩。但是只能姑妄言之，姑妄听之，既难于找到实证，也就不能成为“信史”。那么，“万金油”到底是怎样制造出来的呢？

原来，胡文虎父亲胡子钦在行医时曾用一种国内带去的

中成药“玉树神散”治病。它清凉解暑，而南洋气候炎热，日光强烈，居民容易中暑、头晕、疲倦，这种药当然很受欢迎。胡文虎就用现代科学方法把“玉树神散”加以改良，成为能外抹，能内服，又便于携带的万金油。同时他用重金聘请医药技术人才，收集中国、缅甸古方，研制成头痛粉、八卦丹、万金油等散、膏使用药。据说，这些药还掺有阿斯匹林粉一类的成份，可以说是经过改良的中西合药。这些药确能治疗一些普通流行的小毛病，而且价格便宜，携带方便，成为人人都备的家用药。特别是旧中国及东南亚各国和印度等地，人口稠密，生活贫困，苍蝇、蚊子繁殖很多，劳动人民中暑热病流行，这类药便成了“无上之妙药了”。特别是1930年前后，经济危机席卷全球，我国和东南亚各国经济萧条，失业者猛增，大多数人日子不好过，而万金油等虎标良药反倒是畅销到半个地球。胡氏兄弟的大名随着万金油而名扬海内外，胡家的财富也就随着虎标成药的销路扩大而不断增加。

“虎药”畅销的秘诀

胡文虎制成万金油时，东南亚和中国的市面上已有这一类药品出售，如至宝丹、如意膏等，特别是佛标二天油，已经风行各地。所以，要使“万金油”畅销各地，不是一件容易的事。为了在竞争中取胜，胡文虎审时度势，常出新招。

首先，瞄准市场。胡文虎所推销的市场，主要是东南亚、中国和印度。这些地方特点是：人烟稠密地方穷，苍蝇蚊子繁殖盛，暑热炎天病流行。所以，胡文虎的止痛的头疼粉、八卦丹和止痒的万金油可以说是人人必需的常备药。

其次，以质优价廉求生存。面对广阔的市场，第二个问