

海外 华商

百将 奇略



商战奇略丛书

海外华商百将奇略

王浩若 编著

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

海外华商百将奇略

王浩若 编著

出版：经济 管 理 出 版 社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号：邮政编码：100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：天津市蓟县第一中学印刷厂印制

787×1092 毫米 32 开 10.5 印张 232 千字

1994 年 5 月第 1 版 1994 年 5 月北京第 1 次印刷

印数：1~4000 册

ISBN 7-80025-958-7/F·790

定价：8.60 元

知
己
知
彼

百
戰
百
勝

毛
澤
東

前言

经济战争的风云，正在全球大地上迅猛激荡。各国各民族都怀着繁荣富强的期望。各中小企业都在策划着生存成长的战略，各大公司和企业集团都在做着称霸世界市场的梦想。随着苏联的解体，冷战时代宣告结束。欧洲统一大市场，中国加入“关贸总协定”，日本商品不断占领世界各地市场……这一切正把这场看不见的战争推向全球性的高潮。

把商场与战场、竞争与战争进行相互对比，可以说古已有之，但从来没有象今天这样在现代经营管理词汇中出现的那么频繁。兼并之战、价格相争、市场渗透、赊销拍卖、设计行骗、玩弄花招的场所，一幕幕商场“马其诺防线”，一场场企业“滑铁卢之败”，无不证明着这样精辟的论断——“商场即战场”、“竞争即战争”。这场战争已经在人们不知不觉中进行了多年，今天仍在兵不血刃地进行着。虽然看不见炮火硝烟，但有血泪，有惊悸，有悲欢。它是国家实力的对抗，是民族力量的拼搏，是企业间智慧的竞争、人才的较量。

目 录

在葬礼时买进破产公司 在婚礼时卖出兴旺企业

——谭仲英〔美国〕…………… (1)

股市像海那样变幻无穷 他象滑水运动员那样乘风破浪

——蔡志勇〔美国〕…………… (5)

软件业还在襁褓之中 巨头已悄悄崛起

——王嘉廉〔美国〕…………… (11)

荣获全美“自由勋章”的杰出华人——王安〔美国〕…………… (13)

第二个王安——郑天任〔美国〕…………… (15)

IBM 职位最高的华人——刘英武〔美国〕…………… (18)

纽约的财税厅长 企业的管理大师

——赵光华〔美国〕…………… (20)

房地产市场上的“孙旋风”——孙忠利〔日本〕…………… (21)

具有长城个性与血统的华裔——郭茂林〔日本〕…………… (23)

分档定价 投其所需——林昌横〔法国〕…………… (27)

靠卖《毛主席语录》起家的人——邓家祥〔英国〕…………… (28)

小小春卷创造奇迹——范岁久〔丹麦〕…………… (30)

开发亚马逊处女地的华裔领袖——毕务国〔巴西〕…………… (33)

多次被总统邀请的随行经济顾问——魏书骥〔巴西〕…………… (37)

顺天时 争地利 求人和 乱世之中显英才

——林绍良〔印尼〕…………… (38)

始于一辆旧自行车内胎的自行车王国

——谢建隆〔印尼〕…………… (43)

金融界奇迹的创造者——李文正〔印尼〕	(46)
我现在还在跑 这是人生的马拉松竞赛	
——陈卓豪〔泰国〕	(51)
胸怀大志 心系神州——朱厚锦〔泰国〕	(53)
泰国家族企业的北极星——陈弼臣 陈有汉〔泰国〕	(55)
在猎鳄名手纷纷转业时他迎难而上	
——杨海泉〔泰国〕	(59)
靠养鸡发家 正大集团征服了东南亚	
——谢国民〔泰国〕	(61)
华侨领袖 橡胶之王——陈嘉庚〔新加坡〕	(63)
他深入东洋反客为主 打破了日本人的垄断	
——郑镜鸿〔新加坡〕	(67)
赤手空拳 迈向世界——陈家和〔新加坡〕	(71)
杨协成饮食兵团 协力求成 纵横东南亚	
——杨协成〔新加坡〕	(76)
继往开来 财源滚滚——杨至耀〔新加坡〕	(83)
做生意要有远大目光 要配合时代的需要	
——郭芳枫〔新加坡〕	(86)
抓住了天时 地利 人和 “虎标”万金油名扬海内外	
——胡文虎〔新加坡〕	(88)
勤奋 机智 人缘 运气——周子敬〔新加坡〕	(95)
选择闪光灯作为进军制造业的起点	
——林福龙〔新加坡〕	(99)
胆识过人加“苦干”精神 在国际糖市上呼风唤雨	
——郭鹤年〔马来西亚〕	(101)
一无所有的补鞋匠 一跃成为朱古力大王	
——林庆金〔马来西亚〕	(105)

从睡床的梦想到钢铁的企业

——林金煌〔马来西亚〕…………… (109)

他承包的每一项工程几乎都是对他的一次挑战

——杨忠礼〔马来西亚〕…………… (112)

“永芳”作为中国人的产品在世界市场上占有一席之地

——姚美良〔马来西亚〕…………… (115)

世界各国经济显要人物之一——陈永栽〔菲律宾〕…………… (117)

东南亚的中国牛仔——东尼·诺刚〔菲律宾〕…………… (120)

拉丁美洲的香蕉首脑——王二〔厄瓜多尔〕…………… (122)

动荡时别人拍卖企业纷纷外逃 他却勇敢地收购工厂

——塞拉斯·曹其锋〔葡萄牙〕…………… (124)

在多瑙河畔携手并进

——托马斯·张曼新〔匈牙利〕…………… (127)

穷得连房屋也抵押给银行时也不放弃养鱼

——黄侠〔加拿大〕…………… (130)

“快乐先生”“快乐酒家”的沧桑

——陈伟灿〔澳大利亚〕…………… (132)

亚洲赌业王国 何鸿燊〔澳门〕…………… (135)

首位到大陆投资的香港实业家——曹光彪〔香港〕…………… (139)

面对洋烟垄断 两兄弟奋起抗争

——简照南 简玉阶〔香港〕…………… (141)

商场“三剑侠”——郭得胜 冯景禧 李兆基〔香港〕…………… (149)

聚沙成塔展宏图——邱德根〔香港〕…………… (152)

善识时务发展成雄踞香港的地产猛龙

——李嘉诚〔香港〕…………… (154)

发扬传统 追随时代——李国宝〔香港〕…………… (157)

奋斗进行曲——李贵辉〔香港〕…………… (161)

诺言比金子更重——胡汉辉〔香港〕	(164)
走出养猪场 投身新型“的士”行业	
——胡忠〔香港〕	(166)
大展拳脚的经营时代——胡应湘〔香港〕	(171)
以足球“中锋”的拚搏精神在商场上冲锋陷阵	
——霍英东〔香港〕	(175)
远见卓识 稳步发展 从一条旧船起家	
——包玉刚〔香港〕	(179)
纵横商界数十载 依然是儒家风范	
——唐石毅〔香港〕	(182)
出版界的“史泰龙”——黄玉郎〔香港〕	(184)
他看准了对外开放的“前哨阵地”	
——钟汕生〔香港〕	(194)
开拓瑞士日本市场 建立手表王国	
——周锦光〔香港〕	(195)
激流勇退 以非凡的胆识重建业绩	
——田家炳〔香港〕	(198)
一段佳话使他开创了维他奶天地	
——罗桂祥〔香港〕	(201)
一个流浪退伍兵的创业里程——蒋震〔香港〕	(205)
善于思考 金利来领带独领风骚	
——曾宪梓〔香港〕	(208)
商界英雄出少年——潘迪生〔香港〕	(211)
一句话成就了他发迹的起点——刘文汉〔香港〕	(214)
以其慷慨真诚从商场走进中国足球	
——刘盈福〔香港〕	(219)
连锁店加优惠卡 在商界声名鹊起	

——刘迺强〔香港〕	(221)
小小推销员成为纸业王——姚国安〔香港〕	(223)
四兄弟携手创业 共建“东南亚影业王国”	
——邵醉翁 邵邨人 邵仁枚 邵逸夫〔香港〕	(227)
子承父业的玩具王——丁午寿〔香港〕	(236)
壮志未酬身先亡 黑暗势力太猖狂	
——蔡子明〔香港〕	(240)
象当年的“闯关东”者一样将北上投资视同一次	
“北大荒”创业——黄振荣〔香港〕	(241)
微处理机的园丁——施振荣〔台湾〕	(243)
一部《论语》一把算盘打天下——林挺生〔台湾〕	(246)
不弹老调 创意思考 兴建 200 层摩天大楼	
——陈由豪〔台湾〕	(250)
企业家要有胆量 肚量 力量——蔡万春〔台湾〕	(253)
“聚财之神”与人非议——蔡万霖〔台湾〕	(256)
树根哲学与企业良心——吴火狮〔台湾〕	(259)
以“填空”与“兼并”著称——许文龙〔台湾〕	(263)
“妻妾成群”的企业——黄烈火〔台湾〕	(266)
第二代企业家的眼光——黄南图〔台湾〕	(269)
肝硬化病人和他的名牌“食补鸭”	
——田正德〔台湾〕	(271)
遭受打击后不断奋起——张耀煌〔台湾〕	(273)
“金字塔式”的经营培训——张秀政〔台湾〕	(277)
具有日本味的企管模式——张荣发〔台湾〕	(283)
震惊美洲引起日商恐惧的“台塑”	
——王永庆〔台湾〕	(286)
珠联璧合 最佳搭档——王永在〔台湾〕	(292)

水出之于泥 商穿梭于政——辜振甫〔台湾〕	（294）
企业家家庭 南北军督阵——吴修齐〔台湾〕	（297）
生意场上“老狐狸”——翁锡辉〔台湾〕	（301）
深谙政治艺术的商人——陈重光〔台湾〕	（306）
脑外科专家踏入商界 黄世惠〔台湾〕	（309）
秉持企业伦理 重视职业道德——高清愿〔台湾〕	（314）
牧童创“一人公司”闯台北——何语〔台湾〕	（317）
后记	（322）

在葬礼时买进破产公司

在婚礼时卖出兴旺企业

——**谭仲英〔美国〕**

谭仲英原是上海人，50年代初到的香港。后来转而去美国读书。像许多准备去美国或乍到美国的青年人一样，年轻的谭仲英踌躇满志，对未来充满信心。

1954年，谭仲英从学校毕业，正式迈入社会，来到芝加哥，在一家钢铁公司当推销员，这是他初次涉足钢铁工业，由此而终生和钢铁工业结下了不解之缘。10年的推销员生涯使谭仲英得到了锻炼。首先是他对美国社会增加了理解，其次是他在工作中掌握了美国钢铁业的情况。

1964年，谭仲英在积蓄了足够的经验后决定独立创业。当年他就建立起了自己的钢铁公司。此后20年中，谭仲英接二连三的买下许多家破产的钢铁公司，使他的“企业版图”迅速扩大，到1981年，谭仲英在美国的大小企业竟有20多家。其中大部分当然是钢铁业的。

资本主义经济的一大特点就是极不稳定，大起大落，不断地发生着周期的繁荣与衰退。战后，从全世界范围来说，资本主义经济共发生过五次经济危机。而且每次都是愈演愈烈。时间越来越长。最后一次，即第五次经济危机从1979年4月到1980年7月和1981年8月到1982年6月期间先后两次出现了较大幅度的生产下降，时间总共为27个月，下降幅度分别为9.4%和11.9%。1982年11月，失业人员为1200万，失业率为10.8%。

在这次经济危机中，美国的钢铁业严重衰退。1982 年的钢产量比 1981 年减少 40% 以上。美国七大钢铁公司的亏损总额在 1982 年 9 个月竟达 12 亿美元，全年约为 16 亿美元。在世界大型钢铁企业中排名第七的美国伯利恒钢铁公司因 1982 年严重亏损，不得不于当年年底宣布永久性关闭两个分厂，致使近万名工人失业。

“ 麦克斯钢铁厂在美国的钢铁企业中名列第十一位。该厂在这次危机中 3 个月内亏损额达 1 亿美元，尽管该厂竭尽全力，仍然无法躲过这场毁灭性的灾难，只好准备在 1982 年 7 月宣布倒闭。届时将有 4000 多名工人面临失业的威胁。就在这时，谭仲英突然宣布他将买下这家钢铁厂。

许多美国人对这个神秘的中国人觉得难以理解。在一般人看，买下这个病入膏肓的企业无异于将钱抛在太平洋里。其实，翻开谭仲英的“钢铁企业版图”的发展记录，就不难看出他的用意。谭仲英是一位收购破产企业的高手，他的“版图”就是靠这种方法来扩大的。谭仲英每次买入一家破产的公司或企业后，立刻像医生对待病人那样，马上组织会诊，进行确诊找出症结的关键所在。待到该企业经营成功，一切走入正轨，他又立即以高价出售。然后，他再寻找下一个“病人”，寻找时机。

可以料想，这种做法是十分冒险的。一向以敢于冒险著称于世的美国人都宁愿冒险而为的事情，谭仲英却做了，而且每次都成功了，这不能不令人惊诧。即使他有这种魄力，但是他有这么多钱吗？原来谭仲英是个十分善于运用美国式贷款进行创业的能手。所谓的美国式贷款即“抵押放款”，是指放款人要求借款人提供某种抵押品做保证而发放贷款。如借款人到期没能力偿还贷款，放款人有权处理抵押品来偿还放

款本息。谭仲英每次收购公司或工厂时，都向银行争取相当数量的贷款来收购乙厂，然后再用乙厂做抵押去收购丙厂。他就是靠着这种链环似的交易不断扩大他的事业。当谭仲英买下麦克罗斯钢铁厂之后，他的资本超过了10亿美元，一举成为美国钢铁业巨头。

谭仲英这种大胆的经营作风不但表现在他有胆识敢于购买别人无法经营的企业，而且他还舍得把在自己的经营下起死回生，正在获利的企业及时出手。谭仲英的一位朋友形象地形容谭仲英的经营方法时说：“谭仲英是在葬礼时买下公司，在婚礼时卖出企业的一位高手。”

有人把谭仲英这种经营方法称为“冒险的赌博”。确实，这是一种需要勇气、决断力、冒险精神的行业。成功，则获利甚巨，一鸣惊人；失败，则招致破产，一败涂地。

而谭仲英的看法却与众不同。在企业的经营活动中，每个企业都会遇到各种风险。企业愿意接受多大的风险，却因企业而异，因人而异。一般说来，人们承担的风险越大，希望得到的报酬（或利润）就越多。反之，报酬越多，人们愿意承担的风险就越大。比如，人们都知道投资于股票比投资于公债的风险大，但人们仍然愿投资于股票，因为股票的利息大于公债的利息。其二是投资的大小。一般说来，方案中投资的钱越多，人们就越希望它成功的机会更大，也就是越愿意冒更小的风险。比如，甲乙两人打赌，如果甲赢了， he 可以从乙处得到1元，如果输了，他要付给乙1元。其输赢的机会各为二分之一。在这种情况下，甲不会太犹豫参加打赌。因为赌注不大，且有一半的机会可以赢。但是如果赌注不是1元，而且100元。尽管甲赢的机会仍是二分之一，他却会拒绝打赌，因为万一输了，他就会完全破产。

也就是说，当涉及的钱较少时，人们可以接受较大的风险，而涉及的钱较多时，人们就会变得非常保守。

谭仲英对风险的独到见解使他敢于投资，敢于承受风险。他认为商场犹如战场，商场上没有完全不冒险的生意。但是，他也绝不盲目地冒险。每逢收购一座企业或工厂时，他都要进行细心筹划，精心安排。这样，他就使在别人看来是十分冒险的生意减少了风险程度。

谭仲英敢于承受风险，这也许是受美国人精神的影响，而且又胜一筹。此外，他工作的节奏之快和效率之高也应该提到。他甚至不出席宴会，不参加社会活动，不接受新闻记者的采访，将所有时间都用在经济管理上。他这样做在某种程度上又起到了很好的保密作用。由于他拒绝接受记者的采访，不做他们笔下的新闻人物，以至于新闻无法得到谭仲英的经营管理方法和经验的第一手材料。这也是谭仲英事业的成功的一个特殊因素。

谭仲英靠着他的勇气、才智在美国的钢铁闯开了“天下”，美国人称他为“成功的冒险家”，而他本人并不认为自己完全是由冒险而建立起自己的事业，至于其他还有什么因素促使他的成功呢，他本人并未直言，也许他认为这不值一提。但是我们可以推测，任何辉煌的成功都和勤奋、坚韧不拔、勇往直前的精神分不开的。

股市像海那样变幻无穷

他象滑冰运动员那样乘风破浪

——蔡志勇〔美国〕

大约是父亲职业的影响，蔡志勇对商界很感兴趣，便选择了金融专业，立志要在金融上干一番事业。他先进入康州的韦斯利恩大学，后来转到著名的波士顿大学，2年后便取得经济学学士学位，而且取得了硕士学位。20岁刚出头的蔡志勇刚出校门，便步入了商界，投身于金融市场。

提起市场，人们自然会联想以商品为交易的一般市场，但对抽象的金融市场，大都较为陌生。金融市场是以资金为交易对象的市场，是一种不注重私人关系，只注重各种证券、票据等信用工具的条件，而不关心由谁取得所供给的资金，甚至资金供求双方并不发生直接联系的公开的市场。按照信用工具期限的长短，金融市场分为货币市场和融通长期资金的市场，又分为长期贷款市场和证券市场。

在“忠诚管理与研究”公司，蔡志勇初露锋芒。短短的几年之内，就使这家公司的互惠基金每年收益增加百分之五十。1958年，他被提升为这家公司的经理，并且拥有百分之二十的股权。以白人为中心的华尔街金融界人士开始对这个华人刮目相看，赞他为“市场时机选择大师”和“精明的股票收购家”。

1965年，就在蔡志勇升任经理7年之后，该公司的董事长引退，蔡志勇认为从自己的贡献及所占的股份来看，是理所当然的继任人。但退休的董事长看不起这个黄皮肤的东方

人，早已安排了其他人选。强烈的自尊心促使他辞去了经理职务，离开自己工作了十几年的公司，决心自己开创出一条路，他将自己在公司所占有的股票卖给这家公司，然后用所得 220 万美元另立蔡氏管理与研究公司，专门从事投资咨询和经营互惠基金业务。

这期间蔡志勇每天工作 15 小时，每晚上睡 5 个小时。他清晨 7 点钟上班，中午吃饭只花几分钟。他认为一般人花一个小时吃饭，实在太浪费。他曾对《纽约时报》的记者说要是有人能发明一种吃了不必睡觉的药丸就好了。在他看来，睡觉也是时间上的大浪费。

第二年初，蔡氏公司便开始向市场抛出曼哈顿互惠基金的股票。蔡志勇是该基金会的董事长。他原计划只出售 3500 万到 7500 万美元的股票，但购买股票的人群蜂拥而至，几天之内便抢购一空，最多一天竟出售 1900 万美元。一共有 15 万人购买了 4200 万股，总值 27 亿美元的股票，超出原计划的 3 倍多。同行们暗暗吃惊，因为当时大名鼎鼎的金融巨子莱夏在成立威廉街基金会时，所售出的股票也不足 2 亿美元。这场由他刮起的金融旋风轰动了华尔街，轰动了美国金融界。许多报纸用头版头条的位置来刊登这条大新闻，称赞蔡志勇为一个“拥有点石成金法术的人”、“金融魔术师”和“华尔街之王”。

蔡志勇一举成功了！

然而，要在股票市场上永远立于不败之地，却不是一件容易的事，我们知道，股票是股份公司发给股东的一种凭证，证明股东入股份数。持有人可凭此向股份公司领取股息。它又是一种有价证券，大多数不记名，可以自由买卖或作抵押品。股票的价格由于受供求关系的影响极易波动。经济因素、