

世界 船王

纵横四海，白手兴家创奇迹
左右逢源，誉满天下传佳话

王

(香港)冷夏 晓笛 著



包玉刚 传

52870

世界 船王

包玉刚 传



广东人民出版社

粤新登字 01 号

责任编辑:丘克军

责任技编:孔洁贞

世界船王

—包玉刚传

冷夏 晓笛 著

*

广东人民出版社出版发行

广东省新华书店经销

广东省新华印刷厂印刷

(广州市永福路 44 号)

850×1168 毫米 32 开本 10 插页 11.25 印张 23 万字

1995 年 5 月第 1 版 1995 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—20,000 册

ISBN7—218—01774—6/I·211

定价 16.90 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

世界船王

—包玉刚传

冷夏 晓笛 著

广东人民出版社

作者简介

晓笛：早年获新闻学士学位，后一直从事传媒工作，当过报刊编辑、记者和电子传媒节目主持人等职，是资深的新闻从业员，现为香港世界经济文化出版社高级编辑。所著的《台湾首富——王永庆传》一书即将出版。

冷夏：香港作家、出版人，是当今香港最为活跃的传记文学作家之一。他所著的《何鸿燊传》、《金庸传》在大陆、香港、台湾出版后，畅销一时，名列两岸三地和新加坡、马来西亚等地的畅销图书榜上。现为香港世界经济文化出版社和《世界经济》杂志总编辑。

冷夏与他的传记文学

· 戴天龙 ·

香港盛产作家，但绝大多数是“块块”、“框框”作家——即每天在报章上写几百字一小块专栏的那一类“爬格子动物”，而拿出洋洋洒洒二、三十万字的大部头作品的，则少之又少。冷夏也填过“块块”和“框框”，也写过不少时事财经评论和新闻特写，但他的兴趣似乎并不在此。近期，他推出了几部传记文学作品，如“重型炮弹”般，在香港文坛和出版界引起不小的效应。这几部作品，就是《一代赌王——何鸿燊传》、《世界船王——包玉刚传》和《文坛侠圣——金庸传》。所写的这三个人，分别是世界赌坛、商界和报界大名鼎鼎的“重型炮弹”式人物。

香港经济高度发达，生活节奏奇快，反映到文化上，就是“短、平、快”和“速食现象”。一般而言，忙于赚钱、疲于奔命的港人是无暇看长文章的，尤其是大部头作品。于是作家们顺应市场需求，如法炮制出香港特色的“快餐文化”。写人物也一样，林林总总的报刊天天充塞着人物专访、人物素描等文稿，各种各样的富豪列传、政坛精英之类的书籍也源源不断地出版，但那都是“块块”文章，每篇少则二、三百字，多也不过是几千字。偶尔，也有一些大部头的人物传记出版，但几乎都是外

埠作家的“舶来品”，极少有本地创作。而冷夏，则一反市场规律，逆市而行，写人物写得洋洋洒洒、酣畅淋漓，一位人物一部书，一书二、三十万字。就此而言，冷夏可能是香港文坛的一个异数。

写大部头，必须要掌握相当丰富的资料，并且要有周全缜密的构思，还要耗去相当长的时间，相对于写那“块块”文章而言，所花精力和时间不知要多多少倍。冷夏自己也说，他的这几部人物传记作品，都是心血之作。

但冷夏是幸运的，他的“吃力”并非“不讨好”。据闻，《何鸿燊传》完稿后，即有几家出版社争相出版；《金庸传》尤甚，此书尚未完稿之时，香港、大陆、台湾的出版社就已经预购版权。据行内人士透露，《金庸传》在香港第一版印数相当可观，并在很短时间内即印行了第二版，极有可能成为近年香港最畅销图书之一。在台湾，《金庸传》更是畅销。而在新加坡和马来西亚，该书则稳居畅销图书排行榜前二、三名。

除了出版，香港两家知名的流行杂志还同时连载冷夏的传记文学作品。《何鸿燊传》和《包玉刚传》在《东周刊》连载，《金庸传》在《明报周刊》连载，由此可见冷夏传记文学作品在香港的受欢迎程度。难怪乎有人称“香港长篇传记文学创作的领地，几乎是冷夏的天下”。此话或许有些夸张，但冷夏作为香港目前最活跃的传记文学作家，则相信是名符其实的。

冷夏的传记文学作品受欢迎，有一个重要原因，乃他所写的都是在某一领域叱咤风云的世界顶尖级人物，他们的成就、奋斗的历程，乃至传奇的人生经历，都是人们感兴趣的。正如香港知名作家陶杰所言：“身为小说家、政论家、学者，金庸颠沛苦学于动荡多难的中国时局，他的成功本身就是一部传奇。”除此之外，冷夏的传记文学作品受欢迎还有作品本身的

原因——因为他的书，除了市场“好卖”，行内人士也一致“叫好”。既“好卖”又“叫好”可以说是商业社会文化活动的最佳效果，这也充分显示了冷夏的传记文学并非仅仅是靠名人撑门面、制造效应，而是有其独特的魅力。

资料详尽，史实权威，是冷夏传记文学作品最显著的特色。《何鸿燊传》、《包玉刚传》、《金庸传》都是目前关于这三个“主角”的各类文章中，史料最详尽和最权威的。

另外，冷夏传记文学作品恢宏的气势、严谨的结构、轻快自如的文笔，都明显与香港那些“人物文章”截然不同，因而构成了独特的风格——这也正是冷夏传记文学作品的成功之处。

“冷夏效应”是香港文坛和出版界近期较为突出的文化现象。这种效应现已波及海峡两岸。《一代赌王——何鸿燊传》在香港热销，慕然不少出版社和作家，很多报刊都刊文推荐此书；《世界船王——包玉刚传》出版前，大陆的《亚太经济时报》已连载部分章节，而《文坛侠圣——金庸传》出版前则由日发行量约两百万份的大陆《羊城晚报》连载。有人也因此说，冷夏是目前在大陆最流行的海外作家之一。

当中，冷夏的力作《金庸传》的出版，境况尤盛。香港、台湾、大陆同时推出三个不同版本的《金庸传》，轰动出版界，传媒广为报道此事，成为近年“世界华文出版界难得一见的盛事”。

有传媒称“冷夏是香港目前最活跃的传记文学作家”，这应该是指他的作品的受欢迎和流行程度。因为就冷夏个人而言，他是乐于默默笔耕而不太喜欢抛头露面的。希望自己的作品有市场，而自己又能按个人喜欢的生活方式生存——这就是冷夏为文处世的态度。

很明显，冷夏是个笔名，他的本名是一个很中国化的名字。冷夏喜欢这个笔名，原来他是个唯美主义者，曾经一度喜欢写诗，也写散文，出版过诗集和散文集。但是从他的传记文学作品中，却很难看到诗歌和散文的痕迹，因为它没有诗的语言和韵味，更多的是平和、自然、客观的写实和评述。

冷夏是资深的新闻从业员，写过不少人物，对写人物有一些心得；近年还撰写了不少时事财经评论——他的评论立论鲜明，阐述问题层层深入，且文法轻松活泼，通俗易懂，得到不少人赞许。有写人物的丰富经验和写评论的功底，使冷夏对长篇传记文学的撰写有较强的驾驭能力，写起来得心应手。

对于冷夏在这方面的实践和走向，可用这句话来评述：有了好的开头，就不难有更好的将来。

（此文原刊于香港报刊。戴天龙为香港作家、经理人）

目 录

冷夏与他的传记文学..... 戴天龙(1)

第一章 溘然谢世 声名显赫世无双 (1)

只用短短 20 年,就建立起一个庞大的跨国航运王国,雄踞世界十大船王之首。大举“登陆”,连打两场收购战,一举扭转英资垄断香港经济命脉的局面。被邀进入一些跨国大财团担任要职。与多国政要首脑成为好友,结交遍天下。前港督说:“他可能是第一位真正在国际上享有盛名的本地人士。”

第二章 看海少年 包拯二十九世孙 (13)

看海的少年突发奇想:以后要当个船长,周游世界。几十年后,船长没当成,却当上了船王!经考证,船王原来是包拯血亲嫡系子孙。

第三章 大器早成 中兴学校遇良师 (25)

学校举行运动会,军乐队旗手是一个最为引人注目的角色,结果,老师选中了包玉刚。在学校里被同学们称为“秀才”。包玉刚是幸运的,在小

学阶段，他遇到了一群好老师。

第四章 挥别慈母 游子倍感乡情浓…… (33)

站在窗前，望着穿梭来往的商船、滚滚东流的江水，外面的世界是怎样的呢？包玉刚太知道了。立远志，初涉世，从此开始了不平常的人生之旅。

第五章 汉口求学 报国须先利其器…… (43)

“你不想学做生意吗？”“想。不过，我想继续读书。”国破山河在，热血在青年包玉刚的身上奔流：作为未来的主人翁，当以热血报国，以知识救国，沉迷于锱铢必较、刻刻为利的眼前好处，实为吾辈所不屑。

第六章 初当学徒 失足回头金不换…… (51)

包玉刚开始了半工半读的生活。他聪明伶俐，勤奋好学，但也并非没有行差踏错的时候。领到第一个月的薪水，他就稀里糊涂地进了赌馆，输得一干二净。一生中就赌了这么一次，却已刻骨铭心。

第七章 媒妁结缘 战火鸳鸯两相依…… (61)

父母之命，媒妁之言，造就了包玉刚的婚事。一对新人进了洞房后，才看清对方的模样，却也一见钟情。从此，包玉刚与爱妻几十年相濡以沫，

甘苦与共，专一而执着……

第八章 暗中相帮 效力共党却不知…… (69)

包玉刚认识了一个人，这个人给了他很大的帮助，甚至影响了他的一生。这个人是一位中共党员。而包玉刚也在不知不觉中，为共产党立下了汗马功劳。

第九章 险象环生 为求自保萌去意…… (75)

在那段时期，虽然包玉刚坐在“财神”的位置上，却得罪了不少名流商贾、官僚权贵，树敌甚多。他甚至得罪了当时上海的“无冕市长”，而不得不装病上了手术台，毫无必要地割掉了阑尾……

第十章 初抵香港 小本经营图保险…… (87)

甫抵香港，包玉刚突然产生了一种被流放的感觉。“在1952年，包玉刚的公司不是一个很有作为的公司，看不到发迹的迹象。公司的帐目管理并不规范，而且贸易额也太少了。”

第十一章 投资海运 买船欲圆少年梦

…………… (97)

“航运是最廉价的运输方式，必将大有可为。”包玉刚决定投资航运业。这时，他已36岁。朋友劝他：水能载舟，也能覆舟，香港搞航运的已有

几十家,他们的资本、经验以及与银行的关系,无论哪方面都比你强,你能竞争得过他们吗?

第十二章 亲友同心 几番曲折得金安

..... (103)

四处筹措,倾尽所有,终于凑齐 20 万元,买下一条风吹浪打 28 年的旧船。凭着一条旧船进军航运业,这在世界航运史上恐怕是少见的。包玉刚翻开了事业的新篇章,写下了他的发家史的第一页。

第十三章 薄利长租 赢得客户来如云

..... (113)

有人打赌:如果包玉刚靠一条破船就能成功,我愿意在香港码头上爬几个来回。但包玉自有其成功之道。他说:“用笨办法取得用户的信任,在经营管理上超过同行。我的座右铭是:宁可少赚钱,也要尽量少冒险。”

第十四章 借鸡生蛋 巧向银行贷巨款

..... (121)

当时,香港的银行业有一条不成文的规矩,行中人士称之为“黑书”:请不要投资于船运业、航空业和电影业。究其原因,就在于这几种行业风险太大。那么,包玉刚是怎么向银行借得巨款的呢?

第十五章 克己俭省 信誉第一是根本

..... (133)

包玉刚对于控制成本和费用开支特别重视，他是一个“十分讨厌浪费的人”。他还特别重视信誉。他把信誉比喻为“签订在心上的合同”。他说：“你老实地做生意，讲实话，干事规规矩矩，别人就对你有信心。”

第十六章 推销有术 欧美油商成客户

..... (145)

包玉刚的推销策略和推销手段，有许多值得人们借鉴的地方。事实上，推销在包玉刚的一生中具有重要的作用，以致于在探索他的成功秘诀时，不能忽视这个因素。

第十七章 包氏奥氏 究竟谁是真船王

..... (155)

1971年秋天，在国际列车上，一位英国绅士与包玉刚的一番对话：“你有多少艘船？”“有很多，具体我记不太清楚了。”“有奥纳西斯先生那么多吗？”“有尼亚哥斯先生和奥纳斯先生两人加起来那么多。”“真正的船王在香港，不在希腊。”那位英国绅士叫麦理浩，一度任香港总督。从此，一向低调的包玉刚终于被西方新闻界挖了出来。

第十八章 石油危机 急流勇避灭顶灾

..... (165)

包玉刚在 70 年代末就预见到世界航运业会走向萧条,他及时地卖掉了相当部分的船只,这使得他顺利地逃过了航运业大萧条时期的灾难,并积聚了相当的力量向陆地上的不动产市场进军。

第十九章 会晤邓公 促成登陆新举措

..... (177)

包玉刚与邓小平虽然是初次见面,交谈却甚为投契,足足谈了几个小时。把包氏王国从海上搬到陆上的决定,显然是访京后下的决心。登陆行动与其说是由于包玉刚预见到世界航运的衰退,还不如说是出于他对香港前途充满了信心。

第二十章 挑战置地 终于爆发角力战

..... (183)

包玉刚决定大举登陆,收购英资财团九龙仓。一场世纪收购战展开,双方的争夺达到了白热化程度,短兵相接,刀光剑影,其迂回曲折的情节和扣人心弦的场面,绝不亚于小说家的生花妙笔。

第二十一章 争九龙仓 兵不厌诈出高价

..... (191)

九龙仓反收购战,包玉刚共动用 23 亿元现金,其雷厉风行的作风、果断坚毅的性格和必胜的气概,使他获得了“作风海派”的评价。包玉刚一跃成为第一个非怡和洋行的华人九龙仓主席。经此一役,谁能不心服口服?!

第二十二章 负创取胜 令对手含笑断腕

..... (207)

不少评论家认为,九龙仓一役,船王是“负创取胜”,置地公司则是“含笑断腕”,这是怎么回事呢?有趣的是,一对不久前的死对头,转眼间又成为合作伙伴,在香港商界留下一段佳话。

第二十三章 挂蓝灯笼 过江龙战地头蛇

..... (213)

市场上传来新消息:会德丰的最大股东张玉良将会同包玉刚,对来自星州的邱德拔财团进行反收购!这下子可有好戏看了。很多持有会德丰股票的人士,对包玉刚四年前那场收购战出价之豪气记忆犹新,于是,这次便采取了聪明的办法:作壁上观。

第二十四章 暗藏玄机 船王再战显神威

..... (223)

一幅中堂寿轴遗失的故事,也许已隐藏了包氏与马氏最终分道扬镳的玄机?结局是,包玉刚投资 25 亿港元,意气风发地进驻会德丰大厦,坐进了顶楼的董事长办公室。

第二十五章 港龙渣打 竟成平生两败笔

..... (229)

如果说,投资港龙的失败,打破了包玉刚建立空中王国的美妙构想,那么,投资渣打的失利,则使他重温银行家之梦彻底粉碎。若干年后,包玉刚说:“我平生只做了两件失败的事.....”

第二十六章 参政议政 攀登人生新高峰

..... (241)

有人说,包玉刚一生中有三个辉煌的高峰:一是 35 岁时以一条旧船起家,建立了庞大的海上王国;二是打了两场漂亮的收购战,一举夺得两家老牌英资机构,创造出一时无两的神话;三是重返大陆,涉足政坛,成为沟通香港和中共领导层举足轻重的人物。

第二十七章 共商国事 成为邓小平挚友

..... (251)

包玉刚从 1978 年起,几乎每年都要飞赴北京,有时一年几进中南海。他更是邓小平会见次数最多的香港商人,两人的关系已超越了“统战”