

<<浙江籍港台巨商>>

图书基本信息

书名：<<浙江籍港台巨商>>

13位ISBN编号：9787500470724

10位ISBN编号：750047072X

出版时间：2008-2

出版时间：中国社会科学出版社

作者：戴光中

页数：365

字数：292000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<浙江籍港台巨商>>

内容概要

浙商——尤其是宁波帮——名闻天下，20世纪下半叶移师港台，异军崛起，涌现出“世界船王”包玉刚、董浩云，影视大王邵逸夫，以及王宽诚、应昌期、王德辉等商界巨擘。

本书条分缕析这六位巨商的创业历程、经营之道、为人处世；特别是他们所表现出来的落地扎根，艰苦奋斗、审时度势、敢为人先、诚信务实、勤俭节约、爱国爱乡、报效社会等独特的浙江商文化传统。

有志于经商的人们，必定能从中获得诸多启迪，受益无穷。

<<浙江籍港台巨商>>

作者简介

戴光中，男，浙江鄞县人。

宁波大学教授，《宁波大学学报》主编，宁波帮研究中心主任；宁波市作家协会副主席，宁波市甬商研究基地首席专家；浙江省文学学会副会长；中国作家协会会员，享受国务院特殊津贴专家。

长期致力于传记文学与商帮文化研究，已出版《赵树理传》、《

<<浙江籍港台巨商>>

书籍目录

邵逸夫 一 兄弟同心 南洋淘金 二 邵氏影城 亚洲称雄 三 “无线” 主宰 收视大战 四 慈善公益 教科为先 附录 邵逸夫大事年表王宽诚 一 宁波到上海 实业救国 二 “贱取如珠玉” 扬名香港 三 宽厚而诚信 报效祖国 四 参政与议政 为国为民 五 倾囊兴教育 鞠躬尽瘁 附录 王宽诚大事年表董浩云 一 在惨淡经营中崛起 二 在追求桂冠中壮大 三 在父债子偿中涅槃 四 在前赴后继中跨越 附录 董浩云大事年表应昌期 一 从上海到台湾 靠自学成理财高手 二 化腐朽为神奇 创多元化实业集团 三 掀棋枰上风云 让黑白子走向世界 附录 应昌期大事年表包玉刚 一 年近不惑 银行家下海 二 花甲船商 加冕王中王 三 弃海登陆 鏖战九龙仓 四 稳定香港 收购会德丰 五 涉足政坛 挚友邓小平 六 宁波大使 造福桑梓地 附录 包玉刚大事年表王德辉 一 置牛大战 “华懋” 露头角 二 妻承夫业 亚洲女首富 三 豪门恩怨 世纪争产案 附录 王德辉与龚如心大事年表参考书目

<<浙江籍港台巨商>>

章节摘录

邵逸夫一兄弟同心 南洋淘金 1907年10月4日，邵逸夫出生于浙江省镇海县（今属宁波市镇海区）庄市朱家桥老邵村一个商人家庭。

他在家中排行第六，上有三位哥哥、两位姐姐，所以后人称他“六叔”或“六老板”。

这四兄弟原名仁杰、仁棣、仁枚、仁楞，进入电影圈时分别取了富有诗意的大号——醉翁、邨人、山客、逸夫。

除了仁枚，其余三人后来均以号闻名于世，父母给的名字反而不为人知。

镇海庄市是近代“宁波帮”的发源地之一，富商辈出。

早期以号称“五金大王”的叶澄衷为代表，现今则有举世公认的大富豪邵逸夫和包玉刚。

叶澄衷造福桑梓，在庄市创办中兴小学，邵逸夫和包玉刚便是中兴学生，先后就读，接受启蒙教育。

一脉商缘，或许因此而传承。

邵逸夫的父亲玉轩先生（1867——1920），也是步叶澄衷的后尘，前往上海“淘金”，开设“锦泰昌”颜料号，经营有方，生意红火。

但他众多的孩子却没有一个继承家业，而是在老大邵醉翁的率领下一起“触电”，投身新兴的电影事业。

“邵氏兄弟”在中国电影史上创下了诸多第一。

邵醉翁（1896——1979），原来是一名律师，在上海地方法院及会审公廨工作，可其“醉翁之意”在于时髦的文明戏和电影。

1922年，他与人合股经营“笑舞台”，并创办“和平社”，剧团，自编讽世剧本，演出文明戏。

这是中国话剧的前奏。

他以此为基础，于1925年6月另辟蹊径，在上海虹口横浜桥创办天一影片公司，开始闯入尚属草创时期的中国电影业。

中国电影始于1905年，起初有几家外国人开办的制作公司，拍摄一些纪录性短片。

1922年，也是宁波镇海人的张石川成立明星影片公司，翌年拍成故事片《孤儿救祖记》，上映后反响强烈，第二天就有人上门，用8000银元买下南洋地区放映权。

这让许多人大跌眼镜，没想到电影这个“玩意儿”居然可以名利双收。

大小资本遂冲着高额利润蜂拥而上，短短几年，上海滩的影片公司犹如雨后春笋。

但最后在中国电影史上留下名声的，只有同时成立的“天一”和“大中华百合”。

邵醉翁对电影有浓厚的兴趣，又有敏锐的商业眼光，他用戏院赚来的钱买了一台电影摄影机，以“笑舞台”文明戏演员为班底，全家总动员，专门从事影片的摄制与发行。

他自任编剧导演，邵邨人和邵仁枚负责制片及发行。

邵逸夫当时已从家乡来到上海，就读于美国人办的青年会中学。

年轻人无一不对摄影感兴趣，他在这方面颇有天赋，便专事摄影。

大嫂陈玉梅则领衔主演所拍电影，后来星光四射，在1934年成为《影戏生活》组织选举的“电影皇后”。

显然，“天一”实为邵氏兄弟的家庭企业。

“天一”所拍的第一部影片，就是邵醉翁自编自导的故事片《立地成佛》。

由于是自家人制作，开支省，成本低，全片花费共2000银元，而回报的利润令人喜出望外。

于是再接再厉，又拍摄了《女侠李飞飞》、《忠孝节义》、《白蛇传》、《孟姜女》、《七侠五义》、《乾隆游江南》等。

天一影片公司公开标榜：“注重旧道德、旧伦理，发扬中华文明，力避欧化。”

因此，这些取材于民间传说和旧小说的电影，由于故事情节家喻户晓，传统道德深入人心，加上浩大的宣传声势，投入市场后，很能满足小市民观众对电影的好奇和喜爱，甚至在当时电影界掀起了“古装片浪潮”，与张石川掀起的“火烧片浪潮”相映成趣。

自然，钱财也随着浪潮滚滚而来。

据1927年出版的《中华影业年鉴》提供的资料：“至1926年底，全国共有包括4家美资公司在内的179

<<浙江籍港台巨商>>

家制片公司挂牌，而仅上海一地就有142家。

1923年，常规长度的国产故事片总共只有5部，而1924年增加到16部，1925年和1926年则又分别激增到51部和101部。

”由此可见，当时的电影市场何等热闹；但也表明，民族资本已陷入恶性竞争的局面。

在混乱无序的纷扰中，如雨后春笋般冒出来的影片公司，多数又如昙花一现般地倒闭出局了，包括注重社会效益、教化功能的“神州”与“长城”两公司。

在激烈的市场竞争中，“天一”制作的影片虽然得到观众的追捧，却也不断遇到种种艰难险阻。

负责发行的邵仁枚首先意识到，必须为公司的产品寻找新的渠道，打开更加广阔的市场。

邵氏兄弟不约而同，把目光瞄准了遥远的南洋地区。

因为那里有大量的华侨华人，他们背井离乡，最思念故国风情，最热爱中华文化，对宣扬传统伦理道德的国产影片必定特别喜欢。

片商用8000银元买下《孤儿救祖记》在南洋的放映权，就是一个明证。

大哥邵醉翁拍板定音：“去！

我们就是要打到国外去！

”开路先锋也是邵仁枚。

他带上几部影片，乘船来到新加坡，为“天一”公司组建南洋地区的发行网络。

谁知城里的影戏院异口同声，都不接受“天一”影片，理由是从没听说过这家公司。

而真实的原因，是当地一个名叫王雨亭的“地头蛇”，独霸着南洋影片业务，不能容忍邵仁枚跑到自己的地盘来抢饭碗。

新加坡的华侨绝大多数来自广东、福建，王雨亭便利用他们的地方观念，排斥浙江人邵仁枚。

更有甚者，王雨亭还专程到上海敦促“明星”等六家影片公司组成六合公司，与之订立攻守同盟，在南洋地区封杀“天一”影片。

邵仁枚在这严厉的商业围剿下到处碰壁，一部影片也没能卖出去，但他毫不气馁，转而跑到星马乡镇去碰运气。

结果他发现，那里竟是一片尚未开垦的处女地，连一家影院也没有，老百姓不知电影为何物，顶多看过起源于中国的皮影戏。

毫无疑问，这里是广阔天地，大有作为，蕴含着极大商机。

一向搞推销的邵仁枚灵机一动，何不将推销改为放映？

露天影院，不要租金，自己动手，无须求人。

邵仁枚因地制宜，决定用“流动放映车”来开垦这片处女地。

但他一个人做不了这件事，于是发电报回国，要六弟邵逸夫来当帮手。

邵逸夫此时中学毕业，正准备上大学深造，接到三哥的电报，二话不说，赶赴星岛。

兄弟俩买来一辆小型旧货车，装上放映机、银幕、胶片、折叠椅等设备，开始穿梭奔走在吉隆坡、怡保、马六甲、檳城等地的大街小巷，甚至深入丛林中华侨众多的橡胶园工场。

每到一地，邵仁枚负责清理场地、安置设备，邵逸夫则制作和张贴海报。

放映时，两人轮流着，手握放映机的摇柄，逐格逐格地把画面投在银幕上。

一场电影放下来，尽管他俩年轻力壮，也会累得腰酸手痛。

更要命的是蚊虫叮咬，奇痒难忍，没有坚韧的毅力万难忍受。

邵逸夫的办法是：一天两次冷水浴，又用虎牌万金油涂抹全身来抵抗。

工作很辛苦，兄弟俩从早晨干到凌晨3点是常有的事。

从如此卑下的工作开始，生意慢慢地扩大。

两位上海大少爷，就这样在赤道烈日下、椰风蕉雨中奋力拼搏，硬是依靠吉卜赛大篷车式的流动作业，载着简单的黑白默片巡回传播，所到之处，人山人海，观者如云，大大风靡了当地的群众。

入场费只要5美分，收入最好的日子，总是在月底发薪之后。

而这种原始的方式，倒也行之有效。

不久，他们的“流动放映车”已增至六部了。

“天一”影片在南洋家喻户晓，同时也推动了电影的普及，成为人们娱乐的主导。

<<浙江籍港台巨商>>

当年的经历，邵逸夫终生难忘，他在功成名就后回忆那段日子时，曾感慨地说：“在那样的生活中，我学到了许多东西，这些东西让我一辈子受益。

如果我不经历这一段生活，不会有今天。

现在的青年人，心很高，学问也很深，但是不能够吃苦，是一大缺陷。

”“兄弟同心，其利断金”。

邵氏兄弟一步一个脚印地稳扎稳打，足迹踏遍了星马的山山水水。

这种吃苦耐劳、锲而不舍的奋斗精神，感动了当地一位热心的旁观者——槟城首富王竞成。

他挺身而出，一伸援助之手，许多困难便迎刃而解了。

邵仁枚和邵逸夫成功地“曲线进城”，凭借汗水换来的第一桶金，先后租下新加坡的“华英戏院”、吉隆坡的“中华戏院”、怡保的“万景台戏院”和马六甲的“一景团影戏院”，专门放映“天一”摄制的影片，构成了最早的院线和发行网络。

邵氏兄弟终于突破王雨亭及“六合”的封锁，在南洋站稳了脚跟。

也许是时来运转，邵仁枚与邵逸夫又结识了新加坡大富豪黄文达与黄平福，成为莫逆之交。

黄氏兄弟产业众多，其中有当年南洋一带最大的游乐场“新世界”，独占星马娱乐业的魁首。

黄氏兄弟把“新世界”信赖地交给邵氏兄弟经营。

而邵氏兄弟也不负黄氏兄弟重托，把“新世界”经营得锦上添花。

一年下来，获利极为丰厚，超过此前数年收入的总和。

两家人皆大欢喜。

不久，新加坡另一大游乐场“大世界”的老板因无力经营、难以为继，有意转让，邵氏兄弟闻讯后果敢决断，斥巨资予以收购。

此役再获成功，激起兄弟俩万丈雄心，斗志昂扬，展开猛烈的收购大战。

数年之间，邵氏独资拥有了15家影剧院，还有多家与别人合资开设的连锁戏院。

1930年，邵逸夫与邵仁枚在新加坡成立邵氏兄弟公司，准备大展宏图。

然而商海波诡云谲，此时，世界性的经济大萧条猛烈冲击东南亚，许多工厂、商店破产倒闭，失业工人布满街头。

人们连生活下去都感到困难，看电影的人自然大为减少。

有些电影院也不得不关门停业。

邵氏机构同样面临着停业还是维持的抉择。

目光远大的邵氏兄弟知难而进，毅然决定坚持下去。

因为不管经济怎样困难，总还是有人要看电影的。

他们降低票价以招徕观众，前排由50美分降到5美分，后排由75美分降到10美分，即使是已经放映过的老影片也重新放映了。

另一方面，他们决定出奇制胜、放映有声电影。

那时西方已经兴起了这种新鲜玩意儿，但中国和东南亚还停留在“哑巴”时代。

邵逸夫提议：现在大家都困难，舍不得购买和拍摄有声电影，我们正好乘虚而入，捷足先登！

邵仁枚深表赞同，并嘱他立即前往美国采购“能讲话的机器”。

邵逸夫远涉重洋，来到全球最大的“制梦工厂”好莱坞。

那庞大壮观的电影基地令他大开眼界，那电影生产王国的流水作业更令他惊叹不已。

他考察了好莱坞的每一个角落，观摩了数十部有声电影。

第一次的印象总是最深刻的。

也许就在那时候，邵逸夫立下了要自建一座“制梦工厂”的宏誓大愿；也升始培养天天观摩电影的良好习惯。

<<浙江籍港台巨商>>

编辑推荐

《浙江籍港台巨商》：邵逸夫，兄弟同心，南洋淘金，邵氏影城，亚洲称雄；王宽诚，宁波到上海，实业救国，“贱取如珠玉”，扬名香港；董浩云，在惨淡经营中崛起，在追求桂冠中壮大；应昌期，从上海到台湾，靠自学成理财高手，化腐朽为神奇，创多元化实业集团；包玉刚，年近不惑，银行家下海，花甲船商，加冕王中王；王德辉，置牛大战，“华懋”露头角，妻承夫业，亚洲女首富。让我们一同走进这六位浙江籍港台巨商的世界，体会他们的创业历程、经营之道、为人处世吧！

<<浙江籍港台巨商>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>