

香港十大企業家 創富傳奇

用「拼」「搏」打造
璀璨香港奇蹟的巨人

Hong Kong miracle

「華人首富」李嘉誠——商界超人的絕代計謀
「紅色資本家」霍英東——義薄雲天贏得身前身後名
「亞洲股神」李兆基——地產大王玩轉股市
「娛樂教父」邵逸夫——百年傳奇打造「東方好萊塢」
「香江地產鉅子」郭炳湘——打造香港潮流新商圈
「鯊膽大亨」鄭裕彤——從珠寶大王到地產大亨
「絲帶大王」曾憲梓——「正合奇勝」的經營之道
「國經」，馮國綸——「供應鏈管理」稱霸商界
「流賭王」何鴻燊——「無冕澳督」誰與爭鋒
「世界船王」包玉剛——「海龍王」鏖戰香江



穆志濱、榮娜◎編

國家圖書館出版品預行編目資料

香港十大企業家創富傳奇 / 穆志濱 柴娜 編著一版.

-- 臺北市 : 廣達文化, 2011. 01

; 公分. -- (文經閣)(文經書海 56)

ISBN 978-957-713-458-5(平裝)

1. 企業家 2. 傳記 3. 香港特別行政區

490. 9928

99021968

香港十大企業家創富傳奇

榮譽出版：文經閣

叢書別：文經書海 56

作者：穆志濱 柴娜 編著

出版者：廣達文化事業有限公司

Quanta Association Cultural Enterprises Co. Ltd

發行所：臺北市信義區中坡南路路 287 號 4 樓

電話：27283588 傳真：27264126

E-mail: siraviko@seed.net.tw

劃撥帳戶：廣達文化事業有限公司 帳號：19805170

印 刷：卡樂印刷排版公司

裝 訂：秉成裝訂有限公司

代理行銷：創智文化有限公司

台北縣土城市忠承路 89 號 6 樓

電話：02-2268-3489 傳真：02-2269-6560

一版一刷：2011 年 1 月

定 價：280 元

本書如有倒裝、破損情形請於一週內退換

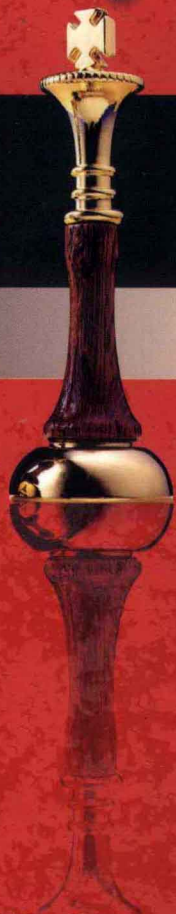
版權所有 翻印必究 *Printed in Taiwan*

香港十大企業家 創富傳奇

用「拼」「搏」打造
璀璨香港奇蹟的巨人

Hong Kong miracle

- 「華人首富」李嘉誠——商界超人的絕代計謀
- 「紅色資本家」霍英東——義薄雲天贏得身身後名
- 「亞洲股神」李兆基——地產大王玩轉股市
- 「娛樂教父」邵逸夫——百年傳奇打造「東方好萊塢」
- 「香江地產鉅子」郭炳湘——打造香港潮流新商圈
- 「鯨膽大亨」鄭裕彤——從珠寶大王到地產大亨
- 「帶大王」曾憲梓——「正合奇勝」的經營之道
- 「國經」馮國綸——「供應鏈管理」稱霸商界
- 「流賭王」何鴻燊——「無冕澳督」誰與爭鋒
- 「界船王」包玉剛——「海龍王」鏖戰香江



穆志濱、柴娜◎編著

香港十大企業家 創富傳奇

創造香港經濟奇蹟的要訣

要訣之一：「快」。香港商人做生意行動迅速。一旦看準機會便會馬上付諸行動。「行船爭斬纜，月餅我賣先」便是其果斷行動的真實寫照。

要訣之二：「精」。精是香港新一代創業者的特點。聰明醒目、早成大器往往是人們樂於看到的，與此同時，這種形象也有利其進行創業。

要訣之三：「勇」。香港商人最具冒險精神，凡是新的生意理念，新的市場，都有人敢去嘗試。香港商人還有「拔逆水」之稱，在很多時候，創業者都是在心口寫了「勇」字，在這種精神下去開拓一篇新天地。

要訣之四：「一」。香港商人充滿「阿一」精神，因此也特別喜歡「一」字，在廣告標語、企業與市場定位方面，都有不當第「一」不甘休的精神。另外，以「一」定位，還有一種希望別人追隨的心理。

要訣之五：「信」在香港，信有兩種含義。一是「信用」，二是「信心」。香港商人認為，做生意不但要講究信譽，還要注意培養生意夥伴、供應商及消費者的信心，這樣才能在商場上如魚得水，達到自由自在的境界。

ISBN 957-713-458-0



00280



9 789577 134585

創智文化總經銷

特價 280 元



**贏在中國
李開復生意經**

作者：喬政輝
定價：280元



**創業教父
馬雲生意經**

作者：林雪花
定價：280元



**海爾集團
張瑞敏生意經**

作者：田文
定價：280元



**中國地產大鱷
潘石屹生意經**

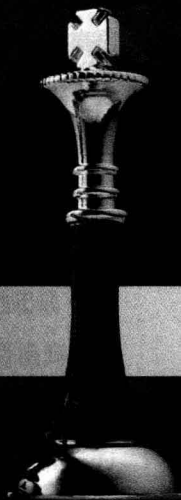
作者：王寶瑩
定價：280元



香港 十大企業家 創富傳奇

用「拼」「搏」打造
璀璨香港奇蹟的巨人

Hong Kong miracle



「華人首富」李嘉誠——商界超人的絕代計謀
「紅色資本家」霍英東——義薄雲天贏得身前身後名
「亞洲股神」李兆基——地產大王玩轉股市
「娛樂教父」邵逸夫——百年傳奇打造「東方好萊塢」
「香江地產鉅子」郭炳湘——打造香港潮流新商圈
「鯊膽大亨」鄭裕彤——從珠寶大王到地產大亨
「領帶大王」曾憲梓——「正合奇勝」的經營之道
馮國經，馮國綸——「供應鏈管理」稱霸商界
「風流賭王」何鴻燊——「無冕澳督」誰與爭鋒
「世界船王」包玉剛——「海龍王」鏖戰香江

穆志濱、柴娜◎編著

香港

十大企業家創富傳奇

香港十大企業家創富傳奇

香港十大企業家創富傳奇

香港十大企業家創富傳奇

香港十大企業家創富傳奇

香港十大企業家創富傳奇



前言

香港，以彈丸之地創造了世界上最令人矚目的商業奇蹟。然而，大勢之下必有英雄，香港商人就是其中的佼佼者。

2006年，由北京電視台、廣東電視台與香港貿易發展局聯合製作的16集紀實系列片《香港商人》分別在北京電視台BTV-5及廣東衛視播放，集中展現了香港商人的經商之道，做人之道，也正是此經商、做人之道奠定了香港商人手創的一個個商業奇蹟的基礎。

香港商人喜歡說「搏一下」。「搏」不像「嘗試」、「努力」那樣輕描淡寫。搏，是要整頓精神，全力以赴。搏，有時候還需要孤注一擲，絕地起飛。

香港商人的燦爛黃金就是在巨大的生存壓力下「搏」出來的。香港商人還為自己「搏」來了「世界上最偉大的推銷員」、「亞洲的猶太人」的名聲。在香港這塊彈丸之地，在弱肉強食的商業競爭中，香港商人「搏」出了一幕幕精彩的商戰大戲。

當然，要「搏」得好看，不能只靠匹夫之勇，香港商人還以精明的商業運作技藝著稱於世。他們具有現代意識，上進、堅強，他們以效率和速度著稱……

在香港，中西文化各佔一半，既具備現代國際大都會的風範，又充滿濃厚的傳統色彩。在這種中西交融的文化氛圍中，香港商人往往比其他地區的商人顯示出更多的智慧，他們將中西優勢結合在一起，形成了屬於自己的一種經商理念。在他們的經商中，我們可以發現一種東方式的智慧和西方式的精明的綜合體。綜觀香港商界知名人士的商業歷程，我們不難發現其中的要訣：

要訣之一：「快」。香港商人做生意，行動相當迅速。一旦看準了機會，便會馬上付諸行動。「行船爭斬纜，月餅我賣先」便是其果斷行動的真實寫照。

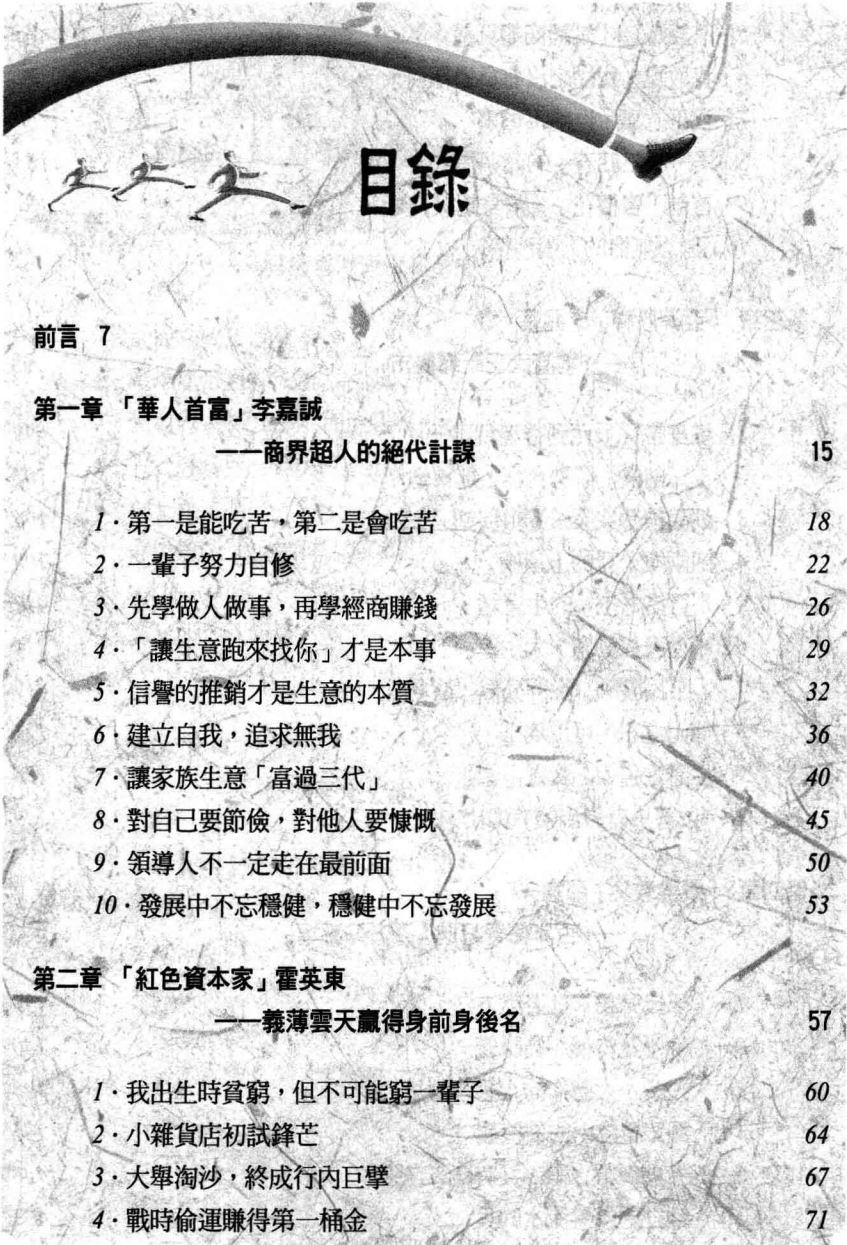
要訣之二：「精」。精是香港新一代創業者的特點。聰明醒目、早成大器往往是人們樂於看到的，與此同時，這種形象也有利其進行創業。

要訣之三：「勇」。香港商人最具冒險精神，凡是新的生意理念，新的市場，都有人敢去嘗試。香港商人還有「扒逆水」之稱，在很多時候，創業者都是在心口寫了「勇」字，在這種精神下去開拓一片新天地。

要訣之四：「一」。香港商人充滿「阿一」精神，因此也特別喜歡「一」字，在廣告標語、企業與市場定位方面，都有不當第「一」不甘休的精神。另外，以「一」定位，還有一種希望別人追隨的心理。

要訣之五：「信」。在香港，信有兩種含義。一是「信用」，二是「信心」。香港商人認為，做生意不但要講究信譽，還要注意培養生意夥伴、供應商及消費者的信心，這樣才能在商場上「如魚得水」，達到自由自在的境界。

本書的寫作目的，就在於從一個個閃光的名字——李嘉誠、霍英東、曾憲梓、鄭裕彤、邵逸夫……以及他們創造商業帝國的歷程中，解密他們商業基因，揭示他們的經商之道、做人之道，為與香港有密切商業聯繫的經營者提供香港商人的商業邏輯，也為把他們視為目標創業者、有志於從商者、準備做大做強者提供實例的參考，以資借鑑。



目錄

前言 7

第一章「華人首富」李嘉誠

——商界超人的絕代計謀 15

- 1·第一是能吃苦，第二是會吃苦 18
- 2·一輩子努力自修 22
- 3·先學做人做事，再學經商賺錢 26
- 4·「讓生意跑來找你」才是本事 29
- 5·信譽的推銷才是生意的本質 32
- 6·建立自我，追求無我 36
- 7·讓家族生意「富過三代」 40
- 8·對自己要節儉，對他人要慷慨 45
- 9·領導人不一定走在最前面 50
- 10·發展中不忘穩健，穩健中不忘發展 53

第二章「紅色資本家」霍英東

——義薄雲天贏得身前身後名 57

- 1·我出生時貧窮，但不可能窮一輩子 60
- 2·小雜貨店初試鋒芒 64
- 3·大舉淘沙，終成行內巨擘 67
- 4·戰時偷運賺得第一桶金 71

5·以錢賺錢才是經商的真諦	75
6·我敢說，我從來沒有負過任何人	77
7·我不惹事，也絕不怕事	80
8·「一二三四五」的商業模式	83
9·首創「賣樓花」，躋身超級富豪	87
10·無怨無悔的「南沙情結」	91

第三章 「亞洲股神」李兆基

——地產大王玩轉股市 95

1·隻身帶一千元到香港創出一片天	99
2·「三劍俠」借勢合作，進軍地產	102
3·創建恆基兆業，獨自展翅	106
4·四兩撥千斤的上市術	109
5·「百搭之王」的生意經	112
6·小生意靠勤奮，大生意靠計算	116
7·「平民股神」挽回公眾投資熱忱	119
8·他山之石，可以攻玉	123
9·生財之道：「養雞下金蛋」	126
10·做善事有錢出錢有力出力	129

第四章 「娛樂教父」邵逸夫

——百年傳奇打造「東方好萊塢」 133

1·「邵氏兄弟」打造東方好萊塢	137
2·拍片不為得獎，為賺錢	140
3·大投資、大製作的大手筆製片	143
4·「觀眾至上」的價值觀	145
5·既有藝術家之眼，又有商人之眼	148
6·「鐵打的營盤流水的兵」	151

7·「愛才、容才」的用人之道	154
8·奮鬥一生才能收穫一生	157
9·成功法寶：信心、堅毅、把握時機	160

第五章 「香江地產鉅子」郭炳湘

——打造香港潮流新商團 163

1·最成功的子承父業	166
2·將地產項目變成流水作業	169
3·優質物業帶來高附加值回報	171
4·「三層管理」解決溝通困難	174
5·從一站式購物，到一站式休閒	176
6·發展電訊業，另闢戰線突圍	180
8·APM——唯一不變的是改變	183
9·多元化培訓使員工增值	186
10·以心建家，建設更美好明天	189

第六章 「鯊膽大亨」鄭裕彤

——從珠寶大王到地產大亨 193

1·「準女婿」從細微處見真知	196
2·周大福的金不「煲水」	200
3·戴比爾斯牌照——從黃金到鑽石	204
4·英國女皇為香港國展中心奠基	207
5·「從來不炒人，彤哥好有人情味」	210
6·「我不喜歡立刻就能賺錢」	213
7·人棄我取——抓住機遇全心投入	216
8·每件事我看透了才去做	219
9·鯊膽作風，寶刀未老	221

10· 老闆的人格魅力勝萬金	225
----------------	-----

第七章 「領帶大王」曾憲梓

——「正合奇勝」的經營之道	229
---------------	-----

1· 破繭成蝶，愛拚才會贏	232
2· 閃光的商標：金與利一起來	235
3· 別樹一幟的逆向思維	239
4· 「向父親致敬」——廣告也要講美德	243
5· 生意經裡包含著「道德經」	245
6· 經商的「矛盾論」與「實踐論」	249
7· 做買賣不要做「等待的買賣」	253
8· 不折不扣的「紅頂」商人	257
9· 從實際中得來的經驗最寶貴	260
10· 「有利讓三分」——「仁」道成功術	264

第八章 馮國經、馮國綸

——「供應鏈管理」稱霸商界	267
---------------	-----

1· 香港商界的「工業精神」	270
2· 「八足行蟹」，橫向發展	274
3· 「輕資產營運」與供應商管理	277
4· 供應鏈管理核心——「無章節」	282
5· 資訊科技與供應鏈管理的結合	286
6· 考慮生產環節，而不是產品	289
7· 像大公司一樣思考，像小公司一樣行動	292
8· 在平坦的世界中競爭	296
9· 從公司內部發現CEO	299
10· 「企業內的企業家」	302

第九章 「風流賭王」何鴻燊

——「無冕澳督」誰與爭鋒

305

- 1·家道中落，世態炎涼 309
- 2·富貴險中求，成功細中取 312
- 3·賭業是澳門的「福祉」 316
- 4·鏖戰香港，成就地產大亨 319
- 5·「回天得力」，扭虧為盈 322
- 6·不賭錢財賭人才 326
- 7·「無冕澳督」與「米飯班主」 329
- 8·別處風景同樣美麗 333
- 9·富貴聚散無常，唯學問終生受用 337
- 10·賭王家訓：不可投機賭博 340

第十章 「世界船王」包玉剛

——「海龍王」鏖戰香江

343

- 1·行船跑馬三分險 346
- 2·初出茅廬的「傻瓜」 350
- 3·一場「空對空」的爭鬥 353
- 4·「海龍王」成就世界船王 357
- 5·智勇雙全的「陸地王者」 360
- 6·「閃電戰」氣吞九龍倉 364
- 7·寧可少賺錢，也要盡量少風險 368
- 8·信譽是「簽訂在心上的合同」 371
- 9·鄧小平親接「燙手」支票 374
- 10·長風破浪會有時，直掛雲帆濟滄海 377

第一章「華人首富」李嘉誠



——商界超人的絕代計謀

第一位獲得富比士終身成就獎的企業家、美國《時代》雜誌評選的全球最具影響力的商界領袖之一、香港《資本》雜誌評選的香港十大最具權勢的財經人物之首……擁有這些殊榮和名望的是一個當代中國人最熟悉的名字，李嘉誠。

李嘉誠，從一無所有到「塑膠花大王」、「地產大亨」，成為到今天風光無限的世界華人首富；從未遇過一年虧損，被世人奉為「超人」；一個只有讀完初中的人；一個茶樓卑微的跑堂者；一個五金廠普通的推銷員，經過短短幾年的奮鬥，竟然成為香港商界的風雲人物。他締造的「商業神話」，已成為眾多創業者的楷模，他的名字就是成功者的代名詞。

在經商方面，李嘉誠自然是超人。既是超人，必有超人之處。作為商人，他的財技和資本營運手段成為人們爭相研究的對象；作為成功的商人，他以信為本的處世哲學讓眾多的同行對他嘖口稱讚；作為成功的中國商人，他不遺餘力的慈善行為讓其他的中國企業家不敢望其項背。「經商要學李嘉誠」，已經成為商界的共識。