

真的想不到，我还认为人人都可以这样想、这样做。当时，不用钱，就赚那么多钱，收钱收到自己都害怕。这样卖下去，不知要赚多少

—— 霍英东



霍英东经商谋略

霍英东经商谋略

梁建华 著

广州出版社

粤新登字 16 号

责任编辑:黎小江 冼岱 李利

责任校对:李利

霍英东经商谋略

梁建华 著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路503号六、七楼)

广东省新华书店经销

广东番禺印刷厂印刷

850×1168毫米 32开本 9.25印张 200千字

1997年11月第1版 1997年11月第1次印刷

ISBN7-80592-704-9/F·81

定价 16.90元

目 录

楔 子	(1)
-----------	-----

第一篇 出身贫寒 一肩财富是磨难	(3)
------------------------	-----

霍英东出身于“登家”(水上人家),7岁时两个哥哥被一场大台风夺去生命,几个月后父亲又撒手人寰。这一切都可归因于一个“穷”字。霍英东便发誓:要发大财!院。在学校,霍英东一是酷爱体育,二是勤奋读书,为日后赚钱打下坚实基础。霍英东开杂货店得心应手,得益于他娴熟的数学;而他的第一笔大生意则源自他从英文版《宪报》获取的信息。

霍英东爱读英文原版小说《鲁滨逊漂流记》和《金银岛》等,在他充满开拓、冒险传奇色彩的经历中,可以找到这两部书的印痕。

第二篇 打工不适 才华本是当老板	(21)
------------------------	------

1941年,香港沦陷,霍英东辍学。

霍英东为家计,找过几份工——铲煤工、打

铁工、风炮工、苦力工。霍英东不堪其繁重的体力活，于是体会到，要想过上好日子，就得学一门手艺，有一技之长。他选择了开汽车。

霍英东不停地变换工作，就是不断调整以适应自我。霍英东最终发现，他是极不称职的打工仔。于是，他决定自己做老板。

第三篇 拍卖物资 致富首战靠贸易…… (31)

日本投降后，英文版《宪报》上刊登不少拍卖战时剩余物资的通告。

霍英东如获至宝，他心想：“有不少物资是目前市面上需要的，一买一卖，就能赚钱。”

霍英东空手套白狼，向妹妹借了100港元，瞅准一批轮船机器下标，转手就赚了2.2万港元。他从身无分文一跃而成小财主。

霍英东倾全副心力于物资买卖，并时有新获。

尝到甜头后，霍英东体会到从事贸易盈利高、赚钱快，是发家致富的一条捷径。

第四篇 东沙历险 吃尽人间苦中苦…… (39)

为了发财，25岁的霍英东抛妻别子率领一百多人到人迹罕至的荒岛采集“海人草”。

霍英东在荒岛上度过了半年非人的原始生活，在一次台风中还命悬一线。

跟随霍英东远征东沙的第一支队伍因畏难

畏险作了鸟兽散，第二支队伍同样因受不了那份苦中苦，半途而废，打道回府。然而，霍英东第三次拉起队伍，继续不屈不挠地开拓……这就是强者、王者。

这段历险，足以让霍英东将人世间的一切苦难视为小菜一碟。

第五篇 海上贸易 出生入死初发迹…… (57)

朝鲜战争是霍英东商业生涯的转折点，他冲破“禁运”，与内地进行海上贸易，掘得其发迹的第一桶金。

霍英东从卖油渣开始，到后来，只要是内地需要的物资，就无所不做。

那几年，霍英东每天只睡三四个钟头。

霍英东恪守自己的原则，不走私军火，不做任何伤天害理的缺德事。

霍英东对与他一起出生入死的伙伴重谊重义，但他有其独特的处世方式，与这些伙伴，当合则合，当分则分。朝鲜战争一结束，霍英东马上与他们分道扬镳。

第六篇 地产先驱 纵横捭阖第一人…… (71)

霍英东踏入地产界，显示出无比的商业天才。他一改传统整幢出售的做法为分层分单元出售，始终将眼光盯着普罗大众。

霍英东别出心裁地首创了一种促销方法：

编印楼盘说明书。这创举被认为是地产界勃兴的第一声号角。

霍英东又发明了促销楼宇和加速资金周转的另一种新方法——“卖楼花”。这一招是世界地产业的又一个首创。“卖楼花”的发明，触发了地产界的一场翻天覆地的革命，死气沉沉的香港地产界从此进入一个蓬勃繁荣兴旺发达的新阶段，地产作为一个新兴的行业正式确立。

第七篇 海沙大王 成败得失任评说 ... (121)

霍英东长期“独霸”淘沙生意，是人人皆知的“海沙大王”、“淘沙巨擘”。

霍英东在淘沙业妙招迭出：以机械代替人工；改临时招请工人为招标，签订合同；购置香港最大型、最先进的挖沙船……

但淘海沙最终是一盘失败的生意。

霍英东坚持做这亏在自己、利在社会的生意，自有其道理。

第八篇 澳门开赌 鬼使神差收渔利 ... (129)

霍英东拒到澳门赌界“食饼仔”，并坚持反对竞投赌牌，但冥冥中似有一股无形的力量在支配他。在逼上梁山之际，霍英东巧施妙计，就令何鸿燊等投得赌场专营权。

新公司执掌澳门博彩业之后，霍英东率有

荣公司建成澳门命脉的外港,然后又引进水翼船,令澳门博彩业带动百业繁荣。

霍英东身为大股东,却从不参与公司的决策和管理,既被誉为“够朋友”,又坐收厚利。

霍英东与何鸿燊这一对“黄金拍档”携手屹立三十余年而不倒,主要原因之一是霍英东“难得糊涂”。

何鸿燊大赞霍英东做生意十分了得。

第九篇 文莱开港 东方不亮西方亮 ... (147)

面对港府及英美当局的联手封杀,霍英东出奇兵远征文莱,在文莱政府的一次世界性招标中夺标。这是香港的建筑公司第一次在国际上与外国同行的竞争中击败对手。霍英东用的是“东方不亮西方亮”的招术。

在文莱,霍英东煞费苦心地培养接班人,以保家族生意长盛不衰。

苦战4年,霍英东建成文莱最大的港口和货柜码头,为自己创造了财富的同时成为文莱经济腾飞的功臣。

第十篇 市政工程 商圣功夫在商外 ... (157)

霍英东在市政方面承建了大量工程,树立了良好的形象。

霍英东承担了香港70年代初最大的土建工程——船湾淡水湖的第三期工程。在海湾建

设淡水湖,当时在世界上还是首例。在招标竞投的过程中,霍英东用釜底抽薪术击败报价最低的法国公司,开华资建筑公司成功投得重大工程之先河。

这个十分庞大的工程,霍英东只用几个人就管理得有条不紊,原来霍英东独创了一套承包方法。

第十一篇 法无定法 一掷亿金救船王

..... (167)

霍英东向来对公司上市不感兴趣,但他在70年代初突然计划将有荣公司上市。

知情人推测,霍英东一来借上市,在英美联手“封杀”自己发展空间的形势下突围而出,开一条生财之道;二是借上市,避免时局有变时,家族资产全军覆没。

这时,股灾突至,霍英东马上见风使舵,暂缓上市。

董建华家族的东方海外实业有限公司于1985年陷入财政困境。霍英东在东方海外债台高筑、世界航运业无任何复兴迹象的形势下,将1.2亿美元巨资注入东方海外,以帮助董氏集团顺利重组。

第十二篇 投资内地 屡出奇招开风气

..... (175)

霍英东于1962年起与内地合作海沙生意。70年代初,又与内地合作石油生意,并成功地取得内地石油的出口代理权。如今中国石油产品在香港市场的占有率达40%以上。这是霍英东“种瓜得瓜”的结果。

霍英东率先引进“路通财通”的思想,在珠江三角洲大举铺路建桥,并提出过路过桥收费,“以路养路、以桥养桥”的办法,使路桥建设形成市场化、产业化。

霍英东设立基金会,为祖国建设慷慨解囊。

第十三篇 情钟中山 奇思妙计促经济

..... (203)

霍英东从《澳门日报》看到“中山县翠亨村将辟为旅游区”的报道,就决定将他对内地的第一笔投资用在中山建一座酒店。

霍英东首先试行合同制,打破铁饭碗,多劳多得,“包”字挂帅,一下子治理住懒拖恶习。在人人都说宾馆不可能如期开张的时候,霍英东将如期开张的请柬全部派了出去。结果宾馆如期开张了。原来这里面又深藏着霍英东的超人计谋。

宾馆开业,霍英东又兴建中国第一家高尔夫球场。

这两项工程,带动中山经济迅速腾飞。

第十四篇 宾馆样板 先声夺人白天鹅

..... (215)

白天鹅宾馆是霍英东投资内地的代表作之一，一开始霍英东就独树一帜地提出“三自方针”——即自行设计、自己施工采购、自己经营管理，为中国的宾馆业树立信心和典范。

白天鹅是内地第一家对公众开放的高级宾馆。霍英东“先有人气，才有财气”的经商秘诀的实践，令白天鹅先声夺人，名声大噪。白天鹅成为中国宾馆业的一个样板，是培训酒店管理人员的重要基地。白天鹅被誉为当代中外经济合作产生世界性影响的第一座里程碑。

霍英东的“云吞面效应”给白天鹅人上了一堂生动的经济课。

第十五篇 泽被桑梓 晚年心系南沙岛

..... (237)

1989年前，南沙还是人迹罕至的烂滩涂，霍英东以超凡眼光看中这是一块商家必争之地。

开发南沙，霍英东的总投资估计要超过100亿。至2005年，南沙将由烂滩涂变成一座人口达36万、工业产值100亿人民币的现代化海滨新城。

霍英东的第一个大动作是建造虎门轮渡。

1991年虎门轮渡开通后，每天起码有2万

吨货物从珠江三角洲通过这个渡口运送到工厂,或将产品运到海外市场。

霍英东在南沙开发地产的构想是:首先把南沙的投资环境搞起来,才把地产项目推出去,到那时楼价将呈几何级数增长。

第十六篇 强身健体 经商体育互补益

..... (255)

霍英东自幼酷爱体育,青年时代每年要踢300场足球,练得一副好体魄。1983年,他罹患了凶险的淋巴瘤,然而他竟借助治疗,一脚将死神踢飞。医生说,一半以上的功劳要归于他强健的体魄。十多年过去,霍英东依然精神矍铄。

霍英东以其商海搏击的韬略和智谋,为中国体育进入国际大家庭立下了汗马功劳。

霍英东曾说:“我这一生,做什么事,总是体育先行。”

为支持亚运会,霍英东捐资1亿元,建成亚洲最大的游泳馆。

霍英东为中国申办奥运会不遗余力。

楔子

香港经济的腾飞借助于地产业的带动，而地产业的勃兴则源自霍英东对地产经营手法的不断创新。由此说来，霍英东是推动香港经济发展的第一号功臣商家。

在香港超级富豪中，霍英东的商业起点也许最低，然而，早在五六十年代，霍英东就已经在富豪群雄中独领风骚。环顾当今的超级富豪，当时还无人出其右。

霍英东的发迹历来是一个谜，长期以来，人们孜孜不倦地探寻谜底，期望从霍英东的发达轨迹中找到一条致富之路。

本书正是以霍英东生平商业活动为经线，提炼分析其赚钱的招术，冀予有志于经商的读者以启迪。

霍英东的第一宗大生意得力于他精通英语。

霍英东开杂货店，练就了几手绝招。

霍英东买卖战时剩余物资，空手套白狼，一夜之间成为小财主。

霍英东从吃尽人间苦的东沙历险中，学会慧眼识人。

霍英东冲破“禁运”，从事海上贸易掘得其发迹的第一桶金。

霍英东闯入地产界，翻手为云覆手为雨。他率先利用宣传小册子及广告推销自己的楼宇，并天才地首创了分层分单元出售楼宇及预售楼花的经营方法。霍英东对香港地产市道的预测仿如神灵。

霍英东长期“独霸”海沙生意，盈亏之间都潜藏韬略。

霍英东参与竞投澳门博彩业，巧施妙计便夺得赌牌。

霍英东文莱开港，在港英政府封杀下突围而出。

霍英东大量承建市政工程，不赚之中有大赚。

霍英东一掷亿金拯救董建华家族，眼光深远。

霍英东与内地合作海沙生意，取得内地石油的出口代理权。

霍英东率先在内地提出“以路养路，以桥养桥”的新方法，开辟内地路桥建设的新纪元。

霍英东率先兴建内地第一家涉外旅游宾馆和第一家高尔夫球场，尔后又投资参与兴建白天鹅宾馆。霍英东的“人气观”和“云吞面效应”给内地人上了一堂经济启蒙课。霍英东兴建的清平街天桥，被经济学家誉为通往市场经济的桥梁。

霍英东开发南沙，高招迭出，凝聚了一代巨商一生的天才智慧。

霍英东平生酷爱体育，他战胜凶险的淋巴瘤已经十多年，医生说，这归功于他强健的体魄。试算一算，这十多年，霍英东多赚了多少钱？

霍英东的经商谋略博大精深，既天才又平凡。

循着霍英东经商的轨迹，可以找到一条致富的捷径，缩短致富的时间。

第一篇·

出身贫寒
一肩财富是磨难

霍英东出身于“疍家”(水上人家),7岁时两个哥哥被一场大台风夺去生命,几个月后父亲又撒手人寰。这一切都可归因于一个“穷”字。霍英东便发誓:要发大财!

霍英东受过良好的教育,从小上“卜卜斋”(私塾)、上小学,中学还就读香港名校皇仁书院。在学校,霍英东一是酷爱体育,二是勤奋读书,为日后赚钱打下坚实基础。霍英东开杂货店得心应手,得益于他娴熟的数学;而他的第一笔大生意则源自他从英文版《宪报》获取的信息。

霍英东爱读英文原版小说《鲁滨逊漂流记》和《金银岛》等,在他充满开拓、冒险传奇色彩的经历中,可以找到这两部书的印痕。

小小劫难 无价之宝

1923年5月10日，霍英东在香港一户水上人家的小船上呱呱坠地。

水上人家长年累月生活在水上，被人称为“疍家仔”和“水流柴”。

这两个词都是广州方言，意为水上人家就像是一只蛋壳或一根木柴一样，在海上漂来浮去，随时都有可能被风浪吞噬。

霍英东便是这样的“疍家仔”。

霍英东幼年时期的家，其实就是一条两米长的小舢舨。

霍英东至今仍然依稀记得，那时候，他们一家7口人，就在船上摆炉做饭；到了晚上，就挤在一起，一个紧挨着一个睡觉……

港湾、风浪、小船、渔火、涛声，几乎占满霍英东全部的幼年记忆！

霍英东祖籍广东番禺练溪村，地处著名的黄埔军校以南十多里。笔者祖籍在番禺赤坎村，距黄埔军校五六里。据老辈人说，霍氏在当地是个大户，练溪村中至今仍然保存着一座霍氏大宗祠。

霍英东从不掩饰自己低微的身世，并且时常向别人讲述他苦难的童年……

祖父那一辈，霍家拥有大风帆船，境况不错。但当霍英东出世时，霍家的处境已经相当困难。

香港早年的水上人家主要分为两类，一类以打鱼为生，另