

F289.276.55

98855

香港企业家的成功之道

吴文明 主编

文化艺术出版社

前 言

本书主编系属台胞，热爱祖国，三年来为了促进海峡两岸文化经济交流，早日实现祖国统一，往返于台湾与大陆之间，编写出版了《台湾高山族与祖国之渊源》一书；为促进大陆众多有志青年对台湾白手创业成功的传奇人物有更多的了解，已出版发行《台湾白手创业列传》一书。另，作者再接再厉往返香港，从事于研究香港企业家发迹史及社会经济发展史，编写了《香港企业家的成功之道》一书，例举了42位香港企业家，介绍他们个人成功致富的诀窍，创业奋斗历史。大家知道香港是一个创奇的地方，在百年前这个地方是个荒芜的小渔港，百年后变成东亚四条龙之一，也成为国际知名的大都会，在这锐变中，造就了无数亿万富豪，他们成功致富之道，发迹的故事及创业趣闻，相信许多有志青年人都渴望知道。同时，创造财富追钱逐利更是不少人的的人生目标，香港社会造就了无数亿万资本家，他们对社会繁荣作出的贡献是不可抹煞的，特别是中国改革开放政策推行以来，大陆各县市除了极力地吸收外资，引进海外技术和企业家投资外，许多有志创业青年，更需要学习海外成功企业家的奋斗经验，了解成功因素以

及应付困境的不屈不挠精神，同时对于立志创业的大陆青年们也是作为在社会上奋斗的一面最好的镜子，这是主编写此书的动机。

七十二行，行行出状元。本书只是搜集了42位香港企业巨子的创业故事，他们的成功可说绝非幸致，然而他们之中很多绝非我们想象的发达后，便夜夜声歌，耽于娱乐，而是比一般人更省吃俭用，宁可把省下来的钱帮助众人，为社会做一些有意义的事，实在令人敬佩！主编写此书的最终目标，希望大陆众多有志创业青年，从此书中得到启发，学习成功企业家的创业本领，以及致富经验，配合开国元老邓小平同志改革开放的英明决策，为大陆的经济繁荣昌盛，同时争取迈进世界上最强大的经济大国努力奋斗！

由于时间仓促，资料有限，本书错误或不妥之处在所难免，敬请专家读者惠以指正。

吴文明

1993年元月

目 录

前 言	(1)
第 一 章 香港企业大王李嘉诚成功的诀窍	(1)
第 二 章 林金文致富两诀窍	(8)
第 三 章 靠“两论”起家的张连兴	(15)
第 四 章 擅于利用条件的林普桂	(21)
第 五 章 独辟蹊径的颜炳焕	(27)
第 六 章 陆擎天勇开处女地	(33)
第 七 章 发展靠质量的彭硕楠	(38)
第 八 章 勇于尝新的张志诚	(44)
第 九 章 挫折中奋起的杨启仁	(51)
第 十 章 擅发女人财的罗杰伦、黄松沧	(58)
第 十 一 章 林中翘“狡兔三窟”	(65)
第 十 二 章 梁理文灵活果断抓机遇	(71)
第 十 三 章 成功靠管理的伍日照	(78)
第 十 四 章 广告开辟成功路的曾宪梓	(83)
第 十 五 章 不断提供新服务的黄金富	(89)
第 十 六 章 以灵活机动取胜的曾文忠	(93)
第 十 七 章 余东璇看准行情兴基业	(98)
第 十 八 章 6000 元创业的梁华济	(103)
第 十 九 章 甘穗辉严把质量关	(108)

0279/368

第二十章	李锦记“传人重开发”	(112)
第二十一章	重质求新的谢立基	(115)
第二十二章	刘永浩灵活经营开辟新天地	(120)
第二十三章	开拓兴业的黄笃修	(125)
第二十四章	善于“栽花引蝶”的颜玉莹	(129)
第二十五章	敢为人先的许让成	(135)
第二十六章	勇于拼搏的陈玉书	(141)
第二十七章	勤奋发家的谢瑞麟	(146)
第二十八章	借助关系网发迹的黄仕灵	(150)
第二十九章	智渡难关的马介璋	(156)
第三十章	青年珠宝商陈圣泽	(162)
第三十一章	荣氏名门之后荣智鑫	(167)
第三十二章	齐心创业的董氏兄弟	(172)
第三十三章	玩具业的后起之秀陈文	(176)
第三十四章	锲而不舍的陈银海	(184)
第三十五章	善于玩股票的詹培忠	(191)
第三十六章	女企业家卢昭红	(195)
第三十七章	准船王吴少辉	(199)
第三十八章	巧抓时机的徐展堂	(204)
第三十九章	张耀荣创办演唱会	(209)
第四十章	擅长贸易的陈进强	(214)
第四十一章	“通天晓”李广林	(218)
第四十二章	陈学良的灵丹妙药	(222)
编 后		(229)

第一章 香港企业大王李嘉诚 成功的诀窍

李嘉诚是香港无人不晓的企业巨子。他白手起家，从无到有，从小到大，经过几十年的惨淡经营，终于建立了庞大的企业王国，不仅成为香港的“企业大王”，也是世界上的巨富之一。

跨行业、跨国界的企业王国

今天，李嘉诚所拥有的企业涉及地产、交通、商业、能源、通讯以及卫星广播等众多行业，跨越香港、中国大陆、台湾、泰国、马来西亚、孟加拉国、澳大利亚、加拿大、英国、新加坡等十多个国家和地区。

李嘉诚是靠地产起家的。他的长江实业(集团)有限公司1972年10月在香港股市热潮中推出上市时，净值不过1亿2千万港元，只是一家中小型华资地产公司。当时的报纸把“长江实业”和“大昌”、“合和”、“恒隆”、“新世界”等几家公司并称为“五虎将”。随着香港经济的起飞，地产涨价，“长江实业”乘风而起，迅速发展壮大，在五家公司中脱颖而出，

而今已成了一家价值 400 亿港元的特大型企业，李嘉诚也成为当之无愧的“地产大王”，而他手下所拥有的公司，价值更在 1000 亿港元以上。

李嘉诚的“和记黄埔集团”控有“香港国际货柜码头有限公司”60.5%的股权，成为全球最大的私营集装箱码头公司。1990 年这个集装箱码头公司吞吐量达 194 万 4 千标准箱，赢利达 5 亿港元，连续 8 年创集装箱吞吐量的新纪录，因而被人称作香港的“货柜码头大王”。

李嘉诚的零售连锁店在香港也是名列前茅。其中的“屈臣氏大药房”，是亚洲最负盛名的家庭用品零售商店，在香港几乎垄断了同类型的零售市场，同时还在积极开拓海外业务，如今在香港、澳门、台湾、新加坡、中国大陆已共有近一百家连锁商店。他的“百佳超级市场”在香港也有庞大的连锁网络，目前分店就有 150 家左右，与香港另一超级市场集团“惠康超级市场”并峙争雄。他的“丰泽电器”，现有 22 家连锁店，更是香港电器零售店之冠。在香港零售业的华资当中，他可算得手屈一指了。

赫斯基石油公司是加拿大最大的私营独立综合性石油及天然气公司。李嘉诚通过他掌握的“燃灯”，“嘉宏国际”两公司，购买了“赫斯基石油”43%的股票，到 1991 年，又进一步增购该公司的权益，以至股权持有量高达 90%。另外，他还控制了“燃灯集团”（电力）34.6%的股份，不仅成了香港的石油大王，而且成了名副其实的“能源大王”了。

李嘉诚不断开辟经营行业的新领域，如近年在通讯方面

有了长足的发展。他的“和记电话有限公司”1990年已拥有近7万用户，掌握了香港蜂窝式电话服务55%以上。他持有70%股份的“和记通讯(澳洲)有限公司”成了澳大利亚主要的电讯经营者，在澳建立了5个州5万用户的传呼网络。此外，还在台湾、马来西亚、孟加拉等地区和国家拓展业务，扩大市场。在欧洲，“和记通讯(英国)有限公司”已成为英国四大蜂窝式无线电话公司之一，1991年更建立了一个全国式网络，并在伦敦地区提供公用流动无线电话服务。在香港传呼服务公司中，他可说已独占鳌头。

1990年4月，由我国发射的“亚洲一号”通讯卫星升空。这将为亚洲地区25亿以上人提供通讯服务。李嘉诚掌握的“和记黄埔集团”拥有这项合资计划的1/3的权益，因而使他的业务从地面发展到太空。“和记黄埔集团”控制了这个联营公司“卫星广播有限公司”的50%的权益，创设了多频道卫星电视服务，电视节目可通过卫星覆盖整个亚洲乃至非洲部分地区。“和记黄埔集团”还得到了第二个商营电台牌照，经营广播业务。以他不干则已，要干就一定干好的一贯作风，他在利用人造卫星来开展自己的业务方面，将会干出新的成就。

1989年1月底，他又从英资手里取得了“青洲英坭有限公司”的控股权，夺得了英资在香港的部分商业阵地。

他的众多的蓬勃发展的企业，构成了他的企业王国。

成功的诀窍

李嘉诚一次接受记者的专访中，谈了他取得成功的“诀窍”。他不否认运气，但运气是次要因素，最根本的还是个人的努力，个人的主动精神才是取得一切成功的基本条件。他说他在经营中遵循的最高原则，是“稳健中求发展，发展中求稳健”，因此他的事业在发展中没有大起大落的现象。在具体运作过程中，他认为自己主要是得益于贯彻了以下三条原则：“勤力、信用和不断地研究学习。”

勤力，就是要勤奋，埋头苦干、实干。他在最初创业的10年里，每星期都工作7天，每天工作16小时以上。他认为一个人成功的要素，一个人所获得的报酬与成果，与他所付出的努力有极大的关系。

他在股票市场买进卖出，低买高卖，每次选择收售的时机都恰到好处，如有神助，取得了很大的成功。

1973年香港股市几至崩溃。在此之前不久，“长江实业”及时推出上市，吸收了市场上大量资金。1975年3月，“长江实业”发行2000万股新股给李嘉诚，每股作价3元4角，当时香港股市暴跌至最低点（道琼斯指数为150.11点），投资者对市场完全失去信心，无人敢购，而他却偏偏大量购入，而且当众宣布放弃二年股息，反映他对“长江实业”的前景充满信心。果然，以后股市连年上升，涨势强劲，一直持续到1981年，获利甚厚。1984中英就香港前途问题签约

之后，香港人心渐渐稳定，投资气候好转，地产业市场开始回升。李嘉诚出高价收购“国际城市”的股票，他出价每股不但比当时的市价高出一成，也比该公司上市的市价高。小股票持有者经历了股市下跌之苦，此时欣喜若狂，纷纷出售。不久股市和地产持续上升，他们只好看着李氏发财而望洋兴叹。1987年10月，经历了全球股市狂泻的大灾难后，市场经过一年才渐渐恢复生机，李嘉诚宣布以20元一股的价格，收购“青洲英坭有限公司”的股票，如今股市道琼斯指数已升至4000点以上，又一次判断准确，抓住了低价购进的机遇。

1987年9月14日，长实系统的4家公司宣布集资100亿港元的大计划，引起香港金融界的震动。早在年中，就有人传说长实集团下属公司要集资，一时传言四起，传播甚广。李嘉诚接受报章记者采访时进行辟谣，说长实集团在短期内无集资的打算，劝小投资者“勿轻信谣言”。时不过数月，他突然宣布集资，据他自己说，是在11日才决定供股计划，第二天便召开供股会议，并由报纸报道出来。整个集资计划在48小时内就安排定当，他办事效率之高，由此可见一斑。集资后一个月，环球股市狂跌，他却又一次看准了机会，积聚了大量资金。

李嘉诚买卖股票时机抓得准，办事效率奇高，都印证了他的一个重要原则——勤力。他勤于收集香港乃至国际间的股市行情，了解国际间经济发展动态，勤于研究分析，及时作出可靠的判断。一旦得出了结论定出了方案，就立即着手实施，决不让机会从手中滑走。

信用，就是讲究商业信誉，说话算数。他在企业界中有“大好友”之称，经营生意时坚持以诚待人，绝不投机取巧，保证产品质量，绝不偷工减料。他向客户承诺之后，一定要设法兑现，纵使自己暂时受到损失也在所不惜，以赢得客户的信赖，从而愿与他打交道，并建立长期的业务关系。他的努力得到了公众的回报。

“长江实业”兴建的住宅信誉好，被香港人视为“名牌货”，为了能买到“长实”建的楼房，一些人不惜自带板凳整夜排队抢着购买。香港市郊天水围，原是荒芜之地，政府修了公屋租给市民，还须减租。而李嘉诚在水天围修的“嘉湖山庄”推入市场时却引起哄动，每平方英尺卖一千七八百港元，上万人要求购买，只好排队领取表格抽签，成了住宅销售史上罕见的现象。这就是他注重“信誉”的威力。

1987年全球性股灾发生，香港股市道琼斯指数跌至2000点，市场上人心惶惶，一片混乱，好似末日来临。就在这时，李嘉诚当即表示以市价（低价）购买“长江实业”的股份，他的举动很快稳定了投股者的信心。

他对客户注重信誉，当然对自己的名声更是十分重视的。他认为，对一个企业家来说，名声也是财富，在某种意义上说，甚至比财富更重要。1984年初，“长江实业”的一名董事周千和在“国际城市”准备出售城市花园给王光英的期间，出售了5千5百多万股“国城”股票，被1986年香港内幕交易审判处裁定为“内幕交易”。“长实”的4名董事，包括李嘉诚在内，都受到公开谴责，这使李嘉诚深感气愤，曾在各大报章首次刊出全

版广告以辩白，表示对裁决的遗憾。虽然没有改变裁决，其维护名誉的决心却是有目共睹的。

不断地研究和学习，这是李嘉诚始终身体力行的。他认为现代科技发展一日千里，作为随时要作出决策的企业家，面对激烈的市场竞争，如不能及时吸收新的生产技术和知识，很可能会因技术落后而遭淘汰。只有不断地吸取新知识，并加以研究发展，才能推动业务不断向前。可见他所说的“学习和研究”，既包括最新的管理知识，也包括属于自然科学的生产技术知识。

如今，李嘉诚的事业还在蓬勃发展，他的企业王国还在不断膨胀之中。最近福州城的改造，他一次投资 35 亿港元，显示了他雄厚的实力和大胆的进取精神。

第二章 林金文致富两诀窍

涉足旅游业

林金文是香港著名旅行社“星晨旅游”的创办人。如今他不仅是旅游业的巨子，而且已开始将业务多元化，把经营领域扩展至饮食业、运输业、养殖业。他的“星晨”1990年成为一家上市公司，开始了跨国发展，公司股值在2亿港元以上。

林金文涉足旅游业，可说是出于偶然。他原籍福建，1937年出生，父亲早年来香港谋生，他一岁时随母来港与父亲团聚。中学预科毕业后考取了香港中文大学，但他是家中长子，要帮助父亲维持一家生活，于是放弃了上大学的机会，出外工作。最初他到新民书院教初中，在那里工作了两年，课余进修大专课程，学习了一年，因工作太忙而放弃。他还参加了港大的一个校外课程——学习广告制作，老师的授课吸引了他，由佩服他的理论而走向实践。他们几个同学和老师凑钱共同开办了一家广告公司，在那里他学会了写广告词，设计广告以及与新闻记者打交道。但小广告公司难找客户，又遇上两家客户欠款不还，只好结束业务。此后他不死心，又自办了一个广告公司，自任经理，继续开展广告业务。一天，他同几个朋友

聊天，大家海阔天空闲扯，说到旅游这一行，兴趣最为浓厚。于是商定合股尝试，每人各出资1万元，成立“星晨旅游”，公司在中环一间小商厦里租了400平方英尺房间，雇了3名职员，业务主要是代顾客订购机票，同时办理日本旅游团。从此他就开始了事业的新起点。

质 优 价 廉

头三脚难踢，他的“星晨旅游”开始并不顺利。经营的头一年，资金就亏蚀了大半。幸而他在股票市场赚了几十万元，建议重组股本，被股东们拒绝。有的撤股，有的也不再注入资金。但林金文看好公司的前景，自己注入资金数万元，重组公司。1973年，香港股市大崩溃，他以前在股市所赚的钱几乎全赔光，于是横下一条心，全力以赴搞旅行社。开头两年生意平淡，但他相信，只要了解了顾客的需要，坚持以顾客为依归，不断改进服务，做到质优价廉，一定可以赢得顾客的青睐。面对大旅行社的竞争，他认为小旅行社也有自己的优势。大旅行社大多安于现状、墨守陈规，靠大招牌收客，表面上轰轰烈烈，其实在吃老本。小旅行社只要看准时机，及时推出新的服务项目，并根据市场形势，不断改革，锐意创新，是大有发展潜力的。

果然不久，机会就来临。1974年菲律宾政府大力拓展旅游观光业，允许有包机业务。他感到与其大家竞争几条原有的旅游线，难有发展，还不如另辟蹊径，开辟一条新的旅游线。他

看中了菲律宾消费低廉的优点，大力宣传，发展赴菲旅游。他以2000元游6日作招徕，吸引了大批中下阶层旅游者参加。为了使机票更加便宜，他和朋友成立了一家包机公司，承包包机往来菲律宾，又和另两家旅行社分包机位，从而获得充足的廉价机票，以致4天团只需800元左右，7天团也不过1190元，让更多的香港市民有了外出旅游的机会，受到了大众的欢迎，一时掀起了菲律宾旅游热。1975年，他赚到了第一个10万元。

为了改善管理，提高服务质量，让顾客满意，他想了许多办法。如开拓菲律宾线初期，香港游客对当地的食物很不习惯，原因是当地人喜用椰油炒菜。他知道这一情况，就派人到菲律宾去，教他们用花生油做适合香港人食用的菜肴，有时甚至自带花生油。虽然公司增加了许多麻烦，却给顾客带来了舒适，当别的旅游团员咽不下饭，他的团员却吃得津津有味。在管理上，他注意做好每一件细小的事情。如给每一个旅行团加上编号，在参团旅客每一个人的回港证或护照加上胶贴纸和编上号数等等，这样可以使公司有更系统的处理顾客的资料，提高公司管理效率。

在与各旅行社的竞争中，他感到最受威胁的是“佳宁”的挑战。“佳宁”凭着自己雄厚的势力，先收购了“健的旅行社”，随后逐步吞食较小的旅游公司，计划称霸旅游业。也曾暗地向林金文提出低价收购“星晨”，并扬言如不接受收购，一年内要把他打垮。林金文在强大的对手面前没有被吓倒，“两军相遇勇者胜”，他拒绝了收购，决心改善经营，以更好的服务

来迎接挑战。“佳宁”为了挤垮其他旅行社，达到垄断的目的，包了印度航空公司客机飞日本线，抢去了7成游客；收购了一家原本和“星晨”有包机交易的飞机公司，垄断了菲律宾所有的包机服务，把“星晨”挤出了包机市场。他们故意把收费压得很低，根本无利可图。在这种情况下，许多小旅行社承受不了打击，纷纷倒闭。“星晨”也受到了极大的压力，但他把压力变成了激励自己奋发图强的动力。他的对策是：放弃包机服务，改订菲航和日航的正常班次票，搞旅游的其他各项服务。菲航和日航不想让印航独揽市场，答应给“星晨”特惠票。尽管票价比印航稍贵，但航机服务质量好，反而使他的旅行团更具吸引力，越来越多的游客加入到他们的航行，这一役终于反败为胜，逐渐取得了优势。

后来“佳宁”倒闭了，“星晨”所占的旅游市场份额进一步增加，并把包机服务扩展至东南亚、欧美及澳大利亚、新西兰等国家，业务攀上了新高峰。

谈到搞好旅游服务的体会，林金文说：“我常把自己看作是旅游团的成员，推想顾客会要求旅行社提供什么服务，便尽量满足他们。以前的导游工作时间是早8晚6，我是第一个令他们延长工作时间的人，我和导游交涉了很久，后来终于以丰厚的赏钱，成功地吸引他们工作至团友就寝或团友认为毋须照顾为止。”为了搞好服务，扩大业务，早期他经常亲自带团，务求在强劲对手中脱颖而出。由于他是老板，所到之处，各方都多少给些方便，他又多给些小费给导游及司机，让他们工作更努力，使顾客感到受到了优待，辗转相告，愿随他的团

旅游的人门庭若市。

为了发展他的业务，他付出了辛勤努力。他说：“开办旅行社的头 15 年，我都是一周工作 7 天，完全没有周日及假期，新年也如常上班，幸而我喜欢这个工作，因此工作不以为苦。”

信 誉 第 一

林金文在经营过程中，始终注意维护旅行社的信誉，他认为旅游这行业，关键是要让顾客对旅行社有信心，在一定意义上说，这是办好旅行社最重要的条件，甚至宁可赔本也要维护信誉。

1975 年他开辟菲律宾航线，赚到第一个 10 万元之后，公司的业务开始步入坦途。然而在 1976 年圣诞节前夕，这家小旅行社首次遇到了风浪。“星晨”与另一家旅行社合包了一架有 80 多个座位的飞机，因该旅行社忽然发生经济问题，不能付款，取消机位。面对这一突变，“星晨”只有两个方案可供选择，一是向旅客讲明事情真象，取消这趟旅行，二是包起对方机位，使旅行能如期进行，自己承担经济损失。要包起对方的机位，需要 8 万元，价格是高昂的，但如果取消这趟包机，旅行社信誉就要受到影响。林金文考虑到旅行社正在发展之中，取消包机的事如果传了出去，会打击顾客对“星晨”的信心，“人无信不立”，一个旅行社没有信誉，谁还愿同它打交道呢？再说，有些旅游者会因此而损失一个假期，而许多公司是来之不易取得大假的。考虑再三，他毅然选择了第二个方案，尽管因此