

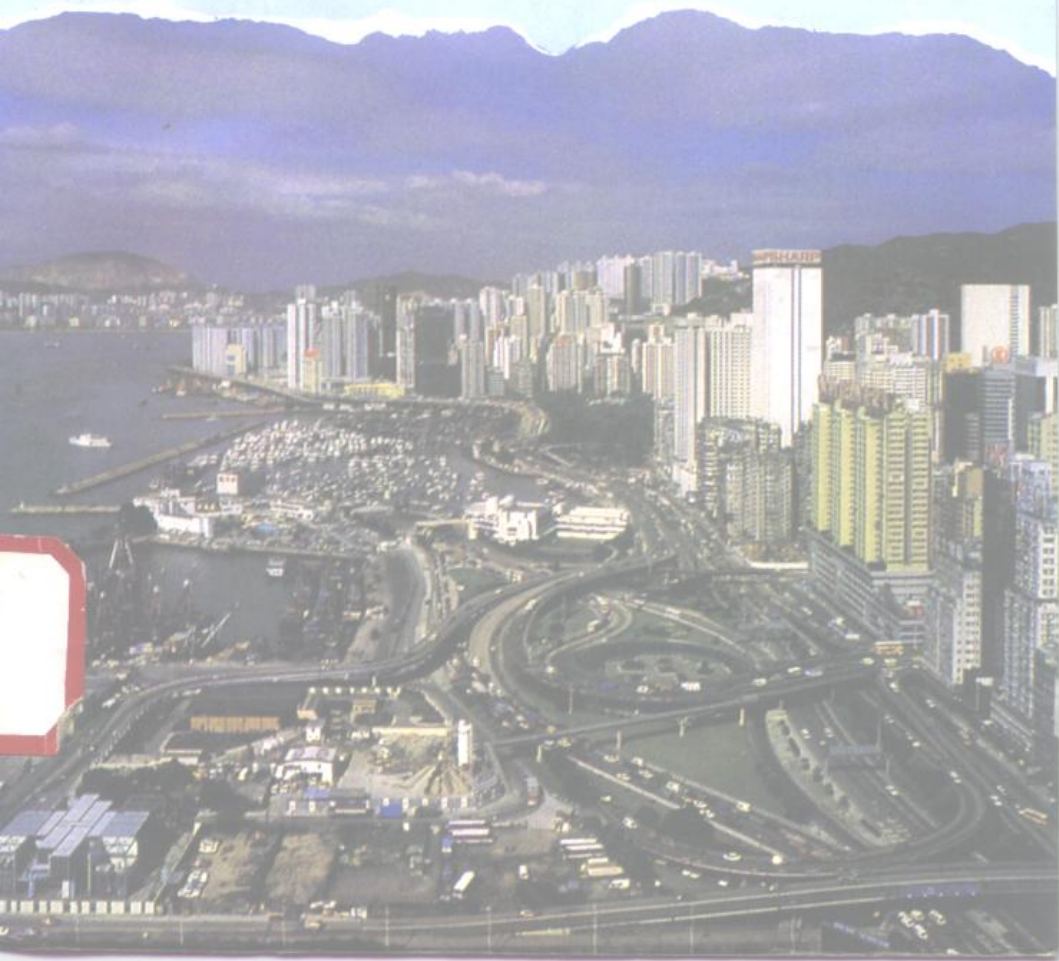
《香港大写真》

丛书

决战商场

— 香港富豪的成功发达之路

编者/李洁 董小君



Jue Zhan Shang Chang

决战商场

—香港富豪的成功发达之路

李洁 董小君 编

中国文联出版社

(京)新登字 172 号

图书在版编目(CIP)数据

决战商场:香港富豪成功·发达之路/李洁,董小君编著. —北京:中国文联出版公司,1996.8

ISBN 7—5059—2486—9

I. 决… II. ①李…②董… III. ①纪实文学—中国—当代②企业管理—经验—香港 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 07679 号

决战商场

——香港富豪成功·发达之路

李洁、董小君 编

*

中国文联出版公司出版、发行

(北京农展馆南里 10 号)

隆昌印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

*

787×1092 毫米 32 开本 9.375 印张 2 插页 194 千字

1996 年 8 月第 1 版 1996 年 8 月北京第 1 次印刷

印数:1—10,000 册

ISBN 7—5059—2486—9

I · 1834

定价:13.20 元

前 言

香港，一片神奇的土地，一片曾令人悲伤、记载着民族耻辱的土地。近代中国落后挨打的历史从这里开始。150多年前，她离开了祖国母亲的怀抱，从此，香港人民沦为殖民者统治下的公民。

悠悠岁月，历史的长河在川流不息，然而，割不断的骨肉情，永不变的中国心。香港永远是中国香港。内地人民思念着香港，香港人民也向往着祖国。

60多年前，闻一多先生以其悲忿激越的笔调，写下了一组充满爱国情怀的诗篇——《七子之歌》，表达了诗人对于国疆崩丧的悲痛心情，深情地呼唤着祖国——母亲，“我要回来！”——

我好比凤阙阶前守夜的黄豹，
母亲呀，我身份虽微，地位险要。

DV76/12

如今狞恶的海狮扑在我身上，
咬着我的骨肉，咽着我的脂膏；
母亲呀，我哭泣号啕，呼你不应。
母亲呀，快让我躲入你的怀抱！
母亲！我要回来，母亲！

我的胞兄香港在诉他的苦痛，
母亲呀，可记得你的幼女九龙？
自从我下嫁给那镇海的魔王，
我何曾有一天不在泪涛汹涌！
母亲，我天天数着归宁的吉日，
我只怕希望要变作一场空梦。
母亲！我要回来，母亲！

1997年，香港真的就要回来了！百年耻辱一朝洗尽，这是中华民族的盛事！是永载史册的历史事件。

有人说，香港的经济发程度已远远超过了内地，香港人未必愿意回归。

此言差矣！

一位名不见经传的青年学者说过这样一句话：“香港的经济愈发展，香港人民的耻辱感就愈重！回归祖国的愿望也就愈强烈！”此话饱含哲理。是的，我们的先哲早就说过：“衣食足知荣辱。”经济上已经富裕起来的香港人，再也不愿当殖民者统治下的公民了。他们要主宰自己的政治命运！

曾记否，1982年9月，当英国时任首相撒切尔夫人在北京和邓小平首开谈判后，来到香港表示三个不平等条约“仍

然有效”时，香港人民再也抑制不住愤怒的感情。香港中文大学、理工学院和柏立基教育学院等多个学生团体，发表强烈反对撒切尔夫人坚持侵略条约的声明。9月27日，各校代表向撒切尔夫人递交了抗议信。他们拉起“侵华条约，不容肯定”的大字横幅，胸前挂着写有同样口号的标语，在香港布政司署门外进行抗议示威。中文大学和理工学院学生还发表联合声明说：“我们不能接受英国首相修改条约的建议，这样等于承认这些条约，无疑令我们的民族尊严再次受损。”香港浸会学院学生会时事委员也发表声明说：“《南京条约》、《北京条约》都是不平等条约，应予废除。香港是中国神圣领土的一部分，收回香港主权是中国人民的神圣职责。”这就是香港人民的心声！这就是香港人民的爱国情怀！

今天，中国已不再是清王朝时的中国，英国也已不再是“日不落帝国时代”的英国。在条件成熟的时候，中国政府将恢复对香港行使主权，这是中国人民的一贯立场与主张。邓小平一言九鼎：“这里没有李鸿章。”因此收回香港、恢复中国对香港行使主权的日期，不可避免地就要到来。这个日子就是1997年7月1日。这个神圣庄严的时刻日益临近了。

面对着这个神圣庄严的日子日益临近，中国人民的喜悦心情真是难以用语言来表达。君不见“香港回归酒”已经问世，待到那一天，全中国人民一定会举杯同庆，畅怀痛饮。

在两地分离长达一个半世纪的今天，内地与香港无论在社会制度上，还是在经济上，甚至在文化上都存在着一定程度的差异。随着香港回归之日的日益临近，正如香港人民希望了解内地一样，内地人民也热切地希望了解香港。为此，中国文联出版公司适时地组织了这套《香港大写真》丛书，首

都一批致力于研究香港问题的青年专家、学者，根据翔实的资料，以流畅的文笔，在有限的篇幅内，描述了香港五彩斑斓的世界，勾画出了香港多姿的画卷。这套丛书涉及到香港的政治、经济、文化、社会生活各个方面，共分六个分册。它们是：

《百年沧桑——香港的过去、现在与未来》

《东方之珠——香港的旅游与购物》

《中西合璧——香港居民的社会生活》

《决战商场——香港富豪的成功发达之路》

《银海爱河——香港演艺明星的情爱逸事》

《香江阴影——香港的黑社会与色情问题》

这套丛书观点新颖、资料翔实、文笔生动，雅俗共赏，是广大读者全面了解香港不可多得的佳作。

《香港大写真》丛书由全国港澳经济研究会理事、国务院港澳事务办公室港澳研究所潘永泽先生和长期致力于香港问题研究的青年学者侯书森先生担任主编。该套丛书在写作过程中参阅和引用了大量研究香港问题的图书文献和报刊资料，其中一部分是香港出版的文献资料（详见各书后的参考书目）。由于引用资料众多，不能在行文中一一标明出处，请被引用资料的作者予以谅解。编者在此谨向各位作者，特别是书后所列参考书目的作者致以衷心的感谢。

《香港大写真》丛书编委会

1996 年 4 月 15 日

目 录

前 言	《香港大写真》丛书编委会 (1)
-----------	------------------

第一篇 香港富豪的创业之道	(1)
---------------------	-----

第一章 艰辛劳作——香港白手起家者的创业之路	(1)
------------------------------	-----

1. 从推销做起的李嘉诚	(2)
2. 劳工出身的霍英东	(6)
3. 出生入死, 淘第一桶金的何鸿燊	(9)
4. 克勤克俭、养猪起家的胡忠	(12)
5. 走“农村包围城市”道路的邱德根	(19)
6. 积少成多的罗鹰石	(22)
7. 从技工做起的蒋震	(25)
8. 打工起家的何善衡	(28)
9. 自强不息的庄永竞	(31)

第二章 创新图强——香港富家子弟的创业之路	(34)
-----------------------------	------

1. 另立门户的潘迪生	(35)
2. 革新经营的胡仙	(40)
3. 从头做起的荣智鑫	(43)
4. 苦心创业的孙麟方	(46)

5. 创新父业的谢立基	(50)
6. 借贷创业的胡应湘	(53)
第二篇 香港富豪的发展之路	(56)
第三章 运筹帷幄——香港富豪的战略谋划	(56)
1. 目光深远、投身股坛的冯景禧	(57)
2. 走前人未走过的路的霍英东	(62)
3. 目光深远、魄力非凡的李嘉诚	(66)
4. 善用桥牌哲学的邹文怀	(70)
5. 人弃我取、目光卓越的郭德胜	(74)
6. 以退为进的詹培忠	(79)
7. 先疾后徐、先声夺人的李兆基	(83)
第四章 审时度势——善抓机遇的香港富豪	(88)
1. 善识时务的李嘉诚	(88)
2. 洞悉机遇的邱德根	(91)
3. 炒楼发家的徐展堂	(95)
4. 把握时机的何善衡	(98)
5. 善用机遇的彭硕楠	(101)
第五章 洞察市场——香港富豪的经营智慧	(104)
1. 触觉敏锐的梁理文	(105)
2. 目光独到的林思齐	(108)
3. 领先一步的黄金富	(111)
4. 敏察市场的曾宪梓	(114)
5. 关东拓荒的黄振荣	(117)

6. 靠信息致富的刘文汉	(119)
第三篇 香港富豪的经营管理之道	(124)
第六章 斗智斗勇——香港富豪资本运营中的股份收购战	(124)
1. 包玉刚勇夺九龙仓	(125)
2. 李嘉诚两度夺港灯	(130)
3. 刘銮雄巧购能达科技	(134)
4. 嘉道理呕心沥血保江山	(139)
5. 颜炳焕强购讯科公司	(145)
第七章 别出心裁——香港富豪的经营策略	(151)
1. 随机应变的马应彪	(151)
2. 恪守信条的郑裕彤	(155)
3. “信”、“和”、“勤勉”的李树强	(158)
4. 以诚经商的胡汉辉	(160)
5. 一诺千金的林金文	(162)
6. “服务第一”的何善衡	(164)
7. 知人善用的冯景禧	(167)
8. 礼聘高人的何鸿燊	(169)
9. 口数“精细”的邵逸夫	(172)
10. 注重信誉的包玉刚	(175)
11. 勤俭第一的王德辉	(178)
第八章 革新管理——香港富豪的管理艺术	(181)
1. 稳定发展的包玉刚	(181)

2. 洋为中用的伍日照	(183)
3. 推陈出新的林金文	(186)
第四篇 香港富豪战胜困苦之	(190)
第九章 百折不挠——香港富豪从失败中奋起之道	(190)
1. 数度失败的颜炳焕	(190)
2. 从失败中奋起的陈圣泽	(193)
3. 真金不怕火炼的林翘	(195)
第十章 搏击风雨——香港富豪走出经营困境之策	(199)
1. 坚韧不拔的何善衡	(199)
2. 五度创业的黄玉郎	(203)
3. 屡受打击的杨启仁	(207)
4. 斗志顽强的邱德根	(210)
5. 大难不死的甘穗琿	(213)
6. 从挫折中崛起的姚国安	(217)
附录一：香港富豪的爱国情怀	(221)
1. 全力投身家乡建设的霍英东	(221)
2. 对祖国殷殷赤子心的曾宪梓	(225)
3. 呕心沥血倾力办学的李嘉诚	(232)
4. 热爱故乡、报效祖国的包玉刚	(241)
5. 终身为国的王宽诚	(242)
6. 积极投资内地的冯景禧	(247)
7. 爱乡兴学的赵安中	(249)
8. 爱乡情切的陈志耀	(251)

9. 热爱桑梓的刘浩清、孔爱菊伉俪	(253)
10. 为甬港两地架设金桥的王剑伟	(256)
附录二：香港亿万富豪资产表	(260)
附录三：本书主要参考书目	(287)

第一篇 香港富豪的创业之道

提及香港的大富豪们，人们往往看到的是他们今日的辉煌和荣耀，然而，富豪们的创业之初，也是非常艰辛的。在他们当中，很多人是白手起家。即使是一些子承父业的富豪子弟，也都有着创业的艰辛历史。他们依靠着自身的勤勉、智慧和超乎常人的进取精神，谱写成一部富有传奇色彩的发迹史，建设起一个璀璨的“企业王国”。

第一章 艰辛劳作

——香港白手起家者的创业之路

在香港，白手起家的富豪比比皆是，其中李嘉诚、霍英东等就是其中的杰出代表，他们以艰辛的劳作、超人的毅力，赢得了成功的业绩，也赢得了世人们的赞誉。这里我们将通过对李嘉诚、霍英东等几位富豪艰难创业的简单再现，透

视出他们创业的艰辛和成功的诀窍。

1. 从推销做起的李嘉诚

在香港，李嘉诚的名字几乎是家喻户晓，李嘉诚的事迹也是有口皆碑。然而在这位工商巨子被尊为“天之骄子”、“财界猛龙”、“港人首富”等名誉背后，却凝聚着一段艰辛而令人钦服的创业历程。

1928年，李嘉诚出生于广东省潮州市一个普通小学教师家庭，李父家教甚严，十分注重孩子的教育。虽然家境贫寒，但为了子女的前途，还是节衣缩食，把不满5岁的李嘉诚送进学校的大门。1937年，日本帝国主义的铁蹄践踏了他的家乡。于是他被迫辍学，随父母背井离乡，流落到香港。来到香港不久，李父就在饥寒交迫中病逝了。临终前，父亲把他叫到身边嘱咐道：“阿诚，我今一病不起，看来将离人也，要嘱咐你的是，人生在世，做人做事，要有骨气，好汉不怕出身苦，勤学苦斗有来日。天下无难事，只怕有心人。失意勿灰心，得意勿忘形。秉先辈教诲，谨记莫误身。”

父亲病逝时，李嘉诚年仅13岁。为了挑起照顾母亲、抚养弟妹的重担，他被迫退出学堂，开始在茫茫人海中挣扎、苦斗。开始他是靠打短工维持一家生计。由于他过早地踏入社会，因此也过早地成熟了。14岁时，他由朋友介绍到一家小塑料玩具厂当推销员。

推销员的工作，既是一件很辛苦的工作，也需要一定的才干，甚至是特殊的本事，首先就是要能跑，当初，李嘉诚在茶房打短时工就已经练就了这一本领。他能12小时不落

座，不感到腰酸腿痛。自从干上了推销员，为了节省一分一角钱，他上班不坐车，10 来里路，跑步上班。联系业务，一个上午，能在香港大街上打个来回。做推销员的另一种本事就是脸皮厚，要“能缠”。在这方面，李嘉诚有自己的办法。他说：“别人不想买东西时，无须三番两次劝人家。我只想一口气做成功，不让人家给推掉，这就要事先想好几套应付的办法。”他有一次推销一种塑料洒水器，走了几家办公室都无人问津，于是灵机一动，对办公室的人说，洒水器可能出了点问题，相借水管试一下，接着在办公室里表演起来，办公室的人被他的现场试用吸引了，一下子买了十几个。由此可见，李嘉诚的“皮厚”，正体现了他的灵活机智和得体的才能。有些人认为，做推销员必须要“能说会道”，但李嘉诚却不以为然，办法是，随时注意市场变化和居民中使用这类产品的实际情况，拥有市场需求的预测能力。当别人已经有了某种商品，你再去推销，就会改马后炮，因此要做到心中有数。李嘉诚曾回忆说，当初他做推销工作时，曾把香港划分为若干区域。对每一个区域的居民生活情况，市场需求情况，在自己随身带的小本中都有详细记录。他当初推销的是塑料制品，产品一出产，便知道该领什么，送到什么地方去推销的，因而在他当了一年推销员以后，所推销工作时，产品比同仁中任何人都多，由此可见，上面讲的几种方法就是他的销售诀窍。

自学心切的李嘉诚，并未因负荷过重而放弃学习文化知识。他日间工作，晚阅读夜校，每天工作学习都在 16 小时以上。功夫不负苦心人，在短短 6 年的勤奋学习、工作中，他不但精通了英语、管理等学科，还以卓著的推销才能，得到

了老板的高度信赖。

由于他的出色表现，20岁那年就当上了工厂的业务经理，视野比以前开阔多了，与人的交往相对也增多了。他永不能满足现状，工作中除熟悉本岛市场行情外，还要随时了解国外市场情况。当时，由于通讯设备落后，信息反馈速度缓慢，他也只能通过报刊来了解国外市场的周期性变化，通过去坐茶馆或玩娱乐场所，了解某一方面的行情。多方面信息一汇集，目标决策也就定下来了。因此，在他当业务经理期间，工厂的产品十分畅销，致使不少推销员经常向他讨教，经他的指点、帮助后，一般能较好地完成任务。

然而正当别人认为他可以青云直上、大展宏图的时候，他却毅然地辞职了。其实他的辞职是经过充分考虑的。因为通过三年推销工作，李嘉诚已经熟悉整个塑料制造行业，用他自己的话来说“吃透了一方面”。所以，李嘉诚在回忆这段生活时曾感慨地说：“那段经历使我懂得了该干点什么。3年的推销工作所学到的，是我今天用10亿港元、100亿港元买不到的。”李嘉诚辞职的原因归结起来主要有两点：一是战争创伤的医治需要实业家的发展，二是塑料行业大有可为。他正是看清了形势，才决计离开老板而自闯天下。

李嘉诚辞职后，自行开设了一家专门生产玩具及家庭用品的小塑料厂，取名为“长江塑料厂”。据他自己讲，取这个名字是为了提醒自己，“因为长江象征着伟大的中华民族，汹涌澎湃，奔腾不息。同时也有大江不择细流之意”。当时的“长江”，确实是一支细流。创办伊始，没有资金，没有人才，只请来了几名工人协助工作。这样，在创办的最初几年，他熬过了艰辛的日日夜夜，身兼数职，既要管理厂务，又要跑

街推销，用广东话来形容，即为“一脚踢”。直到50年代中期，李嘉诚发迹的机遇终于来了。李嘉诚与别的创业老板一样，希望事业平步青云。为此，他急于扩大生产，便向朋友告贷，周转资金。同样，他也遇到所有不成熟企业家碰上的普遍问题：产品出现积压，资金周转不灵。由于他没有富亲，一般朋友的钱也不能长期占用。因此，李嘉诚一度面临破产的境地。据说，有一天晚上他围绕着厂子转悠了大半夜。几次向河边走去，不管他是否想自杀，其心境可想而知了。绝望中，他想到了一个远亲，指望从那里借一点钱度过危机，结果遭到拒绝。其实这也难怪，谁敢对他这样的厂子下赌注？后来他又抱着侥幸的心理去求一个经销商。这个经销商答应去看看。于是这位经销商来到李的工厂，李嘉诚如实地介绍了工厂的情况。这个经销商边看边摇头，绕着厂子转了一圈，最后沿着河边走了。

但李嘉诚并没有被暂时的困难所吓倒。他静下心来仔细总结了自己失败的原因，是自己操之过急，各个环节配合不当，产销脱产所造成。经过分析后，他果断地收缩生产规模，把得力的人派去推销产品。这时，李嘉诚已经注意到，物色优秀的推销代理商是非常重要的着一棋。因为生产厂家没有自己灵通的推销渠道、信息反馈、产品销售网点，只能请人代理，听人摆布。为此，他背着自己的产品跑遍了港岛，拜访了500个代理商。这次出访收获很大，因为产品好，不但得到了几个经销商的支持，支付给一些定金，而且还发现了一个非常重要的信息，即各大商店几乎都没有出售美丽的塑料花，港人喜欢摆设，需要塑料花。这是一个潜在的大市场，而且产品的生产技术要求并不很高，因此当他度过危机后，决