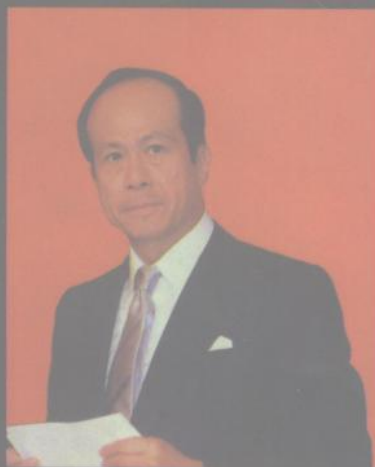


★中外商界巨子

实业家与冒险家的兴起之路



广州出版社
周浩 编著

发迹 秘笈

每隔5至7年，社会财富就出现一次大转移。

机会均等，谋事在人，物竞天择，强者崛起。

★李嘉诚：

他每次都给对手留下了一条生路，因为他既想赚钱，又要赢得对方的感激和尊敬。

★霍英东：

为了博取巨利，要敢于冒险。一旦走上了冒险的道路，就得步伐稳健，力求必胜。

★洛克菲勒：

战乱投机，血腥争霸，他的财富还没有积累到把他从渺小中赎出的地步。晚年幡然醒悟，向社会捐出数以十亿计的财富。



中外商界巨子发迹秘笈

焦辉东 周洁 编著

广州出版社

039038

粤新登字 16 号

责任编辑 李宝聪 朱玲君

封面设计 郭东鹰

21192/08

中外商界巨子发迹秘笈

焦辉东 周 洁 编著

*

广州出版社出版发行

(广州市东风中路 503 号 7 楼)

广东科普印刷厂印刷

850 × 1168 毫米 32 开本 14 印张 350 千字

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数 1—20000 册

ISBN7—80592—636—0/F·73

定价：19.80 元

280000

目 录

地产大王——李嘉诚 (1)

“他本来有多次机会，可以置对方于死地，但他都没有这样做，他每次都给对手留下了一条生路，因为他既想赚钱，又要赢得对方的感激和尊敬。”

他是贫贱中崛起的传奇人物，在香港社会举足轻重，堪称 20 世纪中国人中的商业英雄。

登陆船王——包玉刚 (31)

年轻时，包玉刚是有名的“空手道”大师——不出本钱借助银行，建立了世界性的商业船队。70 年代末，为避过世界航运危机，他果断杀入地产，在与英资争夺九龙仓大战中，一夜之间拿出数十亿现金，宁多耗一亿务求必胜。这一战，是香港华商与英资财团正面交锋的第一次大胜仗，包玉刚表现的胆略与海派作风，至今犹为人称道不已。

开明大亨——霍英东 (53)

在香港的超级富豪中，霍英东的童年几乎是最惨的，他的一根手指在做童工时压断了。年轻时，为了发达，他敢冒一切风险。身为澳门赌场第一股东，舆论也有众说纷

运时，为他增添了几许神秘色彩。他对内地的投资、捐助，实现了他心中的梦想。

船王之子——董建华 (66)

董建华的父亲董浩云是大时代打天下独创基业的商业英雄，他从一名小职员做起，成长为“世界最大独立船东”。然而，去世时，却留下了多达 200 亿港元的债务。董建华接班后，几经艰辛，终于扭亏为盈，创造了经济奇迹。李嘉诚、霍英东是他的合伙投资的朋友，他的道德、个性和才华令香港人放心。

神算巨擘——李兆基 (78)

早期他在广州开过银庄，在澳门炒过黄金，混乱的 70 年代，他借助股市狂潮完成了资本积累，进入了超级富豪层级。他的手法先声夺人，对地产的算计极为精密。

鲨胆大亨——郑裕彤 (90)

“我喜欢大计划，计划越大兴致越高。”“所谓大有大赌，小有小赌，做生意就已有赌博成分。”彤叔做生意的风格很大胆，他对大计划、大动作颇为热衷，尽管难免有冒进失策的时候，但从数十年的总体来看，他那数以百亿计的巨额财富大厦，正是由一系列的大规模举措铺垫而成。

影视巨富——邵逸夫 (104)

二三十年代，邵逸夫兄弟在激烈的同行竞争中，独辟蹊径，打开了南洋的电影市场。五六十年代以来，在香港虎踞雄视。他手法独特，从不怕“模仿偷袭”的讥讽。对部下“斤斤计较”，对国内捐款却惊世慷慨，捐给教育界

四亿之多！

电影大王——邹文怀 (113)

22年前，刚刚练成了截拳道的李小龙回到香港，欲在电影界一展身手，被邵逸夫的公司轻蔑地拒绝，却被邹文怀重金礼聘过去。不久，李小龙的功夫片风靡了全世界。超级巨星成龙、洪金宝、许冠文的走红，由他一手扶植而成。

是他最先实行与明星分红的方法，从而开辟了香港电影业空前繁荣的时代。

华资巨子——荣智健 (119)

荣智健只身南下，在香港大展拳脚，屡有斩获，成为香港商界举足轻重的人物之一。他现在控制的中信泰富的市值达319.2亿港元，个人资产达50亿港元，是香港华资巨子之一。

澳门赌王——何鸿燊 (132)

抗日战争中，何氏靠海上冒险赚取百万身家，50年代联合霍英东、叶德利、叶汉夺取澳门赌场专营权，周旋于黑白两道和内地及港澳之间，左右逢源，身居超级富豪之位，却无保镖防身。

投资大王——胡应湘 (140)

胡应湘是近年来香港最受关注的富豪之一。他在中国、泰国、菲律宾都有数以百亿计的大型项目，引得众多的亿万富豪甚至包括李嘉诚在内，都上前扯他的衫尾，要求入伙分一杯羹。

然而，10年前，当中国内地改革开放之初，胡应湘

计划投资内地而向银行家和商界人士求援时，得到的却是阵阵冷嘲热讽。

领带大王——曾宪梓 (150)

60年代初，曾宪梓同数十万“大陆客”一道，来到香港闯世界。数十年内，他从一个只有一名员工的山寨厂老板，发达成成为新一代亿万富豪，其风光程度，不亚于政界要人。

在事业上，曾宪梓创下了中国人的“世界名牌”；在事业外，他拿出巨资帮助内地发展文化教育和体育事业。

报业大王——查良镛 (162)

很少有人知道，著名武侠小说家金庸，竟是一位拥有数十亿港元资产的超级富豪。

金庸依靠报纸赚钱，同他写武侠小说一样得心应手。凡中国政局出现大变动，他的报纸的销路就往上冲一次。

股坛杀手——刘銮雄 (170)

80年代中期，刘銮雄以种种手法狙击了香港不少上市公司，从中牟取巨利。他锋芒所向之处，群群小股东如痴如醉地紧随，乘机捞取油水。后来，他突然又把矛头指向追随者，令小股东怨声载道。

公司大股东们对此头痛之极，称之为“绿色敲诈”，意即“合法”敲诈。

股坛教父——李福兆 (184)

要说香港股王，则非李福兆莫属。

虽然李氏晚节不保，为了区区数十万港元而身陷囹圄，然而在香港证券业的发展过程中，其功劳是不可以抹

煞的。李福兆的一生，犹如一部香港股市发展史。

金牌庄家——詹培忠 (195)

这个人，早在21年前已在股票市场上赚了第一个100万，其后，市场反复上落，他亦有输有赢。最风光时，有20只股票经他做庄，占市场成交额的十分之一至十二分之一。“金牌庄家”之美名不胫而走。

塑胶大王——王永庆 (208)

王永庆由小店员，获得原始积累后，杀入完全陌生的塑胶业，靠“铤而走险”站稳脚跟。他在美国一口气买下十间工厂，气魄惊人。他对子女的要求近乎严苛，他的企业，也有“人治”色彩过浓之弊。

世界电脑巨人——比尔·盖茨 (222)

一篇封面文章，改变了比尔·盖茨的命运，也改变了世界上许多人的生活。20年内，他从一无所有，发达为世界首富，个人资产134亿美元，平均每天净赚180万。他创造了历史上前所未有的商业奇迹，实现了“把电脑还给人民”的梦想。

世界石油大王——约翰·洛克菲勒 (251)

蜚声世界的美国亿万富豪洛克菲勒，是到目前为止享年最高的世界大富豪，1937年5月23日，他去世时已是98岁的高龄。他的一生充满了传奇色彩，他精明的商业头脑、过人的判断力、卓越的预见性、无情的竞争意识，以及出奇的吝啬和后来大批大批的捐赠，至今仍被人们所津津乐道……

世界汽车霸主——福特 (267)

福特是美国工业现代化的代表人物，他在17岁时已崭露头角：在厨房、煤仓研制汽车；摸索出流水作业93分钟造车秘诀；敢于同华尔街大亨们抗衡；以日薪5美元肯定劳工创造价值；竞选参议员；建立工业王国的博大雄心……他是美国梦的象征。

华尔街金融霸主——摩根 (278)

摩根靠他在华尔街的霸主地位，建立了一个横跨铁路、钢铁、汽车等行业的大财团。他在美国趾高气扬，经济危机来临时，连总统也出面请求帮助。他扬言：“当今相助美国的是我！”

世界军火大王——杜邦 (295)

尽管做“死亡贩子”在美国声名狼藉，但杜邦家族仍在美国上层保持庞大的影响力，连罗斯福总统也与其家族联姻，美国原子弹的制造，与其密切相关。

世界旅馆大王——希尔顿 (309)

希尔顿以5000美元起家，历尽磨难，终于把旅馆开遍美国及世界各地，成为举世闻名的旅店大王，亿万富翁。在此期间，他几次濒临破产边缘，许多小人物以异乎寻常的热情帮助了他。

世界娱乐大王——迪斯尼 (325)

世界各国少年儿童熟悉的唐老鸭、米老鼠之父，是从250元创业起家的，他以不断推出明星形象，使企业层层攀升，在战时和战后，都有奇异的表現。

麦当劳帝国的缔造者——克劳克 (340)

麦当劳汉堡包仅仅是小生意而已：一个夹牛肉馅圆面包 25 美分，炸土豆条 10 美分，冰淇淋 20 美分，以及几片酸黄瓜，一碟奶酪、一碟蕃茄酱，一瓶桔子汁。

这，的确是小吃之中的小吃。然而，就是这种小吃，却形成了全球最大的食品业王国。

是什么样的智慧使小生意工业化、全球化？

“红色资本家”——哈默 (354)

他的父亲是美国共产党的创始人，他是列宁的朋友，也是邓小平、戈尔巴乔夫、罗斯福、里根、丘吉尔与撒切尔夫人的朋友。他经历了 20 世纪风云变幻的岁月，也在每个阶段都有奇异的赚钱方式。

时装“帝王”——皮尔·卡丹 (366)

在法国，一提起皮尔·卡丹的名字，人们自然会想起法国总统府高墙外的一幢幢现代化超级商场、歌剧院、艺术中心……那全是卡丹的势力范围，只有西北角才是空档。也就是说，法国总统府的四面，被一位裁缝师占领了三面。幸亏他没有军事天才或政治野心，否则，那将会成为对总统府构成威胁的不安定因素。

希腊船王——奥纳西斯 (375)

他的一生的确像童话一般使人眼花缭乱、扑朔迷离，当他作为难民在 1922 年踏上希腊国土以寻栖身之地时，只是双手空空、身无分文。而几十年后，他竟一跃而成世界上最大的富豪之一，他拥有数十亿美元的巨产，他创建了世界上最大的私人商船队之一，他享用着世界上最豪

华的私人游艇，1968年，这位希腊人娶了美国前总统肯尼迪的遗孀杰奎琳·肯尼迪。他便是：亚里士多德·奥纳西斯。

全球头号军火掮客——阿德南·哈肖奇

..... (384)

哈肖奇靠他当军火交易中中介商拿佣金起家。这位充满传奇色彩的冒险大师，依靠此业，可谓日进斗金，但也挥金如土。他是当今世界上第一号军火掮客，也是个大实业家和国务活动家。他的一生充满了传奇与冒险的双重色彩。

世界最高产业者——松下幸之助 (401)

松下幸之助经过50多年艰苦卓绝的奋斗所创造的辉煌业绩，使他成为世界瞩目的超级企业家，赢得了多方面的荣誉和嘉奖。日本人称他为“财界元老”、“日本电子之父”；美国人称他为“最高产业者”、“最高改革者”；就连前苏联领导人米高扬也认为“松下幸之助是我最佩服的日本人”。松下幸之助到底靠什么创造出如此巨大的丰功伟绩？

日本经济界泰斗——土光敏夫 (412)

他是东芝的老板，是一个杰出的企业家，尤其在拯救濒危企业所表现出的天才，在日本有口皆碑。在国外企业界，他更是一位颇具影响力的人物，他在海外的崇拜者有一大批，他那挑战式的经营模式，以及他那朴素得令人难以置信的生活方式举世闻名。

“现代王国”君主——郑周永 (423)

韩国实业巨子郑周永，作为一位企业战略家，其战略思想是丰富多彩的。最为突出的就是“以信誉求生存，以信誉求发展”的战略风格。无论是从事米行、开拓建筑，还是海外冒险，他力挫强手、广争客户的唯一魅力就是“重信誉”。

地产大王

——李嘉诚

“他本来有多次机会，可以置对方于死地，但他都没有这样做，他每次都给对方留下了一条生路，因为他既想赚钱，又要赢得对方的感激和尊敬。”

他是贫贱中崛起的传奇人物，在香港社会举足轻重，堪称 20 世纪中国人中的商业英雄。

在香港，李嘉诚的的举手投足，是地产股市大小炒家密切追踪的对象。有人甚至说，在旺市时，他打个喷嚏，也会成为新闻。

这不是没有原因的：李嘉诚位居香港首富，他所控制的公司市值达 1370 亿港元，占香港证券交易所全部上市股票的 13.52%。他的决策，自然对地产股市大局有着直接的影响力。而且，李氏极善于把握进出买卖的火候，他的投资举措，可作为观测市道变动的最佳参考。

童年生活颠沛流离

1928年7月29日，李嘉诚出生于广东省潮州城内一个书香世家里。

1939年6月，日寇侵占汕头。李嘉诚和父母一道背井离乡，开始了流浪生活。1940年，李嘉诚一家辗转来到香港。

太平洋战争的爆发，使已经萧条的香港更加残破不堪。李嘉诚的父亲为了一家的生计奔忙，劳累过度，不幸染上肺病。为了不让李嘉诚失学，父亲偷偷将自己的药钱节省下来，供李嘉诚读书，结果病越拖越重。李嘉诚至今还记得，自己每次去医院给父亲送饭，父亲不是抱怨太多、太好，就是将饭盒中仅有的一点青菜塞到李嘉诚的嘴里。

拖了两年，李父的病情终于不治。临终前，父亲把嘉诚叫到床前，用瘦骨嶙峋的双手抚摸着，哽咽地说：

“阿诚，这个家全靠你了，你可要把它维持下去啊！”

李嘉诚已经哽咽得说不出话来，他只有紧握着父亲的双手，拼命地点头。

父亲死的那年，李嘉诚年满14岁，刚读完中学二年级。为了供养母亲和弟妹，他只好中途辍学，进了一家茶楼当跑堂。

李嘉诚在茶楼一干就是两年。那段日子，他“披星戴月上班去，万家灯火回家来”，有说不出的辛苦，然而，就在他一天工作14个小时之后，他仍在夜间坚持自修中学课程。为了保证自己早晨上班万无一失，他准备了3个小闹钟同时叫醒自己。这个习惯，他一直保持至今。

17岁那年，他在一间塑料厂找到了做推销员的工作，开

始了被香港人称之为“行街仔”的生涯。

厂里推销员一共有7个，都是年龄比他大经验比他丰富的人，但他的推销成绩，是除他之外的第一名的7倍！由于工作出色，18岁他就被提升为部门经理，一年又升为总经理。

这是李嘉诚走入社会后成功地迈出的第一步，他对自己的那段经历评价甚高：“那段经历使我真正懂得了该干点什么。3年的推销工作所学到的。是我今天花10亿100亿也买不到的。”

蛟龙岂能久困于池中？他听到了内心深处要求独立创业出人头地的呼唤。

偷师赚来第一桶金

1950年，一条小溪边的几间破房子里，一个小伙子和几名穿得破破烂烂的工人跑进跑出忙碌着，破旧的房子，昏暗的灯光，倒是那块“长江塑胶厂”的牌子是崭新的。

这是李嘉诚靠7000港元的积蓄办起来的工厂，是他事业的起点。

创业伊始，资金少，人才缺，采购、设计、施工、推销，都是李嘉诚“一脚踢”。22岁的青年雄心万丈，他见头几批产品销路很好，便拼命地扩大生产，结果出现了产品积压、资金周转不灵的困境。

有几个夜晚，李嘉诚奔走于亲朋好友间，得到的都是冷漠的答复，原来订好协议的生意伙伴也变卦了。破产的威胁笼罩着他，据说他有一天晚上围着工厂转悠了大半夜，几次向河边走去，不管他是否想自杀，但其心境之痛苦可想而知。

经过多少个日夜的焦虑躁动，他终于冷静下来了。总结失

中外商界巨子发迹秘笈

败的教训，是因为操之过急，生产与销售没有配合好，没有建立自己的销售网。于是果断地收缩生产，派出得力的工人搞推销，自己亲自带着产品拜访了上百个代理商。多年后李嘉诚心有余悸亦不无自豪地说，“整顿”活动收效很大，有几个经销商支付了一些定金，终于使工厂渡过了危机，进入了稳步增长阶段。

然而，新的问题又出来了。李嘉诚敏锐地意识到：他所生产的塑胶产品，在国际市场上接近饱和，要想使自己的企业脱颖而出，必须实行“转轨”，创造出新的产品。这个念头紧紧缠绕着他，他为此绞尽脑汁。

一天深夜，李嘉诚像往常一样临睡前随手翻阅一些杂志。当他阅读到最新英文版《塑胶》杂志时，发现在不太引人注目的边角地方，刊登了一篇有关意大利一家公司利用塑胶原料设计制造的塑胶花，即将倾销欧美市场的消息。

李嘉诚立即意识到：这正是他一直在寻找的新产品，它具有行销全世界的魅力！

1957年的春天，李嘉诚满怀希望，踏上了飞往意大利学习塑胶花制作技术的征程。

精明的李嘉诚深知生意人对一个刚面世的新产品的重视与保留程度，故此他不断地以购货商、推销员等身份，甚至不惜打短工，千方百计地搜集点滴滴的有关资料，他不耻下问，和这个企业的技术工人交上了朋友。当他踏上回程飞机时，带着几箱样品、资料和满脑袋的技术要领。

不久，既便宜又逼真的塑胶花出厂了，这在当时的香港还是一个处于蠕动过程中的冷门。塑胶花很快覆盖了香港，各个商店都有了他的产品，普通的居民家中也都插上了几朵“长江”的塑胶花。

李嘉诚成功了。到 1958 年，他赚取了一生中第一个 100 万。

塑胶花打响后，立即引来众多的塑胶厂家模仿生产，然而李嘉诚加强技术的保密与更新，保持着自己的领先地位。50 年代末，李嘉诚生产的塑胶花大量地销往欧美市场，年利润由数十万港币上升到 1000 多万港币。

到 60 年代初，香港塑胶花产量占世界总产量的 80%，‘‘长江’’成为世界上最大的塑胶花生产基地，李嘉诚成了香港妇孺皆知的‘‘塑胶花大王’’。

决断杀人房地产

‘‘阿明，我想去冒险。’’

‘‘啥险？’’

‘‘我要大干一场，做大生意，赚大钱！’’

‘‘这有啥不好？’’

‘‘我连老本都押上去了，失败了连饭都没得吃了。’’

‘‘我以为是啥，做生意不担风险能行？’’

新婚之夜，李嘉诚便给妻子庄月明打了预防针。

1960 年前后，李嘉诚以敏锐的目光洞察出塑胶花也并非久留之地。其实这也是一个简单的道理，凡是装饰品，日子久了就令人厌倦，欧美商人生产大量鲜花代替塑胶花的日子不会太远。做生意不仅在技巧上要善于变化，在经营方向上也要善于作战略转变。李嘉诚意识到，又到了大变动的时候了。

一天，李嘉诚独自驱车在郊外兜风，无意中看到建筑工人正在盖房子，他依稀还记得从前那是一块稻田。香港的发展真快啊——是啊，为什么没想到搞房地产呢？