

二十世紀 世界富豪

周胜标 主编

- 创业经营的启示
- 发家致富的秘诀
- 成功人生的真谛

经济管理出版社

二十世纪世界富豪

(上册)

总策划:阿 彪

主 编:周胜标

副主编:周晓烨 林耀升

经济管理出版社

二十世纪世界富豪

(上、下册)

周胜标 主编

出版:经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同8号 邮编:100035)

发行:经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷:北京通县张家湾曙光印刷装订厂

850×1168毫米 1/32 46.5印张 1157千字

1997年8月第1版 1997年8月北京第1次印刷

印数:1—8000册

ISBN 7-80118-401-1/F·264

定价:38.00元(上、下册)

· 版权所有 翻印必究 ·

(凡购本社图书,如有印装错误,由本社发行部负责调换。)

地址:北京阜外月坛北小街2号 邮编:100836

二十世纪世界富豪 引文

此书中，叙述了富豪们的创业历史和成功之道，
他们涉世之初，也大都孑然一身，
唯其不屈的精神、商业的智慧和奋斗的生活，
定将给你前所未有的启示和灵感。
“任何时代都是创造财富的时代”，你信心勃勃地上路吧。

目 录

上 篇

郭得胜 创业，庄重而艰辛的字眼，而历史之所以辉煌，正是因为许多创业人留下了泪水、汗水，甚至血液。如今，“新鸿基地产”市值 900 亿港元，居第一位。..... (1)

初期创业..... (2)

运筹帷幄..... (5)

异军突起..... (8)

力拔山兮..... (27)

真淳到底..... (33)

郑裕彤 一个人一生的机会，不过只有一两次，不会永远存在，我就是牢牢地抓住了这仅有的一两次机会，加上自己的奋斗和灵性，逐步发达起来的。..... (42)

年少时候..... (43)

珠宝王子..... (50)

一匹黑马..... (59)

欲罢不能..... (73)

李嘉诚 在茫茫人海中挣扎，挣扎其中，披荆斩棘，犹如一条猛龙，精心营造了属于自己的王国。 (89)

磨砺意志 (90)

地产“霸主” (96)

广厦容身 (101)

容纳百川 (111)

坚强后盾 (119)

跨越世纪 (123)

冯景禧 一提起华人金融证券，马上就会想起冯景禧，因为在这领域他可以说是唯我独尊。 (129)

前车之鉴 (131)

地产起家 (136)

三侠过海 (143)

用人唯贤 (150)

曾经“商海” (156)

画外传音 (162)

曾宪梓 创建优异的生存、竞争、从商的环境，然后在其中自由游弋，走出了一条美丽的“金利来”辉煌之路。 (169)

苦难童年 (169)

情为至深 (175)

家族风波 (181)

名牌起点 (188)

男人世界 (197)

走向辉煌 (201)

胡忠 放眼望去，命运若游戏，生死兴亡，在瞬间竟会产生迥异的两个方格，他选择了辉煌。…………… (209)

苦水难淌…………… (209)

发迹运输…………… (212)

大鹏展翅…………… (223)

难觅真经…………… (243)

卢作孚 卢作孚，被人们称为“不易被人理解的人”，因为他的所作所为太“超凡脱俗”了。…………… (245)

童年足迹…………… (246)

暴风骤雨…………… (250)

为了“民生”…………… (256)

潇洒倜傥…………… (268)

谁主沉浮…………… (284)

“一叶扁舟”…………… (288)

吴三连 他，在台湾政界、商界游刃有余，似狡兔？似隼鹰？…………… (295)

政界、商界…………… (296)

滴蜜作用…………… (309)

突起风云…………… (313)

风止云住…………… (323)

蔡万霖 台湾《卓越》杂志估计其个人财产净值为1050亿新台币，当之无愧地成为全世界最有钱的华人。…………… (328)

出自闯业…………… (328)

“十信”产业…………… (333)

创立国泰·····	(340)
金融风暴·····	(352)
经营精神·····	(358)

下 篇

李兆基 历史赋予这一代华人重大的使命感，然而历史并没有赋予他们天生的成功，于是他携着沉重的包袱去面对时代的挑战。

·····	(369)
白手起家·····	(370)
惊涛拍岸·····	(382)
锦囊一瓣·····	(395)
剑侠英姿·····	(402)

林挺生 财富与地位之间是何种关系？他们之间该不该划等号？

·····	(408)
子承父命·····	(409)
因势利导·····	(416)
取经“论语”·····	(420)
精打算盘·····	(426)
商界泰斗·····	(444)
挺进政坛·····	(446)

包玉刚 包龙图，是“青天”的代名词，然而已逝化成历史痕迹，在二十世纪的今天，“包青天”的后裔竟在商界石破惊天。

·····	(448)
“金安”启航·····	(449)

信誉规则.....	(456)
直上云霄.....	(474)
难忘根缘.....	(482)
真的英雄.....	(489)

霍英东 在相当一部分人的心目中，他的名字等同于捐款、馈赠、投资、等同于支票、汇单、信用卡、等同于港元、日元、英镑、美元。..... (493)

艰涩挣扎.....	(496)
闯荡香江.....	(497)
运筹帷幄.....	(508)
心系中华.....	(520)

邵逸夫 为什么中国人不能拥有自己的“好莱坞”，他用行动响亮地作了肯定的回答：有！..... (535)

阿 sir 家族	(536)
赤手空拳.....	(541)
邵氏影城.....	(551)
当然卖座.....	(563)
开拓天际.....	(572)
赤子之心.....	(577)

何鸿燊 他，从家产豪富到赤贫如洗，又白手起家成为超级巨富。其经历惊险动人、传奇精彩。..... (583)

励精图治.....	(584)
雄鹰折翅.....	(589)
狂风吹尽.....	(596)
明枪暗箭.....	(604)

长袖善舞.....	(611)
一朝风流.....	(616)

陈嘉庚 生命，在海与天之间延伸，纵使电闪雷鸣，风云狂舞， 也无法拒绝那一腔厚积而勃发的热血。	(620)
壮志在胸.....	(620)
初闯星洲.....	(623)
独具慧眼.....	(628)
气吞万象.....	(635)
华侨旗帜.....	(640)
倾资兴学.....	(650)

胡文虎与胡仙 客家人，是中国的犹太族，“骏马奔程书远方， 日久他乡即故乡”，在商界崛起的客家人，更是瑰丽夺目。	(660)
虎标药业.....	(660)
报业大亨.....	(663)
爱国华侨.....	(667)
女中豪杰.....	(670)

王永庆 “信念”，对金钱的“信念”，可以说是任何一个大富翁 成功的必备契机。	(674)
无力回天.....	(675)
青天难上.....	(678)
知难而进.....	(684)
大浪淘沙.....	(692)
甘苦谁知.....	(703)
死不带去.....	(720)

上 篇

郭得胜

创业，庄重而艰辛的字眼，而历史之所以辉煌，正是因为许多创业人留下了泪水、汗水，甚至血液。如今，“新鸿基地产”市值900亿港币，居第一位。

郭得胜，香港地产界举足轻重的人物，他的言行举止，可以称之为香港地产界的“晴雨表”，而他的每一项举措，无不透着他的冲天豪气。他是香港地产界的巨无霸，同时也是华人的骄傲。拼搏数十年，创下庞大家业，而仍怀一颗“驿动的心”继续闯荡南北；年近半百，本应儿孙绕膝承欢，以享天伦之乐，却又不坐享其成，满足于安逸的生活；视商场险恶如平常，惊人之举接连不断，毅然用巨资搏击以再创宏图，……他到底是怎样的一个人？人们很想知道。创业，对于他来说，并非一帆风顺；守业，也似乎并非风平浪静。事业上的成功，是每个人的梦想，综观郭得胜的创业史，或许能对渴求成功的人们有所启迪。

初期创业

郭得胜庞大的家业不是世袭的。他家境贫寒，自幼在乡下的私塾念书。1912年对郭得胜来说并不是十分幸运的一年，因为军阀割据，连年的混战的局面没有因中华民国的建立而有所转变，反而愈演愈烈。他的家乡广东中山石岐，本是富庶之地，可也因战乱一贫如洗。郭德胜的出生给他的家庭带来了喜悦，但也同时带来了忧愁。上学不久，他就辍了学。小小年纪便跟随父亲闯荡南北做洋货批发生意。其父在生意上的精明，使他们的销售网逐渐发展到广州、上海等地。可惜好景不长，芦沟桥一声炮响，日本全面侵华，战争的升级及国民党政府抗战不力，使战火南烧，中国大片国土沦丧，人民生活在水深火热之中。郭得胜父亲苦心，经营的销售网络，如同其他小本经营的生意人一样，顿时烟消玉陨。不得已，郭得胜一家南逃至澳门，开了一家“信发百货商行”，维持全家的生计，聊以度日。

“生于忧患，死于安乐”，或许是颠沛流离的生活使郭得胜面对生活的挑战充满了斗志，使他成为一个从不安于现状的人。1945年抗战胜利，给中国人民带来了无尽的欢悦。百废待兴，尽管战火刚熄，余硝未尽，但是他看到了自己将在这个契机中获得机遇一展宏图，于是他毅然举家迁往香港谋求发展。

开始，郭得胜在上环开设了一家杂货店，名叫“鸿兴合记”（后又改名为“鸿昌合记”）。这种被香港人称之为“土多”的杂货店，在香港是极普通的。现在的香港湾仔、铜锣湾或九龙旺角、油麻地的横街等地，都有许多这样的铺子。无论其资金，无论其经营规模，都属小打小闹。因此，人们怎么也想不到这家“鸿昌合记”小店的店主会飞黄腾达，数10年后成为香港地产业的巨头。现在上环的一些

仍健在的老街坊邻居，每每谈起“郭先生”，都记得当年那个高个子、大鼻子、双眼炯炯有神的人。他们还记得勤劳的郭先生每天都早早地打开店门，迎接顾客，对待顾客殷勤周到；记得“鸿昌合记”墙外贴着的那些引人注目的红纸条。正是在那段时期，郭得胜确立了经营中的“鸿信”原则，也正是在那时，他开始涉足地产生意，积累了丰富的“生意经”。

郭得胜经营的店铺以诚待客，加之经营有方，生意日渐红火。他以合理的价格批发洋杂货及工业原料，客户自然乐意找他，就连东南亚的顾客都慕名而来与他作买卖。这都为郭得胜进一步的发展奠定了基础。1952年，“鸿昌合记”升级为“鸿昌进出口有限公司”，专营洋货批发，继续开拓东南亚市场，使“鸿昌进出品有限公司”名播东南亚。人们对郭得胜的称呼也有了变化，不再称他为“郭先生”，而改之为“洋杂大王”，这是人们对他的事业发展的一种认可。

任何人的成功，无非两点：一是把握合适的机遇；二是辛勤的努力。郭得胜正是依靠这两点，使“洋杂大王”的称呼更“名符其实”。

50年代后期到60年代，香港的经济有了很好的条件。工业发达国家逐渐将一些技术要求不高、劳动力相对密集的产业转向发展中国家和地区，香港适逢其会。这一期间，香港的成衣制造业迅猛发展，对拉链的需求也急剧增长。而此时的日本稍稍走在了香港的前面，其商业触须开始伸向太平洋沿岸。郭得胜敏锐地感觉到这是一个很好的机会，果断地决定在拉链上大做文章。经过多方努力，他终于取得了日本名牌Y. K. K 拉链的独家代理权。这一下郭得胜赢了。因为事实说明，这是一棵无法估量的摇钱树。Y. K. K 拉链很快独霸了香港市场。郭得胜又将眼光投向了东南亚。他利用多年洋货批发经营起的零批售网络，将Y. K. K 拉链引进东南亚，并使之畅销各地。仅此一项的年营业额就达1000万元之巨，这对多年小本经营的郭得胜来说，算是打了一场漂亮的战役应不为过。

但是这仅是郭得胜的一步棋。紧接着，他又瞄准了尼龙产品的市场。当时的尼龙制品，虽然已失去了人们的宠物的地位，但并未普及。郭得胜认为，尼龙制品是60至70年代新兴工业的产品，可大批量生产，既轻盈美观又清洁卫生，必将取代传统的麻绳。而且，当时香港市场上尼龙的销售极为稀少。于是他立即着手引进尼龙产品。他设法取得了台湾“良友牌”尼龙丝和几家日本工厂的尼龙制品的代理权。果不出所料，尼龙产品一上市就成为抢手货，销售量直线上升。到了60年代，每月销量以10万磅计，年营业额也突破了千万元大关。

其实，拉链及尼龙制品的引进，只是郭得胜事业初创阶段的两个小例子，但是我们已经不难看出他的精明了。不满足于现状，是郭得胜的天性。在一般人眼中，手里握着为数不少的家资，足可用后半生来慢慢享受成功的快乐了。是啊，郭得胜50岁以前马不停蹄，四处奔波，北上日本，南下南洋，为自己的“王国”开疆拓土大半生，在生意场上左右逢源，春风得意，颇有一番作为；其积累的资产足可使其后半生过上丰饶的日子。但是他并没有因此而激流勇退，反而采取了“以进为退”的战略。他深深地了解自己，他不可能消极地面对生活，如果他是这样的人，当初他就不可能从一贫如洗到如今的发达。因此，他的不满足于“只在批发生意上施展身手，更不满足于简单地安度晚年”，也就顺理成章了。其实，以郭得胜的个性而言，他对自己后半生的设计不是以“暴富”为唯一目的的。在追求中充实自己，在开拓中寻求快乐，才是其根本所在。就这样，郭得胜在这个基础上，又迈开了前进的步伐。正是这种不随日月流逝而消退的进取心，使郭得胜注定要在其后半生再创一片崭新的天地，走入人生更加辉煌的时期。

运筹帷幄

近10年来，香港各财团的实力对比发生了重大变化。总的趋势是华资集团的发展快于英资集团，其中又以经营房地产的华资财团最为突出。随着香港经济的发展，房地产业迅速崛起，地价迅速攀升，使众多的资金拥有者将眼光投向了房地产业。郭得胜就是其中之一。

1958年，年已47岁的郭得胜和好友冯景禧、李兆基联手进军房地产业，首先成立了“永业企业有限公司”。由于即使三人合力，资金也并不雄厚，所以其经营方式只能是以低价买进旧楼，进行翻修，再行高价卖出，以此谋利。并且同样因为资金问题，收购仅限于小地盘。抗战中战火的南移给香港也带来了灾难，经过战火洗礼的香港待拆旧楼很多。“永业公司”根据自己的实际情况，精心计划，充分利用手中的每一分钱。为了减少资金滞压，他们以10年分期付款等新颖实惠的方式吸引顾客，以此推动新楼的出售，从而使资金能迅速回笼，然后再用这些资金买进新的地盘，如此循环往复，5年之后，永业的资金便迅速增长了。

1963年，对香港地产界来说，应该是一个不应忘却的年份。因为在这一年，在以后的几十年中名噪一时的“新鸿基企业有限公司”在改组“永业企业有限公司”的基础上成立了。这家新注册的公司中，郭得胜、冯景禧和李兆基三人分别出资100万港币，合计300万港币，注册资金为500万元。“新鸿基”成立之初，规模甚小。办公室设在士丹利街16号3楼，职员不过10余人。然而人不可貌相，海水不可斗量，公司中不乏人才，尤其是三位老板更是个个聪明过人，论其胆识与才干各有千秋。

郭得胜年龄最大，老谋深算，经验丰富，有胆有识，加之闯荡

商界多年，德高望重，被推举为董事会主席，统领全局。

冯景禧年龄居中，精通财务，擅长证券，处事圆滑，是理财的一把好手。

李兆基年龄最小，但却反应敏捷，足智多谋，往往有独到的眼光和见解，不可多得。

冯景禧和李兆基俨然郭得胜的左膀右臂，他们二人在郭得胜这位统军人物的带领下，齐心协力，携手在香港地产界掀起了一股风雨，如同三位侠客挥舞宝剑，欲称霸武林，“三剑客”的美誉不胫而走。

而郭得胜在三人当中更是起着举足轻重的作用。在“新鸿基”的发展进程中，很多的重要决策都是由他果断作出的，他的能力，他的经验和他的威望，赢得了冯景禧和李兆基二人的敬重，使冯景禧和李兆基这两位“桨手”能在他这位“舵手”的带领下，让“新鸿基”这条船顺利地在地产业这个“滩多水急”的大河中行驶。郭得胜、冯景禧和李兆基三人在地产业被冠以“三剑客”的外号，以示他们之间的合作亲密无间。“龙头”郭得胜有多年的经营工业原料及拉链批发的经验，对香港的工商业认识甚深。他明白香港的山寨工厂占九成，他们对小厂房的需求量更大。“新鸿基”对症下药，大建工业楼宇，除提供10年分期付款的计划外，还率先提供长期的付款买楼服务，结果“一击即中”，此举深受山寨式厂家的欢迎，他们宁愿购入工业大厦，也不愿在租约期满时，因大幅加租而令成本提高，失去预算。结果，“新鸿基”有一段时间雄霸了工业楼宇的市场。“新鸿基”的“三剑侠”也并非一帆风顺。“新鸿基”成立不到2年，香港便发生了前所未有的挤提大风潮。这次危机来临得如此迅猛，以至于众多的华资财团或银行毫无回旋的余地；而英资银行利用其雄厚的资本，在危机中大肆收购华资银行的股份，致使“廖创兴”、“恒生”等华资银行的一半股份被鲸吞，“广东信托”则被迫宣布倒闭。银行业的危机引起了经济上的倒退，很多企业在危机的狂潮中

惨遭灭顶之灾。

对于“新鸿基”这家初闯地产业的公司而言，更是祸不单行。当时正值中国大陆“文化大革命”刚刚开始，其“革命”浪潮波及香港，使香港大有“山雨欲来风满楼”之感。在大陆形势的影响下，1967年掀起“五月风暴”及移民大潮，使香港楼价大跌，地产市场一落千丈。

面对困境的“新鸿基”，在郭得胜的带领下，采取稳健措施，大胆地在经济危机及地产低潮时，以低价大量吸纳土地，然后在地产市场复苏后，高价出售，获取厚利。但是真正使“新鸿基”逃过这场危机的还是另一个措施，那就是在购入土地的过程中，注意限度，不过分扩张；加上郭得胜拥有百货业每年赚取的庞大的流动资金作后盾，以备急需，最终得以安然无恙。

这种稳扎稳打的战术果然奏效。这些措施令“新鸿基”在地产低潮时仍能完成既定的计划，而且在地产萧条时期建成了20余座大厦，扩充了自己的实力。经济危机中，“新鸿基”居然安然无恙，这在当时简直可以说是一个奇迹。因为“新鸿基”成立伊始，根基尚未牢固，资金也并不雄厚，类似的地产公司和企业不知有多少终因精疲力竭而关门大吉。年轻的“新鸿基”却在“三剑客”的掌舵下，顺利地战胜了这一场大风暴。那么，他们究竟是靠什么做出等闲之辈决不能作出的业绩呢？

“三剑客”固然个个聪明过人，但他们的拼搏精神却是度过难关获得成功的重要保证。60年代初的香港，发财的人不少，因为当时客观环境对个人发展是极有利的。但并不是每个人都能抓住机遇的，其中有许多人不是通宵达旦地消磨在麻将桌上，就是在灯红酒绿的夜总会中醉生梦死，很少有人能在那时想去扩充自己的事业。“三剑客”则都是善于从细微之处观察形势的行家，因而，他们不像那些目光短浅的人那样，一旦遇到危机，只能望天兴叹，走投无路。

包括郭得胜在内的“三剑客”属于实干家的行列。郭得胜虽然