

企业家成功点子运作指南

世界
华人
富豪

发财秘点



广西民族出版社

目 录

一、先机是“财神”	(1)
●中国第一个驾驶“法拉利”跑车的人	(1)
●“投机大王”霍英东	(5)
●别人买钻石 他买钻石矿	(8)
●借钱开帐户 最终存大钱	(10)
●大发利市的米老板	(13)
●站在“无人区”的大亨	(15)
●荒岛上的大老板	(19)
●赚钱又赚名	(21)
二、萧条大扩业	(24)
●有人亏本有人赚	(24)
●白手打天下的“勇士”	(27)
●打工起家的“的士大王”	(30)
●奇迹在“疯狂”中产生	(32)
●兄弟两“大王”	(35)
三、立体大发展	(40)
●“民工头”手下的“集团军”	(40)
●凑合出来的“一统天下”	(42)

●“大通”家具王	(44)
●借“鸡”生出的“自行车王国”	(47)
●两个翅膀飞上天	(49)
四、“组装”市场大手笔	(53)
●“组装大国际的小女人”	(53)
●花天下人的钱 吊天下人的嘴	(56)
●五毛钱的大广告战略	(58)
●既吃“大鱼”又吃“虾米”	(61)
五、市场运筹一本经	(63)
●凭赊账起家的“巨人”	(63)
●客户是“神” 我是“上帝”	(67)
●拥有一只“魔手”	(69)
●走遍天下的“骆驼”	(72)
●超级“搬运工”	(74)
六、“名牌”大战略	(78)
●从身无分文到超级富豪	(78)
●神奇的“蜘蛛网”	(82)
●“绿色旋风”是怎样刮起来的	(85)
●赊出的广告 寄卖出的名牌	(88)
七、商场无国籍	(93)
●希望在饲料上兴起	(93)
●反侵权“101”向日本宣战	(98)
●金融霸主何善衡	(101)
●“小蛇吞象”的李嘉诚	(106)
●“白兰”飘香	(111)

●“借腹怀胎”“鸿运”	(114)
●东、西方“女神”黛丽斯	(118)
●手工操练出的“眼镜大王”	(121)
●脚踏两只船的大老板	(125)
●称雄东南亚的“麦粉大王”	(128)
●火柴燃起霸业战火	(130)
八、无情大搏杀	(135)
●血染的“帝国霸业”	(135)
●向“大户”开战	(139)
●股市“大杀手”	(142)
●商战无道义 胜者有理	(145)
●与政府开战 我当赢家	(147)
●古耕虞智战官僚资本	(150)
九、请进“洋神”“土庙”生辉	(155)
●“丹依”巧借“洋力”	(155)
●买洋技术不如买洋公司	(158)
●穿“外衣”然后成“外商”	(160)
●学洋人 打洋人	(162)
十、国际大倒爷	(167)
●倒买飞机的牟其中	(167)
●借船出海 世界称“王”	(170)
●银行属于世界 世界是我银行	(174)
十一、冷门大投机	(180)
●搞拍卖 出大名	(180)
●香港旅业“新贵”	(183)

●走别人不走的路·····	(186)
●“空档”中的巨人·····	(190)
●行行撞红利·····	(193)
●一张嘴喂饱一个集团·····	(196)
●“青年工业家”的玩具·····	(200)
●“假发”真发·····	(203)
●冷锅里捞出个热煎包·····	(205)
●“钻”到寻常百姓家·····	(208)
●木薯粉——“金银钱”·····	(210)
●中国没有 就让它有·····	(212)
十二、人际关系软资源 ·····	(217)
●“软投资”生出“硬通货”·····	(217)
●借“名人”摘“王冠”·····	(219)
●以人生死为财源·····	(222)
●先“拉人”后“赶人”·····	(225)
●总统的宠儿·····	(229)
●背靠外国权贵·····	(233)
●权柄下的“金窝”·····	(234)
●奔波于权贵之间的实业·····	(235)
●世道难行“权”作马·····	(239)
十三、文化大淘金 ·····	(245)
●执报业牛耳的世界名女人·····	(245)
●一支笔画出一个“帝国”·····	(249)
●印刷作坊上立起的“商务印书馆”·····	(253)
●“农村包围城市”·····	(257)

●“影视联姻”的家长.....	(262)
●“茶文化”的立体操作战.....	(266)
十四、大脑是“金矿”	(269)
●二万元二年赚了二个亿.....	(269)
●一个点子 两亿港元.....	(272)
●一张白纸 创名牌王国.....	(274)
●小女子的汽车梦.....	(276)
●“头羊”风骚.....	(278)

一、先机是“财神”

●中国第一个驾驶“法拉利”跑车的人

李晓华，1951年生，北京人；1967年入黑龙江生产建设兵团；1973年转到河北涿县为生产队当推销员；1979年开始做生意；1985年，去日本东京国际学院自费留学；1986年，在日本与人合作成立公司，搞代理业务；1988年，在香港成立“华达投资（集团）公司”，任董事长；现财产估值逾10亿元。

李晓华驾驶着自己的“法拉利”跑车，自豪地说：“这是全中国第一辆。”

然而，10年前，他只是北戴河海边的一个小业主，开的一个小冷饮店，还是与当地人合办的。

10年间，他一跃而成为亿万富豪，如此发迹法，自然有其独特的制胜绝招。

其实，在北戴河海边时，他就开始了自己卓尔不凡的战略操作，以后更是一发不可收。

战略一：领先就是厚利。

李晓华在北戴河海边开的小冷饮店，当时成了海滩浴场的一大景观。因为这儿第一次出现花两毛钱就能喝一杯美国冷饮的新鲜事儿。

这些“美国冷饮”，确实是由美国冷饮机里流出来的。而这台冷饮机，来北戴河之前，是广州商品交易会陈列馆中的一台样机。

李晓华到广州本是进 T 恤衫、变色镜、邓丽君原版磁带等走俏货的，只因见着了这个美国冷饮样机，便动了“领先就能发财”的心思。于是，别人不卖，他连请饭折带送香烟地施出中国小商贩的看家本领，愣是将这台样机买下来，花了 3500 元。

他将这台美国冷饮机带到了他认为最能赚钱的北戴河海边。

一个夏天，10 多万元赚了回来。李晓华却将这个“生钱的鸡”卖给了当地人，自己又跑到秦皇岛，与一家文化馆合作，从北京购回设备，干起了“放录像”的新生意。而北戴河海边，第二年夏天，至少有 100 台冷饮机在进行冷饮大战。

秦皇岛放录像当然又是第一人。据说当时全河北省仅此一家。“领先即是厚利”屡试不爽。李晓华到 80 年代中期，就已是京城的超级大款了。而此时，他又出人意料，东渡日本留学，从洗盘子打工开始了新的创业，由此也引出了在外致富的一大战略。

战略二：垄断即得厚利。

在日留学期间，李晓华从打工做起，汲取着日本人经商之道的营养，一年后便与一日本人合开了一家公司，做代理业务。

一天，李晓华从报上看到了一条并不显眼的有关 101 毛发再生精的报道。赵章光在日本的初次亮相，就被李晓华看到了，而且看出了里面巨大的生财潜力。

李晓华回到国内，直奔北京 101 毛发再生精厂。

头两次他均被厂方告知：要买“101”，一年以后再来。

第三次，李晓华驾驶着自己的奔驰 280 再登厂门。这次，他与厂方达成协议：捐赠给对方一辆大客车和一辆小轿车，他作“101”的日本代理经销商，一个月以后兑现。

李晓华告别了厂方，日本、香港却大量出现“101”广告。“101”的价格、翻倍上涨。

一个月以后，一辆崭新的尼桑大客车和李晓华那辆奔驰 280，成了北京 101 毛发再生精厂的财产，而李晓华，则去日本用“101”赚钱去了。

李晓华靠“101”赚了多少钱？只要从另一侧面便可揣测一二：他靠“101”造就了一批中国留学生百万富翁。

战略三：投机暴巨富。

冒险搞投机，造就了很多新巨富，也逼死了很多旧老板。

投机，历来不被正人君子所推崇。

然而，投机，却是一门很大的学问。

李晓华 1988 年在香港成立“华达投资（集团）公司”后，做了一次精彩的冒险投机生意。

某国家给出极优惠的条件，公开招标一段车流量少，且并不长的公路。

李晓华拿出全部的资本，又以房屋等财产做抵押，从银行贷款，凑出了 3000 万美元，投得了这段公路的承建权。

银行贷款期限是半年，到期若不能还本付息，李晓华便只有破产。

还差 10 多天贷款期限就要到了，他终于从险境中获得解救。他投标的公路，价值翻了一翻，他由此而大发。

这是一次投机，投的是路价上涨。

李晓华之所以敢投此机，是因为他善于投机。

当时他去了那个国家。他了解到那段公路边发现了一个大的油气田，储量很丰富。只因消息没公布，所以路价涨不起来。李晓华知道，一旦消息公布，就可凭此路赚得钵满盆盈。所以他敢以全部财产“赌”进去。

5个月零16天时，也就是他银行贷款期限距到期还剩不到15天时，那个国家公布了发现油气田的消息。

李晓华的“投机”，“投”出了战略水平。

战略四：形势判断赚大钱。

1992年，随着邓小平南巡讲话的公布，外商在大陆投资热又起高潮。然而，外商的投资热点，仍然集中在沿海一带。沿海一带的房地产业，呈现高峰之势，地价暴涨，而内地，尤其是东北和西北地区，却仍没热起来。

1992年秋天，李晓华因商务关系来到长春，他发现了两大投资潜力。

一是长春有很多外商和外籍专家。由于长春市当时还没有豪华别墅，在长春的外国人都住进了宾馆酒店里，很受约束。

二是长春市正准备开发的“净月潭国家森林公园”，依山傍水，环境优美。

这两条加在一起，在李晓华脑子里诞生了对形势的战略判断。于是，他做出决策，在长春建豪华别墅区。他从形势判断中得出的结论是，随着外商投资大陆向纵深发展，随着中国政府对改善投资环境的重新认识，长春的机场建设和海陆运输将会得到根本改善，从而加大引进外资的力度，这正是他投资建豪华别墅所期望的，也正是他靠这项投资来赚大钱的必然趋势。

1993年5月19日，李晓华投资兴建的中国东北最

大的外商投资项目：长春净月潭花园别墅举行了开工仪式。李晓华的香港华达国际投资集团公司为此项目投资4.5亿元。别墅群占地8万平方米，包括120栋豪华别墅、一座办公大楼、一座娱乐场、一座水上俱乐部。

工程刚开工，就开始有外商和企业家前来询价、洽谈，每平米1000美元的预售进展顺利。

李晓华在长春投资，又创了个第一。

●“投机大王”霍英东

霍英东，1922年生，香港人；18岁做苦力，24岁成婚；50年代初朝鲜战争期间，靠驳运业务掘得第一桶金；1954年以120万港元积蓄和160万元贷款在铜锣湾买了第一幢大厦，并创立“立信建筑置业有限公司”；1961年开始经营捞沙业；并与何鸿燊等进军澳门赌坛，任澳门娱乐有限公司董事局主席；1979年回大陆访问；1983年2月，投资兴建的“白天鹅”宾馆正式营业；1985年4月，他出资10亿港元，在大陆成立“霍英东基金会”。他现有财产估值超过130亿港元，列为1994年香港超级富豪排行榜第八位。

50年代初的朝鲜战争，使经营驳运业的霍英东发了大财，积攒下120多万港元的财富。1954年，也就是比李嘉诚早4年、比包玉刚早1年，他率先投入房地产业，开始了“地产大腾挪”的战略操作。

当时正值地产开始走俏，而大多数地产商尚未开始动作，霍英东从银行贷出160万元，再加上自己的120万，全部投入铜锣湾，买下第一幢自己的大厦，创办“立信建筑置业有限公司”，经营收购与拆卸旧楼、建筑新楼的

房地产生意。

霍英东崛起于房地产业之际，房地产的生意一般只是在地产商和有钱人之间进行。地产商投出巨资，建好一幢楼，购买者看中了，拿出一大笔钱，当面交钱，当面授屋，一点缓冲余地都没有。即便是较富的地产商，一次动用个人如此大的资金，回笼又要等待建好售出，效益极不尽人意，而购楼者更是很难一次筹集如此巨资，于双方都不方便，平民百姓则想都不敢想。霍英东进入地产界，面对房地产生意陷入如此困境，便甩出了战略大手笔：创预售楼花、分期付款的先例。

欲购住宅或办公室者，只要先付 10% 的预订金，就可以买到一幢乃至一层一套的房产期权，拥有了可供居住或出租的楼宇或房间，然后再分期付清余款。这种简便的方法，对一般市民而言都是力所能及的，对“炒楼花”的小生意人更为有利，只需先付一小笔定金，待到楼宇建成，地价上涨，转手倒卖，便可赚进翻几倍的利钱。如此预售“楼花”的办法，无疑大大扩展了房地产经营的市场，也更具宣传效果。对地产商而言，只要破土动工、预售“楼花”的收入就可以成为继续投资的资金，也就是说，原来只能建一幢大厦的资金，现在则可以加上预收款同时兴建十座大厦。霍英东开创的这一方法，突破了原来一次结款、整楼出售的笨办法，引起了香港地产界的竞相效仿，推进了地产业的发展，被誉为“房地产工业化”。称其为战略大手笔，当不为过。

霍英东的“房地产工业化”的战略，除了在售楼方面胜人一筹，在宣传战略上也同样有所建树。

当时的地产商对所建楼宇的宣传，几乎是个空白。因为都是整幢大楼出售，购买者局限在很窄的富豪圈子里，

宣传几乎也用不着。霍英东的市场包括了全社会的各个阶层,售楼的宣传广告就显得十分重要。为此,霍英东开创了印制宣传小册散发的产品推销法,并利用报纸等传播媒介来作广告,这无疑为推进香港地产业的发展奠定了又一块基石。

霍英东垄断香港挖沙业之举,则为其“房地产工业化”添了一笔更为精彩的战略大手笔。

香港经济在 60 年代开始起飞。房地产生意日见其好,房地产商随之大量涌出,香港这块弹丸之地上,高楼大厦纷纷奠基开工。建筑的主要原材料之一就是沙,霍英东在地产商们涌向起楼建厦的纷乱中,独具慧眼,将地产业扩展到原材料的控制上。

1961 年,他用 120 万港元从泰国买进一艘载重 2890 吨的大挖泥船。如此巨大的投资,靠卖沙何时能赚回本钱?地产商们更是大摇其头,因为原材料上的利润与炒卖楼宇简直无法相比。可随后,港人看到霍英东居然又去国外一家著名的造船厂订购了一批淘沙机械船,这才知道霍英东最初那条叫“有荣四号”的挖泥船,竟是一条“掘金船”。霍英东不断买进船只,两年后已拥有 20 余条淘沙船和 30 余条其他船只。其他地产商包括各行业的富豪们也准备从海沙里淘金时,却迟了,因为霍英东已经获得香港政府认可的海沙供应专利权,从此垄断了香港淘沙业,使淘沙业成为房地产“工业化体系”里的一个支脉。

霍英东在房地产业界不是捞钱最多的一个,但他却是房地产业最具开拓战略意识的第一人。淘沙业之后,他又为房地产业开创了填海造地的先河。

香港的地产业由闹市区而向边缘乡镇发展,使得香港地皮日趋紧张,地价飞速高涨。而随着工商业的蓬勃发

展,随着香港逐步迈入国际大都市行列的步伐,新的企事业单位会越涌越多,人口也会继续增长,港岛的土地,必然捉襟见肘,这是大趋势。霍英东因此想到了填海造地,扩大港岛土地的使用面积。霍英东“地产大腾挪”的基本战略就是意识超前,行动也要超前。他迅速从美国、荷兰等国购进工具设备,放开手脚承造了当时香港最大规模的国际工程——海底水库淡水湖的第一期工程。此举打破了外资垄断香港产业的旧局面,并使他房地产“工业化”的格局,又增加了一项“填海造地”。后来,这一壮举不断被房地产同业人所沿用,也为香港当局所赞赏和支持。

创新意识加超前行动,这就是霍英东赚得钵满盘盈的诀窍。

●别人买钻石 他买钻石矿

郑裕彤后来经营地产大发特发,身价暴涨,已挤身香港超级富豪行列。然而,他最初的基业,却是珠宝。

郑裕彤与岳丈在澳门时,对珠宝一行并不在意,因为作为与赌博并列为澳门两大经济命脉的黄金走私,已经使他岳丈对“周大福金铺”的黄金买卖生意很是满足了。及至到了香港,他才渐入门道,发现真正大有可为的并非黄金,而是珠宝玉石。

1960年,香港的经济开始起飞,港民渐富,各行业主伴着岛上经济状态的逐渐繁荣,都掘满了自己的“金桶”。随之而来的是数以万计的小业主大富豪们的眷属手头开始宽裕,作为富贵象征的黄金已不足以满足贵妇人阔小姐们的奢好,珠宝玉石开始走俏。这使继承父业的香港“钻石大王”廖桂昌赚了个金满银满。而廖桂昌之所以能

发此大财，全仗手中有张“戴比尔牌照”。

珍稀的钻石在世界上有几个产地，而世界 80% 的钻石都出自南非。当时香港的钻石，就是由垄断南非钻石货源的戴比尔公司所提供。廖桂昌的钻石加工厂，靠的正是戴比尔发的一个专营牌照。

郑裕彤要开拓珠宝业，就要有货源，而只有获得一个“戴比尔牌照”，才能大批买到钻石，如果仅靠二、三级倒手，正像郑裕彤开始时那样，绝无厚利可图。既明此理，郑裕彤便开始实施他“想别人不敢想”的“捷径战略”。

南非的钻石矿属国家所有，外人根本无法染指。但南非却有很多个人经营的钻石加工厂，既然能开钻石加工厂，就必定有“戴比尔牌照”。那么，买下一个钻石加工厂，就等于同时拥有了“戴比尔牌照”。这种奇想当真是无人敢想，南非的政局始终是摇摆不定，去南非买厂无疑风险极大。但郑裕彤敢想，也敢去实践。他要进入珠宝行业，这是唯一的“捷径”。于是，他亲自飞抵南非，结果经过一番摸底考察，出了一家南非的小钻石加工业主无法拒绝的价钱，一举买下了这个加工厂。这个加工厂郑裕彤事先摸清了底细，不仅拥有“戴比尔牌照”，而且一家就拥有十多个“牌照”。

当郑裕彤回到香港后，钻石产品便源源不断地在香港推出，港人大为惊讶，就连廖桂昌，对“郑裕彤在南非拥有一个钻石矿”的传言都半信半疑。而其实，郑裕彤的钻石矿也不过就是那个钻石加工厂。

“捷径”战略使郑裕彤由最初的“金铺”小老板一跃而成为“珠宝大王”，他的钻石进口量，也由最初的“零”一举进占香港钻石进口总量的三分之一。后来，郑裕彤又把货源市场开辟到世界上钻石的其他产地，如美国、英国、比

利时等，进而使自己的“珠宝大王”宝座更为牢固了。

对经营珠宝钻石，郑裕彤信心十足，因为他知道，这门生意永远不会被时代淘汰，只有过时的东西才会被时代淘汰。

●借钱开帐户 最终存大钱

姚国安，1951年生，安徽人；1969年在香港中学毕业，入珠海书院进修医科，不久便辍学，入赫司特化工厂；几年后靠积蓄作纸料经纪人；1973年创立“安兴公司”；1976年购入设备，开始加工及生产影印纸等业务；1988年在大陆设立纸张贸易部，并取得16个国家的纸张制造商在香港和中国内地的总代理权；其公司年营业总额已逾12亿港元。

“安兴公司”的成立，很能体现姚国安的经营战略风格：超前市场，一追到底。

1973年，世界性的“石油危机”酿成全球性的经济萧条。姚国安此时不过刚入纸张买卖行道，正碰上经济萧条在港岛激起的日用品及工业原材料的抢购风，他手中的一批油印纸存货，找到了一个买主。但是对方要求，款项必须付给注册公司而不是他这样的小纸行。

姚国安在办理申请登记时，为自己的公司起了个“安兴”的名字。公司有了，还需帐户，而香港当时开户底价是5000港元，姚国安又四处张罗筹措，勉强取得一个帐号。

生意做成了，公司便也开张了。姚国安为了做成一件生意，不惜去注册公司，去借钱建帐号，如果生意有个闪失，后果可想而知。但他一追到底，这就是他的风格。这一风格在他以后的奋斗中，仍然一再展现。

成立了“安兴”公司，纸张的生意便逐渐扩大。原纸购入后，他总是裁剪得整整齐齐，规格划一，而且要包装好，方便顾客。这样，他的家成了一个小作坊，弟妹们帮着负责裁剪和包装，成本得到大幅降低，每月利润逐渐由近千港元增加到近万港元。

影印机是随着1976年香港经济的复苏进入香港市场的。传统油印机被淘汰，纸张市场发生了变化。

姚国安认准了这条道，抢先一步涉足影印纸张这个全新的领域。不同的影印条件需要不同的影印纸，要做好这方面的买卖，就必须对纸张的厚薄、颜色、透明度、透气度及表面花纹效果进行深入了解。为此，姚国安不再满足于买入卖出的小打小闹，亲自飞往台湾和日本的纸厂，进行参观学习，并广泛联络货源厂家及供应商，为将来的扩业打下基础。

由于姚国安在影印纸生意上准备充分，当香港影印纸生意随着社会全面改用影印机而走俏时，姚国安一下抢到了大批主顾，赚得钵满盘满，也树立了良好的信誉。

1976年，姚国安资金积累、供求网络等条件都已具备了，便倾囊而出，在港岛率先从西德引进了一台电脑切纸机，随后又从意大利购入一台自动包装机，摇身变成了影印纸的来料加工批发商。

这无疑是一步成功的战略。

电脑化生产的意义在其他纸业商眼里，似乎仅仅是提高了生产能力，却不知其中蕴藏着一种顾客心中信誉和形象的潜力。电脑化生产是一种趋势，正是因此，“丽确”、“东芝”、“万能达”、“UBIX”和“锦囊”等影印机代理商及大公司，都纷纷向姚国安订货。

1978年，随着业务的扩展，员工的增加及铺面的扩