

THE WORKER'S PUBLISHING HOUSE OF CHINA

香港大富豪發迹史

湯默理平著

海外著名華人愛鄉功德錄叢書



海外華人愛鄉功德錄叢書

香港大富豪發迹史

湯 默 理 平 著

中國工人出版社

1992. 5

(京) 新登字 145 号

香港大富豪发迹史

汤默 理平 (著)

出版发行: 中国工人出版社(北京安外六铺炕)
经销: 湖南省新华书店
印刷: 湖南印刷一厂
开本: 787×1092 毫米
印张: 7.75
印数: 1~15150 册
版次: 1992 年 5 月第一版
1992 年 5 月湖南第 1 次印刷
书号: ISBN 7-5008-1155-1 / Z · 94
定价: 4.20 元

《海外著名華人傳記叢書》

《海外華人愛鄉功德錄叢書》

总编委会

顾问

朱学范 费孝通 胡子昂 赵朴初 屈武 钱伟长 程思远
杨成武 张国基 庄炎林 万绍芬 郑洞国 贾亦斌 杜建时
傅学文 叶笃义 陶大镛 葛志成 郑庭笈 冯亦代 郑万通
于庆和 张道成 ~~李~~ ~~紫~~

总主编

杨成武

副总主编

孙铁青 郑万通 胡德平 郭永文 周 倜 李松晨 南云瑞

编委

孙铁青 郑万通 胡德平 郭永文 周 倜 赫 军 李松晨
南云瑞 雷抒雁 王一泉 张清濂 姚 远

編者說明

长期以来，人们对“发家致富”四个字有一种近似病态的敏感。极左时期曾有“知识越多越反动”的谬见，在人们的意识或潜意识里，比这一谬见更根深蒂固的是类似“越富越资产阶级”“越有钱越靠近剥削阶级”的观念。“红色资本家”固然有，毕竟寥若晨星，况且还给人以“统一战线”之类的联想。至于“经商发财”在中国传统观念里历来为君子所不齿，屡遭贬抑。改革开放极大地开拓了人们的商品经济意识，“经商热”迄今热度不降，但是，那些最先涉足“商海”的先驱们，由于本人素质的先天不足和**社会大环境的“贫血”**。他们并未作出历史期许他们的**选择，要么暴富挥霍，要么知足守成**。“扩大再生产”对他们**还是一个陌生的话题**。

基于此种社会心态，《**香港富豪发家史**》的出版是有许多积极意义的。

首先，像李嘉诚、霍英东、**包玉刚**诸先生，都是蜚声海内外的爱国人士。都为祖国的各种公益事业作出过很大的贡献，他们爱祖国、爱故乡。与某些一毛不拔的葛朗台式的人是不可同日而语的。显然，这对广大读者能起到爱国主义教育的目的。

其次，这些豪富大多出身贫寒，并非承袭祖业而发。而

是靠个人刻苦的努力和拼搏获得成功。成功之后并不沉没于声色犬马之中，而是更上一层楼，不断开拓国际市场。此种风度，尤可为大陆商界先生们效仿。

第三，他们何以能富。除了天时地利的因素，最关键的还是善于管理、擅长经营、开创了一整套行之有效的商界理论。这是最值得我们学习借鉴的。

取各人所长而述，“取材”是一个技巧性较强的问题。全书较好地把握了这一点，读毕不觉重复，时有新意崭露。

另外，作者的语言功力不弱，行文流畅、晓白、适合各层次读者阅读。

该书为我社正在编辑出版的《海外华人爱乡功德录丛书》之一种，愿这套丛书能得到广大读者的青睐。

编者

目 录

编者说明

一、天之骄子李嘉诚	(1)
二、地产巨子郭德胜	(27)
三、世界船王包玉刚	(41)
四、电影大王邵逸夫	(60)
五、博彩霸王何鸿燊	(77)
六、金王胡汉辉	(98)
七、龙种霍英东	(111)
八、“新世界”主人郑裕彤	(130)
九、“小侠”李兆基	(148)
十、股坛“教父”冯景禧	(162)
十一、报业皇后胡仙	(175)
十二、从零到亿邱德根	(187)
十三、名牌大少潘迪生	(203)

附 录:

香港超级富豪榜	(220)
---------------	-------

“天之驕子”李嘉誠



我的投资秘诀是：
不论做甚么生意，必先
了解市面的需求。做人
处世则应忠诚努力，遵
守诺言，且要不断充实
自己，追上瞬息万变的
社会。

—李嘉誠

“风云人物”

“成功”，无论从事何种事业，这几乎是人类都具备的希望心理。

然而，李嘉诚的“成功观”却具有极深的内涵，以至于太令人企羨，令人嫉妒，令人沉思，令人佩服。

1981年他被选为香港“风云人物”，一时间风光之至，更成为众人话题。香港一位署名“齐以正”的作者写道：“他的名字几乎天天见报，早二三年地产旺市时，更是打个喷嚏都会成为新闻。”美国最富盛名的《华盛顿邮报》，说他是“最富的华人”，“真正的华人男子汉”。美国《时代周刊》更称他为“天之骄子”。香港各大报纸的评论文章中“风云李”、“李超人”的字样举目皆是。

他能不风光吗？！他经营的地产、金融、酒店、石油、电力、货柜码头等业务遍布五大洲，他在香港的五家上市公司——长江实业、和记黄埔、港灯、青洲英坭、嘉宏——共占恒生指数成分股市值两成。他在海外的投资亦难以确计，其中包括价值七千七百万美元的多伦多希尔顿酒店，价值逾二千三百万美元的加拿大帝国商业银行百分之九股权，其子李泽钜拥有市值六千四百万美元的赫斯基石油百分之九的股权等等。其财产总估值逾二百亿港元，名列港澳十大富豪榜首。

他确是香港举足轻重的人物。他不仅是香港大学博士，

中华人民共和国全国人大常委，而且于 1989 年荣获英国女皇颁授的 CBE 勋衔。如果说金钱、地位就是一种成功的标志，那么，李嘉诚这两者都有了，世上还有几人能像他一生那样富有成就呢？尽管他和所有的“风云”人物一样褒贬之词都曾领教过，但是他毕竟是他自己，他的成功的底蕴恐怕金钱和地位远不能涵盖得了，或许他成功的真正价值正在于他的实践所揭示的人生哲理吧！

坎坷的童年

今天的李嘉诚已六十有四，他经常穿的那套西服大概有十多年的历史了，总是戴着四方形黑框眼镜，一副文质彬彬的样子。然而细细端详，镜片后面有一双含蓄而锐利、深沉而聪睿的眼睛，加上那饱满的天庭和那颗毛泽东式的伟人痣，仿佛上苍造就了这个大器原本就是有“冥冥之数”的。不过，李嘉诚的童年却是充满坎坷和辛酸的，就好像天将降大任于斯人，必先砥砺其躯体，磨炼其意志，以便为后来的成就做好心理和毅力准备似的。

1928 年李嘉诚出生于广东潮州的一家书香门第，祖父是清末秀才，父亲李云经也是个教书先生。在这样的家庭文化熏陶下，李嘉诚从小就很聪敏，3 岁能咏唐诗，5 岁时已涉猎了孔子、屈原、李白、王维、陆游等人的诗文。可好景不长，自祖父谢世后家道更显日渐衰落。生活的艰辛，迫使父亲几次弃教从商，下南洋，开商号，可惜都没发迹，只好

转回来重操教书旧业。生活的艰辛和父亲的劳累奔波，使李嘉诚自幼就感受到了世事的维艰。他曾说：“这大概就是我为什么千方百计想发财的一个原因吧。”

1939年，日军侵占汕头，李嘉诚年仅10岁，便与父母一道背井离乡，开始了两年的流徙生活。父亲爱国心切，很想绕道广州北上，投入抗战。可那时的广州混乱不堪，一家人无法挤上火车，多次露宿车站，靠卖点香烟、糖果等维持生计。1941年，才辗转来到香港。

太平洋战争的爆发，使已经萧条的香港更加残破不堪。父亲贫病交加，却舍不得花钱看病，为的是不让小嘉诚失学，以至病愈拖愈重，终于卧床不起，父亲是当时全家人的顶梁柱，他病好了，能教书了，一家的生活才能维持下去。可是，祸不单行，已经够艰难的小嘉诚又经历了少年时代最痛苦的日子，还没走过“不惑”之年的父亲便丢下妻小与世长辞了。年仅14岁的李嘉诚，刚刚读完初中二年，只得中途辍学，担起了供养母亲和弟妹的生活重负。

可是，能够像父亲那样支撑起这个家又谈何容易呢？母亲带着嘉诚四处求人，在这种战乱年代能找到一份扫大街的活儿也算幸运了。人总是有恻隐之心的。一家茶楼老板同情这孤儿寡妇，李嘉诚才当上了煲茶的跑堂。这位稚童就这样以“打工仔”的身份步入社会，开始了为求生存并结束这苦难的日子而要顽强拼搏的人生。

从“打工仔”到塑胶花大王

李嘉诚在茶楼里一泡就是两年。南方的茶馆同老舍小说中的北京茶馆在作息时间是大大不相同的，李嘉诚回忆这段苦日子说，我是“披星戴月上班去，万家灯火回家来”。每天从早到晚，十几个小时，这对 15 岁的李嘉诚来说实在是太累了。有一次，不小心一壶开水洒在地上，溅湿了客人衣裤，他吓得站在一旁，诚惶诚恐，等待客人的巴掌和老板“炒鱿鱼”。可是正如香港所传李嘉诚总是有“幸运之星”照耀的，那位客人非但没发火，反而为他开脱了。他事后曾对人说：“这虽然是件小事，在我看来却是大事，如果我还能找到那位客人，一定要让他安度晚年。”“这也是一次教训，谁叫自己不谨慎？父亲多次告诫我，要作男子汉，就要‘失意不能灰心，得意不能忘形’，顶天立地的男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦。”

的确，有的人吃不得苦，只会抱怨社会，恨好运不向他招手。可是，有的人无论做什么事却能脚踏实地去力行，去思索，从不怨恨条件和周围环境，因而往往得到了别人所不能得的收获。李嘉诚对两年的茶楼生活从来无怨无悔。老舍的《茶馆》是一个社会的缩影，李嘉诚所在的茶楼同样也是三教九流会聚的地方，形形色色的人，各种各样的事，什么人有什么特性，什么人应怎样相处，什么职业最受人羡慕，他都看到听到了。有人说，所谓聪明就是会观察，会利用环境。李嘉诚在课堂上学到的东西不多，但在这个活生生的“社会大学”里，他学到了许许多多，是生活使他过早成熟了。茶馆里的客人中，他最羡慕那些实业家，而世人的冷眼

则使他干实业的心越来越强烈。是生活使他认识了社会，教会他怎样与各种各样的人相处，激发了他出人头地的愿望，告诉了他怎样投入茫茫人海去闯自己的天下。

17岁那年，李嘉诚要为自己的愿望而起步了。他毅然把茶楼的活儿辞去，自己到一家塑胶厂当上了推销员。推销员首先要能跑，他对此从不打怵，茶楼里一天跑前跑后，少说也有百十来里，这功夫他早已练就。其次还要根据不同对象灵活掌握推销技巧，而不同人的习性他早有认识。有一次，他推销一种塑料洒水器，走了几家都没人问津。他灵机一动，说是洒水器可能出了点问题，想借水管试一下。于是，在办公室里表演起来，一下子卖掉了十几个。这就是李嘉诚，办事机智而又得体。他推销产品不是靠高谈阔论，而是注重市场和居民中使用这类产品的情况，他把香港划了很多个区域，每个区域的居民生活情况和市场情况，都记在一个小本子上，只要产品一出厂，便知道该送到什么地方去销，因而一年之后他的推销额远远超过了同仁。

日本一位研究特异功能的专家指出，人的智商并没有多大差别，关键是看谁能把自己的意识集中地调动起来。李嘉诚干什么专什么，干什么像什么，因而必然是干什么成什么。成功地推销了产品，同时也就成功地推销了自己。所以不久他就被提拔为业务经理。在他当经理期间，产品更加畅销，他自己也由此开阔了视野，增加了交往，积累了经验。尤其是熟悉了整个塑料产品行业，他自己说是“吃透了一方面”。他在回忆这段生活时每每感慨道：“那段经历使我真正懂得该干点什么。三年的推销工作所学到的，是我今天10亿100亿也买不到的。”他确实懂得了该干点什么。战争结束

了，医治战争创伤就需要有实业，而塑料行业正大有可为。他看准了形势，不再犹豫，坚决地辞了职，离开老板，走自己的路。

古训：三十而立。李嘉诚却提前了十年，他走过二十个春秋就已经懂得了，人，应该自立。

1948年底，战后的香港渐渐恢复了生机，维多利亚港所吞吐的船只似乎比以往多了，启德机场也日见繁忙起来。一条小溪边的几间破旧房子里，一个小伙子和几名穿得破破烂烂的工人也正在忙碌着。房子虽旧，灯光也显得昏暗，但门口挂的那块“长江塑胶厂”的招牌却是崭新的。

这儿就是靠 7000 港元的积蓄新办的工厂，李嘉诚的事业。

事业，往往是想它容易，干起来可就难了。工厂创办伊始，资金少，人才缺，采购、设计、施工、推销，他都得“事必躬亲”。但再累心里也甜，这毕竟是自己的事业。他和所有的创业者一样，太急于事业发达了，因而也必然出现因盲目扩大生产而造成产品积压和资金周转不灵。他一度面临破产，到处向亲友借钱，可是熟知这家破旧小厂的人有谁肯慷慨解囊呢？

但是，强者永远都不会被困难所左右。李嘉诚非但没有灰心，而是冷静地总结了经验，认识到生产与销售配合得不好，产销脱节，是问题的根源所在。他果断地收缩玩具及家庭用品的生产，把得力的工人派出去推销。他没有能力建设自己的销售网点，但却可以请人代理。他意识到，没有自己灵通的销售网点，缺乏信息反馈，工厂就随时可能倒闭。于是，他带着自己的产品拜访了上百个代理商，不但得到几个

经销商的支持，支付给一些定金，而且这次对市场的观察又得到意外的启发。他发现塑胶花在港市上特别紧俏，而港人随着生活的渐渐提高又越来越喜欢摆设。这个潜在的市场实在太太，生产技术要求又不高，所以，他决计危机稍过之后，立即大量投产塑胶花。

1957年，“长江”的塑胶花出厂了。很快，各大商店都有了他的产品，普通居民家里也都插上了价廉而又逼真的塑胶花。他成功了，但这只是第一步。经营家的视野永远都是无限的。小小的港岛即使家家都插上塑胶花又能容纳几许？但他并没为此发愁，在销售过程中他得到了黄金般的信息反馈：欧洲人最喜欢塑胶花。在北欧、南欧，人们喜欢用它装饰庭院和房间，在美洲，连汽车上或工作场所也往往摆上一束塑胶花，而在苏联，扫墓时用它献给亡者，表示生命虽已结束，但留下的思想和精神是长青的。于是，从50年代末起，李嘉诚生产的塑胶花便大量地销往欧美市场，获得海外厂商一片赞誉，一时间大批订单从四面八方飞来，年利润也从三五万上升到一千多万港元，直至1964年，塑胶花市场一直旺盛不衰。在这前后7年的时间里，仅塑胶花就给李嘉诚带来了数千万港币的财富，从此他便在企业界崭露头角，成为香港妇孺皆知的“塑胶花大王”。

走向巨富的转折

俗话说，没有不散的筵席。同样，在生意场上也不存在

长盛不衰的行业。李嘉诚虽没有像黑格尔及马克思那样钻研过辩证法，但他的经营实践却使他很早就悟出了这个道理。

50年代末和60年代初，塑胶花市场正值兴旺，一般的企业家或许由此便踌躇满志，沾沾自喜了。李嘉诚确也自喜过，他再也不是满身油渍的穷小子了，而是架着四方眼镜，西服革履，出入有车，腰缠千万元的老板了。像这样倜傥潇洒，年少有为的企业家，谁不钦羨，谁不喜爱呢？人说香港中南钟表公司董事长庄静庵先生说一句“真是个好小子”，就把心爱的女儿庄月明许配给了他。既立了业，又成了家，他也该过过安稳的小日子了。

但是，智者永远都不会满足现状，因为他们的目光总是投在远处，总能居安思危。有人写他新婚燕尔之夜，一些好事的年轻人曾隔墙偷听：

“阿明，能陪我一同担风险吗？”

“啥见险？”

“我要大干一场，做大生意，赚大钱，干大事业！”

“这有什么不好？”

“我是说我已经把老本押上去了，失败了连饭也没得吃了。”

“我以为是啊，人生不担风险，就不叫人生了。”

妙，极妙！尽管这段对白可能是有心人的杜撰，但的确也道出了李嘉诚此时的心情。一幢新型楼房已经代替昔日的几间破旧厂房，长江塑胶厂的牌子换成了“长江实业有限公司”，就足以说明他的心还大着呢，他的目光还远着呢。他不可能有安闲的日子，他的生活早已像着了魔似的与他的事业联系在一起了。

现在，“长江实业”如何向前发展，这是他做梦都在思索的重大课题。如果说创立长江塑胶厂仅仅是他一生事业的奠基，那末，现在他要做的，就是怎样在这个基础上建起恢宏壮丽的大厦了。

首先，他必须把“工厂”变成“公司”，从事无巨细都得他亲自过问的创业者英雄式管理，转到“集团管理”上来，即依靠部属进行管理，实行分级负责，对此，一位评论家写道：

“李嘉诚已经认识到，企业开办之初，企业家的奋斗是重要的，因为这时资金缺乏，各种关系又没建立，成功与失败在于创业者本身的下力大小。可是企业站稳了脚跟（注意，有的误以为是企业的成熟），创办者初期那种英雄式管理方法已经不适应了，各部门的工作要靠秘书、译员、工程师、技术人员、管理人员的技术和能力配合时，你就必须建立起由共同的智慧都能发挥作用的组织结构。”

李嘉诚过人之处正在于他能及时地认识到这一切，他把这一时刻称作转折过渡期，就像人有“青春过渡期”一样。而美国哈佛商学院的拉瑞·葛雷奈（Larry E. greiner）教授，则把这一阶段称为由创业者的独裁到引进经营人员的转折。于是，李嘉诚自从挂出“公司”的牌子之后，很快便设置了各部和科室、人事、公关、设计、销售、秘书等机构都逐渐完善起来。同时，招收新工人也要进行文化考察，组织培训，提高在职工人和技术人员的素质。而他自己，自打工时起就经常拿出时间到夜校攻读，现在又请了家庭教师坚持自修英语。他的知识结构和语言应酬能力早已是今非昔比了。他不仅仅是个创业者和厂长，而是转变成了一个有组织能力和组织艺术的“领导”。