

富豪第二代





信託第三代



富豪第二代

勤 + 缘 出 版 社

世界图书出版公司

北京 广州 上海 西安

1995

内 容 简 介

本书是勤+缘出版社出版的《名门望族系列》之一李嘉诚、霍英东、何鸿燊、周焯年等等都是香港有名的富豪，他们的下一代情况如何呢？本书从各方面，如出身、家庭、人生经历、事业、经济财富状况、爱好等介绍了李泽钜、霍震寰、何超仪、周湛煌等 10 位富豪后代的情况。本书内容丰富、语言精练、可读性强。

富 豪 第 二 代

韦昌汶 著

*

勤+缘出版社

世界图书出版公司北京公司重印

北京朝内大街 137 号

北京昌平百善印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

1995 年 3 月第一版

开本：787×1092 1/32

1995 年 3 月第一次印刷

印张：3.5

印数：0001—5000

字数：8 万字

ISBN: 7-5062-2029-6/Z·97

定价：4.90 元

本书已由世界图书出版公司北京公司向香港勤+缘出版社购得简体字本
重印权限大陆发行

目 录

李泽钜	(1)
霍震寰	(17)
何超仪	(23)
周湛煌	(31)
潘迪生	(37)
赵世曾	(51)
胡经昌	(59)
唐英年	(65)
田北俊	(73)
蒋丽芸	(79)
冯国纶	(89)
李旭光	(97)
颜福伟	(103)



姓名：李泽钜

父亲：李嘉诚

角色：千亿王国、香港首富‘接棒人’

得意之作：万博豪园

最大收获：博得美人垂青

牛刀小用：在劳斯莱斯装置镭射机

怕听的字眼：接班人

香港联合交易所数百家上市公司中，编号〇〇一是长江实业；

长江实业——李氏王国的旗舰，其控制下资产市值，保守计，为一千五百亿；

李氏‘王国’的资产值，代表了香港上市公司的总市值大约百分之十二；

单是旗舰长江实业，一年的纯利（一九九二年度计），六十余亿，全港上市公司中，排名第二（仅次于汇丰控股的八十亿），加上旗下和记黄埔（四十余亿）、香港电灯（约三十亿），撇开私有化的嘉宏不计，又扣除三公司互持权益的利润重叠部分，总盈利也远超过一百亿。

李氏‘王国’庞大的赚钱力量，无与匹敌，连赚钱机器狮子银行，亦不能望其项背。

当然，祖籍广东潮州的李嘉诚，是香港的首富。

李嘉诚的两名儿子，长子李泽钜，次子李泽楷，作为李首富的‘接棒人’，家族生意的当然继承者，十方所视，其所受压力之大，委实不足为外人道。

‘目前父亲仍是主席，我只是董事，我很怕“接棒人”这个字眼。’李泽钜说此话时，他是长江实业执行董事。

大约在1989年，李泽钜即坐上此要位，当年他二十四岁。

四年后，于一九九三年二月中旬，李泽钜升任长实副董事总经理，在资产市值超过一千五百亿的商业王国中，以二十九岁不到的年纪，位居要津，仅在父亲李嘉诚、‘师傅’麦理思 George Magnus 之下。

李嘉诚进行‘接班’部署，将一手创立的庞大王国，交

由儿子接管，当然无可厚非。

然而，长实集团经营、管辖的业务，涉及面既广且深，粗分就包括地产、货柜码头、广播、通讯、电力、金融、基建、石油、酒店等，和香港经济，甚至政治环境，关系千丝万缕。

以三十而立的年纪，尽管年青才俊，且自小接受加意培训，一朝把这重任担上肩头，还是异常吃力的。

到底，长实集团是公众公司，利益所系的小股东和市民大众，为数庞大。

李泽钜很怕‘接班人’的字眼，实在难怪。

李泽钜、泽楷兄弟二人，受催谷、培训为接班人，其实早有计划。八、九岁时，即被安排在公司董事会上，静坐一旁，作为学校之外的另一项重要课程。

长江实业于一九七二年上市，那时起，童年无忧的李家兄弟，就算想扭作一团嬉戏玩乐，在严肃的会议室内，严父和严师跟前，也只好乖乖的，正襟危坐。

George Magnus 是英国人，剑桥经济系毕业，于七十年代追随李嘉诚之前，当过新加坡虎豹公司的总裁。

但他以少东‘师傅’姿态行事，则在八十年代后期，李泽钜牛刀初试，投身于温哥华大型地产发展企划的时候。

李泽钜身为长子，幼受庭训之余，初中时就被安排在加拿大接受教育，兼学习自主，过独立生活。到美国普林斯顿大学念土木工程之前，即取得加拿大公民身分。而成为加国公民（李家兄弟皆是）的部署，几年之后，便发挥重要的作用。

温哥华八六世界博览会旧址，面积庞大，为近海的长形

地带。

其时，在温哥华生活多年的李泽钜，不愧地产巨人之子本色，即以结构工程硕士的眼光，认定那是发展综合住宅区的无尚佳地，理由如下：

（一）地址附近周围都已发展，社区设施、交通，已有良好基础；

（二）温哥华这一区域，和一般大都会不同，并无高架公路，市容美观；

（三）位处市区边缘，有市郊的好处而无市区的弊端，无论往返市中心或近郊，同样便捷；

（四）位置临海，景色怡人，而海景住宅当然矜贵些；

（五）对温哥华的风物景致，他本人有感情。

就商业考虑而言，最后一项，未必实际，但李嘉诚接受了儿子的构思宏图。

一言而诺，后来总投资额达一百七十亿元。加拿大历来最庞大的建设计划，就这样诞生。

这发展地段的范围，大致相当于整个湾仔区，再加一个铜锣湾，临海而又接近市中心，如此庞大而美妙的建设蓝图，加国政府和人民，会否让来自香港的财团包办？

由于耗资异常庞大，虽以长实集团的雄厚实力，也独力难支，李氏即邀集同业好友，如新世界的郑裕彤、恒基兆业的李兆基等人，合力发展。

李泽钜更为这宏图巨构，一手一脚策划、设计，无尽心血，悉付于此，曾经在两年之间，出席大小公听会二百多个，与各界人士逾二万人见过面，解释这个计划。

当然，他的背后，父亲、师傅，及其他人等，一直予以

无限量支持。

但在一九八九年三月，正在进行平整工程的地盘内，发现一张措词吓人的‘告示’上面写着：

‘加拿大同胞们，请制止癌症扩散。

醒来吧！否则太迟了！政府出卖我们，鼓励华人渗透，买光我们的土地，提高我们的税。中国人口超过十亿，正像野火般蔓延！我们的前途呢？我们下一代的前途、文化和机会呢？倘若我们不制止这种癌症的扩散，我们的孩子将一无所有！政府辩称这是有利于国家，怎样有利呢？中饱他们私囊而已！谁得益呢？可以打赌不是我们！……，如果我们想维持一个民主国家，现在站起来，为着你们的权利团结起来，否则太迟！’

把中国十亿人口，和香港财团的温市发展计划，扯在一块，自然难以理喻。但加拿大政府当时（今日如是）以宽厚待遇，锐意吸纳香港资金和人才，则属事实。

‘他们似乎完全看不见我也是加拿大公民，他们反应太过激烈。’面对当时汹涌的群情，李泽钜既感气愤，又感无奈。

众所周知，自从一九八二年，当年英国首相铁娘子，在北京人民大会堂的石阶上，跌倒一交之后，枫叶国趁香江人心不安之际，大开中门，将来自此南中国蕞尔小岛上的资金和人才，兼容并收，已是彰彰甚明的‘国策’。

何况，加国高层官员，早就对李氏代表的商业王国，注目有加，极想透过李氏投资加国，制造带头作用，吸引亚洲尤其香港的财团落脚，帮补捉襟见肘的联邦国经济。

八十年代，加拿大商人、贸易官员，上至省总理，如走

马灯，穿梭进出香港中区华人行顶楼，拜望李首富，为的是同一目的。

据说，有个省总理当时提议和李氏合作开赌坊，当场就被严词拒绝。

但加拿大官商的确有办法，一九八七年，终于邀得李首富加入香港的加拿大会所，使驻港人员，大增亲近亲近的机会。

有个加拿大商务官，对李首富简直着了迷，他将一份加拿大杂志的封面（封面人物自然是李超人）剪下来，用相框镶起，挂在办公室朝夕瞻仰，又到处向人说：‘他一李嘉诚，是我的偶像！’

此官员朝思暮想的是，如何撙掇得他的‘偶像’到魁北克省投资，哪怕开一间餐馆、洗衣店之类也好，只要李氏一来，还愁其他‘偶像’不跟进？如此一来，冷天连鼻子也冻掉，却格外优惠香港移民的法语省份，自亦财源滚滚，冬天不结冰。

外间也许少人知，枫叶国官、商人士，不少纷纷将写字楼搬入华人行，做李氏的芳邻去了。

当地的加拿大人，还在摆出一副百余年前华工血泪史的面孔，李泽钜的气愤兼无奈，也就难怪，何况他本人便是加拿大人。

当地人反应激烈，可能也和另一件事有关。

世博旧址的交易，以太平协和发展公司名义签约后不久，李泽钜将另一公司的二百多个公寓，在香港推出发售，消息‘出口转内销’，倒流到温哥华时，在当地人中，引起轩然风波，指问将来的世博物业，是否又只卖给香港人？

当时卑诗省总理站出来说话，要李氏保证，那幅以极优

惠条件卖给他的地皮，不会即时转售图利，将来落成也不会只在海外发售。

事情闹大，这个由李泽钜一手搞起来的计划，反过来烧痛他的手；不过，却为他提供难得的机会，尝试单独处理问题。这一回，李嘉诚决心考验长子的办事能耐。

李泽钜结果不负所望。他从滑雪胜地韦斯拉赶到温市，首先公开承认，他忽略了本地人士的情绪。

‘我未有充分关注本地人士的感受，也错误判断市场发展计划的反应和需求。’他这样说。

然后，他跑去见省总理。

省总理结果向这个二十余岁青年让步，这样那样的保证也不要了，温哥华商、政界这才松一口气。

要是逼走了李泽钜，等于将进了门的财神赶出去，那可是与全枫叶国为敌的大灾难。

那一年，他二十四岁。

一如非那次风波，李泽钜独自处事的才能，不致这么快显露；也许就不能在一九九三年初，以未足二十九岁的年纪，坐上长实集团副董事总经理的高位。其后固然毋须出席大小公听会二百余个，与二万多人见面了。

而当时事件了结不久，他还不过是太平协和公司的董事，却由其父亲手提拔，晋身旗舰长江实业董事局，更兼执行董事之职。

后来定名‘万博豪园’的庞大而一波三折的投资项目，由找地盘、买地皮、发展规划、建筑设计，而至售楼宣传，无不由李泽钜一手策划指挥，参与其中。

一九八九、九〇两年的大部分时间，他留在温哥华，

监督工程，同时又兼理香港的事务，执行长实执行董事的职责，向董事局主席，报告万博豪园的进度（以及要求协助）。

万博豪园属包容住宅、商业及公园的综合发展区，从无到有，李泽钜在设计上，尽量保留区内的自然景观，住宅单位、写字楼，至少有一面临海而又望见公园。

他在设计上费尽心思，固然和他向父亲作此宏图建议时，列举理由中的第（五）项有关，然而望海兼望公园的景观，对物业的价值、售楼的回报，就更加与利益攸关。

超人李嘉诚，向来以照顾小股东利益见称，作为超人之子，李氏王国的接班人（虽然他很怕此字眼），李泽钜为利筹谋，不但为小股东，也为参与投资万博豪园的世叔伯，尽展浑身解数，又有何不妥？

但他最大而又无法用金钱衡量的收益，不是执行董事之职，甚至不是接班人的地位，而是留加时结识的红颜知己。

李泽钜向来低调，且和绯闻、艳语完全绝缘，却在一九九二年十月一日，中区花园道万国宝通广场的开幕礼上，父子三人齐齐亮相。

当时，作风与父兄迥异的李泽楷，由于和黄在最后关头，突然放弃与九仓争夺有线电视开办权，而拱手让与吴光正（李、吴氏生意上的激烈竞争，甚且争逐至北大人跟前，又属另一个故事），成为在场传媒追问的对象。

那边厢，作风与扮相都肖似乃父的李泽钜，却和一妙龄女郎有说有笑，原来伊人名叫王富信，在万国宝通银行任事，她在场，是由于银行新总部大厦开张之喜。

而大不简单的是，这时跟李泽钜笑语盈盈的人儿，大

有可能是香港首富的未来新妇。

事实上，李泽钜当时就承认，两人已经是未婚夫妇的亲密关系。

发展至此阶段，当非一朝一夕，李泽钜‘保密’工夫的到家，用之于业务之外，自然是深得乃父真传所致！

当日李嘉诚和未来新妇有讲有笑，还不时把她向别人介绍，可见对此一对璧人，早已默许。

三个月后，历时两年半施工重建的大屿山名刹菴山观音寺，举行开光典礼，由觉光法师带领来自国内的高僧颂经祝祷，李嘉诚父子随众肃穆上香时，王富信就在他的身旁。

原来，李嘉诚亡妻庄月明，生前喜到此寺参神，一九九〇年一月初辞世，未几寺身重修，李氏即大力捐助，而重修后开光，又适逢庄氏三周年忌辰之际。

李泽钜和王富信两人名分，经过菴山观音寺之后，以李氏父子俩的‘稳阵’作风，应已底定。

李泽钜初时邂逅佳人，正在竭尽心血，在温哥华搞那万博豪园的时候。

那时，他在中港加飞来飞去，凡二十余趟，除两地事忙外，佳人有约，也许不只是另一原因，且是重大的推动力。

一九九〇年底，万博豪园首度在港、加两地‘同时’推出，香港反应异常热烈，哄动一时，对李泽钜而言，可谓双重收获。

原来，李、王由结识而相恋，并非偶然。李泽钜当时为万博豪园，绞尽脑汁，晨昏皆忙，哪里还有空遐？但缘分到来，却挡也挡不住。

就因为他表现的才干，深获佳人赏识，因而在温市一宴

会上‘邂逅’，两人一见如故，感情迅速发展起来。

其时，王富信正在大学修读工商管理。一九九一年，她在港加入万国宝通银行；一九九二年十月，银行新总部大厦落成揭幕，她以助理经理之职，周旋于商、政巨头之间，自并非毫无缘故。

由于李氏家传的‘稳阵兼密实’，在李家未来大新妇这上头，曾经发生过‘寻人’故事。

话说一九九二年的某一日，李嘉诚透露长子于翌年结婚。未来新妇是谁，自是十方瞩目，打听之下，知道一个名字，就叫 Cynthia Wong，在万国宝通银行任职。

八卦传媒便千方百计，猎取 Cynthia 的芳容。问题来了，万国宝通分行不少，分布港九新界，究竟哪间分行中的王小姐才是，追查之下，终不得要领。

即使没有该行新总部落成，而李氏父子齐齐到贺，王小姐的‘曝光’时刻，亦大有理由相信早在李超人的计算内。

正如他巧作安排，让儿子在中国领导人、在港督跟前亮相一样。而更早的部署是，安排儿子入籍加拿大，后来由此取得赫斯基石油的控制权。

李氏王国在加拿大最大的投资，并非万博豪园，而是更早时的赫斯基石油。

一九八六年，李泽钜仍在美国加州念大学的时候，李嘉诚已着手拓展海外，使集团的业务，朝向更多元化发展。他的首选，和香港人移民一样，是加拿大。

在加投资，未必是由于该国官、商大员，大力撙掇的结果，但李氏进军加国，的确有其长远的一套策略。

第一项重大投资，就在赫斯基石油公司主席的办公室

内，签订合同。

当时，明知石油业正陷入不景气，李嘉诚虽然致力寻找能源业多元化投资机会，却未必定要石油（数年后，即由于此项投资，令和黄业绩出现多年来首次倒退），他选择赫斯基，其属加拿大企业，为主要原因之一。

可是，加拿大政策，‘如非财政不健全’，该国的能源公司，不能向外国人出售。

这时，李泽钜十八岁即入籍加国的部署，便发挥潜藏了三年的作用。

交易条件是，李氏家族与名下公司，购入赫斯基共百分之五十二股权。李泽钜名下占百分之九。及后，李嘉诚本人及旗下集团，先后增股，总共持有赫斯基石油百分之九十五股权。

此外，李家在彼邦投资，还包括加拿大帝国商业银行、一些酒店、住宅、化学、输油管及其他企业的权益。

收购赫斯基石油一役，从旁出力最大的，正是李泽钜的恩师、长江实业副主席麦理思。

这宗交易，让加拿大人正式知道李氏父子其人。

据说，李氏父子亲临赫斯基总部签约时，对麦理思和马世民 Simon Murray（当时嘉宏主席，和黄董事总经理）说：

‘这儿没有谁识得，不似香港，这样的事，会当成头条新闻。’

此话给赫斯基主席听到了，立即为李氏父子，安排了盛大的招待会。三人一起站在入口处，迎接数百名政要和商界显贵。

当时陪同李氏父子的，就有李嘉诚的左右手麦、马二人。

李泽钜那时才二十一、二岁，恩师麦理思主要任务，便是当他在众宾客中遇到问题时，一一替他化解。

后来，万博旧址的发展大计，便由麦理思从旁指点，而让李家长子首次下水练兵！

到一九九〇年底推出时，这位商场经验极其丰富的恩师，向得意门生（唯一入室弟子），提供一点‘贴士’。

李泽钜已对卑诗省总理作出保证，万博旧址出售时，不会只卖给海外人士。而事实上，万博豪园的对象，主要却是香港的买家，特别是打算移民加国的香港人。正是这批买家，才会争相抢购，不论价钱，出手异常爽快。

结果，万博豪园在港、加‘同时’推出，一如预料，绝大部分单位，落入香港人手中。港、加两地原是存在一个‘时差’。

李泽钜并无违反诺言，时差这事，是上帝创造地球的问题，与人可无关。

多年之前，世博地盘被当地人张贴告示，惹起轩然大波之际，李泽钜最后息事宁人，便说过这么一番话：

‘如果我只是你们眼中一个普通发展商，只顾赚钱，那我就成为种族歧视的受害人。但我并不是外来的发展商，六年前，我成为加拿大和卑诗省的公民时，就已作出我最大的投资。我不惜千里而来，是为了交朋友，不是结仇，不是惹起争端。’

万博豪园‘同时’推出之后，在当地，还是惹起了争端。

不过，李泽钜和胞弟李泽楷之间，不起争端，这才是顶