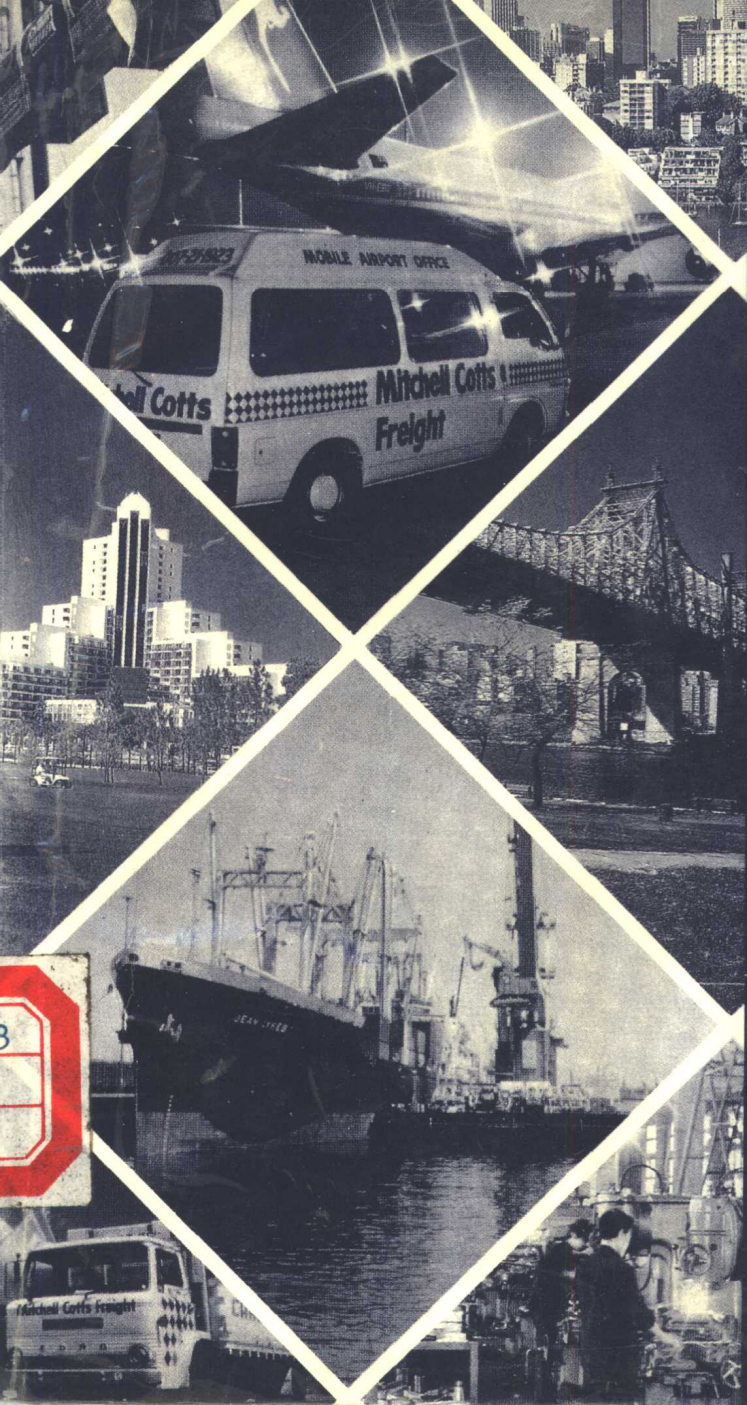


港台海外稱王的華人



港台、海外称王的华人

一萌 寒星 著

群 众 出 版 社

一九九二年六月

(京)新登字093号

港台、海外称王的华人

一萌 寒星著

群众出版社出版

(北京东长安街14号)

湖南省新华书店经销

长沙晚报印刷厂印刷

开本:787×1092毫米1/32 印张:8.5 字数:191千字

1992年6月第一版 1992年6月第一次印刷

印数:1—30,000

ISBN7-5014-0871-8/1·286

定价:4.50元

编者语

他们曾经也是落寞寂寥、一文不名！

他们曾经也是囊中羞涩、两手空空！

从披星戴月的打工仔到享誉世界的超级富豪，从赤手空拳的流浪汉到纵横捭阖于港台、海外，称“雄”称“王”，其间历经了许多辛劳、多少努力，流淌了多少泪水、多少血汗……你——亲爱的读者，只有你读完了这本小书，才能品尝出个中滋味，领悟到人生的意韵。

因为他们——书中的称“王”者和你一样，同是炎黄华夏的子孙，龙的传人。

当今改革的巨浪正不可逆转地以排山倒海之势袭来，你无法不当即作出抉择，要么在巨浪中淹没，要么在巨浪中苏生。

但愿他们能助你抉择！

但愿他们能助你苏生！

但愿他们能助你成功！

目 录

香港地产大王——李嘉诚	(1)
世界船业大王——包玉刚	(15)
世界领带大王——曾宪梓	(38)
世界维他奶大王——罗桂祥	(49)
香港人造革大王——田家炳	(59)
东南亚影业大王——邵逸夫	(67)
世界塑胶大王——王永庆	(85)
✓ 印尼丁香大王——林绍良	(122)
东南亚汽车大王——谢建隆	(139)
亚洲糖业大王——郭鹤年	(145)
马来西亚建筑业大王——杨忠礼	(155)
亚洲朱古力大王——林庆金	(162)
新加坡饼干大王——周子敬	(168)
新加坡饮料食品大王——“杨协成”	(174)
新加坡皮革业大王——郑镜鸿	(184)
新加坡玻璃大王——陈家和	(192)
世界万金油大王——胡文虎	✓ (199)
✓ 泰国金融大王——陈弼臣	(211)
丹麦春卷大王——范岁久	(222)
世界电脑大王——王安	(229)
✓ 美国股票大王——蔡志勇	(252)
美国钢铁大王——谭仲英	(259)

香港地产大王——李嘉诚

香港地域狭小，人口密集。几十年来，地产在香港视为奇货可居，地价之昂在世界上也堪称之最。

香港，每日每时有多少胼手胝足的工仔在现实中做梦，在梦中挣扎，在挣扎中沉落，在沉落中起伏……百年来，也确实有人在激烈的竞争中奋斗终身，成为佼佼者。然而，这种人毕竟为数甚寡。能象李嘉诚那样集房地产、股票、工商业于一身的经济强人更是稀乎朋类。那么他是怎样走上成功之路，怎样成为和汇丰公司、包玉刚的经济王国三分香港经济天下的呢？

出身平淡，生平传奇

发迹奇特，鸿鹄志远

李嘉诚 1928 年出生于广东省潮安县。父亲是个小学校长，家境清贫。他不满五岁时，父亲就送他上小学念书。李嘉诚自幼就聪明好学。启蒙教育给他印象最深的是：一只雄鸡报晓似的中国地图，许许多多动人的神话故事和感人至深的民族英雄爱国抗敌的故事。这些既有幻想又富启迪的故事都深深地印入儿时的李嘉诚的心田。然而，他十一岁那年，日寇的铁蹄侵入中国的大地，践踏了他的家乡，父亲携带全家逃难到了香港。两年后，父亲因贫困而病逝于他乡。身为长子的李嘉诚毅然担负起照顾母

亲，抚养弟妹的家庭重担。从此，他离开学校，走上了漫长的人生之路，步入了人海茫茫的大千世界。这时的李嘉诚还只是个未满十四岁的少年。

李嘉诚获得的第一份工作，是在一家玩具制造工厂里当最低一级的推销员。尽管每天十六个小时的劳累奔波，已令他筋疲力尽，他还是以顽强的毅力坚持自学。在艰苦贫困中学习得到的知识和经受的锻炼，对他以后事业的成功与发展具有很大帮助。

由于他勤劳刻苦，严己奉事，机敏精干，很快就得到了老板的赏识，1948年，李嘉诚年仅20岁时，便被提升为该工厂的经理。李嘉诚并未因此而满足，仍日间作工，夜间上夜校苦读。同时，他生活克勤克俭。经过八年的努力，他终于积攒了一笔钱。到1950年，李嘉诚22岁时，他凭藉自己的积蓄和亲友的借贷，以五万港元的资金，创办了长江塑胶厂，专门生产玩具以及家庭用品，以后又易名为长江实业公司。他之所以取长江为厂名，则有浩浩长江、不择细流，永远奔腾向大海之意。由此可见，李嘉诚当时就立下了奋进不息的宏愿。

创业的头几年，李嘉诚熬过了无数的辛劳的日日夜夜。他一身兼数职，管理厂务，督导生产，对外联络、跑推销，每日都要工作十七、八个小时。即使如此，他还继续坚持进修学习。

李嘉诚开始崛起了。

如瘟疫一样的世界性的经济危机劫难过后，万物开始复苏。五十年代后期，香港经济开始起飞。由于特殊的地理和经济条件，香港成为许多雄心勃勃生意人的竞争、奋斗、创业、投机、冒险的天地。世界各地的公司、银行，纷纷涌入香港。当时，由于香港地少人多，房地产需求量急剧增加。李嘉诚经过深思熟虑，看准了经营地房产必将是一个大有可为，但也要冒极大风险的事业。他抓住时机，迅速扭转长江实业公司的业务方向，大胆地开

始了地产业经营。

李嘉诚趁土地尚未涨价之际先买了大片的土地，又贷款兴建楼宇，建成后出售，由于天时、地利、人杰，房地产买卖生意兴隆。不过几年，李嘉诚几经翻手经营，便成了亿万富翁。

下面数字将会做一个很好的介绍。

1972 年底，长江实业公司的楼宇面积为 1500 万平方英尺（其中大型楼宇面积有 138 万平方英尺），占香港各地产商之首。此外，还拥有 120 万平方英尺乙种换地权益书和 60 万平方英尺可开发的土地，成了除香港政府外，香港开埠以来最大的土地拥有者。

1982 年，长江实业公司建筑楼宇的土地面积 2900 万平方英尺。

如此令人瞠目结舌的数字，使人不难断定，长江实业公司不仅是现在，而且将是未来香港最大的地产业发展公司。

自 50 年代以后的 30 多年中，李嘉诚大刀阔斧地不断扩张发展。掠过无数次惊涛风险，击败过不少的竞争对手，迄今他已奇迹般地成了香港工商界屈指可数的钜子。李嘉诚身为长江实业集团主席，同时兼任汇丰银行副主席。现在他所控制的上市公司，包括长江实业、和记黄埔、青洲英泥、港灯、国际城市等五大公司，总市值达 348 亿 8000 多万港元，占港股市总市值的 14%。李嘉诚的经济王国的三足而立，分领香港经济天下。

李嘉诚的事业发展历程，主要可以概括为五个阶段。第一个阶段是 1950 年，创办长江塑胶厂，拉开他的创业序幕，第二个阶段是 1972 年长江实业上市，建立起李氏王国的总部；第三个阶段是 1976 年，击败了竞争对手，从地下铁路公司取得环球大厦及海富中心的发展权；第四个阶段是 1979 年从汇丰手上购入和记黄埔近四成的股份；第五个阶段是 1982 年通过和记黄埔，购

入港灯的三成多的股权，将其事业推向新的高峰，形成香港工商界目前的三分天下的局面。

创业维艰，孜孜奋斗 敏锐果敢，四次决断

对于李嘉诚的成功，有些人传言说是靠其夫人娘家的资助起家的。其实如何？李嘉诚是1963年他35岁时才与庄月明结婚的。而他早在1958年就建起了长江实业大厦，那时他才30岁。到结婚时，他的长江实业已经极具规模了。事实上，李嘉诚的事业成功，正如他在回忆创办长江实业期间说的：“当年长江塑胶厂，只是生产一些普通的塑料玩具和家庭用品，经由出口洋行远销欧美。在最初的20年间，每星期要工作七天，每天最少工作16小时，晚上还要进行自修，加上工厂人手不足，自己要身兼发货，接单等工作，经常睡眠不足，早上必须用两个闹钟，才能惊醒起床，可说是每天最难过的时刻。”李嘉诚就是靠这种苦干实干的精神和毅力，经过七年的艰苦创业，终于把他的长江塑胶厂发展为长江实业公司，为他的李氏经济王国的建立打下了坚实基础。这一事实充分说明了无论搞什么事业，必须全力以赴，不辞辛劳，才可能取得事业的成功。

李嘉诚的事业成功不仅仅是他的孜孜不倦的个人奋斗精神使然，更重要的，在他的判断力、果敢、耐力及用人方面，也有独到之处，并构成了他的成功要素。

李嘉诚对经济情势的判断准确，在关键时刻他迅速决断，表现出过人的胆识。1976年李嘉诚不惜用巨资从地铁公司取得环球大厦和海富中心的发展权，就是一个突出的例证。当时，正值经过1973年石油禁运和股市崩溃，香港的地产业仍没有从低潮

恢复过来。当时连在港实力最雄厚的地产发展集团——置地公司都不敢对地产业的发展抱乐观的看法。但是，李嘉诚统览全港，分析各方面的因素，认为地产物业市道马上要开始复苏，当机立断，他毅然调动足够的资金，力挫群雄，即或背上沉重的财政负担，也在所不惜。他竞争取得环球大厦和海富中心的发展权。果然，时过一年，1977年后，香港掀起排队买楼的浪潮。环球大厦与海富中心为李嘉诚的长江实业公司盈得了巨大的利润。

还有，长江塑胶厂是李嘉诚日后起家发展的基地，但后来业务陷于低潮。此时，李嘉诚审时度势，毫不感情用事，眷恋发源地，毅然收盘该项经营，并花费大量金钱安置员工。这一着棋是很多人都做不到的，一些旧观念根深蒂固的人，是不可能在这种在部分企业经营亏蚀的情况下立即采取断臂的行动。

多元国际化经营战略，这是李嘉诚企业经营的另一大特点。他在地产业取得了较大发展后，他的事业已经打下了坚实的经济基础。于是，他进一步慧眼独具，向更多的领域扩充业务。李嘉诚为了争取更多的盈利，开始向股票市场扩张。他向市民发行股票，以筹集资金。当时正值货币贬值，广大的市民也想以购买股票来投资生意。尤其是一些小工商业主，将自己企业的发展寄托在股市的赢利上。从1972年起，长江实业公司的股票乘机上市。由于长江实业公司的地产生意兴隆，股票的红利也很大，不仅长江实业公司的业务又取得了长远的大发展，购股的市民也取得了不少的好处。长江实业公司的威望在港民中大增。从此他的事业得到香港广大市民的支持。

除了股票发行外，李嘉诚还向金融、酒店等其他行业跨步。这之后他又先后出任汇丰银行董事，加拿大怡和财务公司董事等职。

李嘉诚的业务日益国际化，他除了注重发展同中国的业务

关系外，还将业务经营越洋跨海。例如 1985 年 7 月，李嘉诚与中国国营侨光置业公司合办“宜宾”地产有限公司（长江股份占百分之七十，侨光占百分之三十），投得沙田铁路维修站的发展权。投资额为 3 亿 8 千万港元。同年他又与中国国营的侨业公司联合，与美国“凯沙水泥公司”合办“中国水泥公司”，在新界建立一所投资 2 亿多美元的水泥厂。此项中，长江公司投资额达 10 亿港元。此外，李嘉诚还购买了“凯沙水泥”百分之九点五的股权，他就与外国财团洽商了一笔 2 亿美元的贷款，期限五年，收取的利息和手续费都相当低廉。由此可见李嘉诚的气魄之大和抱负之远。

多元化国际化的经营战略，使长江实业公司的业务飞跃发展，5 年内剧增 3 倍。到 1982 年，长江实业公司联营的公司和附属公司共有 103 家，其中 72 家为附属公司，31 家联营公司。1978 年，长江实业公司年纯利润达 2 亿港元，1980 年达九亿港元；1981 年的综合纯利润达 138540 万港元，比 1980 年的综合利润增加了百分之九十七。

李嘉诚之所以取得如此惊人的成功，还因为他敏锐果敢，当机立断。

在李嘉诚的事业发展进程中，他有过四次慧眼独具的决断。

第一次是 1957 年。当时，他一方面看到了塑胶花庞大的国际市场，另一方面他又熟知香港的廉价劳工市场和香港作为自由商港的特殊地位。于是，他迅速地一边加紧扩大厂房，增置设备，一边争取塑胶花的海外客商的长期订单。从而将长江实业公司的生产及经营从塑料玩具转向塑料花。正确的决断，收到了丰硕的成果。从 1957 年到 1964 年的七年间，香港的塑胶花进入全盛时期。仅此一项就给他带来了数千万港元的利益。李嘉诚的工厂也成为当时世界最大的塑胶花生产厂。

第二次是六十年代初期。因为塑胶花业已经给他带来巨额利润，而使他具有了雄厚的资本。李嘉诚不失时机地利用塑胶工业中源源不断的盈余，又迅速地投资于地产业，购入大量地皮和大批旧楼。首先，李嘉诚买进北角和柴湾长江工业的厂宅地共占1500英尺。厂房面积为16万英尺。在地产投资中，李嘉诚不用地产界常用的“孖展”方式去投资（即在买地皮时只付30%现金，其余70%是向银行按揭借来），而是以一亿元（相当现在20亿新港元）现钞从事地房产，因此根本不用支付巨额利息导致一般投资者垮台的风险。李嘉诚用这种方式共为长江实业公司买入33块地盘，并且修建了楼宇和厂房。

除此之外，当1964年塑胶花业开始进入衰败时期，李嘉诚又立即适时灵活地决定把长江工业重新回头生产玩具上来，经过调整后的长江工业不但没有随国际市场而衰落，反而每年输出迅速达到一千万美元的新纪录。

第三次是1972年11月，李嘉诚决定把长江实业集团的25%股票，公开上市发售，使长江实业公司在香港拥有更广泛的市民的支持。这次发售股票得款约3100万港元。到1976年，长江实业公司，有50%股票为香港市民所持有，从而使长江实业公司资产更加深广庞大，一跃而升为香港华资地产集团的首领。

第四次是在1978年以后的两三年内。李嘉诚的长江实业公司决定与中国大陆长期扩大合作。首先是联合在新界投资兴建大型水泥厂。同时也向大陆内地增加投资，扩大为多行业的联合经济实体。利用中国大陆的地产、资源、人力，开展综合合作。常言说：“识时务者为俊杰”。李嘉诚能识时务，善识时务，自然能成为工商业界的俊杰。

开拓智力,稳扎稳打 目光远大,魄力非凡

李嘉诚之所以有如此辉煌的成就,建立起李氏经济王国,除了他孜孜奋斗,敏锐果敢外,稳扎稳打,稳中求发展,也是他成功的一个重要因素。

李嘉诚反对冒险行事。他所管理的长江实业公司的最高经营宗旨是:“在稳健中求发展,发展中求稳进。”在完成环球大厦和海富中心的发展计划后,他完全是采用稳扎稳打的方针。另外,从他对银行的借贷的态度,也可见他的经营宗旨。李嘉诚一贯注意保留足够的运营资金,从不过份依赖银行贷款。因此,他总是牢牢地使自己的公司进退有据,顺利时可以得心应手扩展,逆境时能不乱方寸。正如他曾经说过:“我个人不希望以举债作为筹集资金扩张业务的方法,而是尽可能把负债减少,加强本身的现金筹备。”由他控制的上市公司,负债资产比率,都是同类公司中较低的。

李嘉诚的另一不可忽视的成功因素,是他开拓智力,刻苦学习。就拿学习英语而言,一般从事工商业管理的人,时间特别有限,学习的机会和时间也特别少,特别是学习外语,要达到会阅读还不算太难,会话就不容易了。李嘉诚在学校没有学习过英语,但经过长年不懈的刻苦学习,现在李嘉诚无论是在记者招待会上,还是在洽谈业务时,均可以运用自如,他从早年开始工作时起数十年如一日,每天工作后,都坚持晚上自修、进修。不断的学习和吸取新知识、新信息,使他始终保持视野开阔,头脑清醒,能在瞬息万变的经济世界里审时度势,驾驭自如,以非凡的本领筹划运营,不断开拓新的局面。

李嘉诚在用人方面，知人善任，不拘一格，疑人不用，用人不疑。在他的公司里，他吸收并聘任一大批本港及不同国籍的商界优秀人才，授以重任。他大胆地打破一般华资公司只聘华人（老人）为公司的高级职员的习惯。如庄希尔麦理斯等人本是当年获利集团成员，被聘入长江实业公司后，李嘉诚立即大胆使用，充分发挥他们在运用资金方面的特长，从而充分发挥了长江实业公司资金的最大效用。

1981年，李嘉诚就他的成功发表自己看法：“在20岁前，事业上的成果100%靠双手勤劳换来；20岁到30岁之间，事业已有些小基础，这10年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤力得来；之后，机会的比例渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三到四成了。”

1986年，李嘉诚对自己事业成功的看法又说，“一般中国人多会自谦那是幸运，绝少有人说那是由勤奋及有计划的工作得来的，我觉得我的成功有三点原因，第一完全靠勤奋工作，不断奋斗；第二，虽然有少许幸运存在，但也不会很多，当然也要靠运气；第三，如果没有个人条件，运气也会跑掉的。”

有人问李嘉诚：“一个优秀的运动员必须在与强劲的对手竞赛时方可创下优秀的成绩。环顾今日香港商界，似乎只有包玉刚爵士等一两位可做阁下强劲的对手，您可有以包先生为对手的想法吗？”之所以有人发问，因为他们具有相同的社会地位，又有极类似的社会活动。如，李嘉诚从英资汇丰手中收购和黄、港灯，而包玉刚则收购了九龙仓、会德丰；二人先后出任汇丰银行的副主席；二人又同时出任《香港基本法》草委；李嘉诚投资兴建汕头大学，包玉刚投资兴建宁波大学等等。然而，当李嘉诚回答这个问题时说，他只要朝着自己订下的目标一步一步前行，从来也没有想到与任何人比拼。

李嘉诚魄力非凡。四十年间,李嘉诚从经营塑胶业,地产业到掌握多元化的集团业务,使他成为香港经济界的一条“猛龙”。有两件事在香港港民和商界中具有特殊反响。

1979年9月25日,李嘉诚郑重宣布,长江集团从汇丰银行手中购得英资“和记黄埔公司”百分之二十二点四的股权。这条轰动海外股市的新闻表明:长江实业集团已成为香港历史上第一家能控制英资财团的华资集团。因此,在香港的工商界和港民中掀起巨大波澜。这是香港经济史上重要的一天。这次长江实业公司收购的“和记黄埔公司”的股票达六亿三千万港元。1981年初,李嘉诚成为“和记黄埔公司”董事会主席。华人主持英资银行工作,在香港历史上是罕见的。正因为如此,1981年春夏之交,李嘉诚被选为1980年香港“风云人物”。到1984年,他拥有和记黄埔公司的控股权已增至40%。

李嘉诚最懂得选择投资时机,但从不随便作出不恰当的商业决定。几年前,李嘉诚在地产和股市危机到来前果敢地放弃不大稳健的地产,转为持有现金。1982年,香港的投资者和市民对1979年以后,导致股票和地产市场相继崩溃的前景普遍产生忧虑的时候,李嘉诚领导的和记黄埔公司又毅然决定以29亿港元从置地公司买入34%的港灯股权。这是香港商人对将来香港前途产生危机感以来进行的首宗巨额交易。恰巧,和黄是在英国国会讨论香港法案的几个小时内,宣布这个重大决定的,意义实在重大。此举被一般人用来衡量香港未来经济发展的指标。香港股票投资者对李嘉诚的恰当选择时机和交易手腕佩服得五体投地。和黄的买入价较宣布收购前的最后市价低15%,可见他在商务中的举措是何等精明,快捷。

重信笃行，急公好义 慷慨捐学，风云人物

李嘉诚发达的另一个因素是：一诺千金，急公好义的品质与作风。这给他在香港以至在世界工商界带来了良好的声誉，从而使各界人士乐于与他建立长期的互惠的合作关系。

有一件事，可充分表现他良好的商业道德。

1973年，正值国际石油危机期间。香港塑胶业闹塑胶原料荒。当时一些入口商乘机囤积居奇，使每磅不足一港元的胶粒，一下子暴涨到每磅四、五元。这使一大批中小型塑料厂家濒临停产倒闭的危险。正当此时，身为潮侨塑胶商会领导人的李嘉诚挺身而出，以身作则并领导数百家中外进口塑胶原料商，分文不提价地仍按原价分售给公司各成员。同时，从长江实业公司存货中拨出原料胶125300磅，以低于市价一半的价格，分配供给商会会员，并把长江实业公司本身的配额，硬胶原料的十万磅，照原价无任何其他附加条件地分配给会员。李嘉诚的这些行动，在很大程度上缓和了香港塑胶业的危机，也给他带来了很高的声望。他从此被公选为潮侨塑胶商会的终身名誉会长。此外，他还被推举为香港地产建筑商会副会长，香港潮安同乡会副会长，潮州商会会董，潮商互助会会董，香港公益金董事等。

李嘉诚的崛起除靠勤劳果敢和目光敏锐外，与他的待人以诚，信守诺言是分不开的。

在他数十年的工商经营中，曾经主持不少庞大的收购计划，在每一次收购贸易中，他都本着合理、公道和对股东有利的出发点来领导贸易行动，从未有过情绪化和感情化的行动。更不会因满足个人的英雄主义而影响收购价格。因此每一次收购，都是

“兵不血刃”。在香港的工商社会中,有不少人的富贵有如朝露,经过整夜的凝聚,当朝阳一现即迅速消逝。因为这些人中有的是因胜利冲昏了头脑,在成功时,趾高气扬地做出狂妄的决策,结果一败涂地。而李嘉诚绝不会为逞一时之快而高价收购一家公司或高价收购一些资产,他只是默默地等待时机的成熟,稳扎稳打地步步进取,他也绝不会因为一些批评而改变他的既定方针。

近年来香港的经济更加繁荣兴旺,蓬勃发达。香港贸易的欣欣向荣,也促进了大陆内地的发展。1984年1至11月,香港的贸易总额达四千亿港元。中港贸易额也上升了百分之五十八,达840亿港元。

近年来,李嘉诚与中国大陆的合作更加广泛、密切。他认为,中国在推行实现四个现代化的进程中,与国外的经济贸易往来将日益扩大,香港作为世界金融中心之一,同时作为自由贸易港和东方航运枢纽,将会比以往任何时期都更能发挥它的重要作用。因此,他先后与中国内地签订了许多合作项目,在香港发展地产业,开办新工厂,每个项目的投资额有数亿至十几亿港元之巨。

1979年,李嘉诚被中国政府委任为中国国际信托投资公司董事,负责联系在中国的外国投资。

李嘉诚更热爱他的家乡,关心家乡的建设。他曾在一封给家乡潮州政府的信中写道:“……支援国家建设,报效桑梓,此乃本人毕生奋斗之宗旨也,乡中若有何有助于乡梓福利等事,我甚愿尽其绵薄,倘有此需要,敬烦详列计划示知为荷。”

1978年底,李嘉诚获知潮州市居民住宅紧张,提出营建“群众公寓”,所需建筑费用,182万人民币全部由他无偿捐赠。

1981年,李嘉诚又捐款2200万港元,在潮州市兴建两所设备完善的大型综合医院,1982年已竣工交付使用。他还捐资550