



亲亲香港

摸摸香港

● 雪人 编著

中国工人出版社

目 录

引子：香江 香江 在东方	1
第一章：一江春水向东流	3
偷渡来的“掌柜”	5
盛钱的箱子不翼而飞	
香蕉水大王	
坐一条渔船到香港	9
只为早一月拿到钱	
用中国话做外国人的生意	
从苦力到富翁	12
咬牙做苦力	
跳槽自立门户	
一张百万元订单	
罕见的“新移民”	18
一年挣它四百万	
去赚大陆的钱	
我想有个家	

“利用灰色地带”的赌家	21
他遇着了“贵人”	
拥有一个“金手指”	
珠宝界的震荡	25
全军覆没	
稳坐第一把交椅	
幸运的成数	
当年一宗乌龙事	
游动的黄金	29
比人先行一步	
年轻是本钱	
花钱又竖大拇指	
财富圆周率	33
年轻是机会	
聚财犹如滚雪球	
“化腐朽为神奇”	
“黎明”银子亮晶晶	
财富转移的周期	
 第二章：铺满黄金的沙滩	 41
新兴股市大阿哥	43
为你指路：如何投资股市	
抛出你的“富贵”	46
金融业的超级市场	51
北上炒地风	54
银行多于钞票？	56
一枚港币多少年？	60

第三章：红灯下的香港	63
充满交易的城市	65
红灯下的香港	66
千金卖笑：夜总会的舞小姐	
女孩儿的沉沦	
坐着发财的“雅皮士”	73
无证的妈妈	75
“太空人”浪漫之旅	77
“冒牌”的天堂	79
大哥大？小弟小？	82
地下政府——黑社会	84
警长遭劫 影星蒙难	85
全民大举报	88
大律师东窗事发	90
少年不识“毒”滋味？	93
香港的软性毒品	
“冰”毒，神秘的黑雾	99
红色通缉令	
揭开“富丽”真相	
“大家姐”难逃法网	
国民党的最后一份报纸	103
第四章：颠倒世界的红粉佳人	107
巨富巾幗	109
衔着金钥匙出生	110
胡仙，“亚洲富女之冠”	111

选美台第一贵妇.....	112
独身一世,发奋一生	113
长袖一袭舞东风.....	115
名媛巧走烹饪路.....	116
无梦商旅.....	117
时装皇后.....	118
黄金女状元.....	119

第五章:失火的天堂	121
舞池里的神话.....	123
香港黑白照.....	123
拜金小岛	
干也拼命,玩儿也拼命	
除了财富,别无选择	
白吃午餐?	
生存游戏——自顾自	
无根的人	
永远的希望	
卖画女郎.....	131
越“老”越值钱.....	132
乘飞机的“赤脚医生”.....	134
奇特的“星探”.....	135
人海撷美	
旋转在水银灯下	
摩登行业	
揭开“猎头公司”的面纱.....	139
当个“耳闻证人”.....	141

都市野人·····	144
文盲率与社会发展·····	147
换一下包装就是美女·····	149
是非娱乐圈·····	150
 第六章：大富豪的温床·····	 153
华人第一富豪·····	155
一块新招牌	
头号“土地爷”	
用金子堆起的“超人”	
拳拳赤子心	
两栖“巨无霸”·····	160
“傻瓜”拿第一	
老老实实做生意	
船王登陆	
东方生龙种·····	165
黄道吉日	
“臭钱”养肥天鹅	
超级新贵·····	170
拥有牌照的人·····	173
商界“武士”·····	177
自食其力	
第一次冒险	
红了眼的景泰蓝	
 第七章：快活谷·绿茵地·····	 181
第三种动物·····	183

赛马, 博彩之日	
有钱人的玩业	
走进快活谷	
澳洲马的天下	
投注, 谁爆冷门	
球国风云: 为胜利跳海去	192
华人绿草地	
兵灾之年	
球王前无古人	
为胜利而跳海	
男妓, 一路绿灯	199
星期五市场	201
拍卖“废纸”	202
抵押生命	203
结束自己	204
 第八章: 留下无言从头说	 207
“初恋”中的明星	209
“风流乾隆”第一爱	
落入凡间的精灵	
万幸毁约	
一“艺”值千金	211
艺海天堂梦	212
走出《寡妇村》	
地产界的“亚姐”	
不要性感明星	
由舞女到女王	

泪洒“天堂”

“四大天王”惟恐绯闻缠身·····	219
演唱会狂热十年·····	224
形象包装:怎样也不过分·····	227
灿烂的恐怖:作家全部死亡·····	231
轻薄短小,袋装书风靡香港·····	234
名字比内容更重要·····	235
分羹惟恐不及·····	238
再见理想·····	239
乐坛的悲哀·····	242

第九章:一百年一个太阳····· 245

忘不掉的国耻·····	247
占领整个香港地区·····	251
香港前途问题的解决·····	254

引子：香江 香江 在东方

遥远的东方有一条龙，
遥远的东方有一条江，
龙的嘴里有一颗珠，
龙嘴里的明珠叫香港。

香港，到底是一个什么样的地方？

第一块屈辱地，抑或第一块繁华地？“占领街”还是“竞技场”？被侵占的黑屋还是被捅开的天窗？初升的还是将落的太阳？

创业者的血泪之地？
发迹者的富贵之乡？
灯红酒绿繁华一梦？
凄风苦雨人生一场？

资本的竞技场。金融的自由港。会生蛋的金鹅。天天跑马的快活谷。地下社会，黑色毒雾，逼良为娼。歌手如云，倩女

如花，舞劲曲狂……

成功，发财，失败，破产……

花花绿绿的世界，光怪陆离的天地。

一百年一个太阳，成熟了，还是陨落了？

香港，香港，芳香的海港。

多么动听的名字，多么美丽的地方。

当你乘船横渡碧波荡漾的维多利亚港时，当你驱车穿越畅通无阻的海底隧道时，当你月夜泛舟凝望两岸如画风光，或者倚栏尖沙咀憧憬未来美好岁月时，你是否想到日月如梭，人世沧桑……

香港，漫长的一百年。1997，是她回归的日子。

谁不想看一看香港，听一听香港。

无论它是一条腾飞的龙，还是一条变色的龙，无疑它属于中国。“黑眼睛黑头发黄皮肤，永永远远是中国人！”

香港，永远是中国人的香港！

让我们迎接香港，拥抱香港！

下一个世纪的太阳，将是另一轮太阳……

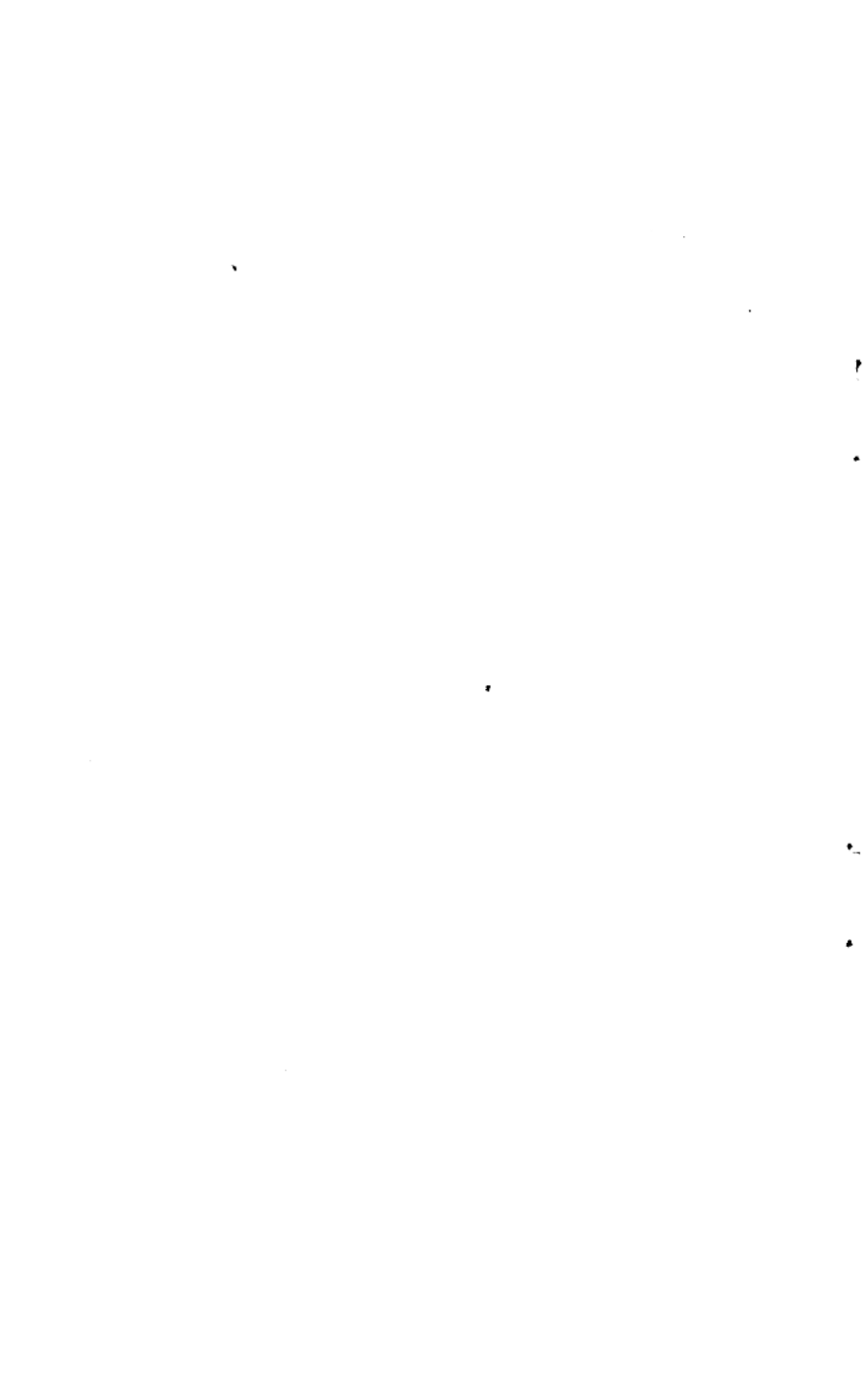
第一章：一江春水向东流

香江，一条温柔而又冷漠的江。

多少年了，一条江水，隔开了大陆和香港；而又是这一条江水，激活了多少人的冒险与梦想。

从大陆到香港，曾是一个“创世纪神话”，曾是一条荆棘密布的小道。然而，只要是道路，便不会永远被阻断……

于是，在这条江水横隔的道上，诞生了许多传奇式的人物——许多“新移民”的故事……



偷渡来的“掌柜”

叶志成花了不少时间做准备，一有空就学习游泳。1969年，他和妹妹等几个人翻山越岭到了深圳边界，下水后顺着涨潮，往香港游去。

叶志成心有余悸地叙述当时在水中的痛苦感受：“当人到了孤注一掷的时候，被求生的欲望支配着，便会发挥惊人的毅力。我们连续游了八小时，心无二念，只盯着尖沙咀水警码头的五枝强力水银灯，一下一下向前划，抵岸时，手脚都给水浸得糜烂起泡，人也几乎虚脱。那时香港政府对我们这样的人入境限制还不严格。我们上岸后，警察署还发给我们牛奶和面包，没等多久，我们都得到了港府发给的身份证。”

叶志成初抵香港，连广州话也不会说。在一间印刷厂当学徒，月薪只有三百元。三个月后，他转行当了塑料花厂的工人。他一面工作，一面在晚间进修英文，其后又在一名夜校同学介绍下，转到周生生珠宝行工作。

在周生生珠宝行工作期间学到的知识，对叶志成后来创业成功有很大的帮助。他的职务是助理员，公司让他在账房工作。叶志成利用晚上进修会计，不到一年，已学会了会计入账、出单、找换、鉴别钞票真伪等知识。由于他工作勤奋，一年后便升为高级助理。后来，他又在一名同学介绍下，在青山道汇丰粮油杂货行当上了推销员。

叶志成捧着洗衣粉及粮油样品，在横头磡、慈云山、黄大仙等老城区向商户兜售，由于他头脑机灵，待人诚恳，也赚到

可观的佣金收入。他的同学见他富有推销口才，便建议一同到工厂区推销润滑油。叶志成怎么也想不到这次机缘巧合，沿门推销润滑油，竟然令自己以后成了香港的“香蕉水大王”。

盛钱的箱子不翼而飞

当了一年多推销员，叶志成省吃俭用储蓄了四千多元便计划自立门户。1971年，他在皇后大道西一条横街租了一个面积三十六平方米的铺位，取名恒昌石油行，这便是当今赫赫有名的叶氏恒昌公司的雏形。

创业初期，店里的生财工具只有一张木桌，一个放钱的木箱，一个电饭煲及一辆单车。叶志成的妹妹负责在店里接电话落单，他则骑单车向西营盘的小厂户推销香蕉水及润滑油等化工产品。

开业第二天，叶志成发觉店内盛钱的木箱及电饭煲不翼而飞。他咬着嘴唇说：“这个电饭煲当时可说是我店内的重要资产，这一天我们饭也没吃好。为了避免再次失窃，我唯有晚上在店内阁楼留宿。这阁楼四周密封，仅能容纳一个人打横睡进去，此时是我创业最艰难的时刻。”

在叶志成诚恳的推销下，小厂家都乐意采用他的产品，经过客户多方提供意见后，叶志成调制的香蕉水，已符合厂家要求，第一个月营业额四千元，第二个月已跳升至七千元，业务蒸蒸日上，营业的区域，逐渐扩展至黄竹坑以及其他工业区。两年后，叶氏赚了数万元，于是有能力购买了一辆小型货车送货，以及租用了北面一间面积五十几平方米的店铺。

1974年，世界性的石油危机使叶志成的客户激增。“当时

石油及副产品供应短缺，供应商只好向客户订出配额。一些缺少香蕉水配额的厂商都感到很头痛，香蕉水的价格不断飞涨。我们拼命去寻找货源，向台湾、大陆及行家进货，但仍以合理价格出售。一些行家对十公升装的香蕉水索价一百元，我们只收取六十元，使厂家对我们另眼看待，定下了以后恒昌的顾客关系。”

1978年，恒昌在西贡找到一个面积五十几平方米的仓库，作为九龙的分店，不久，又在北街自购物业，生意已打下了基础。然而，使叶志成以火箭的速度致富的，却是由于八十年代中国的改革开放。“1980年，我找到中国化工进出口广州分公司的负责人，和他洽商进口一种调制香蕉水必需的化工原料甲苯，但对方告诉我已给国产石油经销商新兴公司捷足先登，正失望之际，他建议我和新兴公司合作。返回香港后，正打算致电新兴，不料新兴的负责人却主动来电商谈合作，原来新兴只经营石油，化工并非其本行，而我则拥有一批用户，结果我们合资成立新昌石油化工有限公司，在深圳黄贝岭兴建储存仓库，将南下的甲苯储存。我们除了代理甲苯外，还有二甲苯及橡胶溶剂等化工原料。”

由于叶志成代理的化工原料种类多了，又直接向大陆取货，价格便具有竞争力，恒昌的业务得以迅速开展。1983年，恒昌在沙田设厂，兼售制造油漆生意，1985年，已有能力以分期付款的方式，买入信德中心价值五百多万元的写字楼。想不到，这写字楼的不断升值，竟帮助了恒昌解决后来出现的流动资金不足的问题。

香蕉水大王

1986年，叶志成做了一个重要决定，就是在深圳开厂，直接供应香蕉水和化学用品给港商在深圳开设的工厂。他们这样做的原因是发觉很多港商在香港购买化工原料，运到深圳可说是费时误事，叶志成说服了海关办理对销手续，叶氏的恒昌公司拿着出口单，和购买香蕉水的港商所持的进口单互相对销。这样就解决了来料加工不能内销的问题。恒昌及时送货，使业务成几何级数增长。

由于生意进展得太快，叶志成此时缺乏流动资金周转，幸而中英两国签署联合声明后，香港前途问题得到完满解决，使房地产价格急升，叶氏几次把写字楼向银行抵押，以得到贷款，从而解决了资金不足的问题。

1988年，叶志成投资一千六百万元，向港府征得粉岭安乐村的工业用地，建成了叶氏恒昌大厦，作为集团的总部。1989年，他以二千多万元出售信德中心的写字楼，获得了一千多万元的利润，拥有更多的资金大显身手。1990年，叶氏恒昌的营业额逾六亿元，纯利四千多万元，1991年营业额达八亿元，员工超逾四百人。

叶氏恒昌截至1992年3月底生产的香蕉水达二万吨，占集团盈利七成；油漆六千吨，占盈利二成；经营化工原料贸易，占盈利一成。恒昌的香蕉水供应深圳八成的厂商，在香港亦是最大的供应商。

坐一条渔船到香港

“1963年，我与几个同乡扒艇偷渡往澳门。由于身无分文，在一间饼店做杂工，赚取每月数十元的工资，三个月后，在香港的姐夫替我筹措了二百元屈蛇费，由澳门坐渔船偷渡到了香港。”

李立抵港后，轻易地申请到了身份证，然后“骑牛搵马”，胡乱地在鸭寮街一间山寨厂找了一份织裤头橡筋的工作，食住皆在厂内，月薪仅数十元。三个月后，李立在砵兰街一间建筑材料公司做搬运工人，负责搬送木板、英泥等建筑材料给客户，月薪一百元。

做三年余搬运工人，李立认识了不少三行工人，便索性接些装修生意，自己做起判头来。可能时来运转吧，1968年，李立“阴差阳错”地入了电子行业，自此改变了他一生的命运。

他津津乐道地忆述当年的际遇：“一次，我替一名客户在政府工厂大厦装修厂房，他是一家线路板印刷公司的经理，想做一点私帮生意，孰料购入生产材料后，港府部门以冲蚀线路板时要用化学溶剂，会侵蚀下水管，因此不准开业。他向我诉苦之余，问我有没有兴趣承接他的机器，并答允如我购入机器，便找人教我生产的工序，并代介绍客户，我见当时电子业兴盛，自己又发烧创业，便答允购入机器。”

李立用了五年的积蓄共三万多元，购入一部铜板切割机，一部二分钻嘴机、一个焗炉，在花园街后巷廉价租得一个二百多平方英尺的地方，成立了一人公司，开始生产单面印刷线路板，这便是添利集团的雏形。由于公司破费少，当年收音机制