

十大富豪传记传奇丛书

香港十大富豪传奇

主编 黄书泉

工商巨子的创业历程 人生百态

富豪大亨的生财之道 成功秘诀



十大富豪传奇传记丛书

XIANG G SHI D F H CHI Q

香港十大富豪传奇

主 编 黄书泉

副主编 周翔飞



黄 山 书 社

(皖)新登字 05 号

香港十大富豪传奇 黄书泉 主编
十大富豪传奇传记丛书

责任编辑：董 任
封扉设计：韦君琳
出 版：黄山书社
发 行：新华书店首都发行所
印 刷：合肥市总工会义兴印刷厂
开 本：850×1168 1/32
印 张：6.625
字 数：185000
版 次：1993 年 6 月第 1 版 1993 年 6 月第 1 次印刷
印 数：6000
标准书号：ISBN 7-80535-570-3/K · 313
定 价：4.80 元

(本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换)

目 次

香港十大富豪传奇
●香港十大富豪传奇传记●

致读者..... 黄书泉(1)

地产大王——李嘉诚..... 周翔飞(6)

- 吃透了一方云雨
- “塑胶花大王”
- 弄潮儿向涛头立
- 小蛇吞大象
- 不好把鸡蛋放在一个篮子里
- 儒雅风度

赌王——何鸿燊..... 周翔飞(28)

- 出身名门
- 家道中落
- 发愤图强
- 死里逃生
- 掌门赌业
- 他创建了“东方的蒙地卡罗”

证券大王——冯景禧 周翔飞(51)

- 汪洋中的一条船
- “三剑客”联袂闯地产
- 股票市场上的“大阿哥”
- 金融世界的“铁三角”
- 老马失蹄，重振雄风
- 严“家长”，好“家长”

珠宝大王——郑裕彤 余林颖(70)

- 与命运同行的人
- 周家的招牌郑氏的经营
- “你好，新世界！”
- 女王也来了
- “酒，大有文章可做啊！”
- 珠宝与真言
- 财产的数字是保密的

香港大亨——霍英东 郜 磊(87)

- 赤脚的船民之子
- 穷人的孩子读书难
- 三十岁前鬼打墙
- 时来运转靠创意
- 率先投资故土的有识之士
- 拳拳赤子之心
- 他与体育有缘

电影皇帝——邵逸夫 邵 磊(102)

- 从染坊到电影
- 从上海到东南亚
- 从无声电影到有声电影
- 从电影业到娱乐业
- 从新加坡到香港
- 从电影到电视
- 从挣钱到花钱
- 六字真言

世界船王——包玉刚..... 余林颖(118)

- “小心把你的衬衣都赔光!”
- “这个小伙子是初出茅庐的傻瓜”
- “重要的是船只和吨位”
- “那是一个从不嫖妓的正人君子”
- “这才叫工作! 这才叫博大!”
- “有一双鞋就足够了”
- “要 2100 个百万富翁凑在一起呢”

领带大王——曾宪梓 杨 刚(139)

- 一叶孤舟闯入了风云莫测的大海
- 名牌才是一簇永不熄灭的圣火
- “金利来”旋风刮进了白宫
- 江山易得不易守
- 穿球衣的亿万富翁

街市大亨——周起鸿…… 杨一华(163)

- 父亲皮鞭下的醒悟
- “珍珠米”和大闸蟹
- 街市里混出的灵感
- 牛刀初试、败中取胜
- “街市大亨”的崛起
- “街市大善人”的酸甜苦辣

假发大王——刘文汉…… 杨刚(178)

- 父亲没有淘到一粒金砂，却开掘了一座“金矿”
- 他不断耕耘，可是收获的黄金季节总是姗姗来迟
- 克利富兰的午餐，使他抓住了一颗稍纵即逝的流星
- 命运注定他将要扮演“拓荒牛”的角色
- 他架起了一座由虚幻到现实的桥梁
- 重归故园，并非仅仅为了却一个心愿

致读者·致读者·致读者

150年前,在我国南海之滨,当时的广东省新安县境内,一个仅有5500人的小渔村被英国军队占领了。道光皇帝获悉后,不屑一顾地挥了挥手:“中国大着呢!它不过是鸡蛋上的一个点,给他们好了!”……

这个被称为“鸡蛋上的一个点”就是香港。

夜郎自大的清朝统治者做梦也不会想到,100多年后的香港,会成为令全世界瞩目的东方明珠,太平洋上一条腾飞的强龙,财富的代名词。今日香港,成衣出口量居世界第一位,成为与巴黎并称的时装之都。除了成衣、玩具出口量占世界第一位,钟表出口量也占世界第一位;黄金买卖量居世界第三位;香港还是与纽约、伦敦齐名的世界三大金融中心之一。

香港是一个奇迹,一个经济腾飞的奇迹。

这一奇迹的出现,得了天时、地利、人和,而后者是关键。香港有一批工商实业界的创业者与守成者。正是他们的筚路蓝缕、锐意开拓、惨淡经

营、百折不挠，推动了香港经济起飞；而香港的经济起飞又使他们成为百万、千万乃至亿万富豪。

80年代以后，由这些富豪组成的财团、大企业出现了实力更为雄厚、经济更趋国际化、投资“中国化”、首脑人物年轻化等新趋势。

“窥一斑以见全豹”。本书从大量的资料里，选取了十位较有代表性，为大陆同胞较熟悉的香港富豪，一展他们的风采：

——香港首富李嘉诚，年轻时当过茶楼跑堂、塑胶花推销员，20岁便成为塑胶厂业务经理。可心存鸿鹄之志的他，却主动辞职，自己办起塑胶厂，不久便成为闻名香港的“塑胶花大王”。而当人们纷纷投向塑胶业时，他又瞄准了房地产业。1966年香港动乱，他恰似个弄潮儿立于涛头，在别人廉价抛售地产时却大量吃进，敢冒风险使他成为香港头号“土地爷”。然而，李嘉诚并不满足，他敢与英国大公司竞争，进军海外，终于使他的财团成了香港仅次于英资汇丰财团的华资巨型财团，其规模堪与世界闻名的印度塔塔财团相匹敌。

——他，何鸿燊，出身名门，相貌堂堂，曾被评为“香港十大最迷人男人”之一。也许他本来会成为一个纨绔子弟，但是家道中落的不幸命运造就了他，亲戚的势利使他懂得了人不能穷，从而立下挣大钱的志愿。初涉商界，他刻苦到能背下二千多门电话号码；几次死里逃生，后又被澳门商界逐出。为了一洗耻辱，他积聚力量后重返澳门，面对种种威胁和刁难，历尽艰辛，终于掌握了赌博业大权。他锐意革新，将赌博业变为运用现代科技的综合娱乐业，使澳门成为世界三大赌城之一——“东方的蒙地卡罗”。赌博业带来了澳门的经济繁荣，也使他这位从不赌博的人获得了“世界赌王”的称号。

——闪闪发光的珠宝如此诱人，多少人靠它发了大财！而香港“珠宝大王”郑裕彤涉足珠宝业，却得之于一桩婚姻。当爱情向他抛出了彩球，命运从此便发生了转折，他成为珠宝业的接班人。他以崭新的思想、经营方式和超人的胆识、魄力，不仅将珠宝业经营得红红火火，而且向多方面进军，在自己的实业生涯中树立起了三座辉煌的里程碑：建造了“香港特大型建筑物、城中之城——“新世界中心”，建造了“香港国际会议展览中心”，收购了美国第四大酒店集团“华美达酒

店”。要问他的成功秘诀何在？请听他的 24 字真言……

——俗话说：“大难不死，必有后福。”这话正好应验在“证券大王”冯景禧身上。他年轻时在一家金银首饰店做杂工，几遭不测，险些丧命。生活铸造了他，在他有了一定实力后，便与香港另外两大富豪——郭德胜、李兆基联袂投身房地产业，创办了香港最大的房地产业集团“新鸿基企业”，被称为房地产界“三剑客”。尔后，他又进军证券市场，创办了“新鸿基证券公司”，几经呕心沥血，终于打入国际股坛，实现了将其发展成为一个国际性金融机构的伟大设想，他因此获得了“股坛教父”的美誉。“脚踏香港，背靠大陆，面向太平洋，放眼全世界”，在这豪言壮语的背后，留下了冯景禧一行行清晰的足迹……

——“世界船王”包玉刚谁人不晓？可你知道吗：当他决定投身航海业时，却是个对大海、航运知识一无所知的地道的“旱鸭子”。尽管他胸有成竹，预测到航运能赚大钱，但人们注定他要砸锅，友人甚至警告他：“小心把你的衬衣都赔光！”然而，奇迹出现了：依靠贷款买来的一条破船起家，借助汇丰银行的支持，终于建立了一支吨位位于世界之首的庞大船队！

——人们常常抱怨命运不公平，要说命运，霍英东 30 岁以前的命运可算倒霉透了：身为赤脚的船民之子，全家挤在摇摇欲倒的破楼里，依靠母亲给人缝洗衣服为生，是姐姐的压岁钱给他交上了学费；为了生计，他当过炉前工、搬运工、苦力；出卖劳力屡屡碰壁，企图发达事事不顺……然而，30 岁后，霍英东时来运转：修理出卖旧机器使他小有积蓄，投身房地产使他跻身香港富豪榜，成为有名的“香港大亨”；他又是第一个在大陆投资的港商，由他兴建的广州“白天鹅宾馆”成为“世界一流酒店”。江泽民称赞他：“你的贡献很大！”他成了大陆同胞人人皆知的名人……

——你知道“看电影最多的中国人”是谁吗？他就是被称为“电影皇帝”的邵逸夫。邵逸夫不是艺术家，而是一位商人，他的宗旨就是赚钱，从无声电影到有声电影，从电影业到娱乐业，从电影到电视，他随着市场需求变化而变化，不断开拓自己的新领域，财源也随之滚滚而来。与其说他命运很顺，不如说他顺应了时代潮流。他从不讳言赚钱，

公开声明：“什么片子赚钱，就拍什么片。”然而，他花起钱来又是那样大方，给大陆师范院校捐了巨款……

——“金利来领带，男人的世界！”这句香港人人都能背诵的广告词，刮起了一场“金利来旋风”，连尼克松首次访华也亲自挑选了金利来领带。可你知道它的创始者——亚洲领带协会主席、香港“领带大王”曾宪梓的艰难备至的创业历程吗：依靠仅有的 6000 元港币，办起了只有自己的“一人工厂”，每天工作 20 小时，当第一批生产的领带滞销后，他为创立名牌重起炉灶，呕心沥血之后终于打开香港市场，风靡世界……

——他，也许在香港富豪榜上无名，也许算不上实业家，但是他的人生创业经历却更富有魅力。他起初是一个不大被人瞧得起的“街混子”，十几岁便在家中开的南货店当送货工。依靠脑勤、腿勤、口勤，他在街市上混出了做生意的灵感，由办商场到承包街市，在实践中求真知，失败了继续闯，终于将香港几条街变成了繁华商品区和令人赏心悦目的街景区。他的一生舞台在街市。他就是被称为“街市大亨”和“街市大善人”的周起鸿。

——他创造了一个奇迹：在整个香港无技术、无机器、无工厂、无样品、无人知晓的情况下，硬是靠着“拓荒牛”的精神，从无到有，生产了香港第一批假发。假发畅销世界，从而推动了香港假发业的兴起，使其成为维系香港繁荣的四根出口支柱之一。而这一切又得之于在美国克利富兰一顿午餐上获得的灵感……

他就是被称为“假发大王”、“香港假发业之父”的刘文汉。

……

读者诸君从这些传奇般的故事里，不仅可以追寻香港富豪大亨们艰苦创业的人生足迹，探究香港经济繁荣的奥秘，还会获得生财之道、经商之术、人生走向成功的种种启示。

在中国走向市场，人人都想发财、个个有所追求的今天，本书对所有的人都是一部活生生的“成功启示录”：

——“天助自助者”（富兰克林语），不必抱怨命运。这些富豪当初不都是穷光蛋吗？人生道路上不都充满了坎坷、艰辛吗？命运似乎并

不青睐他们，是他们的奋斗改变了自身命运。

——人人都能成功。虽然并非人人都能成为富豪，虽然发财致富是没有模式的，但只要找准了目标，在自己的位置上，以自己的方式同样能走向人生的辉煌。我们仰慕的不仅是富豪，更是事业上的成功者。

——香港不再神秘，因为她是由李嘉诚、霍英东、包玉刚等这样一批双足坚实地踏在大地上的人支撑着的。当我们羡慕香港的繁荣时，我们在经济上难道不能再造香港吗？

也许你并不完全相信我的话，那么，请你读完这本书，再下结论。

地产大王——李嘉诚●

苦难能锻炼人的意志，使之更加刚毅；苦难能培植人的性格，使之更加坚韧。苦难是人生不可多得的财富，是生活最优秀的导师。

灵感是在长期积累和艰苦探索的过程中迸发出的灿烂火花，一闪即逝。不要轻易放过灵感，它也许会引导你走上成功的捷径。

机遇不是天神的恩赐，机遇对每一个人都是公平的，只不过它偏爱那些苦苦追寻它的人。要抓住机遇，就不要害怕风险，因为机遇和风险从来都是一对亲密的孪生姐妹。

你不相信吗？请看看香港首富李嘉诚奋斗拼搏的传奇人生。

●吃透了一方云雨

1928年，李嘉诚出生在广东潮州的一个书香人家。这个长孙的第一声响亮的啼哭给家道中落

的家庭带来了生机和希望。李嘉诚的祖父是清末的秀才，父亲李云经是教书先生。幼小的李嘉诚在家庭文化的熏陶下，日日吟诵诗文，聪慧伶俐，招人喜爱，给三世同堂的家庭带来了无限的欢乐。不幸的是，不久祖父辞世，家境越来越差，生活更加艰辛。李云经在家乡教书的微薄薪金，已难以维持家庭的生活。

1939年，日军侵占东三省。整个中国像是一条在风雨飘摇中的破船，欲沉还浮，老百姓食不裹腹，颠沛流离。为了生存下去，李云经便把一家人带到香港。由于香港当时要求从事教师职业的必须持有本地学校的毕业证书，李云经无法重操旧业。加上人地生疏，李云经在香港难以找到工作，要养活一家人非常不易。

初来香港，李嘉诚的父亲把他送进一所学校读初中。1941年，日本海军偷袭珍珠港，太平洋战争全面爆发，这使得日益萧条的香港经济更加冷落，失业的人也就更多。为了不让小嘉诚失学回家，贫病交加的父亲拖着病体支撑着整个家庭。除了偷偷教书之外，还去车站集市，靠卖香烟和糖果维持生计。父亲的劳累奔波和艰辛的生活使幼小的李嘉诚较早地感受到世事的艰难。

李嘉诚的童年是在迁徙漂泊中度过的，良好的家庭教育和坎坷的童年生活，造就了李嘉诚优秀的心理素质和坚韧的性格。李嘉诚涉足商界能够得意不忘形，失败不气馁，稳重周密，诚而守信，大多得益于早年的教育和磨炼，同时，漂泊、艰难和贫困的童年生活又刺激了他发财赚钱的欲望。他自己在回忆童年时说：“这大概是我为什么千方百计想发财的一个原因。”

为了使小嘉诚不至于中途辍学，为了使一家人不受冻挨饿，李云经积劳成疾，但他连看病的钱也舍不得花。李云经终于病入膏肓，不到40便抛下妻小，撒手西去。李嘉诚是长子，年仅16岁，却不得不挑起养活全家的重担。

在兵荒马乱的年月，寡母孤儿想要找到一份工作是何等的不易啊。李嘉诚的母亲可怜地串些塑胶花卖，每天只能赚几角钱，一家人连肚子也没法填饱。俗话说，家贫出孝子。李嘉诚不但待母至孝，还很爱护弟妹。一位茶楼老板看他们一家实在可怜，便动了恻隐之心，

收留小嘉诚在茶馆里当了一名烫茶的跑堂。从此，李嘉诚踏入了纷纭复杂的社会，开始了他顽强拼搏的人生旅程。

茶楼是三教九流聚集的地方，什么样的人都有，什么样的事都有可能发生。在茶楼，李嘉诚耳濡目染，学到了许许多多课堂上学不到的东西。他每天从早到晚要干十几个小时，不仅很累很苦，而且还要饱受世人的冷眼。李嘉诚在茶楼一泡就是两年，但他对这两年的跑堂生涯从未后悔过。是茶楼使他认识了社会，教会了他与形形色色的人相处。“世事洞明皆学问”，两年的跑堂生活使李嘉诚获益匪浅。

在茶楼里泡了两年，李嘉诚已是18岁的小伙子了。一位邻居，看他们一家的生活太艰难了，便介绍李嘉诚进塑胶玩具厂做杂活。少年老成的李嘉诚，干工作勤勤恳恳，兢兢业业。他平日里沉默寡语，完成自己份内的工作后，还经常帮助别的同事，很得同事们的喜爱。同事们也就乐意传授他一些工作上的经验和技巧上的窍门。李嘉诚谦虚诚恳，聪明好学，从中学到了许多宝贵的经验。上班不久，他已对塑胶花业务非常熟悉。因为他工作出色，老板便提升他为业务员，负责对外销售工作。

推销员干的就是跑街的差事，联络联络客户，打开产品销路。李嘉诚对此从不发怵。以前在茶楼里，每天跑上跑下，跑前跑后，一天下来，少说也有几十里。他跑街从不躲懒，也从不怕累。由于他脚步勤快，态度诚恳，处处为用户着想，而且了解各种不同人的习性，因此，他的销路很广，用户对他也十分信任。有一次，他推销一种新式的塑料漏水器，连跑数家也无人问津。他忽然灵机一动，说自己的漏水器可能出了毛病，想借办公室的自来水笼头试一试，于是他就当着众人的面表演起来。当大家明了这种产品的优点时，不一会就卖出了十几个。这一行动充分体现了李嘉诚的聪明和机智。李嘉诚还非常注意市场情况的调查研究，香港各个区域的客户需求和产品销售情况，他都清清楚楚地记在随身携带的一个小本本上。他不时地向生产部门提出建议，该生产部门立即改善产品，适应客户的需求，这样为厂家招徕不少贸易对象。所以，只要厂家有一种新产品问世，他就

知道什么地方好销，仅仅一年，他的销售量就超过了厂里的那些老推销。

由于李嘉诚推销有术，别人做不成的生意他能做成，别人难以销售的产品他能卖出，李嘉诚的销路越来越畅，厂家的效益也就越来越好了。生产同类产品的厂家因此常落下风，纷纷败北。当有的厂家知道其竞争失败的原因在一个小小的推销员身上时，便开始在李嘉诚的身上动脑筋了，想用厚薪高位把他挖过去。

没有不透风的墙。当李嘉诚的老板知道有人要抢走李嘉诚时，恰似惊雷贯耳。因为他的客户大多掌握在李嘉诚手里，假如李嘉诚要跳槽，客户也就全被他带过去了。于是，老板就抢先下手，立即升任李嘉诚为业务经理，并破例给了李嘉诚 20% 的红股，意在缚住李嘉诚的心。这时候，李嘉诚才 20 岁。

从一个默默无闻的打工仔，到风风光光的经理，李嘉诚仅仅用了四年的时间，这在当时香港塑胶行业实属凤毛麟角。他在担任业务经理期间，产品的销路更好，获利也就更大。他自己也因此熟悉了产业的全过程，并且开阔了视野，增加了交往，提高了管理能力，尤其是熟悉了整个塑胶产业的行情，正如他自己所说的，“吃透了一方云雨”。

坐上经理的宝座，更加激起了李嘉诚的万丈雄心，正当他准备甩开膀子大干一场的时候，他的股东们给他的热情，迎面泼上了一盆冷水。

1945 年，太平洋战争以日本人的失败而告终，第二次世界大战也随之结束。被日本帝国蹂躏多年的香港满目疮痍，破烂不堪。战争一结束，香港的经济就开始全面复苏。在李嘉诚看来，医治战争的创伤就需要实业，而塑胶行业势头看好，大有可为。他草拟了许多改革方案和工厂发展蓝图，但一次又一次提交，却一次又一次地被否决。原来，这些工厂的股东们思想保守，鼠目寸光，只图眼前的少许利润，并不为将来着想，不想赚大钱，发大财。李嘉诚认为，这样下去等待他们的只有被社会淘汰的命运。当最后一次改革方案被抛进废纸篓时，李嘉诚终于无法忍受了。他知道，机会对于每个人来说，一生中

并不是很多，他不愿坐失这次战后恢复的大好时机。他不再犹豫，毅然辞职，离开了老板，迈出了自己创业的第一步。

李嘉诚回忆起在塑胶厂的这段日子总是感慨万千，他说“那段经历使我真正懂得了该干点什么，三年推销工作所学到的，是我今天十亿一百亿也买不到的。”塑胶厂的工作经历使李嘉诚熟悉了这个行业的产销情况，积累了实业管理的宝贵经验。

●“塑胶花大王”

残阳如血。西风萧瑟。

维多利亚港沐浴在黄昏殷红的辉光里，高鸣的汽笛声在秋风中悠扬地回荡。港口船只往来如梭，码头人群熙熙攘攘。在离港口不远的一条小溪边，有一间灰暗的小厂房。一个精明果断的小伙子正招呼着几个衣衫褴褛的工人，紧张地忙碌着。夜色笼罩大地以后，厂房里的电灯显得愈发明亮了，明亮的灯光照得“长江塑胶厂”的崭新招牌更加耀眼。

这就是李嘉诚自己的工厂，这就是李嘉诚用自己 7000 港元的积蓄和向朋友借来的钱租下的厂房。李嘉诚将自己的塑胶工厂取名为“长江”是有深刻用意的。他说，“如果你不广泛吸纳细小的支流，就不能成为大河，我选择‘长江’这个名字，目的是为了勉励自己，必须有广阔的胸襟与别人一起工作”。不弃卵石，乃成高山；能纳百川，才有江海。白手起家的李嘉诚，踏踏实实，从零干起，充分显示了一个实业家的敬业精神。

李嘉诚辞职不干的时候，有几个志同道合的工人，极为欣赏他的创业闯劲。他们非常了解李嘉诚的为人，宁愿放弃优越安宁的工作环境，追随李嘉诚创业打江山。他们拿出自己所有的积蓄，孤注一掷，把自家的命运全都押在李嘉诚的聪明和勤勉上。

工厂刚刚创办的时候，缺乏资金和人手，采购、设计、生产、推销，李嘉诚都得亲自过问，身体力行。虽然很累，但这毕竟是自己的事业，