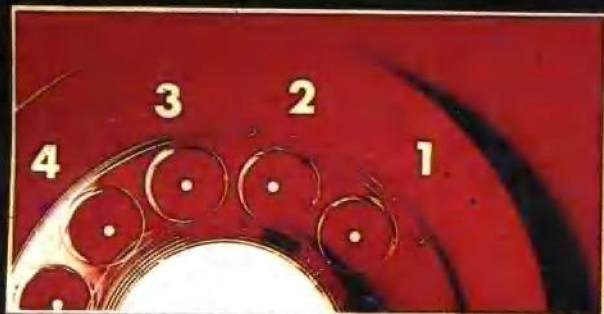


最富的華人

王廉 著  四川文藝出版社



3
最富的華人

知不足齋

SICHUANWENYICHUBANSHE

最富的華人

●●●●● 王廉 著

BD51/36



港
澳
十
大
華
人

首
富
紀
實

1990年·成都

●
●
四川文藝出版社

B 741337

K825.3
85
2
37

责任编辑：陈天笑
封面设计：邹小工
版面设计：黄迅

书名 最富的华人
作者 王廉
出版 四川文艺出版社
成都盐道街三号
经销 四川省新华书店
印刷 自贡新华印刷厂

1990年10月第一版 开本 787×1092 1/32

1990年10月第一次印刷 印张 6

印数 1—4,351册 字数 125千

ISBN7-5411-0620-8/I·584

定价：2.10元

出版说明

当今港澳华人中哪些人最富？是怎样富起来的？他们对祖国的四化建设做了哪些贡献？《最富的华人》一书将给你以回答。本书记述的10位港澳知名人士，大多数是作者的访问记实。

勿庸讳言，亿万富翁的财富是那些为他们生产，工作的劳动者创造的剩余价值。但是企业家的胆识和勇气、聪明和才干、事业心和拼搏精神，以及善于组织和管理才能也是不可以否定的，这对于发展社会主义商品经济，建设四化是有益的经验，是可以学习和借鉴的。本书出版的目的仅在于此。

序 章

澳门的西望洋山与香港的太平山风光独处。这儿林木扶疏，百花常开，曲径通幽。站在山上眺望远方，湛蓝的海水中，南太平洋的小岛如绿色锦盘中的颗颗青螺，令人目润胸阔；维多利亚港则又是另外一个世界，如银的浪花日夜欢歌起舞，新界、启德机场快速的旋律，使人在静寂中也能敏锐地感受到当今世界一日千里“突突”跳动的脉搏。就是在这样一个天地里，不知从何时起，依山面海，造起了一幢又一幢古朴的、现代化的、葡国情调的，或英格兰风味的，中西合璧的别墅。从外表看去，这儿是港澳的游览处，也是中西建筑艺术的博物馆。只有从那悄无声息在林荫道上奔驰的劳斯莱斯、法拉利、野马、非洲狮等高级轿车中，你才会恍然大悟这是什么地方。

港澳居民说，这儿是“富人的天堂”。

有人说，澳门的西望洋山与香港的太平山，根本不是山，是用纸币砌成的，何鸿燊、霍英东等等巨富就坐在这个纸币砌起的山上。如果两座山倾，港澳也就不复存在

了。这话是否夸张且不必评说，在年产值澳门过130亿港元，香港过2850亿港元的这两个地方，如果把澳门的何鸿燊、马万祺，以及本书写的香港的9位超级富翁经营的财产、事业抽去，可以肯定，港澳将变得比50年代初期更为萧条。

他们富甲一方，事业跨越五大洲，这一点，毋庸置疑。本书写的10位人物都是亿万富户，欧美报刊常常登载他们的消息，介绍他们的事业和财产。但每一个人究竟有多少财产，10亿？100亿？可能谁也不清楚。从他们的庞大事业和可与英王比奢华的生活中，不少人确实富可敌国。

也许正是这个缘故，他们与当地普通居民自然成了世界的两极。或许是这个原因吧，尽管他们在海外知名度很高，不少人在国内仍然默默无闻，文艺界多是不屑一顾。除了包玉刚、霍英东宣传多一点外，象何鸿燊这类人物，连广东人也知之甚少。虽然这样，我们的经济界人士，新闻界人士，尤其是福利部门，与这些人打交道却十分频繁，党和国家的领导多次接见他们，与他们畅谈建设四化大计。因为他们几乎都有一个共同点：靠自己的奋斗，开创了立足世界的一个崭新天地。

人站在阳光下，难免有自己的影子，对于这些人，褒贬者有之，站在中间立场，一言不发者有之。

褒者，如美国《读者文摘》称李嘉诚为“天之骄子”，霍英东为“《壮哉，龙种！》”，何鸿燊为“环球三巨头”，胡仙被各国报界称为“华语第一家，报界仙女皇”。国内报刊对包玉刚出资建宁波大学，李嘉诚以6个

多亿建汕头大学，霍英东领衔在国内投资建白天鹅宾馆等给予了很高的评价：“绵绵赤子情，拳拳报国心”。党和政府给予他们极大的荣誉——全国人大常委。他们三人是香港特别行政区基本法草案起草的负责人。

贬者自然也不少。有人说他们的荣誉是“臭钱买来的。”海外一些报刊说他们是“共产党的资本家”，“痛苦而不知该咋办的人”。有人把霍英东没有得到英国授予勋位的事，大做文章，要“撕开他的画皮，看他的心是红还是黑。”

财富的作用是巨大的。但也不能呼风是风，唤雨为雨。由于各自的经历、经营方法等等原因，即使知名度很高，也不一定得到整个社会的敬重，常常使得有些人心里难过，笔者在采访其中一些人时表示了深切同情。不过他们都淡淡地说：“没什么，只要大家都富起来才好。”

褒也罢，贬也罢，诽谤也罢，捧场也罢，捕风捉影也罢，这些都无损于他们一根汗毛。正如霍英东先生说的，“我们用我们的行动来说话，好与歹让后人去议吧，这不是我们的事情。”

我在离开香港时，曾向《文汇报》一位记者朋友请教：我想写一组香港地区的人物，献给国内的经济界、文化艺术界人士，怎么写才好？

朋友隔了好一会儿才说：“这事是有意义的，我打心眼里赞成。尽管社会制度不同，我想这些人物的成功经历对改革开放中的大陆企业界以及其他行业是有一定启迪意义的。”他还开了我一句玩笑，“过去你们的笔是太吝啬了一点。”最后朋友告诫我说，“别粉饰，是怎么就怎

么，让人看了象他们，看了心服。”他谈起一次采访本书中的一位主人公说的话，“人们说我们头脑里只有一个‘钱’字，搞经济的人，离开了钱就同一个国家领导人离开政治制度去谈沙漠一样，这又有什么奇怪的？你可以想象，我们没有钱，能帮国家什么忙？”

本书中写的10位人物，大多数是笔者拜访过的，可说是有一面之交。我的体会也是：他们就是他们。在有些人的心目中，他们的名字等于捐款、馈赠、投资，等于支票、汇单、信用卡，等于港币、澳元、美金……写至此，笔者不由得想起在汕头招待李嘉诚的一次宴会上听到旁边服务员的那段对话：“

“他是谁？”

“那个西装革履，学者气十足的人吗？”

“是啊，就是高高的那个。”

“钞票大王。”

“钞票大王？”

“是的，他给了汕头市至少6个亿，比汕头市一年的财政收入还多！”

这种议论，书中每一个人物身上几乎都发生过。如何鸿燊就有人叫他“老虎”，“吃钞票的机器”，“赌头”。马万祺被称为“拿钱去北京买喜欢。”等等。

不错，他们是资本家，并且是会赚钱的资本家大亨！但他们都是实实在在的男子汉，都是龙的传人。

笔者的责任，是把他们介绍给广大读者，并不是给哪一个人作传。说实在的，笔者还没有这个能力。就是这么个集子，还亏了澳门朋友李彦、胡炯文、周南江、方江

南、司徒惠美，以及香港的胡云鹏、关兰兰、刘一天、朱子中，暨南大学的冯爱媛、吴一文和其他朋友的鼎力相助。由于采访的条件限制，以及水平有限，望读者和书中的主人公多多包涵。

表明意思，是为序。

目 录

✓ 最富的华人.....	(1)
✓ 香港“土地爷”.....	(32)
世界船王.....	(51)
报业女明星.....	(66)
娱乐天地霸主.....	(83)
影业巨星.....	(103)
第一金融家.....	(120)
证券大王.....	(134)
殡仪大王.....	(152)
博彩皇帝.....	(162)

最富的华人

小 序

在香港的太平山麓，有一幢可以俯瞰水天一色的铜线湾全景的别墅。里面，有一位同妻儿子女住在一起的，过着超级豪华生活的富翁。

他一家人拥有10多辆簇新的、堪称一流的轿车。这些轿车，包括英国女皇才有的劳斯莱斯高级轿车，黑色和银灰色的奔驰，以及最时新漂亮的法拉利，还有两辆专为上班或去华人会所、娱乐场使用的卡特勒克。在维多利亚港湾里，他还有私人高级豪华游艇。

据说他养的几条狗是从澳洲、南美买来的纯种狗，每一条狗的价值超过了一部全空调的假日包车。他的会客厅典雅而富丽堂皇，单是装修费就花了上百万美元。

同许多居高临下的人物一样，他的生活习惯传闻有一

套独特的方式：

每天清晨6时起床，吃一客牛扒或是奶酪、米饭，然后倒头又睡，一直到中午。除了到网球场或是保龄球场、书院去玩一会儿，中午很少饮食。接触过他的人会看到，三几个小时交谈，他只饮白开水，间或也呷一口茶或咖啡，吃一片水果。

午后2点驱车去办公室，处理公务。5点左右去华人会所，或是拜访、接待有关方面人士。他是夜猫子似的人物（这点，香港不少富翁相同），喜欢在晚上活动，批改文件，听取各有关方面负责人的汇报。午夜进餐是他最讲究的，烧乳鸽、龙虎菜是他喜爱吃的，但粥也是他喜食的食物之一。之后，他可能在大学讲台、球场处理公务。他有秘书经常陪着。公司有该他处理的事通过呼叫器，他那双看不见的巨手便伸向港岛各个角落，以及在美国、印尼、欧洲的业务。

对于他的财富，1987年3—4季度，香港和国外的报纸都有报道，尤其是股市涨落期间，对他的报道最多。前几年人们对华人议富，言必包玉刚和美国的王安，10月份不少报刊称他是“最富的华人”。根据是港澳经济发表的公告。香港的上市公司的市值，他控制的集团占15%，加上海外控制的财产，据推测可达1000个亿。属于他个人名下的财产估计在90亿港元左右，美国最富盛名的《华盛顿邮报》，说他是“真正的华人男子汉”，一个“赚钱大亨”，“最富的华人”。

他与其他富翁一样，褒贬的言词都有。这些，我们且不用去管。今天的李嘉诚是香港太平绅士，香港大学博

士，全国人大常委。要钱有钱，论地位有地位，他就是他。

童 年 泪

李嘉诚1928年出生于广东潮州市，祖父是清末秀才，父亲当过教师、校长。李嘉诚从小受到家庭的文化熏陶，小学毕业时，已经能读《红楼梦》、《老残游记》、《资治通鉴》了。他很聪明，三岁，父母亲开始教他唐诗，五岁就涉猎了屈原、孔子、王维、李白、陆游、李商隐等人的诗文。

可好景不长。李嘉诚自懂事就感受到了世事的维艰。家道衰落，祖父离开人世，一大家人靠父亲一人支撑。为此父亲几次弃教从商，先后几次下南洋，到爪哇、缅甸、新加坡开办商号，但都没有发迹，最后转了回来，重操旧业，教书为生。李嘉诚在上学之余，常常到码头边捡煤屑。他深沉地回忆说，那时我虽然小，但见到父亲劳累奔波，身体有病，在批改作业时大口大口地吐血，自己就感到心痛。他笑道：“这大概也是我为什么千方百计想发财的一个原因吧。”

1939年，日军进攻汕头，年仅10岁的李嘉诚与父母一道汇入了逃难的人流。他的父亲李云经先是计划绕道广州北上，赴解放区。可那时的广州一片混乱，物价飞涨，一家人无法挤上往北的火车。全家人先后在汕头、惠阳、广州等地转悠了大半年，多次露宿车站，父母和他不得不端着小篾筛到大街上卖香烟、糖果、针线，生活过得很苦。

广州沦陷后，爱国心很强的李云经几次想弃家奔赴抗日战场，但一家老的老，小的小，又使他内心万分痛楚。李嘉诚回忆说，父亲是教师，喜欢孩子，看到处处是衣衫褴褛的少年子弟，一个人偷偷流泪，梦中也常叹息。眼见日本人在占领区耀武扬威，李云经实在难以忍受。1941年，辗转来到香港。

太平洋战争爆发后，这位一心负籍桑梓的教师，因贫病交加，终于卧床不起。李嘉诚说他父亲为了不肯让他失学，舍不得花钱看病，以至病愈拖愈重，最后不得不住院。每次送饭去，只要是好一点的菜他就不肯吃。李嘉诚有办法，父亲不吃他就不去上学。为了给父亲治病，全家人规定了一日两餐稀粥，没钱买菜，早上吃咸粥，下午才买一点便宜的蔬菜。他说当时全家人的希望是：只要他病好了，能教书了，全家的生活就能混下去。

1943年，是李嘉诚少年时代最痛苦的日子，还未过“不惑”之年的父亲离开了人世。只上了几个月中学的他，从此辍学了。

打 工 仔

回忆往事，李嘉诚先生显得非常凝重。尽管对往事感怀，但他很少对子女说“我过去怎么样。”他说，“中国过去的历史，孩子们从教科书上已经知道，他们应该更多知道的是自己该怎么做。”这是他的教子哲学。

辍学后，母亲带着他四处求人，希望给孩子找点事做。自己要能养活自己，这不容易，因为大陆大部份地方

被日本人占领，在香港地区，又因1941年太平洋战争的波及，日本人把香港当成了战略供给地。难民、军人挤满了大街小巷，就是扫大街的事也难碰上。好心人同情孤儿寡妇，李嘉诚才在一家茶楼里当上了煲茶的跑堂，做了“打工仔”。

南方人起得早睡得晚。茶馆酒店天未亮就要开门，夜晚一二点还不能歇息，对于15岁的孩子来说，这样的工作是难以忍受的。李嘉诚坦率地说，他恨过自己命不好，甚至希望日本人的枪子哪一天走火，自己不知不觉中弹而亡，“到阎罗殿服役也比在人间当鬼的差事强。”但他又感到自己上有母亲，下有弟妹，自己有责任给家庭分忧，再困难也得活下去。一次给客人送水，因为从早干到晚，10几个小时，疲倦极了，不小心一壶开水洒在地上，溅湿了客人的衣裤，这意味着老板要“炒鱿鱼”。他说，当时自己诚惶诚恐，等待客人的巴掌，老板的训斥。可那位客人反而为他开脱，不准老板开除他。他说，“这虽然是件小事，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。”他感慨地说，“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。”

李嘉诚在茶馆里一泡两年，他形容这段苦差事说，我是“披星戴月上班去，万家灯火回家来。”有人问他怎么看待这段生活，他说从一生来看又不后悔，茶楼是三教九流聚会的地方，各种各样的人，各种各样的事你都会看到和听到，久而久之，什么人从事什么职业，他们的性格特

征、生活习惯、为人处事，一见面你就能猜个八九不离。所谓聪明人，大概就是会观察人，会利用环境吧，李嘉诚没有学过商业心理学，看来茶楼的两年生活使他学习了这一课。

生活能使人过早成熟。李嘉诚在茶楼跑堂的日子里，他所见到的客人中，使他最羡慕的是实业家。老板的训斥，世人的冷眼使他干实业的心越来越强烈，只有当上了大老板，有了钱，才可以办自己一切想办的事。可是，一个住在棚户区的穷孩子，要想当老板，“赚很多很多的钱，办很多很多的事”，这是多么不容易实现的愿望呵！17岁那年，李嘉诚却要为自己的愿望而起步了。

那天下午，他很早就回家。母亲感到诧异：“嘉诚，波士（老板）家有事吗？”

“没有呵。”

“怎么这样早就下班了？”

“我不干了。”

“不干了？”母亲大吃一惊，这两年，自己和儿子拼死拼活，才勉强生活下去，听了儿子的话，咋不吃惊，“你要干啥？”

他告诉母亲，自己找了一份推销员的活干。母亲知道，推销员工作不是闹着玩的，运气好，老板赏识你，多给你推销费；搞不好呢，上千上万给公司造成了损失，就是脑袋赔上也抵不了债。可是孩子的脾气她知道，事情到此，她又有什么办法？母亲唯一能做的，只是对孩子的前途默默祝福。

李嘉诚安慰母亲说，“你不是希望我有出息吗？你就

让我去碰碰吧。”

从此，17岁的李嘉诚投入了茫茫人海，开始闯自己的天下。

风险人生

⑫做推销员要有特殊的本事，首先要能跑，这一点，李嘉诚当茶房时已经练就，他能12个小时不落坐，不感到腰腿酸痛。⑬自从干上了推销员，为了节省一仙一毫（一分一角），上班不坐车，十来里路，跑步上班。联系业务，一个上午，能在香港大街上打个来回。⑭做推销员的另一种本事是脸皮厚，要“能缠”李嘉诚有自己的道道。他说，“别人不买的東西，很少三番五次劝人家，我只想一口气做成功，不让人家给推掉，这就要事前想好几套应付的办法。”⑮他有一次推销一种塑料洒水器，走了几家办公室都没人要。于是灵机一动，对办公室的人说，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。看来李嘉诚的“皮厚”，是一种机智和得体的风度。有的认为，做推销员要“能说会道”，李嘉诚却不以为然。他不喜欢高谈阔论，讲话也是不快不慢，算不得外交家的“料”。他说他推销产品的办法是注意市场和居民中使用这类产品的实际情况，别人有了你再去推销，就会是马后炮，因此要做到心中有数。他说他当时把香港划了很多个区域，每一个区域的居民生活情况，市场情况，都记在一个小本子上。他推销的是塑料制品，产品一出厂，便知道该领什么，送到什么地方去销，因而一