

李嘉诚父子 传奇

李咏诗 ■ 著



香港
最新畅销
书

李嘉诚父子 传奇

李咏诗 ■ 著



(京)新登字 002 号

本书经香港次文化有限公司授权出版

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚父子传奇/李咏诗著. -北京:人民文学出版社,
2002.6

ISBN 7-02-003758-5

I. 李… II. 李… III. 传记文学-中国-当代
IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 008637 号

责任编辑:匡 钊

责任校对:郑南勋

装帧设计:柳 泉

责任印制:李 博

李嘉诚父子传奇

Li Jia Cheng Fu Zi Chuan Qi

李咏诗 著

人 民 文 学 出 版 社 出 版

<http://www.rw-cn.com>

北京市朝内大街 166 号 邮编:100705

北京四季青印刷厂印刷 新华书店经销

字数 150 千字 开本 850×1168 毫米 1/32 印张 11.125 插页 6

2002 年 6 月北京第 1 版

2002 年 6 月北京第 1 次印刷

印数 1-10000

ISBN 7-02-003758-5/K·29

定价 18.80 元



引言：一个商业王朝的诞生

一向被誉为“世界富豪寒暑表”的美国杂志《福布斯》(Forbes),在二〇〇〇年三月刊登了最新的世界富豪排名榜。在香港无人不晓的首富李嘉诚,以个人身家共一百二十六亿美元(即九百八十三亿港元),继续蝉联富豪榜第十位,也是第一位连续两年榜上有名的华人。

与此同时,《福布斯》亦列出全球美国以外十大科技富豪。当中,李嘉诚的幼子、盈科集团主席李泽楷,就排名第五,被确认为未来世界级富豪的“新秀”。父子俩同时跻身国际富豪,毫无疑问,李家已成为新世纪商界的风云家族。

李嘉诚拥有接近一千亿港元财产,乍听起来,也许只是一堆很大的数字,没有什么深邃的意义。然而,我们若将之化为一幅具体的地图,并走进游历,便可以观摩到一个惊世的商业王国,是怎样在风雨险阻中逐步建立,从中除可透彻了解李嘉诚独当一面的经商手法外,更可感悟其“进取中不忘稳健,稳健中不忘进取”的开拓智慧。

翻开李家王朝的地图，起点是李嘉诚拿着五万元创业，他以香港为基地，经营传统塑胶工业。但只要越过去看，经过二十多年的“开疆辟土”，李家的版图，至今已发展成为拥有四间蓝筹股公司、市值七千八百一十亿港元的企业王国，包括“长江实业”、“和记黄埔”、“香港电灯”及“长江基建”，占恒生指数两成比重。集团旗下员工超过三万一千名，是香港第四大雇主，一九九九年的集团盈利高达一千一百七十三亿港元。

长江集团最为港人所熟悉的，相信是其房地产业务。到二〇〇〇年为止，“长实”及“和黄”在港参与兴建的屋苑共有十三个，总面积达六千一百万平方英尺，提供八万二千个单位，可供三十八万名居民居住。整个集团计划及发展中的项目，总面积约有七千一百五十万平方英尺，投资物业就有一千七百万平方英尺。

除地产外，长江集团还经营其他不同类型的行业，范围

相当广泛,都跟香港市民的生活息息相关:

(一)港口营运:集团旗下的香港国际货柜码头,一九九九年的总吞吐量是六百万个标准货柜,占葵涌港市的六成多。

(二)电讯:“和黄”属下的“和记电讯”,现有超过一百万名流动电话客户,有三成多的市场占有率,是行内的“第二大”,仅次于香港电讯。

(三)电力供应:由“港灯”提供全香港岛的电力,用户约五十一万。

(四)零售:旗下的百佳超级市场共一百八十间,约占零售业市场的四成。另有超过一百间屈臣氏商店及四十九间丰泽电器。

(五)其他:屈臣氏蒸馏水厂是全世界最大的蒸馏水生产商之一;“青洲英泥”每年生产水泥二百五十万吨及混凝土四百七十万立方米,占香港水泥市场百分之三十四;还有新城电台,是香港两大私营电台之一。

到二〇〇〇年,李嘉诚与长子李泽钜更把业务的版图扩展至“虚拟地皮”——互联网业务方面。二〇〇〇年二月中,由“长实”及“和黄”各占三成多股权的互联网旗舰Tom.com正式登场,凭着长和系的“名牌效应”,引来多达数十万港人排队认购,在本港多处地方出现罕见长龙,结果超额认购过千倍,冻结资金二千五百多亿港元。

长和系的业务在李氏父子的领导下,不单掌管了香港众多主要的行业,还遍及世界各地。港口业务方面,“和黄”的十七个私营港口,共提供八十个泊位,遍及欧亚以至南美洲,业务占去世界货柜码头业的百分之十;和记电讯的业务远达全球十六个国家及地区,以及拥有美国电讯公司Voicestream;此外,由长江基建负责的基础建设项目,在内地发展总长度超过六百七十公里的收费高速公路及高架桥;就连加拿大其中一间最大的石油公司赫斯基石油,李氏家族及“和黄”都是最大股东。至于其他私人海外投资,更

是不计其数。

李嘉诚的幼子李泽楷，则自立门户，主攻“时兴”的高科技业务。他在一九九三年把卫星电视卖掉，创立盈科集团。一九九九年，他获港府批准兴建“数码港”，得到不少世界级资讯科技巨头支持，并借壳“得信佳”在港上市，取名“盈科数码动力”，在半年之内股价以千倍激增，由只有三亿港元市值的小型公司，变成超过一千亿港元的科技集团，锋芒毕露。李泽楷个人的资产，亦迅即增至接近五百亿港元，在香港富豪榜中名列第四。

李泽楷最为港人津津乐道的“创举”，绝对是鲸吞市值三千多亿港元的香港电讯。二〇〇〇年二月二十九日，盈动战胜了“过江龙”新加坡电信，宣布“抢亲”成功，正式收购香港电讯，使“盈动”跻身成总市值高达五千三百多亿港元的大公司。

李氏父子在商场上各显神通，均取得空前成就。假如

把李泽楷的“盈动”跟父亲李嘉诚的长和系加在一起，总市值达到一万四千多亿港元，在恒生指数所占的比重激增至三成半，即李家的业务，支撑起四分之一本港股票市场。

然而，这个庞大的跨国业务王国绝非偶然而生，“掌门人”李嘉诚赤手空拳打下业务基础，再经过家族成员不断开拓，至有如此成就。假如没有这位“总工程师”建设在先，相信香港也未必会出现这样幅员广阔、创举骄人的事业王国。

李嘉诚曾说：“我一心要建立的不仅是中国人感到骄傲的企业，更是让外国人看得起的企业。”

这番话，不单只李嘉诚做到了，连他两名儿子也做到了！但很多人都会问，这一切究竟如何可能？答案当然不能单靠看一本“李嘉诚传记”便可以清楚了解，因为，内里的重心，是李氏家族在连场商业大战中，以绝妙的手法接连胜出，且每一战役都有其建设的突破点，并由此再创出新的领域，化出新的商机。

一般商人多以对抗性及破坏性的攻略，在商场上横行，以建一霸业，往往把市场弄得腥风血雨，而所创立的，极尽也不过牛背之蚤，已自视为大，其自限终使不得长久，富不越一代，便自内部腐败而溃散；然而，细观李氏家族合力发挥的却是“和谐之力量”，这是经商的另一广阔天地，故所谓“商业王朝”云云，实际上是其以和谐之大来创建，所得之成果也大而已；皇朝乃外在表象，关键是内在能有和谐容受之胸襟和气量，物来而顺应，廓然而大公。所以王者之风不在事业，皇朝之盛也不在疆土，而在于能立一典范于后世。这正是本书的中心和要旨，读者若据此而思，当有所获！

许泽惠

二〇〇一年二月 于香港

目 录

引言：一个商业王朝的诞生	1
第一章·开天辟地	1
第二章·进军“和黄”	39
第三章·带头吃“置地”	79
第四章·攻陷世界货运业	107
第五章·跨国海陆战	141
第六章·打入欧美电讯业	177
第七章·发展虚拟世界	217
第八章·王国另一边：盈科集团	245
第九章·“香港硅谷”	265
第十章·“盈动”奇迹	281
第十一章·香港电讯争夺战	295
第十二章·挑战未来	321

第 一 章

•

开 天 辟 地

“一个有信用的人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，自必有更多机会。”这句话，是李嘉诚给年轻人的忠告，也同时是他奋斗的座右铭。

要创大业，当先要立下大志，然而更重要的是懂得把握机会，但是机会何来呢？

机会是不会等人的，机会也是偶然而有的。年轻时的李嘉诚，早已明白这道理，与其等待偶然，何不主动制造！

不过，李嘉诚在其生命事业的版图中，迈开第一步时，作出了一个非常重要的抉择，就是创业要靠野心还是良心？这是支持奋斗的背后精神，如要取利为大去拼搏，自有惟利是图的方向；若要取义为大去拼搏，自要承担道义及信用上的种种责任，两者所出现的机会也会截然不同。开出这第一步，重义或重利，便决定了日后要走的方向。

从李嘉诚奋斗的起点来看，很明显他选择了义，他并非刻意强求立一千秋霸业，甚至他曾经说过，做生意不是他的兴趣。他希望日后能当一个医生。可是，现实的困境不容

许他求学读书,为了担负一家的生活,他辍学打工,不得不多赚些钱来解决现实的问题。然而,取义者问耕耘不理收获,但同时也不经意地创造了一些只有重义的人才有的机会。因为,对重利的人来说,一刻没利可图,早已转向,自不会有这等机会。

道出以上的话作为前提,目的是要明确指出一点,就是李嘉诚在其创立王国的开步上,起始是基于一种为人的态度,以至创业后,他也是以此态度来营运,所以其方向是有别一般年轻人。他说:“在逆境的时候,你要自己问自己是否有足够的条件。当我自己逆境的时候,我认为我够!因为我勤力、节俭、有毅力,我肯求知及肯建立一个信誉。”

“信誉”二字,是李嘉诚毕生坚守的信念。自一九四〇年日军侵华,他随父母从家乡潮州走难来香港至今,一直没有违背这信念。而信誉亦为他创造了可观的财富,正如他说:“一个企业的开始,意味着一个良好信誉的开始,有了信誉,自然就会有财路,这是必须具备的商业道德。就像做人一样,忠诚、有义气。对于自己每说出的一句话,作出的每一个承诺,一定要牢牢记在心里,并且一定要能够做到。”

李家商业王朝的建立,源头也是出于一个儿子对父亲的承诺。来港初期,李嘉诚只有十四岁,举家投靠家境富裕的舅父庄静庵。李嘉诚的父亲本为教师,家境清贫,在乡间时一家人已过着艰苦的生活。

可是来港不久，李父患上严重的肺病，临终时，他没有交代什么遗言，反而问儿子李嘉诚有什么愿望，李嘉诚当时对父亲承诺：“日后一定会令家人有好日子过。”

自父亲病逝后，身为长子的李嘉诚，为了养家糊口及不依赖别人，决定放弃学业，先在一家钟表公司打工，之后又到一塑胶厂当推销员，只用了两年时间便被升为总经理，那年，他只有十八岁。

李嘉诚之所以能用这么短的时间，由推销员升至总经理，其中的关键，是他不走捷径，只全心全意做到最好，结果竟成更快的捷径。可见世上根本没捷径可言，“捷径”也者，其实是一条先要努力不懈去开垦之路，日后走上，自然快人一步。

成为一个出色的推销员，李嘉诚深明首要是勤奋，其次是头脑灵活。在日后的推销生涯中，李嘉诚便充分发挥了这等“窍门”。

当其他同事每天只工作八小时的时候，李嘉诚就工作十六个小时，天天如是。从那时开始，他已习惯把闹钟拨快十分钟响，让他可以早点起床，争取时间，赶快开工。

至于头脑灵活方面，从李嘉诚的推销手法中，就可见一斑。那时候，李嘉诚要向客户推销新产品塑胶洒水器，但先后去过几间公司兜售，都无功而回。有一次，还未到上班时，他来到一间批发行，看见有数名清洁工人正在工作，李