

黄凤祁◎编著



李嘉诚

Li Ka-shing
Investment Wisdom

的投资智慧

看懂李嘉诚的智慧，握住财富的命脉

60年弄潮商海，15年蝉联首富
一代超人如何在投资中游刃有余？



化学工业出版社

李嘉诚的投资智慧

黄凤祁 编著



化学工业出版社
· 北 京 ·

本书主要围绕李嘉诚的投资故事展开,从投资策略、投资眼光、投资机会、投资风险、投资理念、投资原则、投资方法、投资方向等八个方面系统总结、梳理了李嘉诚的投资智慧。本书不是一本针对李嘉诚如何发家的记录史,而是一本真真正正剖析李嘉诚内在投资方法和技巧的实用指南。

图书在版编目(CIP)数据

李嘉诚的投资智慧 / 黄凤祁编著. —北京: 化学工业出版社, 2014.9

ISBN 978-7-122-21509-3

I. ①李… II. ①黄… III. 李嘉诚—投资—经验
IV. ①F832.48

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第174795号

责任编辑: 张焕强
责任校对: 陈 静

封面设计: 张 辉

出版发行: 化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装: 三河市双峰印刷装订有限公司
710mm×1000mm 1/16 印张16 字数228千字
2014年10月北京第1版第1次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686)
售后服务: 010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 35.00元

版权所有 违者必究

前言 *Preface*

“超人”“华人首富”“香港梦的代表”……围绕在李嘉诚头上的重重光环格外耀眼。确实，这位86岁的传奇老人带给了我们太多的惊叹。而这其中最让人惊叹的就是他在风云变幻的市场中众多的成功投资。

经历过几次重大经济危机以及十分混乱的社会大变革之后，李嘉诚却仍然可以在商界中屹立不倒，他不但是众多投资家和企业家学习的榜样，他的投资理念更应该作为未来投资的风向标。他凭借着自己的投资智慧，影响了许许多多的华人，更影响了全世界。尤其是在市场低迷时期，他依然能够赚得盆满钵满，这俨然是一个传奇。

从当初塑胶厂的一个小推销员到建立长江实业、收购和黄、投资楼市、熊市逆转、投资海外，这不仅表明他是一个传奇人物，更表明他自身一定掌握了某种投资规律和宝典。似乎李嘉诚在创建长江实业之后，他的商业帝国在商业丛林中筑起了一面高墙。在他几十年的投资历程中，经过不断努力，他旗下的产业已经发展成为一个非常现代化、系统化、多元化的企业王国。

李嘉诚是一个在投资方面非常灵活的商人。有人曾经用八个字来形容李嘉诚的投资：“商者无域，相融共生。”这八个字恰恰是李嘉诚投资经商的精华所在。

而李嘉诚本人在面对《全球商业》的采访时也曾这样自信地说：“我的成功并非在一个领域，因为我不是只投资一个行业，熟知我的人都知道我是分散投资，所以无论怎么样，我都是有回报的。”

本书着重介绍李嘉诚在六十余年的投资生涯中，尤其是李嘉诚在后期的投资决策中所表现出来的对现代投资人十分有帮助和启发的投资理念。通过对李嘉诚每一项投资的分析、总结，给身处当下多元化社会中的投资人传递一种灵

活和正确的投资价值观。本书提到了李嘉诚从不表露在外的投资之道，比如他在混乱背景下如何投资、坚守什么样的理念、咬定什么样的原则，等等。另外，也从李嘉诚自身的气魄来说明，作为一个商人，就应该有大商无疆的心胸，只有这样才能从一个点走向世界。

书中内容围绕李嘉诚的投资故事展开，从投资策略、投资眼光、投资机会、投资风险、投资理念、投资原则、投资方法、投资方向等八个方面系统总结、梳理了李嘉诚的投资智慧。

本书并不是一本针对李嘉诚如何发家的记录史，而是一本真真正正剖析李嘉诚内在投资方法和技巧的实用指南。当你钦佩李嘉诚能够慧眼识珠，在熊市中找到合适的投资项目时，你也许还不知道，李嘉诚早已将投资目标定在了下一个形势转折中；当你还在崇拜他在逆势中成功地趋利避险时，这位商业传奇人物又已经想到了如何永恒赚钱的方法；当你准备将所有积蓄拿出来投资内地房产时，李嘉诚却又在大量撤资，投资海外了……

这一切看上去是那么神奇，他的投资仿佛无影无踪，又仿佛是凭借上天的眷顾和运气，但其实并非如此，这一切都是有章可循的。本书就给众多陷入投资迷局的人以指点，让你更加清楚地看到李嘉诚到底是如何做到的。他能做到的，你也可以。

C 目录 Contents

第一章

雄韬伟略，成就“超人”传奇

- 排兵布阵，不断进行资产配置 002
- 以小博大，用1块钱做100块钱的生意 005
- 舍小取大，舍不得孩子套不住狼 008
- 以退为进，看似让利实则赢利 012
- 避实就虚，迂回之中取得战果 016
- 知己知彼，投资前掌握全面的资讯 019
- 捂紧底牌，时刻守住自己的底线 022

第二章

独具慧眼，机会只给有眼光的人

- 目光长远，放眼全球 026
- 慧眼识珠，发现别人没有发现的机会 029
- 火眼金睛，冷门也能变热门 032
- 抓市场空缺点，先下手为强 036

- 以奇制胜，拓展投资空间 040
- 眼光独到，投资潜力产业 043
- 寻找最佳交易机会 046
- 有时候，危机就是商机 050
- 抓住转折点，把它作为新起点 053
- 司空见惯的事情中往往蕴藏着商机 057
- 眼明手快，看穿新闻中的商机 060

第三章

善借外力，用别人的“鸡”生自己的“蛋”

- 求助贵人，成就自己的事业 066
- 用别人的势壮自己的声威 070
- 用别人的钱为自己赚钱 073
- 善听意见，集思广益 076
- 利用他人的优势，弥补自己的不足 080
- 广结善缘，从朋友处获得投资消息 083

第四章

趋利避险，稳字当先，稳中求进

- 广收资讯，在投资前防御风险 088
- 未买先想卖，做好风险控制 092
- 不为最先，避开高风险 096
- 把控负债率，规避风险 100
- 选准时机规避风险 104
- 顺应大势，趋利避险 108
- 多元化投资，将风险降到最低 111
- 准确把握市场，力争判断准确 115

- 结合当前政策，不盲目冒险 118
- 根据政府长远计划，挖掘新的商机 121

第五章

坚守理念，投资也须有信仰

- 投资不像买古董，不会非买不可 126
- 不与业务谈恋爱 129
- 投资不能“跟风”，不能“人投亦投” 132
- 投资前要有明确的坐标 135
- 敢于拍板，大投资才有大收益 139
- 投资的最高境界：见好就收 142
- 重视合作，拒绝单枪匹马 145
- 只有赢利的业务，而没有永远的业务 149
- 投资靠的是谋略，不是运气 152

第六章

咬定原则，为投资保驾护航

- 居安思危原则：花90%的时间，不想成功想失败 158
- 知止原则：不赚“最后一个铜板” 161
- 量力而为原则：不做能力范围之外的投资 164
- 现金为王原则：重视现金流 167
- 坚守主业原则：不离开核心产业 171
- 创新原则：永远都要掌握最新的消息 175
- 变通原则：求变求奇，永远跑在最前头 179
- 雷厉风行原则：认准的商机立马着手去做 183

第七章

投资有方，永远赚钱不是神话

- 5分钟投资法：5分钟就应该想出一个投资方法 188
- 高抛低吸法：一切投资行为的真谛 191
- 逆市扩张法：聪明鸟先飞早吃食 194
- 反周期投资法：不按常理出牌 198
- 灾难投资法：人弃我取，果断投资 201
- 人取我弃法：所有人冲进去时，就得及时抽身 205
- 长线投资法：只做长线投资，放长线钓大鱼 208

第八章

大商无疆，从中环走向世界

- 房地产投资：雄韬伟略，成就“地产大亨” 214
- 股市投资：促成商业成就的支柱 218
- “准垄断”行业投资：掌握绝对控股权 222
- IT、电信投资：持久的投资方向 225
- 企业收购：废物利用的法门 229
- 内地项目投资：扶助内资、拓展内地市场 233
- 海外项目投资：从中环走向世界 236

附录 李嘉诚大事年表 241

第一章

雄韬伟略，成就“超人”传奇

许多人想要从李嘉诚的经历中学到一些投资的技巧和本领，但这些人往往什么也学不到，因为他们没有真正明白李嘉诚为什么会成功。只有真正地去了解李嘉诚的雄韬伟略，明白他是如何成就“超人”传奇的，才能从中获取投资的秘诀和法宝。本章就对李嘉诚的投资策略进行了详细的介绍，希望能够让更多的人真正了解“李超人”的传奇。



排兵布阵，不断进行资产配置

我尽管很重视收购低相关行业和低相关地域业务，但是这并不代表我在收购时不做好精心布阵和打算，否则你的投资将是靠不住的。

——李嘉诚

投资，就像打仗一样，每经过一段时间，就要进行全方位的排兵布阵。李嘉诚就是这样做的。如果仔细观察李嘉诚的投资战略，不难发现，在投资过程中，他持续不断做的事情就是进行资产配置。

也许很多人认为，财力雄厚的李嘉诚没有必要进行资产配置，甚至认为他根本就顾及不过来自己的资产投资。如果你这么认为，就错了。实际上，李嘉诚对自己的各个项目都很清楚。他所有的投资都有一个规律，就是定期进行资产配置，这对李嘉诚旗下所有的企业集团都是一次全新的体检，能让他找到更符合企业发展的投资项目。

作为一个企业的领导人，不仅要有十分优秀的管理能力，还需要在规划企业发展战略时具有较强的前瞻性。这不但关系到企业能不能在市场中占据一席之地，也关系到企业未来的发展。而这就需要企业领导人具备审时度势的投资眼光，只有这样才能及时对企业的资产进行合理的配置，做出正确的决定。

2013年，对李嘉诚而言是不同寻常的一年。因为在这一年中，李嘉诚进行了全方位的排兵布阵，对资产进行了配置，并且推出了新的投资路线。

首先，李嘉诚抛售了大量内地和香港的投资项目，比如，卖出了广州西都荟广场、上海东方汇经中心、百佳超市、香港电灯（70%的股权）、南京国际金融中心大厦等。尤其是位于南京最为繁华的新街口地段的国际

金融中心大厦，市值约为30亿元人民币，是南京新街口第一高楼，很多人对李嘉诚出售它而感到可惜。

在这一年里，李嘉诚频繁抛售房产套现，说明什么呢？也许有些人摸不透李嘉诚的做法，但是熟悉李嘉诚投资的人都明白一点：李嘉诚抛售这些物业是为了重新配置资产，对海外进行投资。

而在抛售内地房产的同时，李嘉诚亦在海外尤其是欧洲一些国家进行了大量的投资，比如，买入了荷兰废物转化能源公司、爱尔兰电信公司、新西兰废物处理公司、奥地利的某电信企业、英国多处房产等。

李嘉诚之所以这么做就是为了重新优化自己的投资布局，让投资更加集中。而之所以看中欧洲市场，是因为欧洲经过欧债危机后，资产价格正处于一个相对低位时期，所以从长远来看，在欧洲市场的投资要更加稳定一点。

看到这里，也许你会被李嘉诚精湛的投资策略所折服。那么投资者想要自己也能达到这样的境界，需要向李嘉诚学习什么呢？

一、有计划的战略并购

在李嘉诚不断进行资产配置的过程中，我们不能忽略他在并购方面的计划。无论是先卖掉自己的一些产业套现然后去收购一些企业，还是并购其他企业，李嘉诚的每次并购都是有计划的。

比如在2012年李嘉诚旗下的和记黄埔有限公司（简称和黄）收购了以色列某公司60%的股权，进一步提升了和黄在发达国家的地位和影响力。而这项并购其实已经是和黄当年的第三起电信并购业务。早在2012年初的时候，和黄就宣布收购了奥地利的“橙”电信公司；在2012年中旬还向爱尔兰的某电信公司发出了并购申请。

从这些并购可以看出，李嘉诚的并购计划就是资产配置的一个重要表现，充分显示了李嘉诚进行并购的战略性的。

另外，李嘉诚的并购充满了系统性，比如上述在电信方面的系列并购，丝毫没有差乱，让外行都感觉到了这种资产配置布局的合理性。

因此，虽说并购是资产配置布局的一个重要表现，但是投资者也要切记不可胡乱配置，不能没有程序、系统。只有进行有计划战略并购，才

能更好地对企业进行排兵布阵。

二、关掉甚至卖掉属于“鸡肋”的产业

在李嘉诚的投资策略中，配置资产还表现在果断关掉或者卖掉“鸡肋”产业。百佳超市是李嘉诚旗下的一个零售产业，在香港的市场份额较大，而且盈利状况也比较好，但是在内地的表现却一直平平。百佳超市在内地的门店主要集中在广东，而在北京、上海等大城市并没有店面。

而随着近几年内地的市场变化，人工和租金不断上涨，百佳超市的盈利逐渐下降，在2012年和记的年报中，百佳超市的毛利甚至不到4%。在李嘉诚眼中，百佳超市俨然已经成为了整个集团发展的“鸡肋”产业。于是，李嘉诚最终决定出售这个“鸡肋”。而事实也表明，出售百佳超市让李嘉诚一次性获得超过300亿港元的收入。这对李嘉诚配置资产、合理优化资产更是一大帮助。

所以，投资者在配置资产的时候，一定要仔细思考自己的企业内部有没有像百佳超市这样的“鸡肋”。如果有，投资者一定要第一时间清除这些“鸡肋”。只有清除了这些“鸡肋”，企业才能进行更合理的投资，更加健康、轻松地向前发展。

李嘉诚投资经

在现代，企业优化资产已经成为企业发展壮大的一个重要模式和前提。只有依靠充分的经验和智慧，才能做出合理的规划，更有利于企业的长期发展。李嘉诚从来不会盲目地排兵布阵，在他配置资产的过程中，“战略”二字是最为重要的。在李嘉诚看来，如果资产配置没有计划，那么很可能就会给企业未来的投资和发展带来风险。

以小博大，用1块钱做100块钱的生意

在商场中，想要做以小博大的投资，需要谋略和战术，而并非单纯的买与卖。

——李嘉诚

李嘉诚认为投资赚钱需要的不只是执着的拼劲，更需要巧妙的方法。而李嘉诚善于运用的巧妙方法和策略就是以小博大。在商场中，以小博大，才能出奇制胜。作为一位超级企业家，李嘉诚在这方面的做法堪称典范。

回顾李嘉诚的创业史，不难发现，李嘉诚当初只是依靠仅有的5万港元起家的，这足以说明他善于以小博大。当然，李嘉诚并非是用蛮力来博，而是依靠谋略、技巧来运作。

1972年，李嘉诚创办的长江实业（简称长实）在香港上市，但李嘉诚并不满足于此，他将目光投向了那些更具成长前景的大型公司。其中他十分看好和黄公司。后来，他买入了和黄很多股票，最终通过自己的努力，于1981年被选为和黄的董事局主席，和黄正式成为李嘉诚旗下的公司。从当时的情况来看，长实的资产总计还不足7亿港元，而和黄资产则是62亿港元。能够拿下比自己企业市值高出近八倍的企业，李嘉诚自然就成为当时“蛇吞大象”的典范。

没错，这就是以小博大成功的典范，李嘉诚敢于用1块钱去做100块钱的生意，这不只是一种投资策略的体现，更是投资气魄的表现。

还有一个十分典型的事例足以表明他能以小博大，用1块钱来做100块钱的生意。那就是他投资Facebook（脸谱网，现为美国知名社交服务网站）。早在Facebook刚推出不久的2007年，李嘉诚就对这个新兴的项目

产生了很大兴趣，认为这家网站未来的价值将非常大，于是向Facebook投入了6000万美元。次年，李嘉诚再次投资6000万美元。这期间他还收购了Facebook 3%的股权。

到了2012年，李嘉诚投资Facebook的成本已经达到了近5亿美元。而也就是在2012年，Facebook上市后的市值达到了960亿美元，以这个数字来估算，当时李嘉诚手中那3%的Facebook股权可以为他赚到接近30亿美元的回报。按照计算比例来说，短短几年工夫，李嘉诚这笔投资的回报率竟然高达580%。

李嘉诚曾表示，早期投资Facebook是他用个人基金来投资的。而且在李嘉诚看来，这是一项长期投资，更是以小博大的投资。

根据李嘉诚的投资经验，我们可以总结出以小博大投资的重要法则和基础。

一、抓住众人不敢相信的机遇，以较小投资获得长久的大回报

比如Facebook刚推出不久时，一定有很多人不敢对其投资，因为他们害怕自己的钱会打水漂。但是李嘉诚却敢于抓住众人不敢相信的机遇，从而用较小的投资获得了长久的大回报。与此相似的还有当年索尼发家的传奇故事。

1947年，美国贝尔实验室发明了晶体管。对于市面上常使用的电子管而言，晶体管体积更小，耗电也少，这些都是晶体管的优点，但很多企业家却不敢笃定这样的事实。即便这些人相信晶体管在未来可能会取代电子管，但是却认为这种改变很慢，甚至在短时期内是不可能实现的。于是世界上很多大型电子行业公司都没有再继续关注这件事。

然而，当时掌管日本索尼电器的盛田昭夫却很在意这个事情。盛田昭夫认为晶体管的诞生或许可以改变电子世界，开创一个全新局面。于是，当时只是生产电饭锅而且资产很少的索尼，在盛田昭夫的带领下，决定放手一搏。

接下来盛田昭夫仅以2.5万美元的价格就买到了晶体管的专利。两年之后，盛田昭夫推出了索尼首批便携式半导体收音机。与当时市场上的众多电子管收音机相比，索尼收音机更加轻便，价格也很低。三年之后，索尼

电器便占领了美国低档收音机的市场。五年之后，索尼占领了全世界的收音机市场。

索尼的这种成功无疑给很多小企业带来了光明，也为那些资金不足、技术不足的企业指明了道路。在投资中也是如此，一定要善于抓住众人都不敢相信的机遇，用较小的投资来获得惊人的回报。索尼的成功正是来自这一点，盛田昭夫成功地做到了以小博大，赢得了市场。

每个投资者都应该时刻注意自己身边的机遇，那些别人没有看到或者看到不去相信、不去理会的机遇，都有可能是你踏上成功跳板的最好机会。

二、抓住市场空缺投资，是赚取大钱的跳板

无论是索尼当初利用晶体管占领了市场，还是李嘉诚在地产、楼市、新科技等方面的投资，都足以表明，想要四两拨千斤，重要的就是要抓住市场空缺进行投资。

用1块钱来做100块钱的生意好像是天方夜谭，但只要巧妙运筹策划，就可以做到。李嘉诚在2013年大量抛售内地以及香港、东南亚的一些资产而向英国等市场投资说明了什么？说明李嘉诚看好了欧洲刚经历欧债危机之后的资本低价市场，这个市场空缺正好是李嘉诚以小博大的跳板。一来，欧债危机过后，欧洲市场慢慢复苏，无论是商业店铺、公司发展、房屋需求都有所增加，而且这种需求也会越来越明显；二来，当前欧洲市场资本价位较低，正是小投资大回报的最好时机。因此，李嘉诚快速地抓住了这一契机，不但投资英国众多房产，还投资欧洲其他国家的电信企业、能源公司、港口业务等。这些都为李嘉诚旗下企业的继续发展做好了铺垫。

李嘉诚投资经

在商场中，想要做以小博大的投资，需要有谋略和战术，而并非单纯的买与卖。李嘉诚用他的实际行动向我们表明了一个精明的商人只有善于运筹帷幄，才能真正做到以小博大。如果一味保守，则难成大事。李嘉诚的“博大”还突出表现在他能够以巧取胜，抓住市场空白和机遇。以小博大也并非莽撞，不能蛮干。需要认清自己的实际能力和市场形势，这样才能真正以四两拨千斤。

舍小取大，舍不得孩子套不住狼

如果一个投资，只是你自己赚钱，而对方一点也不赚，那么这样的生意最好不要干。

——李嘉诚

许多投资者在做生意时，总是不肯吃小亏，哪怕是一丝一毫的利益也不放过。其实，这样下去，到头来不但得不到大利益，而且还会捡了芝麻丢了西瓜。而李嘉诚这位大商人却从不这样。他在做生意的时候，从不斤斤计较，因为他认为，如果“舍不得孩子，一定套不到狼”，最后失去的往往会是唾手可得的重大利益。因此在投资做生意时，李嘉诚认为一定要适当地照顾他人的利益，让他人得到实惠，自己才能收获最大的收益。李嘉诚的这种投资策略不但赢得了人心，更为自己以后的大投资和事业带来了很大的好处。

李嘉诚曾经决定将国际城市上市公司私有化，也就是做退市计划。当时如果换成其他的商人，可能会选择在一个股市低迷时期以低价收购股票。但是李嘉诚却并没有考虑走这条路。1984年，香港投资市场趋于平稳，股市也开始上涨。此时，李嘉诚却宣布将国际城市有限公司私有化，于是他出价1.1港元来收购股票。当时这个价格已经高出市场价格一成之多。对于这种价格，各个小股东自然是十分欣喜，于是纷纷接受了李嘉诚的收购。当然，身处牛市的李嘉诚，在这次收购中付出了较高的资金成本。

就在很多人认为李嘉诚吃了亏时，李嘉诚却认为在这个牛市之中以高价收购小股东们的股权，正是做到了舍小取大。如果李嘉诚在熊市之中提出收购，那么很多股东的利益就会受损，对这些小股东十分不公平，而且