

了不起的力量

——80位杰出华商的财智人生与赤子情怀

华商韬略编辑委员会 主编

了不起的力量

——80位杰出华裔的财智人生与赤子情怀

华商韬略编辑委员会 主编



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY&COMMERCE ASSOCIATED PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

了不起的力量/华商韬略编辑委员会主编.——北京:
中华工商联合出版社,2009.3

ISBN 978-7-80249-118-2

I.了… II.华… III.华人—企业管理—经验—世界
IV.F279.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第034054号

了不起的力量——80位杰出华商的财智人生与赤子情怀

主 编: 华商韬略编辑委员会
策 划: 顾汉春 王宝平
责任编辑: 刘向鸿 魏鸿鸣
封面设计: 华商韬略(北京)国际文化传媒中心
出版发行: 中华工商联合出版社
印 刷: 北京华联印刷有限公司
版 次: 2009年3月第1版
印 次: 2009年3月第1次印刷
开 本: 889mm×1194mm 1/16
字 数: 800千字
印 张: 46.25
书 号: ISBN 978-7-80249-118-2 / F·051
定 价: 580.00元

服务热线: 010 — 58301130

销售热线: 010 — 58302813

地址邮编: 北京西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 — 58302915



继往开来 共同发展

中华全国工商业联合会副主席 孙晓华

中国的改革开放已经走过30年的历程。30年前的中国，刚刚结束“文化大革命”，国民经济走到崩溃的边缘，世界以怪异的眼光观察中国要往哪里去。30年后的今天，中国以昂扬的姿态挺立于世界的东方，并在全球金融海啸中成为推动世界经济复苏的巨大希望。

30年前，中国共产党召开具有重大历史意义的十一届三中全会，作出把党和国家工作中心转移到经济建设上来、实行改革开放的历史性决策，开启了中国发展的新篇章。此后，仅仅用了30年的时间，中国经济就从崩溃的边缘发展成为全球的第三大经济体。在人类现代经济发展历史上，还从来没有过一个拥有十多亿人口的巨型经济体，能在如此短的时间里，以如此高的速度增长，取得如此大的经济成就，惠及如此多的人口。

30年的时间，中华民族创造出一个史无前例的世界经济奇迹。这个奇迹，是中国共产党领导中国人民奋发努力的伟大成果，也有几千万海外华侨华人的积极贡献。中国改革开放的总设计师邓小平就曾特别指出：几千万华侨华人是一支了不起的力量，是中国大发展的独特机遇。

生活和居住在世界各地的华侨华人有数千万，博大精深的中华文化的哺育，绚丽多彩的各国文化的熏陶，造就了华侨华人吃苦、耐劳、敢想敢为、诚信务实的品格，锤炼了一批又一批经贸、科技、管理、文化等领域的精英。他们融入当地社会，以智慧的头脑和辛勤的劳动，为居住国的建设与发展做出了贡献；同时，他们心系祖籍乡土，以多种方式积极支持中华民族的振兴，热心支持和参与中国的经济建设，在中华民族史册上写下了光辉篇章。

华商韬略编辑委员会及中华工商联合出版社历时一年特别编撰、出版本书，对80位身处世界各国、各地区的杰出华商进行了深度而权威地报道。作为国内出版界为数不多的专门针对海外华商的权威报道文献，本书的出版有利于增进国内社会对海外华侨华人，特别是杰出海外华商的认识与了解，也让我们更直接客观地看到了广大华侨华人同胞积极参与中国改革开放的历程、成就、贡献与精神。

本书介绍的企业家，来自世界各国、各地区。既有功成名就、享誉世界的商界巨擘，也有正在发展壮大、走向更高更强的中小企业典范；既有在传统经济领域长袖善舞、建立起强大商业王国的实业家，也有在新经济领域独树一帜、问鼎世界第一的新经

济标杆；既有改革开放伊始就在中国投资兴业的先驱人物，也有近年来才到中国市场发展的新兴才俊。这些企业家们的成就乃至个性各有不同，但他们都有一个共同的目标和心愿，希望通过自己的努力，为中国的进步与发展做出贡献，为中华民族的伟大复兴做出贡献。

通过本书我们看到，中国经济取得的辉煌成就，海外华侨华人功不可没，经济之外，也有广大海外华侨华人的贡献。众多海外华侨华人不但是中国改革开放和经济建设的积极热情的参与者；同时也是实现中国统一大业的积极热情的促进者；是弘扬中华优秀传统文化的积极热情的传播者；是促进中国人民与世界各国人民友好交往的积极热情的推动者。他们不仅给中国带来了资金、技术以及管理，更为中国带来了现代商业文化的价值观念，以及全球化的视野，为中国走向世界，为世界了解中国，为在中国与世界之间搭建桥梁做出了积极而又独特的贡献。

当今时代的潮流是和平、发展、合作。经济全球化趋势深入发展，科技进步日新月异，生产要素流动和产业转移加快，各国经济的相互联系和影响日益加深。同时，资源、市场、技术、人才的国际竞争亦更加激烈，贸易保护主义有所抬头。华商要在经济全球化和区域经济合作中发挥自己独特的作用，并不断发展自己，就应该顺应世界政治、经济形势发展需要，进行企业制度、管理、科技、产品、营销等方面的创新，提高经营管理水平，提高产品科技含量和质量，注重节能、环保，发展品牌战略，把企业做强做大，提高国际竞争能力。同样，面对机遇和挑战，需要广大华商加强合作，通过相互支持和合作，求得共同发展。

与海外华商的蓬勃发展所呼应的是，中国民营企业虽然发展历史不长，但发展速度很快，已经成为中国经济社会发展的重要推动力量。中国的民营企业家在改革开放中诞生和成长，在与世界各国的经贸交往中学习和壮大，在中国政府的支持和自己的勤奋努力中发展，他们已经开始迈向世界。他们希望在遵守规则、合理竞争、共同发展的原则下，开展国际经济交流与合作。在这里，我们亦希望广大海外华商能与中国的民营企业家们进一步加深彼此友谊，加强相互间的交流与合作，携手共进，促进中国经济和世界经济的共同繁荣。

2008年以来，受世界金融危机的冲击和影响，中国经济遭遇到重大的挑战，但正如温家宝总理所指出，中国所遭遇的困难，是发展过程中的困难，而保证中国经济持续、快速增长的有利条件则有很多。包括，中国正处在工业化、城市化加快发展的阶段，经济增长潜力很大。今后一个比较长的时期，中国发展仍处于重要战略机遇期。中国劳动力和资金供给仍然充裕，国内消费和投资需求持续增长的潜力还很大，市场广阔，企业竞争力和活力不断增强，宏观调控能力和水平在实践中继续提高，政治社会稳定，特别是中国在改革开放中已经形成的符合中国国情和人民意愿的路线、战略和方针政策，这些都是长期起作用的因素。中国有信心、有能力克服前进中的各种困难，并保持国民经济在更长时间内又好又快发展。

中国过去30年的快速发展，靠的是改革开放，中国未来的发展，也必须靠改革开放。展望未来，相信广大海外华商必将一如既往地参与中国的改革开放事业，通过中国的机遇，将自己的事业发展到新的高度，亦为我们共同期盼的中华民族的伟大复兴建立新的功勋。

目 录

CONTENTS

第一辑：港澳楷模

华人首富背后的传奇人生

——长江实业集团、和记黄埔董事局主席李嘉诚.....1-12

风雨兼程创业路，矢志不渝爱国心

——澳门中华总商会会长马万祺.....13-19

我的理想，就是要终生报效祖国

——香港金利来集团董事局主席曾宪梓.....20-26

不义而富且贵，于我如浮云

——香港恒基兆业地产集团董事局主席李兆基.....27-35

对国家的前途充满信心

——香港周大福珠宝及新世界集团主席郑裕彤.....36-43

老字号的新使命

——东亚银行主席兼行政总裁李国宝.....44-53

未来是供应链与供应链之间的竞争

——香港利丰集团主席冯国经.....54-63

“亲力亲为”是我们的座右铭

——东方海外有限公司主席董建成.....64-68

做一个对国家有贡献的中国人

——香港联侨企业、亚洲电视主席黄保欣.....69-75



爱国爱港的香港金融家

——亚洲金融集团董事长陈有庆.....76—82

21世纪是中国人的世纪

——香港霍英东集团董事总经理霍震寰.....83—90

投身西部大开发，收获在处女地

——北京航空食品公司副董事长伍淑清.....91—96

飞出一片新天地

——香港瑞安集团董事长罗康瑞.....97—106

一生奋斗创奇迹，满腔赤忱在故里

——香港福新国际集团董事长吴惠权.....107—121

祖国赤子

——香港新宝德投资有限公司董事长刘宇新.....122—131

白手开创财富传奇，全心报效国家社会

——香港旭日集团董事局主席杨钊.....132—143

让中国紫檀文化走向世界

——香港富华国际集团主席陈丽华.....144—150

角色有变，仁心不改

——广东省政协常委、东莞市政协常委、香港同珍集团总裁王赐豪.....151—160

创造由中国人建立的奢华品牌

——香港香梦地集团主席及行政总裁胡敏珊.....161—168

无憾的人生

——香港美丽都织造厂有限公司董事长冯彦.....169—176

金融市场常青树

——香港惠理集团主席谢清海..... 177—185

一位客家侨商的传奇爱国人生

——世界客属总商会主席、中国侨联常委、美国七星国际集团董事局主席李金松..... 186—198

相信知识的力量

——香港中美国际集团董事长文肇伟..... 199—203

中国每天都在发生巨变

——香港利有实业有限公司董事长卢文韵..... 204—212

回报社会是我一生不懈的追求

——香港田家炳基金会董事会主席田家炳..... 213—219

谦卑进取，自强不息

——时富集团主席关百豪..... 220—228

第二辑：台商翘楚

做华人的全球银行

——“中国信托金融控股股份有限公司”董事长辜濂松..... 229—237

创造新世界，赢在新时代

——富邦金融控股股份有限公司董事长蔡明忠..... 238—245

显示之王

——冠捷科技董事局主席兼行政总裁宣建生..... 246—252

从追跑者到领跑者

——台新金融控股股份有限公司董事长吴东亮..... 253—264

扎根大陆，赢在全球

——台湾鸿海集团董事长郭台铭.....265—271

智慧与成功

——美国DII植牙学院院长，国际植牙医学中心创办人陈俊龙.....272—284

和员工站在一起的银行家

——台湾上海商业储蓄银行董事长荣鸿庆.....285—293

燃烧自己，照亮别人

——华生资本董事长胡定吾.....294—303

小买卖做出大市场

——台湾日奥国际公司董事长王嘉年.....304—313

青山不改旧时容

——台湾怡和创业投资集团董事长王伯元.....314—322

第三辑：海外榜样

中国慈善事业的忠实参与者和贡献者

——完美（中国）日用品有限公司董事长古润金.....323—332

我做生意的原则是利民、利国、利业

——新加坡金鹰国际集团主席陈江和.....333—341

卓越有成的泰华工业家

——泰国协联集团董事长陈如竹.....342—349

独树一帜的泰国商业巨擘

——泰国协成昌集团董事长李文祥.....350—357

艰难玉成，追求卓越，永续发展

——马来西亚杨忠礼集团董事长杨忠礼..... 358—362

宝汇大地，泽润人间

——AIMS澳大利亚宝泽金融集团公司董事长兼总裁王人庆..... 363—378

有华人的地方，就有“第一家”

——新加坡第一家食品集团执行董事长魏成辉..... 379—387

美国华裔航运巨子的卓越之路

——美国福茂集团董事长赵锡成..... 388—396

财富只是身外之物

——印度尼西亚中华总商会总主席陈大江..... 397—403

常青的世界

——马来西亚常青集团董事局主席张晓卿..... 404—409

做亚洲CRO第一

——日本EPS株式会社社长严浩..... 410—420

我从未想过能够取得今天这样的成就

——柬埔寨睦兴旺设计建筑公司董事总经理韩强畴..... 421—429

“钢铁大王”的产业之路

——马来西亚金狮集团主席及执行长钟廷森..... 430—436

成功不应是最终的目标

——美国著名华人企业家、慈善家王嘉廉..... 437—444

南非流行服饰业的教主

——南非Wavelengths 135 Pty Ltd董事长林资益..... 445—452



中菲关系友好使者,爱国和平护航战士

——菲律宾L.K大中华集团董事长邱仁士.....453—462

生命不止,奋斗不息

——印度尼西亚哥伦比亚集团董事长刘正昌.....463—473

新加坡科技精英的智慧商道

——新加坡科技电子有限公司总裁余文民.....474—481

非凡人物,执著人生

——“大溪地珍珠之皇”温惠仁.....482—489

小食品打出大天下

——新加坡面包新语集团主席郭明忠.....490—500

天生我材必有用

——新加坡骏辉集团主席朱英彪.....501—514

WiMAX行业的华人大将

——马来西亚绿驰通讯科技集团首席执行官潘振祥.....515—525

菲华银行巨擘的商业传奇

——菲律宾首都银行集团董事长兼创始人郑少坚.....526—535

稳扎稳打创伟业

——马来西亚大成集团创始人陈良民.....536—544

白手起家,努力创业,造福国家和社会

——印度尼西亚巴里多太平洋集团董事长彭云鹏.....545—549

来自台湾的和平统一促进会会长

——巴西美洲华商贸易集团总裁雷滨.....550—552

风物长宜放眼量

——新加坡仁恒集团掌门人钟声坚.....553—564

“橡胶王国”的华人榜样

——泰国泰华树胶（大众）有限公司董事长林立盛.....565—572

穷不过三代

——马来西亚第一成功集团董事经理林顺平.....573—581

沧海横流，方显赤子本色

——泰国国货集团董事会主席丁家彦.....582—591

老骥伏枥，志在千里

——柬埔寨老汉兴酒业（集团）有限公司董事长杨国璋.....592—601

锲而不舍的成功者

——美国世通集团董事会主席何金生.....602—612

举头四顾，海阔天空

——美国环球集团总裁朱瑞凯.....613—620

柬中桥梁

——柬埔寨王国第二届华裔参议员徐光秀.....621—628

一生穿行于中印尼之间的爱国华商

——印尼维查雅五矿煤电集团总裁洪贵仁.....629—641

变“包袱”为“财富”的梦想家

——加拿大达茂能源公司董事长林成贤.....642—649

挥击长杆，追寻真我

——美国富安工业公司董事长胡志强.....650—657

发展世界级一流的直销企业

——马来西亚美丽乐国际集团主席黄贵华.....658—668

雄才伟略的新兴银行家

——美国联合银行董事局主席兼总裁胡少杰.....669—679

孜孜不倦，圆满人生

——印度尼西亚HARITA JAYARAYA控股集团董事长林联兴.....680—687

英国最大华人企业领航人

——英国荣业行董事长叶焕荣.....688—693

只手缔造跨行业帝国

——JG顶峰控股有限公司创始人吴奕辉.....694—703

享誉世界的农牧巨擘

——泰国卜蜂（正大）集团董事长谢国民.....704—712

力求成为世界性的时尚商品企业

——毅马集团创办人、执行主席冯德勇.....713—719

注：排名不分先后，按成稿先后顺序编排



李嘉诚

1940年，世界充斥着动荡和不安。第二次世界大战激战正酣，在西线，德军冲破马其诺防线，占领法国；在东线，日军大举侵略华南，广州沦陷，香港岌岌可危。这一年，有一个少年和他的父母弟妹一起，带着不多的几件行李，从烟雨蒙蒙的面线巷走上了潮州古道，走进了香港；之后，他又从香港走向全世界。

这个人，15岁失去父亲独自撑起家庭，19岁即成为一家企业的总经理，22岁创业，30岁资产已逾千万港元，40岁当上香港“地王”，73岁成为亚洲首富。如今，他是全世界最富有的人之一。这个人，不独裁，不骄横，不势利，不跋扈；不放弃，不软弱，不低头，不绝对；不放慢脚步，也不固步自封。这个人，崇尚朴素简单，一副黑框眼镜用10年，一身西服穿10年，一块手表戴10年，除了打高尔夫，他几乎没有别的娱乐。

他就是李嘉诚。作为华人企业家，他获得了广泛赞誉；作为华人富豪，他拥有更广泛的影响力。在华人商界，他是最富有的人，也是最传奇的人。

华人首富背后的传奇人生

——长江实业集团、和记黄埔董事局主席李嘉诚

60年前，“长江”是香港西环一个100多平方米的塑料加工厂，一个年轻的小老板为了几千港元的订单日夜奔忙；30年前，“长江”是一家实业公司，一个中年老板为当上香港“地王”正辛苦地做着标书；如今，“长江”是一家在55个国家和地区都有企业和分支机构的跨国集团，而那位已近耄耋之年的老板——李嘉诚，早已无人不知，无人不晓。

关于李嘉诚的著作，可谓汗牛充栋，人人都乐于讨论其成功的商业秘诀。但李嘉诚真正更为人所知的，却是他对慈善事业的热心。在建立商业帝国的同时，他用自己的三分之一财产建立了一个“慈善帝国”——李嘉诚基金会，并将其看做自己的“第三个儿子”。他乐于看到，这个“儿子”逐渐成长，为世界各地的穷苦人送去希望。

年轻时代：白手起家的“塑料花大王”

1928年7月29日，广东潮州北门街面线巷的李家添了一个男孩，全家人喜气洋洋地迎接这个新生命的到来，并给这个孩子取名李嘉诚。全家人当然不会想到，这个名字将在几十年后成为华人世界的一个象征——财富的象征。

提起小时候的李嘉诚，对他有所熟悉的人们，脑海中往往会浮现出一个初中就因为家贫辍学的孩子形象。其实天资聪颖的他，若不是因为于战乱的影响，本能在学业上取得更好的成就。李嘉诚出身书香门第，爷爷是清朝最后一届秀才，两位伯父在民国初年东渡扶桑，获得东京帝国大学（现东京大学）博士学位。父亲李云经是潮州一所小学的校长，母亲庄碧琴亦是知书达礼的大家闺秀。在李嘉诚之前，李家本没有商业传统，但都以渊博的学识，受人敬重。

无情的战争改变了李家平静的生活轨道。1940年，日本侵华战争爆发后的第5年，日军在占领湖南、福建和江西后，向广东挺进。考虑到当时香港是英国殖民地，而日英尚未开战，日军不会进攻香港，李云经与妻子庄碧琴商议，决定带上李嘉诚、李嘉昭和李素娟三兄妹前往香港投奔妻弟庄静庵。

当时，庄静庵是香港钟表业的行家，其家族经营的中南钟表有限公司，在上世纪四五十年代的香港可谓大名鼎鼎。

到了香港之后不久，李云经就患上了肺病。李家的生活重担几乎都压在只有13岁的李嘉诚身上，他不仅要在读书的同时打些零工负担全家的开销，还要阅读相关书籍，找到救治肺病的方法。雪上加霜的是，李嘉诚自己竟然也得了肺病。他不得不一边养病，一边学习工作。

1941年，太平洋战争爆发。对英国宣战的日本再无顾虑，仅用几天时间就攻占了香港。日据时期的香港，港币贬值，物价飞涨，更使李家没有了立锥之地。无奈之下，李嘉诚的母亲庄碧琴不得不带着李嘉昭和李素娟回到潮州，只留下李云经和李嘉诚父子，生活愈发拮据。

祸不单行，1943年，本已得了肺病的李云经竟又罹患肺结核。在那时，肺结核几乎是不治之症，如果有钱还可以买些昂贵的西药延缓症状，但这笔开销对于连维持生计都困难的李氏父子来说实在无法负担。14岁的李嘉诚不得不辍学去茶馆当跑堂，用20港元的月工资应付家中的花销和父亲的药费，并照顾父亲。大半年后，父亲辞世。兵荒马乱的年

代，远在潮州的母亲和弟弟妹妹都无法赶来，15岁的李嘉诚只能独自面对父亲的离世。

12岁到15岁的这段经历，给李嘉诚留下了刻骨铭心的记忆。每每回忆起那段艰难岁月，李嘉诚都将其称为“一生最困难的阶段”。就像他自己所说的：“我告别童年、投身社会，悲惨的经历促我快速成长。15岁的我，仿佛已经有20岁的心态。”

安葬了父亲，生活还要继续。为了谋生，李嘉诚每天都工作10多个小时，但工作之余，他却从未忘记学习。别人是“自学”，他却是“抢学”，抢下时间来学习。一本旧辞海，一本教师用的教科书，他都能融会贯通，领悟出一般人无法领悟的知识。拿起破旧的教科书，自己是学生，也是老师。无数个夜晚，在一间简陋的小屋里，总有一个少年拿着掉了皮的教科书，模拟师生对话，自问自答，从中“抢学”知识。他还攒钱买了本英汉词典，自学英语，并借来《当代塑料》等英文杂志，从中学习外语和专业知识。

1945年，日本战败投降。香港迎来了新的机遇，李嘉诚亦是如此。他离开茶馆，进入一家塑料贸易公司工作。一天，工厂老板要发一封信，偏偏文书生病请假，而这封信又等不得，老板只能问职员，谁比较会写信，字写得好一点。四五个职员都推荐李嘉诚，老板起初并不放心这个17岁的少年，只是抱着试试看的心情让他写。没想到信发出后，收信人对这封信赞不绝口。这让老板对李嘉诚另眼相待，很快把他从做杂役的小工，调至货仓管理员，又调至走街的推销员。

推销员并不好当，对敏于行而讷于言的李嘉诚来说尤其如此。但李嘉诚用自己的聪明和勤奋让所有人刮目相看。他成为推销员后的第一年，业绩在所有7名推销员中位列第一，而且销售额竟比排名第二的推销员高出7倍之多。仅1年后，18岁的李嘉诚就被晋升为经理，后又很快升任总经理，成为公司中仅次于老板的人物。

19岁就成为公司中“一人之下，万人之上”的人物，管理着200名工人及20名文员，拿着一家人花都不完的薪水，年轻的李嘉诚做到了许多人一辈子都无法做到的事。但他却从未感到满足，他不想一直都做一个高级打工仔，他要做老板。

机会很快就来了。1949年后，长期阅读《当代塑料》的李嘉诚意识到，二战后，全球将开始新一



李嘉诚近照

轮经济复苏和人口成长，塑料行业必将迎来“黄金时代”。他一边帮老板处理工厂业务，一边研究相关资料，决定自行创业。

1950年1月1日，在香港西环，一个100多平方米的简陋工厂悄然开张，老板正是年仅21岁的李嘉诚。这家名为“长江塑料厂”的作坊企业是李嘉诚拿出所有积蓄，又找舅舅庄静庵借了些钱，用5万港元的本金开办的。取名“长江”，是为了告诫争强好胜的自己，骄傲必然带来失败，只有像长江那样汇聚百川，才能把事业越做越大。

当年的长江塑料厂，只是香港上千家塑料厂中，毫不起眼的一家。这类以加工外销价廉产品为生的企业也被成为“山寨”企业。这个“山寨”一词，正是如今风靡中国大陆的“山寨文化”的最早版本。每一家“山寨”企业都明白，想要把生意做大，就要先做“山寨王”，才能有资本和资格与国外的企业竞争。

为了在“山寨”企业的竞争中占得先机，李嘉诚饱览专业杂志书籍，还专程前往直意大利学习塑料

花制造技术。当时，塑料花是很受欢迎的产业，如果名正言顺地购买技术专利，长江小本经营，绝对付不起昂贵的专利费。于是，他想到一个绝妙的办法：去这家厂打杂。工作中，李嘉诚熟知了整个生产流程。收工后，他就赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。之后，他又请各道工序上的技术工人吃饭，佯称自己要去其他厂应聘技术工人，向他们请教有关技术。通过这些手段，李嘉诚大致悟出了塑胶花制作配色的技术要领。

“偷艺”到手后，李嘉诚买了许多塑料花，回港仔细研究，终于完全掌握了这门生产技术。凭借这一“独门绝技”和低廉的售价，长江的塑料花迅速占领了香港市场，并获得北美企业的长期合约——一份每年数百万美元的大订单。李嘉诚“塑料花大王”之誉不径而走。

1956年，长江塑料厂成为香港最大的塑料花出口厂。掘得人生第一桶金的李嘉诚，把企业改名为“长江实业有限公司”，将目标瞄准了其他行业。

长江实业：从山寨工厂到商业帝国

“他的故事，就是一连串的好交易。”和记黄埔前任董事总经理马世民（Simon Murray）如此形容李嘉诚和长江实业集团的发展史，可谓恰如其分。通过一系列的交易和并购，李嘉诚将长江实业打造成以港务、地产、酒店、零售、能源、基建、投资和电讯为核心业务，横跨56个国家和地区的商业巨擎。李嘉诚回忆说，在长江集团50多年的发展中，“里程碑”式的时间点共有三个：击败英商置地，成为香港地产新“地王”；并购和记黄埔，创下华商并购外资纪录；收购加拿大赫斯基能源，拥有全球可发展油砂储量最高的能源公司。

李嘉诚首先看中的是地产业。1958年初春，他感觉到香港经济已开始进入高速发展期，世界各国经验均表明，这一时期是地产价格高速上升的时期。于是，他在香港北角买地，建了12栋工业大厦用于出租。又在1960年于香港柴湾购地兴建2栋工厂。资金不够，他甚至将在塑料业所获得的大部分利润，全部投入地产事业。1965—1967年间，地产业出现短暂危机，李嘉诚丝毫没有恐惧，马上低价购入别人急于脱手的楼房和地块，并有计划地再将其翻新出租，所得租金再用来购买地块，以此发展他的“地产帝国”。到上世纪70年代初期时，李嘉诚已拥有地产630万平方英尺（约合58.5万平方米），比1958年时翻了52倍。

1972年，长江实业（简称“长实”）在香港上市。从资本市场获得更多资金投入后，李嘉诚的野心也更大了。在董事会上，他多次喊出“做香港最大地产商”的雄心壮志。要达到这一目标，就必须超越当时香港地产业的老大——英商置地（The HongKong Land Investment and Agency Co., Ltd）。当时，长实的房地产，只有英商置地的1/30。

李嘉诚知道，想超越英商置地，就必须打赢一场关键战役，让香港人知道，长实比英商置地有更强的开发能力。于是，他一边苦心经营，一边耐心等待。1977年，这场关键战役终于到来：1977年初，成立仅2年的香港地铁公司宣布邀请地产开发商，竞投中环地铁站上方的地产开发权，吸引了30家地产集团竞标。其中最被看好的，自然是资本实力最雄厚的英商置地。

无论是资本还是声望，当时的长实都还无法与英商置地相比。如何才能“小鱼吃大鱼”？李嘉诚经过分析，确定了中标的关键因素：香港地铁公司正在全港兴建地铁，必然急需现金。因此，谁能以最快速度给地铁公司最多的钱，谁的胜算就会更大。

针对这个关键，李嘉诚迅速开始行动。首先是筹措资金，通过计算长实可运用资金、银行可用额度、加上自己的现金，李嘉诚估计自己能拿出比竞争对手更多的钱。准备好充足的资金后，李嘉诚设计了一个竞标书，提出了四个极具吸引力的条件：盖楼之前就先预付地铁公司一笔现金，解其燃眉之急；大楼建成之后全部出售，利益由地铁公司和长实分享，而且地铁公司占大头；若产生亏损，由长实独担；允诺地铁建成之日，就是大楼建成之时。

尽管当时长实的实力并不突出，但这几乎稳赚不赔的标书征服了地铁公司所有决策者。1977年4月4日，竞标结果出炉，长实中标，爆出一大冷门。1个月后，长实又以类似条件，夺得地铁金钟站上方的地产开发权。

1978年5月，中环站上的环球大厦发售，开售首日8小时内全部售出，并刷新了香港一次性卖楼总价的最高纪录。3个月后，金钟站上的海富中心发售，打破了环球大厦才创下的纪录。经过这一战役，李嘉诚一跃成为业内公认的“地王”。几年后，长实果然超越了英商置地，成为香港地产排名