

香港



赢家秘籍

张 军等 编



中国发展出版社



中财 B0001985

•《中国第三产业》杂志社总策划•

香港赢家秘籍

张 军 周 楚 陈俊山
杨国成 庞 昆 梁 超 编
肖灿军

中央财经金融学院图书馆藏

总号



书号

437102

中国发展出版社

1995

(京) 新登字070号

书 名 香港赢家秘籍

编 者 张 军 周 楚等

出版者 中国发展出版社

(北京市西城区赵登禹路金果胡同8号)

邮编: 100035 电话: 601.7941

印刷者 北 京 印 刷 二 厂

发行者 中国发展出版社总发行

新 华 书 店 经 销

开 本 1/32 787×1092mm

印 张 9

字 数 195千字

版 次 1994年2月第1版

印 次 1995年4月第4次印刷

印 数 25101—35200册

ISBN 7-80087-146-0/F·78

定 价 6.60元

(如有印刷、装订等差错,可向本社发行部调换)

(《中国第三产业》杂志社地址、邮编同本社)

献给明天的赢家

赚神——大赚之神，似乎是个可望不可及的峰巅。但是，毕竟有人走上去了——黄头发的、红头发的、黑头发的……，都有。

走向赚神的峰巅，谈何容易！艰险莫测，风雨天涯，刀光剑影，奋战年华……。多少磨难，多少经验，多少峰回路转，多少仰天长叹！……！

他们成功了，成功得令人兴奋，令人眼馋，令人感慨万千，令人跃马扬鞭！

今天，有志者赶上了改革开放的惊天大潮，赶上了市场经济的动地宏澜，日出赢家的机会到了，年出赚神的条件有了，不试才是白痴、懒汉，不干才是蠢人、笨蛋！

机遇就在面前，看谁有识有胆！

我们希望中国出现更多的胜者、赢家——为市场的繁荣、经济的发展、国力的增强、人民的如愿！

我们希望中国出现更多的王者、赚神——为中国的崛起、百业的腾飞、小康的殷实、四化的实现！

这套赚神列传，愿有心人心想事成——追赶赢家，气冲霄汉，争做赚神，为国贡献！愿消遣者遣而迷返——奋起行动，不再怠慢，珍惜年华，宏图大展！

试想，中国赢家云集之时，神州将添几多彩？！中国赚神聚会之际，人类将做何声叹！？

目 录

誉满全球的“世界船王” (1)

与众不同的人格品性 (1) / 非政治首脑的魅力
(3) / 靠一条旧船发家 (6) / 高人一招的经营之道
(8) / 效率是企业的生命 (20)

大名鼎鼎的爱国工商巨子 (23)

苦难的童年时代 (24) / 艰苦的创业历程 (26) / 走
前人没有走过的路 (29) / 全力投身家乡建设
(32) / 香港富豪中的“体育明星” (35)

崛起运输界，地产展鸿图 (38)

早期的贫苦生活 (38) / 崛起于运输界 (41) / 在地
产界大展鸿图 (49) / 胡忠系的“金童玉女” (54)

女人的名字不是弱者 (58)

初出茅庐就锋芒毕露 (59) / 她确是个贸易高手

(62) / 受命于临危之时 (64) / 女人能顶半边天
(69)

白手起家的珠宝巨霸 (73)

从伙计变成老板 (74) / 爬上“珠宝大王”的宝座
(77) / 投资地产创世界 (80) / 入股澳门娱乐公司
(84) / 做人之道和经营策略 (87)

影视、旅游界的佼佼者 (92)

第一个敢吃螃蟹的勇士 (93) / 在痛苦的挫折中奋起
(96) / 别出心裁的经营高招 (101) / “亚视”荧屏
大显身手 (106) / 不愧是龙的传人 (109)

地产巨霸父子兵 (111)

走南闯北创家业 (111) / 三剑侠称霸房地产
(113) / 郭德胜独力挑大旗 (117) / 新一代继承父业
(124)

独霸澳门赌场的“赌王” (130)

家道中落，纨绔少年图奋进 (131) / 出生入死，方
显英雄本色 (134) / 明枪暗箭，商场如战场

(137) / 操赌业重返澳门 (138) / 搏击风雨，雄鹰展翅飞 (141)

出类拔萃的报业女强人 (147)

胡氏家族的基业 (148) / 继承父业创江山 (153) / 学会处理人际关系 (156) / 战胜两次巨大冲击 (159) / 不负父望的好闺女 (162)

称霸股坛的“超级大鳄” (165)

做买卖出师不利 (167) / 冒风险贩运武器 (170) / 地产起家桃园三结义 (172) / 投身证券，三侠客分离 (176) / 遍地开花创大业 (181) / 处事用人的雄才大略 (184) / 黄金般的赤子之心 (189) / 替我完成未竟的事业 (191)

神通广大的地产巨头 (194)

一心想赚更多的钞票 (194) / 一个篱笆三个桩 (196) / 有了自己导向的王国 (198) / 地产股市大显身手 (200) / 眼明手快，先声夺人 (204) / 锐意开发房地产 (209) / 目光放在青年人身上 (213)

享誉海外的邵氏影城..... (216)

兄弟奋力闯江湖 (217) /从无声到有声 (220) /找到了希望之光 (221) /兴建“邵氏影城” (223) /追求大众化艺术 (226) /要拍出好的电影 (229) /闯进电视广播领域 (233)

靠“炒金沙”暴富的银行家..... (237)

从打工仔到银行大亨 (237) /推崇中国的传统文化 (240) /把握机遇的腾飞之道 (242) /坚韧不拔的拼搏精神 (246) /服务第一的经营作风 (250)

驰骋于香港的地产界鳌首..... (254)

在茫茫人海中挣扎 (254) /披荆斩棘创业难 (255) /迅速进军地产业 (261) /不是猛龙不过江 (265) /对香港未来充满信心 (268) /江河不择细流的经营观 (270) /多元国际化经营战略 (273) /热心为祖国培育英才 (275)

后记..... (278)

誉满全球的“世界船王”

在市场经济的高强度竞争中，每一个企业都想在激烈的竞争中超过群雄，捷足先登，使企业蒸蒸日上。要想做到这一点，很重要的一条，就是合理地借鉴别人或前人的先进、高超的管理、技术等方面的经验。

船王包玉刚先生，系英籍华人，举世闻名的实业界巨擘和社会活动家。虽然他离我们而去已有几年了，但他那富有传奇色彩的经历，令世人瞩目的成就，不知曾激起多少人浓厚的兴趣，均想一睹风采，一窥奥秘。

与众不同的人格品性

要成为一名成功的企业家并不容易，需要具备多种素质。

包玉刚先生取得如此辉煌的成就，成为国际著名企业家和“世界船王”，用他一位老朋友的话可以对其本身的人格和品性概括为这样几点：

一是钻劲大，有毅力。包玉刚没有上过大学，但他干一行，学一行，钻一行，兢兢业业，持之以恒。从银行业到贸易业，从航运业到地产业，他都肯下功夫，刻苦钻研，精益求精，从而取得令人瞩目的成就。他刻苦自学英文，几十年如一日，已能应付自如，跟外国人打交道时可以不带翻译和秘书。

二是信息灵，眼光远。他有一个长期形成的习惯：每天早晨同公司驻世界各地的分支机构通电话，详细了解市场动态，捕捉最新信息，为他的经营决策奠定良好的基础。早在80年代之初，他就看到航运业前景暗淡，便下决心将租赁期满的船只出售，同时大刀阔斧地以巨资收购九龙仓和会德丰两大公司集团。他不断开拓新领域，不抱住某种没有前途的行业死死不放。

三是决心大，效率高。包玉刚办事雷厉风行，说干就干，从不拖拉，十分珍惜时间。一旦看准了目标，他就立即采取行动付诸实施。如为宁波北仑钢铁厂集资，不是一件容易的事。为这样一个高难度的项目奔波，说明他的决心很大，态度十分积极。

四是生活简朴，严于律己。他把全部精力用于事业上，个人生活上保持着严肃的正派的作风。他以孝敬老人著称，从不溺爱子女。他作出表率，使家庭里经常笼罩着和睦、融洽的气氛。他注意锻炼身体，常年坚持不懈，每天早晨不是游泳就是跳绳。强健的体魄使他得以胜任繁重的业务。

更可贵的是，尽管他移居海外，誉满全球，却不忘自己是炎黄子孙，关心祖国的四化建设。他的爱国之情，不是挂在口上，而是落到实处，化为实实在在的行动。因此，他是继承了中国传统美德的国际企业家。

回顾包玉刚先生走过的道路，从他的言行中汲取有益的东西，不仅对于中国几十万企业家具有经营管理方面的参考价值，而且对于广大海内外读者也会有启迪和教育作用。

非政治首脑的魅力

1981年，香港华人包玉刚的船队已拥有大型巨轮200多艘，总吨位2100万吨，早已超过美国和前苏联所属船队的总吨位，居世界航运业之冠。早在70年代中期，包玉刚就被海外誉为世界船王。因此，他受到世界各国首脑的青睐。英国女皇伊丽莎白授予包氏爵士勋章。比利时国王、巴拿马总统、巴西总统和日本天皇都曾授予他勋章或最高奖章。他曾受过英国前首相希思、美国前总统里根的特别宴请。此外，很多公司也十分欣赏他的稳健作风，愿意和他合作，聘请他担任要职。他是香港上海汇丰银行董事，继而又成为董事会首席副主席。在英、美、日和香港的大银行及商行董事局中，他均占有一席之地。日本最大的工商银行——兴业银行，在1978年亦聘请他担任高级顾问。而这种职务，日本的银行历

来是让本国人担任的。同时，他又是美国大通银行国际咨询委员会委员，该委员会主席原是美国大财团之一戴维·洛克菲勒，后来曾改聘美国前国务卿基辛格博士担任此职。包玉刚除曾担任环球航运集团主席，历任九龙仓和隆丰两大集团主席，并担任环球金融公司主席、国际联合船舶投资公司董事长、《南华早报》董事、国泰航空公司董事、香港地下铁路公司董事、香港电力公司董事。他还出任过国际独立油轮船东协会主席、劳埃德船检社东亚社主席，后又荣任港龙航空公司董事长。他头衔众多，但并非是虚设。他若无雄厚的经济实力和知名度，岂敢问鼎？

包玉刚可谓“海、陆、空”兼营，所以人们戏称他为“三军总司令”。如此庞大的企业，每天有上百桩重大业务问题需要决策，几十封信函需要答复，上千万元的交易事务在短短时间内就要敲定，包玉刚如何指挥、怎样处置？他靠的是对企业的科学管理。一个门槛精、业务精、善管理的人才，是他的企业的“灵魂”。船王则是这些“灵魂”的首脑。他只需做决策、发指令，他属下那些被称作“灵魂”的管理人才，就会自觉去执行，而且都敢于大胆创新。

包玉刚头脑清醒，眼光锐利，精力过人。从外表看，他似乎有点保守，裹足不前。然而，他那典型的中国人特有的耐性和毅力，常常会做出一些令人不可思议的事来，让所有的人都会吃惊，真可谓不鸣则已，一鸣惊人。他推崇诸葛亮，也崇拜邱吉尔、林肯具有大将风度。在瞬息万变高强度的商场角逐中，他不但拥有西方人的竞技，特别是利用他中国宁波人的那种天生的精明、机灵，每每击败竞争对手，使对手既无喘息的机会，更无招架之力。他虽对公司业务非常严肃、

认真，但对下属职员却平易近人，和蔼可亲，使人有一见如故的亲切感。不论与谁交谈，他都彬彬有礼、全神贯注地倾听别人的意见，从无注意力不集中，显出心不在焉的样子。别人凡有所问，凡有所商，他一般立即会做出肯定或否定的回答，从不含糊其辞、模棱两可。因此，他深受众人尊重。这也使他的竞争对手们既嫉妒又钦佩。

前面已经说过，包玉刚受到众多国家首脑的青睐。他的会客厅的墙上，挂满了一幅幅船王与各国政府首脑会见的照片。他与中国领导人邓小平、与英国前首相玛格丽特·撒切尔夫人的合影，则被挂在最显目的位置。这并不是在炫耀自己，而是他的光荣和骄傲。在这一点上，更令他的朋友、甚至竞争对手们羡慕不已。

1979年5月，美国前国务卿基辛格博士访华结束，途经香港回国时，包玉刚夫妇设宴款待，并请全港工商界领袖作陪。另外他有事可以与美国总统直接对话，是前总统里根的座上客。里根在1981年举行就职典礼时，只邀请了两位香港贵宾出席，其中之一就是包玉刚。日本更有包氏的分支机构。他常飞抵东京，会晤日本首相，与之携手共进午餐。他和英国前首相撒切尔夫人过往甚密，可以随时通话，且能进唐人街首相官邸与之面谈。撒切尔夫人还曾多次参加包氏集团新成立的公司或新购进轮船的命名仪式。我国领导人邓小平曾先后十余次接见包玉刚先生，和他亲切交谈。总之，世界上不少国家的政界领袖都非常愿意和包玉刚结交。他不论出访到哪个国家，该国的首脑都要接见他，和他磋商，听取他对世界经济形势的分析。

包玉刚虽不是一位政界领袖人物，但他为何具有如此巨

大的魅力？他的魅力究竟来自何方？有人归结为船王钱多，钱可通神。可在世界上，比包玉刚钱多数倍乃至十几倍的颇有人在，而他们的知名度、荣誉、却大都不如包氏响亮。

人格和品行是金钱所买不来的。声誉和牌子并非一朝一夕能树立起来的。包玉刚能在金钱世界里立于不败之地，能在弱肉强食的高强度的商场角逐中平地崛起，自有其奥秘所在。

靠一条旧船发家

包玉刚出生在中国浙江宁波，最初是一个造纸厂的少东，当年因抗战爆发而没念大学。抗战初期，他在昆明和衡阳的中央信托局所属机构任职，后任重庆工矿银行经理，战后又任上海银行副行长。这段银行工作的经历为他后来的事业奠定了良好的基础。

1949年初，包玉刚携带妻子和孩子离开中国大陆。到香港后，他与父亲对经营何种生意问题产生了分歧，父亲包兆龙认为应该经营地产业，但包玉刚则认为，楼宇只有地租，容易被人夺去，但船务是经济、政治的混合体，是不动产。因此他强调：“船务是世界性的业务，资产能够随时移往世界各地。而且，船务牵涉范围甚广，财物、科技、保险、经济、政治、贸易，几乎无所不包，委实是一项重要的挑战。”父子俩

的观点，体现出二人不同的事业眼光。从此番见解，可以看出包玉刚高瞻远瞩的头脑。此后，他到香港一家小银行工作了一段时间，并干了一阵子进出口生意之后，就在1955年他37岁那年把事业开始转到船务方面。

经过一番波折，包玉刚筹划到了一笔资金，终于购买到了一条有20年船龄、8700吨位的旧船“英媛纳”号。包玉刚见到“英媛纳”号，就像刚抱儿子一样高兴，立即将它改名为“金安”号，请人整修、油漆一新。凭这么一条老得快掉牙的旧木船搞航运，这在世界航运史上恐怕也是独一无二的了。

当时就有人怀疑，包氏凭这么一条旧船能搞航运业？能在惊涛骇浪中前进吗？更有甚者，曾有人取笑打赌道：“他包玉刚一条破船能成功的话，我情愿在香港码头上倒爬着走个来回。”但包玉刚并不为众人的风言风语所动，他暗暗地运筹计算，一定要争个后来居上，一鸣惊人。这并不是包玉刚狂妄自大、自命不凡。有志者，事竟成。事实上后来他果然如愿以偿。

首先他把改名为“金安”号的轮船租给了日本一家船公司，从印度运煤到日本，这只最初的旧船着实给包玉刚赚了不少钱。他用所赚的钱购买其他船只，到1956年底，他已拥有七艘船只。1961年，包与日本造船商签订了造船合同，包玉刚属下的90%以上的船只出于日本造船厂。从此，他的事业如雨后春笋，蒸蒸日上。

包玉刚是怎样平地崛起、后来居上的呢？援引包氏自己的话：“用笨办法取得用户的信任，在经营管理上超过同行。宁可少赚钱，也要尽量少冒险——这是我的座右铭。”所谓

“笨办法”，这是他的自谦。行销全美的美国《新闻周刊》曾有专文介绍包玉刚的发迹史，文章说：“船必须能够赚钱。他对追求这一目标具有耐心。他避免冒险的单程包租，却以几达 3/4 的船只承接利润虽低，但是较为安全的几个月期的定期包租。”这的确是对包氏“笨办法”的中肯的注释。

任何事业的发展，都需要有良好的外部条件。包玉刚从事船务业正好赶上 1967 年后中东石油大量运输的需要，这就促进了他的船队迅速发展并进而成立了环球航运集团。这个集团除了在香港设有代理公司外，在百慕大、纽约、伦敦、东京、里约热内卢、新加坡等地设立了几十家子公司或代理公司。所属船只分别在巴拿马、利比里亚、英国或香港注册。该集团的商船队与德古士石油公司、英荷壳牌石油公司以及日本航运公司等财政裕实、信誉卓著的企业之间均有着长期稳定的租船合同。至此，已经证实了包玉刚的“船务是世界性的业务”的预言。他的环球集团商船队的总吨位至 1981 年已名列世界航运企业之首。

高人一招的经营之道

像包玉刚一个经营 30 余年航务便发迹成为举世瞩目的船王的成功诀窍究竟是什么呢？对此，世界各国舆论界竞相评论，实业界也都议论纷纷，包玉刚对自己的成功也进行过

谨慎的总结。有人用机敏、远见、效率、纪律、魄力和严密这样的词汇形容他，这些都不过分。若概括其成功的主要因素，可从以下几个方面来说明：

1. 做生意讲究信誉

做生意最重信誉，声誉好就能揽住生意，牌子硬会使客户主动上门，包玉刚对此深信不疑。他常说：“签订合同是一种必不可少的惯例手续。纸上的合同可以撕毁，但签订在心上的合同不能撕毁。人与人之间的友谊建立在互相信任的基础之上。”他始终恪守信用，从不开空头支票。凡他口头答应的事，比那些捧着合同去撞骗的人还要可靠千万倍。良好的经营信誉，奠定了他事业上成功的基础。

在 50 年代，包玉刚所经营的都是散装货轮，吨位小，加上租金低，赚钱不多，发展也不快，因此，未能挤入世界航运界。至 1967 年以后，由于中东石油运输的需要，包氏开始购买油轮，面向世界，成立环球航运集团。当时，欧美的工业正处在复苏和发展时期，能源成为各国竞争的美食。中东的石油输出国也盼望有更多的船队快载快运。这些本是包玉刚发展航运业的大好时机。但他却碰到一个棘手的问题。当时，欧美的石油公司和其他租户对华人船东的船只都不屑一顾，认为中国人的船只年代久，管理差，技术水平低。而包玉刚恰逢初出茅庐，外国人对他的名字特别陌生，同样对他的商船知之甚少。这些公司老板只相信希腊船王奥纳西斯、尼亚科斯和挪威船王力端斯坦等声望卓著的船王。包玉刚对西方人这种浅薄的偏见感到非常气愤。他决心要破除这种人为构筑起来的偏见，打开僵局，为中国人争一口气。

于是包玉刚开始四处出击，遍访欧美各家石油公司，诚