

第一篇

好点子打造富豪各不同

触网十亿，网络新贵

2000年，著名节目主持人杨澜以3500万港元收购香港良记股份，随后不到两个月的时间内，良记股份暴涨20多倍。杨澜所持有的良记股份市值已达数亿港元，杨澜由此成为新一代网络新贵。

良记是香港一家主营建筑业的上市公司，由于业绩不佳，良记股份一直低迷。杨澜与友利电讯主席高振顺联手收购良记，新股东们共同认购30亿股新股。新股占扩大后股本的74.8%，大大超过了一般情况下控股的需要。良记更名为“阳光文化网络公司”后，杨澜为第一大股东并亲任良记主席。

杨澜以自身的优势及炒作，使良记股份在短期内疯涨数十倍，以至市值超过10亿，创造了知识经济时代的网络神话。

得人缘者得天下

号称菲律宾企业皇后的华裔女富豪郑绵绵，掌管着一个横跨台湾和菲律宾的企业王国，是一位典型的商界女强人。

郑绵绵得志的点子是度量宽、为人随和，甚得人缘，率众的才能十分突出。

郑绵绵在她的 14 个兄妹中排行老二，她的父亲在生前就给她造就了一个“郑氏企业王国”。但郑绵绵得以继承这个“王国”则非偶然，而是与她能协调众兄妹的关系、凝聚郑氏家族的能力有直接关系。

郑绵绵出生于 1958 年，毕业于菲律宾女子大学管理系，管理才能十分出众。她 19 岁即开始主持一个拥有 4040 台织布机、2000 台纺织机、15000 名工人的工厂，24 岁就出任亚洲开发公司董事长，大学毕业仅 4 年就出任环亚集团总裁的高职。

该集团跨港、台，远涉美洲。投资气势超凡脱俗，正在奔向郑绵绵所设想的目标：“5 年左右，菲律宾将继泰国之后，成为亚洲地区第六条经济小龙。”

扎根成游涌财源

泰国正大集团总裁华人富豪谢国民，祖籍广东澄海县。世界富豪多以工商起家，而谢国民却以农牧业起家而

闻名遐迩。正大集团在全世界共有 90 多家分公司，这还不包括正大集团在中国的近百个投资项目。

在中国有一句俗语：无农不稳、无工不富。意思是种田只能饱肚子，要致富还得从事工商业。谢国民早就懂得这个道理，他致富的点子就是把正大集团办成一个农牧工商一体化经营的扎木成排式超级公司。

谢国民少年时代在汕头念书，于香港大学毕业后回泰国发展事业。他执掌正大集团牛耳之后，全面推进产、供、销一条龙的经营方式。他把正大集团的全部业务分为六个相互联系的群落。它们分别是谷物事业群、饲料事业群、养猪事业群、家禽事业群、养虾事业群、动物健康事业群、肉品加工事业群和零售通路事业群。

总之，从土地到顾客嘴里的东西，其全过程的产供销都由正大集团包下来了。为了使上述各事业群有效地工作，正大集团高薪聘请了饲料、养鸡、养猪、养鸭、养虾、养鱼、育种配种、遗传、土壤、化学、机械、电脑等各方面的专家。人们评价，正大集团的专家数量比一所名牌大学还多。正大集团典范地将现代高科技运用于农牧业，以绿色的植物、有生命的动物为载体和媒介，将取之不尽的太阳能转化成了正大集团金库里的滚滚财源。

没有赚不到钱的行业

菲律宾华人富豪陈永裁，祖籍福建晋江县，是菲律宾的“烟火大王”、“养猪大王”兼“银行大王”，拥资亿元，排名“世界各国经济显要人物”之列。

陈永裁毕业于菲律宾远东大学化学工程系。在化工领域并无建树，却在商界屡战屡胜、成就辉煌。他认为，没有赚不到钱的行业。

最初，他凭借母亲筹来的巨款投资于烟厂，生产面向大众的中档香烟。这种烟市场广大，行销很好，生产和利润成倍增长。陈永裁抓住机会拼命扩展，不久即占有全菲律宾 70% 的烟草市场，成为“烟业大王”。

经营烟业发财，陈永裁并没因此止步，他看到菲律宾每年大量进口猪肉，决定投资养猪业。他在马尼拉市郊买下 328 公顷土地种植饲料，又建起了一座大型自动化饲料厂和一个菲律宾空前规模的养猪厂，引进外国良种猪饲养，每年出栏肥猪 18 万头，成为亚洲最大、世界第三的养猪厂。

陈永裁斗胆进军风险性极高的养猪业，成了名副其实的“养猪大王”。

再战获胜，陈永裁信心更足，气魄更大，开始在许多行业同时施展拳脚。其中银行业的规模十分壮观。他名下的联合银行在菲律宾国内排名第七，拥有 100 多家分行，他在香港拥有一家存款公司；在北美洲拥有 3 家银行。陈永裁又成了货真价实的“银行大王”。

2000 元点石成金

新加坡森林企业集团的董事会主席孙炳炎，祖籍福建同安县。他从 2000 元资本起家，成长为一个拥有 16 亿元资产的森林企业集团的董事会主席。

“信用，对企业经营来说，是绝对不可少的。”以信取人，是孙炳炎成功的绝招。

森林公司成立之初，孙炳炎经营得十分辛苦，一般商家由于不了解这个公司的背景，和他们做生意都要现款交易，他们仅有的一点资金难以应付。孙炳炎深感建立起公司信誉的必要性和重要性，于是他在这方面下了很深的一番功夫，逐步获得各厂商的信任，建立了广泛的客户关系网。

森林公司业务不断发展，除经营木材外，还经营水泥等各种建筑材料，商业信誉向境外延伸，他又取得了越南红龙牌水泥在新加坡的代理商的地位。当企业资本发展到数十万元的规模之后，孙氏把森林公司改为森林股份有限公司，孙氏持股 89%，其余的股份卖给本公司职员，使各级职员都成为股东，更加尽责效忠于企业，企业的信誉又上一层楼。

森林公司的业务大举向境外延伸，在境外成立许多分公司，其中包括马来西亚和华伦矿务有限公司、新马拆船公司和香港森林有限公司等。

玩具玩出财富来

刚步入而立之年的廖燕纯，在其“出道”仅 10 年间，便拥有三家工厂、两家公司和两个批发部、四个门市部，建起了一个产值和商业销售额达亿万元的集生产、批发、零售于一体的工商结合的企业。

廖燕纯原先干过技术员、交警、教师和干部。 10 年

前他抛掉“铁饭碗”，承包一家校办电器厂。他偶然在朋友家看到一辆从香港带回来的铁塑幼儿学行车，仔细端详，他发现此车做得轻巧，又可折叠，色泽鲜艳，成本也较低。于是，便决定投产。

次年春节，首批学行车一炮打响，取得初步成功。尔后，他把学行车推向省内及全国各地，取得了巨大成功。这一年，他的学行车共生产了 **60** 万辆。这种车已发展到 **11** 个规格，年产 **170** 万辆！

廖燕纯从这一成功的事例中意识到，人们生活水平提高后，家长望子成龙心切，有益于开拓孩子智力的玩具市场大有可为。于是便研制出一种能任意拼改、标有中英文字、能看图识字的积木。结果大受欢迎。

廖燕纯除了做出自己的名牌产品外，还代理其他名牌产品，以此提高自己的知名度和商业竞争能力。他为江苏好孩子集团公司做广东的总代理。这样，他的玩具除拳头产品学行车、智力积木之外，还有童车、童床、电瓶车、电子琴、拼装玩具、海陆空摇控系列玩具等 **2000** 多个品种，销售业务越做越大。他开设了智力百货公司，又在深圳和武汉开设了玩具商城。

信誉筹资本

在广州，有一位数百万元资产的私营企业主岳亚贤，当年家里穷得叮当响。靠每月仅有的几百元工资，别说做生意，让弟妹读好书、吃餐饭都困难。为了摆脱个穷字，他下决心要做番事。想到邻居潘婶有好几个儿子在香港，

就向其借钱。开始借一千元，讲好一礼拜还，但他根本没动那钱，只是锁在箱里，到期准时归还。过了个把月，他又向潘婶借二千元，她讲定归还日，他一样不用，到期原钱加息奉还。如此一次次借了还，还了借，大半年时间过去了，还真的没动用过所借用过的任何一分钱。待潘婶一再夸其“有信用”时，岳亚贤顺水推舟地向她讲了自己打算办个“专卖店”的想法和难处。潘婶也真爽快，笑着安慰他：“放心，你亚贤要办店，借你个万儿八千没问题。”就这样，岳亚贤凭着良好的“信誉”筹到一笔创业的资金。

钱，是投资创业的硬资本，对于无钱或财力不足的人来说，能借到钱，就可以心想事成。中国银行有 2000 多个亿个人存款，如果你这个商人有信誉，就永远不必为缺钱而发愁。

“童装王”成功之道

冼丽芬，已近不惑之年，是广东东莞市添美童装厂厂长。她虽不是科班出身，却是制衣的老行家了。她只读过两年半的书，因“文革”而辍学。1976年，她进万江制衣厂工作；1983年，她开了个小小的裁缝店替别人做来料加工；1990年，她掀起了“添美制衣厂”的大旗，开始了她的“小掌舵”童装制造生涯。不久，她设计的产品在广州、上海、长春、深圳等大中城市的大商场都成为畅销产品，并远销香港、澳洲、加拿大，100多人的小厂，年销售额达1000多万元。

她的成功之道是什么？

创业之初，冼丽芬就给全厂定下了“四项基本原则”：

一、布料全用棉质料，以保护儿童幼嫩的皮肤；二、图案要新颖，以适应儿童思维发展；三、颜色配搭得当，以帮助儿童视觉发育；四、手工质量要过关，以给商场添信誉。就是凭这“四项基本原则”，“小掌舵”童装很快打进国内十几个大商店。此外，在经营上，她不走万人同过的独木桥，而是另辟新径，别人都争做“公主服”，她就独做“公子装”，别人多做衫，她就多做裤。由于她善于灵活经营，且设计独特，款式新颖，质量上乘，因此她的童装在各大城市大商场的销售量剧增。在深圳，她被行家们称为“童裤王”。

“三板斧”定乾坤

坐上浙江万向集团第一把交椅的鲁冠球信奉“山不在高，有仙则灵”的理论，在企业产品发展战略策划中，提出了“人无我有，人有我优，人优我全”的点子。

“人无我有。”70年代初，鲁冠球赖以发家的企业不过是乡村乡镇上的一个不起眼的农机修造厂，日子过得很艰难。当时他发现汽车部件万向节消费最大，在市场上十分紧俏，而国营企业又不愿生产它。他决定钻这个缝隙，改厂名为“杭州万向节厂”，专门生产万向节。这下，他的企业因具备特色而开始发迹。

“人有我优”。80年代初，全国已有50多家工厂生产万向节，市场竞争十分激烈。鲁冠球迅速在创产品名牌、

讲质量信誉上下功夫。一方面，他在企业推行一套严格的质量管理体系；另一方面，他下令将已经出厂的质量达不到标准的几万套万向节收回，全部当废品处理。经过努力，杭州万向节厂的“钱潮牌”万向节成为市场的名牌产品，不仅占领了国内 50% 以上的市场，而且打入了国际市场。

“人优我全。”90 年代初，中国乡镇企业经济已成为国民经济的支柱产业，许多乡镇企业一改往昔的“游击习气”，以“正规部队”的面目介入市场竞争。鲁冠球也不安分于当“游击队长”了。他迅速把杭州万向节厂通过兼并、扩充，发展为下辖几十个分公司的实力雄厚的浙江万向集团，产品不仅集国内汽车万向节生产之大全，而且在进口汽车万向节生产中有独到的真功夫，产品销往国外几十个国家和地区。

鲁冠球的这“三板斧”奠定了他在中国企业界的地位。

狭路挺进，快速暴发

企业家石山鳞，是一位朝鲜族人，他统率着近十个大型给水设备厂、120 多个大中城市办事处，昌宁集团，其资产规模达数亿元。

石山鳞发迹的点子诚如他总结的昌宁企业精神——“呕心沥血、狭路挺进、快速暴发、造福人间”这 16 个字，其中点金之术在于中间的 8 个字——狭路挺进、快速暴发。

狭路挺进。无超人胆识和勇气者既不能狭路挺进，又不能激流勇退。改革开放初期，石山鳞敢于放弃大学讲师的铁饭碗，要搞“水往高处流”的给水设备研究，一反常规思维，又见其人之智。结果，石山鳞研制出了一套全自动气压给水设备的系列产品，使高层建筑在不用耗资巨大的水塔和极易损坏的楼顶水箱的情况下，使各楼层有充足的供水。这无异于高层建筑给水设备的一场革命。

快速暴发。商场如战场，兵贵神速，机不可失，时不再来，谁能抓住战机，谁就是胜利者。这道理说起来谁都容易懂，可就不是人人都办得到。然而，以石山鳞为首的昌宁人却能办得到。昌宁人有三快：一是干活快，一项科技成果十几天就能投入生产；二是走路快，昌宁人外出办事必须坐飞机而不许坐火车，必须坐出租车而不许坐公共汽车，由此而误了事就要受处分；三是吃饭快，午餐站着吃饭，只需 10 分钟功夫。昌宁人的这种快节奏、高速度做法，使石山鳞真的暴发了。

李嘉诚守财成功

香港富豪李嘉诚虽已年过花甲，仍是香港长江实业及和记黄埔有限公司的老总。他拥资 200 多亿港元，是香港岛上一条能够呼风唤雨的实业强龙。

李嘉诚的成功之道，一是“洋为中用”，二是进退果断。

李嘉诚懂得要使企业走向世界，必须直接使用国外人才。他的高层得力助手，几乎清一色是洋人。如和记黄埔

的玛斯曼、长江实业的麦理斯、青州英坭的布鲁嘉等人都是。这样，企业的管理更加国际化、现代化。企业产品在国际市场上的成功率大大提高。在李氏企业决策层，高鼻子洋人的策划由黑眼珠的华人拍板，形成“洋为中用”的一大奇观。

李嘉诚的发迹又源于他果断的性格。能进则进，不进则退。50年代后期，欧美兴起塑料花热，他迅速生产塑料花；60年代后期，香港经济起飞，地价开始跃升，他迅速购买了大量土地；70年代后期，香港股市热得烫手，他迅速入市炒作，毫不手软。这样，他的资产像吹气泡一样膨胀起来。但遇到棘手的事，他又能果断地抽身而退，毫不拖泥带水。在一次国际城市内幕交易买卖中，他遭到人的诬陷攻击，因此声言要打一场大规模的官司，后来他明白此举“劳神伤财，于事无补”、“双方都没有赢家”，于是立即罢手休战，进行了“冷处理”。又有一次他与人联合收购的其他公司遇到了难题久拖不决，为避免更大损失，他迅速“斩缆”，以免夜长梦多。

船王发迹做法

船王包玉刚拥有的船队达200多艘，连前希腊船王奥纳西斯也难望其项背。这位香港著名企业家虽已作古，可他在商海搏击终身的惊世壮举给后人留下了许多值得深思的经验。

说来几乎简单得可笑，包玉刚发迹的开山点子竟是先找租家，再购新船的稳健做法。

包氏要搞航运，最初父亲极力反对，认为是拿钱往水里丢，只有搞房地产才是稳当的。但包玉刚认为，无论陆地、海上，哪里有市场，哪里就有生财之道。包玉刚先游说日本，在日本找到一些定期租船的租户，然后邀银行发出信用状，保证租户租船后，每月能按时缴付租金。包氏拿到信用状后，便前往香港汇丰银行贷款买船。这一招果然灵验，汇丰愿意贷出款项，支持包玉刚购船。60年代苏伊士运河被埃及收归国有，世界航运费急升，包氏迅速提高每艘船只的租金，赚了大钱。汇丰银行见包氏经营十分成功，索性与包氏做了合伙人，共同发展航运业；包氏借此东风，找到多少租家，就购置多少新船，短短20年间一举登上了世界船王的宝座。

霍英东冒险搏天下

冒险家霍英东祖籍广东番禺，是一位从赤贫船民到亿万富翁的传奇人物。近来他在生意场上渐渐退隐，却在政治领域发达起来，担任了全国政协副主席的职务。

霍英东堪称龙种。他的哲学是不入虎穴、焉得虎子；不冒大风险，哪有大利润？

霍英东从小爱冒风险的性格，使他的母亲常常为他提心吊胆。冒风险可能遭致失败，不冒风险可以平安生活，一点风险都不愿冒只能平平庸庸地过一生。霍英东不甘平庸，他虎气十足地活跃在商场上，是位不怕“流血”的豪侠人物。

有一次，他听说日本人高价收购一种药用海藻，于是

与人合资购了一艘机动船，雇了 80 位渔民，前往东沙群岛收集海草。结果，由于时值炎天暑热，气温高达华氏 100 度以上，霍氏一行在海岛上缺粮、缺水、缺药，弄得一个个面黄肌瘦、狼狈不堪，采回来的海草出售后仅够补贴工资。霍氏这一次冒险以惨败而告终。

然而，生性爱冒险的霍英东即使失败了 10 次也还是要再冒险的，他相信机遇。机遇终于来了。50 年代朝鲜战争爆发，霍英东又开始冒险，到处低价收购第二次世界大战的战余物资以及盘尼西林等药品，利用船民掩护，斗胆运输，结果在短短数年间赚了大钱。此后，他将赚来的钱进军房地产，投资博彩业，财富便像雪球一样越滚越大。不畏失败的冒险家终于得到了幸运之神的青睐。

影视大王赚百亿美金

香港影视大王邵逸夫原籍浙江宁波，虽已年近古稀，仍是影视界的一条强龙。他拥有的财富遍布美国、加拿大和东南亚地区，财产总值超过 100 亿美元。

邵逸夫发迹的点子是专拍适合大众口味的影片，看准上座率。为此，他一手拍摄影片，一手购置放映院，产销联营、步步为营，拼搏半个世纪，邵氏终于爬上了东南亚影视大王宝座。

30 年代，邵氏追随其兄在新加坡专拍民俗片，这种片子很适合当地土著和华侨的口味。40~50 年代，邵氏大拍风月片，这种专门描写男女恩怨的片子在东南亚风靡了亿万旷男怨女，不知赚了多少钱人的眼泪。60 年代武

侠小说走红，邵氏目光如炬、动作迅速，大拍“火烧片”、“剑客片”，一时影片上火光闪闪、刀枪剑棒、侠肝义胆，倾倒了数不清的少男少女。此后，什么影片适合大众新潮，什么影片上座率高，他就拍什么影片，直到观众的热情下降时为止。

有人曾讥笑邵氏影片公式化，是“武打”+“色情”=“电影”的方程式。邵氏不以为然，他说：“没有人希望做亏本生意，要我摄制只有一小撮人懂得欣赏的艺术电影，我宁愿拿钱出来直接支持艺术节！”

应当指出，邵逸夫强调：大众片并非粗制滥造的劣片，而是适合大众口味的佳片；如若是劣片，宁愿烧了，也不会推出市场！据说，邵氏在他的影视制作生涯中真的烧掉了许多他认为不满意的影片。

地产大王制造楼宇工厂

香港巨富李兆基号称香港地产“三剑侠”之一，已是高龄，仍执恒基兆业地产公司和香港中华煤气公司之牛耳，拥资亦过 100 亿港元。

祖籍广东顺德，跻身香港十大富豪之列的李兆基，40 年前只不过是一家银行的柜台业务人员。他信奉实业保值的哲学，投身房地产业大展拳脚是在 60 年代初期，始有地产“三剑侠”的名声。

李兆基吸入地盘的点子是“攻其无争，拆旧造新。”

李氏很少在政府公开拍卖时与人高价竞投，而是长年累月地雇佣专人游说旧楼的业主售楼，造成“单兵对阵”

的谈判环境，低价购得无人竞争的旧楼，然后将整幢旧楼拆去，重建新楼，或者在美国和加拿大的中文传媒上刊登广告，征购业主们在香港拥有的楼产，这也能实现在无竞争对手的条件下，大量购得物美价廉的地产，几乎弹无虚发。然后经过周密规划，按香港现代需求潮流，建造连片的 30 多层高的住宅楼群销售出去。

李兆基的恒基兆业周而复始地运用上述手法不停地购旧楼造新楼、卖新楼。人们戏称其为“楼宇制造工厂”。

指人迷津的股佬教父

众所周知，在商界，炒股票是风险性最大的行业，有人谓之一分钟可以变成伟人，一分钟又可变成一文不名的乞丐。可香港巨富冯景禧这条股市强龙却悠游自如，他所主持过的新鸿基集团资产规模超过 100 亿港元。

冯景禧经营证券业的特点是实行“渔翁撒网式”的操作法，向大众免费散发股市行情资料。

60 年代末，冯景禧看准了即将热门起来的香港证券市场，立即组织了新鸿基证券公司，代客买卖股票。他认为证券业成功的关键在于“吸众”，于是在“大众化”、“普及化”方面下一番深功夫，要将千千万万的中、小户股民作为主要业务对象，不能老是盯着几个大户。为了帮助包括司机和女佣人在内的万千小户股民了解瞬息万变的股市行情，他向大众免费递送股市行情资料。这些资料包括：《每日经济简讯》、《投资分析》、《公司业绩报告》、《香港上市股票基本资料》、《美国股票通讯》、《美国商品

期货》、《期货市场通讯》、《黄金报告》。然而 要想免费得到这些资料，必须走进新鸿基证券公司开户。

另外，得到这些资料后，读者的脑袋里整天转悠着这些股市期货信息，到了一定时候便按捺不住，免不了要入市决一雌雄。

黄金王做金不炒金

身为香港金银业贸易场理事长和香港金银证券联合交易所主席的香港黄金之王胡汉辉，祖籍广东顺德。他为香港跻身于世界四大黄金市场之列作出了卓越的贡献。

胡汉辉发迹的点子：“做金不炒金。”

胡汉辉为香港一代金王，别人以为他是炒金炒发的，即从事黄金期货生意。但胡氏讲：“我做金，做了 30 年，一两都没炒过；我也不许我公司的职员炒金，谁炒金，我就炒他。”有一次胡氏对友人讲：“炒做期金，实际是赌。一赌，就有危险。这十几年我见得多了，全部是蚀多赚少。你炒金，赚了我都不恭喜你。”“唯有买真实的金子，放进保险箱，什么时候都不会亏到一文不值，这是投资保值，没大风险。”

50 年代后期，胡汉辉的“利昌金号”开始在黄金市场上大展拳脚。胡氏凭着自己对金市的敏感，认为在较短时期内金会上涨，于是，下大注购入了 3000 两黄金。购入后，金价并没上扬。他似乎有些犹豫了。如果金价不升，这些金子什么时候才能出手呢？若金价下跌，那可要赔老本，但胡氏的犹豫只是一刹那，他坚信自己的长期考

察和分析没有错，判断没有错，可能是 3000 两黄金囤积不足以启动金价上扬。于是他又一鼓作气再购进 4000 两黄金。这一下金价开始上扬了，而且上涨势头牛劲不小，胡汉辉成功了，获得了巨额的利润。这成为他踏足超级富豪的重大转折点。

上海阔佬对垒广东阔佬

香港远东发展集团主席邱德根是香港华人圈内能同“广东阔佬”邵逸夫对垒的“上海阔佬”。他在港岛内外拥有的财产总值超过 20 亿港元。

邱德根不信孔子儒学的中庸之道，却信奉“论语”，子曰：知其不可为而为之。

邱德根 50 年代搞影剧业起家，在酒店、银行和地产业功成名就。到晚年，即他 60 岁以后又杀回影视业重图发展。子女们反对他搞影视业，认为他年事已高、精力不济，是不可能影视界玩得转的。邱德根偏不信这个邪！宝刀未老的邱德根说干就干，义无反顾。

他收购香港丽的电视台，将其改名为亚洲电视台，自任“亚视”董事会主席，网罗一批人马，同邵逸夫的无线电视台唱起了对台戏。他让儿子邱达成作自己的帮手，重金聘请影视世界干将李兆熊和徐小明负责节目制作，甚至从“无线电视”挖来一批人才，风风火火地干起来。当时电影界的“功夫片”正红遍东南亚，“亚视”就以大拍“功夫电视剧”作为开端，于是《霍元甲》、《陈真》、《霍东阁》等很有吸引力的电视连续剧纷纷出笼，风靡了大陆