

近日,香港著名财团企业恒基兆业宣布,公司创始人、也是香港四大财团天王中唯一还在岗的李兆基,将于5月28日股东大会后卸任已由其担任了将近半个世纪的主席及总经理职务。

91岁的李兆基是至今为止于全球财富排行中占位最高的华人企业家。在1995、1996、1997年的《福布斯》富豪榜上,他连续三年成为华人首富、亚洲首富,并居全球第四的高位。

若从7岁接触生意开始算,他已有整整84年的工龄。

□ 毕亚军

香港“四叔”

李兆基1928年生于广东顺德一个富裕家庭,因在家中排行第四,被香港人称为“四叔”。

经营一门生意,一定要懂得这门生意的关键并掌握核心,是李兆基10来岁就已悟出并实践的道理。当七八岁就被父亲安排进家中金铺学习生意的他,发现雇来的炼金师经常“偷金”,于是建议父亲采取措施。但父亲非但没处罚那个师傅,还要他就此打住话题。理由是:这个师傅掌握了炼金的核心技术,离了他金铺的炼金生意做不成。

李兆基没有直接反驳父亲,但自作主张地展开了行动。他和炼金师傅打成一片,暗地里学习他的手艺,并很快学会了整套本事。

当炼金师傅又一次伸手,李兆基将其抓了个现行,理直气壮地要采取惩罚措施。对方果然以不干了为由要挟他,他则大方地说:这样最好,反正你会的我已经都会。

1948年,20岁的李兆基在战乱中带着1000块大洋只身前往香港,从黄金买卖开端,一步步将生意拓展到外币找换和贸易,并在积累到第一桶金之后,全情投入地产业,直到如今。

“归宿是人人的渴求,有瓦遮头是家家户户的愿望。”货币靠不住,物业才保值。是李兆基进军地产的初心。他说,从小对生意耳濡目染的经历,让他深深体会到货币会随着政治经济的变迁,在一夜之间变成废纸或大幅贬值,持有实物才是保值的最佳办法。

李兆基是香港四大地产天王中唯一创建过两家天王级地产企业的人。一家是由他

参与创办,后来交由郭得胜家族经营的新鸿基,一家是由他退出新鸿基之后创办的恒基兆业。而今香港最显著的地标——国际金融中心、环球金融中心,都是这两家企业合作发展的结果。

看得远,谋得透,算得准,做得精,是李兆基在地产业成功的秘诀。

1973年4月,香港股市骤然疯狂下泻,地产市场随之暗淡。李兆基却认定这是收购土地的黄金时期,于当年7月成立恒基兆业并借壳永泰上市,猛踩油门加大地产发展。

在纷纷看淡市场的人人自危中,他在公司刊物发文写道:香港为世界贸易之枢纽,亦为国际金融中心,向属工商重镇,旅游购物胜地,万商云集,人口荟萃,加上战后人口急剧膨胀,市区可供发展土地日形短缺,地产业将必璀璨,楼宇价格,长远着眼,应予看好。

凭着这种远见和信心,他在低谷中抓住了许多伟大的机会。

代表性案例之一是,1976年他联合好友郑裕彤、李嘉诚以及郭得胜,以2060万元港币投得沙田第一城项目。此后不到10年,该项目的投资回报便已超过1000倍。这次合作的四家地产企业(长江实业、新鸿基、恒基兆业、新世界),则在此后并肩崛起成为香港地产界的四大天王,而且,这也是四大天王同食一个项目的第一次,也是最后一次。

2005年,郑裕彤曾感叹道:当时,要是任何一家自己单独做,单这一个项目,就差不多是香港最大的富翁了。

寸土必争

李兆基谋得透,算得准,做得精,让恒基兆业总能推出因地制宜的产品,并以良好管理、低成本控制,以及薄利多销的策略著称于市场。

霍英东发明了分层销售、分期付款的地产发展模式,但这个办法却被李兆基拿来运用到极致。

他将分层、分期继续细分成分散、分期、分层的“四分散”,甚至一度以设计住宅要以户型越小越好为原则,推出大量受到普通市民欢迎的中低收入家庭圆了安居梦,也让自己成为了地产巨无霸。

李兆基就以现金购入他



李兆基:恒基兆业掌门人退休

们持有的换地权益书,既受欢迎,又价钱便宜。等政府一宣布开发计划,他买得的大量权益书就变成了可发展的地皮。

第二种购地办法,则是庞大的系统工程——旧楼改建。买下黄金地带的旧楼,在旧地盖新楼。这种办法一举多得,发展商得利、市容焕新、旧业主套现、政府增加税收,但却十分辛苦,因为单独收购一个小物业(一户)并不能支持一个地产项目的发展计划,所以恒基兆业还练出一个绝活——并楼:通过向某个目标地盘上的多个业主收购物业,凑零为整,得来土地。

为了收到旧楼,李兆基常布下天罗地网,除面向香港外,还到在港留有物业的侨民移居地找楼买。收楼极其艰辛复杂,一个业主不卖就会满盘皆输,但恒基兆业却对此情有独钟,几十年来,收楼无数,并因此留下一句名言:“寸

土必争”。

中国改革开放后,李兆基也及时前往投资,大举发展,并派长子李家杰长期坐镇指挥。北京火车站旁的恒基中心、朝阳CBD的环球金融中心、上海恒汇国际大厦及名人商业大厦、沈阳国际金融中心等都是恒基兆业的标志性项目。

20世纪70年代中期,李兆基就已开始推动多元化的经营。他还先后收购中华煤气、香港小轮以及美丽华酒店集团的控股权。同时,也把事业拓展向新加坡、加拿大等国际市场,获得丰厚回报。但相比这些,他更为著名的还是:炒债、炒股。

20世纪90年代初,李兆基大炒日本债券,赚到翻番的利润;当中国大力推动大型国企改革赴香港上市期间,他巨资买入中国网通、中国人寿、中国财险、中国电力、中石油、中海集运、平安保险、交

通银行、中远控股、神华能源、建设银行、中国银行等众多国企股,获得超过千亿的回报,并赢得“股神”的名号。

但2008年后,他开始拒绝这个称谓。原因是,金融海啸使其资产大幅缩水,并且他谦虚地对当年购买国企股的战绩回应道:“它几乎是强迫你赚钱,认购了一年半年也不能卖,那一两年间,每只股份都升几倍。国企来香港上市,很多股份升十倍也有。”

被追问投资有何秘诀时,李兆基的回答是:多听,多问,多思考。他说,他经常与全球财经业人士见面,了解他们如何投资,听听他们的意见。

“你如果聪明及有眼光,问一便会知二。当你收集十几二十人的意见后,再凭自己的眼光去作判断,独立做决定,也许你会比他们更懂得投资。”

朴素作风

积、价格、可供发展什么副业,都了如指掌。

即便事业有成后,李兆基也一直保持朴素作风,把精力集中到工作上,对生活没什么要求。如在公司,他中午都在办公室吃盒饭。

曾经,秘书给他买一种菜,看到他乐呵呵地吃个精光,因此认为他对此菜有特殊爱好,于是长期保持不变。直到换来新人送上新菜,看见他情不自禁地说“哈哈,有新菜了。”

大家这才明白老板不是喜欢那道菜,而是不计较吃什么菜。

对于衣着,李兆基也没什么讲究,身为亿万富翁了还随时抓上一件衣服就穿着出门了。直到一位老朋友提醒:“四哥,别怪我坦率,你的衣着未免过于寒酸了吧!”并告诉他这会严重影响集团形象之后,他才嘱咐秘书:“我要订造一批新西装。”

他的办公室和住房,生活用品也都是一切从简。他说自己不喜欢被束缚,因此,他不戴眼镜、不戴戒指、项链。那位提醒他买些好西服的朋友到他家做客时,他还曾拿出人家10多年前送他的剃

须刀,笑嘻嘻地说:“这是你送给我的”。

但有一项,李兆基算是相当舍得花钱:慈善事业。四川汶川大地震发生后,他在不到半月的时间内先后捐款近6亿元人民币,而且亲自抵达灾区参与赈灾。

一切慈善事业中,李兆基最热衷的是教育。从希望小学到北大、清华、港大等诸多高校,乃至农民工再教育学校,都有他及家族大手笔的捐赠。

他说:“我是生意人,做慈善也是追求回报和效率,教育培养人才,一个培养十个,成功人才回馈社会,十个再培养一百个,无穷无尽,生生不息,回报和效率最大,因此最喜欢。”

2005年,他还以“李兆基金”名义捐赠3.3亿元人民币,再配合上政府3亿元人民币的支持,在中国展开大型农民培训项目——“温暖工程百万农民培训”计划,并派出长子李家杰亲自督导项目,在内地1000个县培训1000万农村富余劳动力及1万名乡村医生。

(综合自《华商名人堂》)