

来自大陆的

香港新富豪

亦知 编



花城出版社

前 记

翻开此书，四十多位香港商界精英、亿万资产的富豪便朝你走来……

而当你知道这些人都是在1949年新中国成立后，特别是六七十年代以后陆续去香港谋生的大陆移民时，当你发现他们的家庭身世、教育背景与自己并没有明显的区别，你无疑会对他们的赫赫成就为之一震！

以顽强的意志站稳脚跟，以敏锐的眼光抓住机遇，以果敢的精神投入力量，他们终于在这块冒险家的乐土上，在你厮我杀的市场中脱颖而出，为万人所翘首。他们是——

“老九”从商的成功典范——初到香港，他们之中有新疆工程师去做搬运苦力活的；有北京中学历史教师当建筑工人的；也有广东农科院的研究人员沿街推销自制领带的……堂堂一个书生备尝打工仔的辛酸苦辣。然而天生我材必有用，他们终于以高智商的技术能力和管理才华，涉足商界，成功地打出了自己的一片天下。

昔日偷渡贱民，今朝商界大亨——踏上香港土地，他们的全部家当几乎就只有一条游泳裤。他们没有发现原来心目中那个俯首皆金的天堂，也没有在残酷的生存斗争中沉沦为被港人所不齿的不良移民，而是靠勤劳致富的信念，靠一次次拼死的尝

试,谱写出了自己崭新的致富篇章。

没有高等文凭的发达者——家计贫寒、中途辍学,这并非他们的过错。在困境中培养自己的毅力,在实践中磨炼自己的才华,勤俭克己、诚实待人,却使他们同样赢得了机会,终于在严峻的经济洗礼中出人头地。

独立自强的资本家后裔——他们中有一些家境殷实,子承父业的幸运儿,但大部分都是家道中落、从零开始的漂泊者。命运不同,经验却相似:这就是他们独立自强的创业精神,而其中不少富于冒险意识的商海弄潮儿,皆成了青胜于蓝的亿万富翁。

乘大陆改革之机的新富豪——曾在社会主义国家成长,又在资本主义世界谋生,却凭借两种体制的“合资”而暴富一方。千载难逢的大陆改革开放,为他们提供回报祖国、壮大自身的极好机会,尽管也有曲折、辛酸,但更多的则是充满期待的瞻望……

也许你并不愿意去重复这些新富豪们所走的成功之路,然而你能从本书中找到自己与他们在信念、情感、智力上的某些共同点,找到与他们在人格、心理、胆魄上的某些差距,这也许会使你茅塞顿开,又凭添几分信心,去创造自己的未来!

如是,则为本书编者之大幸也。

编者 1992年10月

目 录

“老九”从商的成功典范

张连兴：社会主义思想教育出的资本家	3
陈进强：亿万富翁中的内蒙知青	12
陈玉书：从北京教师到世界景泰蓝大王	18
周成祥：霓虹灯下的“硕士”老板	25
曾宪梓：广告打出的“领带大王”	29
黄金富：富于“新构思”的传呼业大亨	35
胡法光：记忆力超人的电器王	41

昔日偷渡贱民，今朝商界大亨

叶志成：跑街出身的“香蕉水大王”	49
林光如：后来居上的包装印刷王	55
陆达权：两元钱起家的针织业大亨	60
李 立：幸运的印刷线路版大王	66
曾永成：不信邪的装修业大亨	72

没有高等文凭的发达者

杨永强:有胆有识的房地产业新秀	79
马介璋:制衣行中的跨国联军统帅	84
陈银海:商界“冷门”状元	90
杨利恒:学而不已的“针织布大王”	95
吕焯平:临危不乱的印刷业大亨	98
蒋震:行侠仗义的机械王	105
邱德根:官司不断的戏院大王	110
虞袁提:名牌代理王国的女皇	116
杨钊:“肯吃亏”的牛仔裤大王	120
陈圣泽:改造传统工艺的珠宝王	123
蔡继有:赌技精湛的海产大王	129
曾文忠:而立之年的亿万富翁	135
庄永竞:言而有信的洋参丸大王	143

独立自强的资本家后裔

徐展堂:化腐朽为神奇的投资家	149
荣智鑫:出色的名门之后	158
朱绍云:弃医从商的塑料大王	164
李冠球:珠宝行中的道家信徒	169
顾炳煊:不信风水的“录像带大王”	175
黄士心:旅游业中的“创意”先寻	180
唐培忠:香港股市的“金牌庄家”	185

林忠翹:蒙难入狱的电子业大亨	191
陈 文:玩具业的“明日之星”	197

乘大陆改革之机的新富豪

黄 新:阁楼中飞出的世界电脑磁盘大王	205
黄仕灵:熟用中、港关系网的经纪人	210
董华荣:丝制成衣行中的“一家帮”主	216
苏建强:多元化发展的“相机大王”	222
梁华济:心灵手巧的精密五金王	227
蒋志基:自学成才的镭射音响大王	233
陈学良:挑伕出身的中药大亨	239
陆擎天:五度转行的电视机大亨	244

**“老九”从商的
成功典范**



张连兴：社会主义思想教育出的资本家



五十二岁，山东烟台籍，一九七四年来港，三十四岁的工程师竟只能在一间货仓里做搬运苦力，其境之惨可想而知。然天生我材必有用，国内名牌大学毕业生终于以自己奋斗的意志和精湛的专业技术赢得了几间电子公司老板的青睐，两年内，他的薪酬暴升了十倍。不久，他就摆脱寄人篱下的处境，以两万元积蓄开业，自立门户，不出五年，即成了百万富翁。现主要经营汽车天线、汽车音响和汽车零件，拥有资产约三亿港元。

张连兴，典型的山东大汉，给人以豪迈而重感情的印象。其办公室足约三十几平方米，宽敞明亮，下属职员的“工作站”亦有不少多余空间。一群年轻职员禀报利落，办事卖力，把老板的事业看成是自家的生意。午饭时间到了，年轻的事务经理驾着老板的“奔驰”车将大伙儿送到酒楼用餐，席间谈论公司人事，犹如一家子在饭间闲聊。

如此亲密的气氛，足见张连兴治厂有方。他十分认真地说：“我由小学到大学都是受的社会主义思想教育，毛泽东的实践论和矛盾论帮助我在资本主义社会中取得成功。实践论教我认识生产与阶级之间的关系，对员工不分彼此，知人善任；矛盾论则教我唯物辩证法，依轻重缓急解决主要矛盾和次要矛盾。”

张连兴是“巨川国际”公司的董事长，他生产的汽车天线，占全球生产量的百分之五。这位新移民于一九七四年来港时一句广州话也不懂，口袋里只有国家外汇管理局批准兑换出境的二十元港币，他做过苦力，饱受本地人歧视，但十八年后的今天，却摇身一变成为亿万富翁，他的发迹充满了传奇色彩。

家道中落

这位山东大汉以雄浑的声音，说着颇为纯正的广州话：“很多内地人来港初期由于语言不通，普遍受香港人歧视，不少人因此自暴自弃，幸而我有豁达的性格，以及永不言败的精神，总算幸运地熬出头来。内地有很多人才，由于受大锅饭体制的约束，得不到充分发挥，来港后，都是破釜沉舟地奋斗，没有失败的心理包袱，因此很多新移民都冒出头来。”

体格魁梧的张连兴毫不掩饰自己的家庭背景，他说：“我于一九四〇年在山东烟台出生，父亲张巨川经常为家中的经济问题与母亲争吵。二次大战结束后，他尝试做点小生意，向美国订了一批旧轮胎，货到后碰到青岛的轮胎极度缺乏，货价便升了二十倍，他就这样糊里糊涂地发了大财。”

“一九四八年，父亲当上汇丰驻青岛买办，又是青岛商会主席，家境总算好了一阵子。解放后，我们举家迁往天津，父亲于一九五四年向中国政府借了外汇做贸易，却生意失败破了产。”

回想当年家道中落的情况，这位耿直的山东人不胜感慨：“一九五五年，我还记得外婆穷得在街边讨饭。五六年，国家分派父亲在天津进出口公司当小职员，家里总算有了经济上的支柱。”

团委书记

一九五七年，张连兴高中毕业，他获得了幸运之神的眷顾，考入了北京邮电学院，躲过了接踵而来的“唯成分论”阶级斗争热潮，获得了进修的机会。不过，他念至三年级，终因阶级斗争紧张而不得不中断学业，而被调往南京邮电学院教书。一年后，阶级斗争气氛稍有缓和，他才获准返回北京邮电学院继续学业。

张连兴骄傲地说：“我从小学到大学，考试都在前三名，大学时修读无线电通讯及广播，虽说当时中国的科技落后，但课程是参照苏联的编订，在理论上，则相当先进。”

张连兴大学毕业后，响应国家号召下放新疆，在新疆邮电管理局属下的邮电通讯设备厂当技术员，由于政治思想好，不但晋升为车间主任，还被选为共青团书记，在新疆逗留了整整二十二年。

货仓苦力

张连兴的父亲张巨川于一九六五年退休，时年六十岁，他利用旧日关系，申请到了澳门，旋即偷渡到香港，做一些小生意，但并不成功，要借债度日。

一九七四年，身为共青团书记的张连兴，终于难逃在“文化大革命”中被批斗的命运。他感情激动地说：“我一心向党，工作积极，一些同僚却制造事端，说我里通外国，进行反革命活动。出于无奈，我申请来港和父亲团聚，结果获准，想不到，因此扭转我一生的命运。”

然而，由于父亲在港的生活贫困潦倒，张连兴抵港后只有自食其力，拼命找工作。孰料他因不懂广东话，找了两个月都碰钉子，最后只有咬紧牙关，在柴湾一间货仓当搬运苦力，作牛作马，

苦不堪言。

身为堂堂内地大学高材生，事业有成的工程师，到香港来只能当苦力，张连兴心里已满不是味儿。一位亲戚还火上加油，嘲笑他这样的大陆大学生，竟然只能找到当苦力的工作。别人的势利眼光使张连兴的精神几乎崩溃，人近中年，深感在新疆受批挨斗时的痛苦，反而远不及他在香港遭人歧视的精神压力。他下定决心，一定要出人头地，发誓要使看不起他的人掉眼镜。

薪 酬 暴 升

张连兴一面当苦力赚钱，一面慢慢学习广东话，同时在寻找机会。做了半年苦力活后，他在报刊广告上看到一家通用电子公司招聘收音机及电子计算机电路方面的设计人才，便前往求职。该公司老板懂国语，见张连兴对电子技术相当熟悉，便以高出他在货仓五百元薪酬一倍的工资聘他做了电子工程师。半年后，张连兴跳槽到和记集团属下的展励电子公司当高级工程师，转而生产电视机，薪酬跳升至一千八百元，仅仅做了一个多月，此间公司的老板便辞退了从英国请来的总工程师，让张连兴取而代之，因为他勤奋、技术好，又便宜。

然而张连兴并不满足，做了半年，他又跳槽到一家美国公司，即达德电脑公司。公司的洋老板通过翻译了解到张连兴的资历后，马上以三千元月薪聘他做高级工程师，生产无线电话及通讯机。公司的洋总工程师，每次开会讨论解决技术问题时，张连兴总是第一个最快捷提出解决办法的人，令洋总工程师非常欣赏他的能力。不久，洋总工程师返回美国，便极力推荐张连兴继任了他的总工程师职位，薪金跳升至五千元，短短一年半内，他的薪酬暴升了十倍，令张连兴格外振奋。

但是，由于张连兴英文水平不好，加上达德公司人事关系复

杂,使他感到在这里发展机会不大,因此,张连兴又在昔日老板、展励电子公司的古鑫祥盛情邀请下,重返展励,从事电子游戏机产品的研究开发。上工不久,他研究的三种产品中有两种获得美国当局认可,使他对自己的能力信心倍添。

两 万 开 业

在展励工作期间,有一次老板派他去美国出差两个月,参加在芝加哥举行的电子产品展览。他每天工作完毕后便钻回酒店苦修英语,同时,通过接触云集会场的世界各国电子商,突然萌生了自己创业的念头。

他回忆道:“在美国参观那些产品展览会时,我忽然领悟到做生意是怎么一回事:那些人我一个也不认识,但奇怪的是每个人都称呼我张先生,后来才知道,原来他们发了一个名牌让我挂在胸前,所以每个人不必介绍就知姓甚名谁。一声招呼,交换名片,便可能找到生意伙伴,贸易关系的开始原来是这么简单的事,我想,为什么我自己不可以创立一番生意呢?”

从美国回港后,张连兴就开始琢磨自立门户的事情。一九七七年,一位德国客户介绍他认识了德国科技实业公司的老板。这位老板正准备开发新产品,他把制造汽车天线的想法告诉了张连兴。当时,汽车天线用发热线制成,只要加上高频电子放大器便可以,技术问题对张氏来说不难解决,所需资本又不多。于是,张连兴谢绝了展励老板的盛情挽留,毅然辞去职位,拿着两万元积蓄,和别人分租了北角一处五十平方米的住宅单位,把厨房改作车间,请了三个工人,公司取名“大通电子”,正式展开了业务。

创业不免遇上波折,对来港不足三年的张连兴尤然。一位亲戚取笑他,说二十万元开厂也仅是小数目,难道你仅有二万元就想当老板。面对此番奚落,张连兴无言以对,只是心中暗暗发誓,

终有一天会出心中这口鸟气。

初涉商界的张连兴接连又吃了几个亏。委托律师去办公司注册手续，谁知竟让他吃去近五千元手续费，占去开业资金的四分之一。一位经纪人拿了张连兴一千四百元订金，说帮他做工模，不料一去不复返，令张连兴十分气恼，至今仍拒绝同此人做任何交易。

接到第一批价值六万多元的汽车放大器订单后，张连兴与几个工人每天工作十八至二十个钟头加班赶制，并以专业知识取巧，尽量压低成本而不致影响产品质量。由于张连兴的小厂产品确实价廉，德国客户的订单陆续落下。开厂后一年，公司亦由生产汽车放大器而至生产汽车天线。自此，每年生产额都有不少于 30% 的增长。

但开业的头两年，公司就只有这位德国客户，处处受他的摆布，收款、谈条件都非常麻烦。直到两年后，别的客户看到大通电子公司的产品，知道这间工厂的存在，自己找上门来。陆陆续续增加客户，直到大通不需要再依赖这位德国商人的订单，张连兴就决定不做他的生意了。

张连兴喜欢做明快、爽直的生意。在这方面，张氏觉得与外国人交易更得心应手，所以他一直未染指本地市场。他待客户诚实、宽容，就算吃点亏也无所谓，所以有些客户关系已经维持了十年以上，还有一些成了他生意上的合作者。

情有独钟

开业第二年，张连兴接到了一百万元的订单。一九七九年，大通的客户已增至四人，张氏从中赚到了第一个一百万元。一九八〇年，高瞻远瞩的张氏以六十万元从日本买入一位退休厂商老板让出的天线生产设备，使他的汽车天线在品质上有很大的

改良。一九八三年，四十岁出头的张连兴成了千万富翁。一九八五年，大通以垂直方式生产，不用依靠日本及台湾的零件，盈利上升两倍，之后大通以塑料天线取代传统的金属天线，一九八六年，大通的营业额跃升至五千万万元。

随后几年，张连兴也简单利落地只生产汽车天线。至今虽然集团壮大，已作多元化扩展，然汽车天线仍占巨川的一半营业额。一九九〇年出产五百万支天线，占世界生产量的百分之五强，算是世界上生产汽车天线的大厂，在香港则是独此一家，别无分店。这些天线卖到德国、美国、日本等国家，你可以在德国的奔驰、宝马、日本的本田，万事得车上找到它们的踪影。

这“情有独钟”的经商信条，部分来自张连兴在七九年作多元化尝试的失败经验。

“我在大学时念的专业是电子通讯，后来在香港生产力促进中心亦教过收音机原理，当年看人家生产收音机，钱赚得很容易，所以便有了开收音机厂的念头。一九七九年在湾仔开厂，当时我们只是替人加工，并没有正式签合同，货做好了，没有人来拿，做了三个月，终于关门，赔蚀了十多万，几乎是我当时的半份家产。

香港人很喜欢“跟风”做生意，哪样产品“热”就全力投入去赚一大笔，没有长远打算，生意也不稳定。“我觉得这不合我的性格。所以决定，还是专心发展汽车天线。”张连兴说。

奇怪的是，生产汽车天线至今毛利高达五成，从来没有人“跟风”生产。张连兴猜测这与汽车天线市场窄、不起眼有关。既然从来不是潮流货，亦没有人跟风了。张连兴说，“巨川”生产的汽车天线价格居中，台湾产品的质量与之不相上下，但价格却贵一成。而质量较佳的日本、德国产品，则分别贵三成及一倍。“自然，能在香港独占鳌头与我们肯大量投资设备有关，设备越新越

多，成本就越压越低，再没有人肯投资那么多钱去进攻如此窄狭的市场。目前，我们已基本不用买零件，只需进原材料，自己的机器设备可以完成繁多的工序。以前向别人买一个简单的电插零件，可能需要八、九毛钱，现在我们自己进原料制造，只需原料费一毛九，再加上制造费也不过两毛多钱一枚，你说成本的差别有多大？”张连兴一谈起毛利就合不拢嘴地笑，他说一个“黑金刚”汽车自动天线成本为美金五元，出厂价十四美元，到顾客手上时，就变成两百多美元了。看来代理商比张连兴还要笑得灿烂得多呢！

四年多前，“巨川”将生产基地由香港迁移到深圳宝安县，生意更是如虎添翼。在香港时因为租金贵而不便购置的机器，在大陆建厂便可一一容纳。生产规模比以前倍增。张连兴笑着说，在大家未上大陆设厂前，香港工业大部分都只可称作“装配业”，现在是正式进入“制造业”的时代了。没有“北上开厂”，这一切就不可能发生。从这一点充分说明，香港的工业起飞，在很大程度上受惠于中国大陆的改革开放政策。

目前“巨川”在大陆共设有两个厂，占地五万多平方米，香港员工约七十人，大陆工人二千七百人。一九九一年营业额近二亿元，并成为上市公司。

家族生意

张连兴经常说自己的英文不够流利，影响了国外的市场开发。目前他的扩展计划，想借助于创办投资公司以注入资本，他还准备利用投资公司的海外办事处进一步改善市场工作。而事实上，每年派职员出外参与多个展销会已是“巨川”的例行公事，而张连兴积极与国外客户接触，并在英国及日本与客户合作办厂及开贸易公司，其着眼点亦在于借助客户在日本及欧洲的关

系网络,为“巨川”的产品作宣传推广。

除了主动去接触客户,张连兴认为公司的形象对产品推广亦影响甚大。他承认目前“巨川”有很浓厚的家族生意色彩,现在是改善人事制度,将公司企业化的时候了。“我是个重感情的人,从来不愿意亏待员工。我相信给员工高薪并不是赔本的,因为这样往往可令员工更有效率,有时比压低工资,花钱多请一个人更为划算”。

张连兴用自己的切身经验谈出他的用人之道:“我没有等级观念,自己做过苦力,知道低层员工的心态,过去我经常和员工一起搬货,我告诉他们只要勤奋,必有出人头地之日。我是急性子,经常骂员工,但他们明白我这个外省人乃直肠直肚,都是出于一番好意。”

然而,张连兴富于大陆色彩的用人伦理也给他带来了一些烦恼。他自责地说道:“问题是,一些做事不卖力的员工,我也照样每年给他们增加20%的薪金,加上我安排了六个兄弟在厂内管事,未必个个办事得力,但出于亲情又不想过于苛刻,有时实在令人头痛。”

为了摆脱这个困境,张连兴的解决办法是请“外援”,找一个外人来当“总经理”一职,大刀阔斧改善公司结构和制度,他自己则“眼不见为净”,藉此弥补自己在人事管理上的弱点,克服某些难言之隐。

对于目前“巨川”的处境,张连兴以“巩固期”来形容。在克服了弱点之后,信心十足的张连兴认为在未来三年内汽车配件的生意有增无减,公司可累积营业额达十亿元。三年后筹集了足够资本,张连兴还打算进军投资极为巨大的环保工业。对于当年身无一物来到香港创业的张连兴来说,香港的未来仍然充满机会。