



深圳市荣誉市民 风采录

海天出版社

序

深圳经济特区创办15年来，取得了世人瞩目的成就，其发展速度和规模是人类社会发展史上所罕见的。许多人称深圳经济特区是“一夜城”。

创造这个人间奇迹，是邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论实践的结果，是认真贯彻执行党中央、国务院制定的改革开放政策的结果，也是全国人民支持和深圳全市人民艰苦奋斗的结果，同时也得益于众多的港澳台同胞、海外侨胞和国际友人的支持和帮助。

当深圳还是中国南疆一个荒凉小镇的时候，许多港澳台同胞、海外侨胞和国际友人，就怀着对中国人民的深厚情谊，跨过深圳河，来到深圳经济特区。他们有的在深圳投资建厂，兴办实业，直接参与深圳的经济建设；他们有的向深圳捐款捐物，兴建社会公益事业，帮助深圳改善投资环境；他们有的不辞劳苦，为深圳走向国际大舞台铺路搭桥，促进深圳与世界各地的友好往来和合作交流。为了感谢这些港澳台同胞、海外侨胞和国际友人对深圳的支持和帮助，深圳市政府先后两批授予他们中的83人为“深圳市荣誉市民”。深圳人民将永远铭记他们为深圳社会经济发展所作的贡献。

深圳经济特区经过15年的建设与发展，其作用和地位越来越重要，它将继续发挥对外开放的“窗口”作用；经济体制改革的“试验场”作用；对内地的示范、辐射和带动作用；对保持香港繁

荣稳定的促进作用。为更好的完成特区所肩负的历史使命，深圳市委、市政府提出再用15年时间进行第二次创业，把深圳建设成为社会主义现代化国际性城市，成为高新技术产业基地和区域性的金融中心、信息中心、商贸中心、运输中心、旅游圣地。因此，在此时编辑出版《深圳市荣誉市民风采录》一书，有着极为重要的现实意义。

该书以详实生动的材料，描绘了这些荣誉市民的奋斗历程和精神风貌。深圳市在进行二次创业的今天，更需要发扬艰苦创业、实干苦干的精神，同时也需要得到更多的港澳台同胞、海外侨胞和国际友好人士的支持和帮助。让我们共同携手努力，早日把深圳建设成为现代化的国际性大都市。

市长 李子彬

一九九六年六月

目 录

序·····	李子彬
有志者事“达成”·····	夏 雨 1
——记深圳市荣誉市民马介璋先生	
他，钟爱这片土地·····	紫 椿 15
——记深圳市荣誉市民山代元圜先生	
让世界了解中国·····	秋 宁 27
——记深圳市荣誉市民马志明先生	
描绘美丽的人生轨迹·····	焦 作 41
——记深圳市荣誉市民大林久泰先生	
与科学的不解之缘·····	白 柳 55
——记深圳市荣誉市民刘永龄先生	
人到无求品自高·····	梅 林 65
——记深圳市荣誉市民余彭年先生	
从“乡下仔”到香江企业家·····	冬 叶 81
——记深圳市荣誉市民陈少平先生	
架起沟通香港和内地的桥梁·····	朱世龙 95
——记深圳市荣誉市民张云枫先生	

- 科技时代的骄子·····夏 雨 109
——记深圳市荣誉市民吴家玮先生
- 挺进中国市场·····庆 安 123
——记深圳市荣誉市民李国宝先生
- 追逐生命的绿色·····东方剑 137
——记深圳市荣誉市民陆海天先生
- 龙的故事·····朝峡屏 151
——记深圳市荣誉市民李嘉诚先生
- 一万年的乡情·····鸥 布 163
——记深圳市荣誉市民林立方先生
- 永远是朋友·····达 山 175
——记深圳市荣誉市民升政昭先生
- 时代的文化使者·····一 凡 191
——记深圳市荣誉市民杨政宁先生
- 睿智的目光·····望 江 207
——记深圳市荣誉市民蚁民先生
- 全副身家投入广东·····秋 逊 217
——记深圳市荣誉市民胡应湘先生
- 攀摘自行车王国之冠·····老 柳 233
——记深圳市荣誉市民施展熊先生
- 创造美好人生·····石 人 249
——记深圳市荣誉市民徐荫堂先生

回故乡之路·····	古 临	261
——记深圳市荣誉市民翁锐桂先生		
追求卓越·····	河 云	277
——记深圳市荣誉市民郭鹤年先生		
世界正在认识他·····	袁粮钢	293
——记深圳市荣誉市民勒内·莫诺里先生		
让深圳的时间与世界同步·····	夏之时	307
——记深圳市荣誉市民梁伟浩先生		
情系大鹏湾·····	袁 俊	323
——记深圳市荣誉市民黄源昌先生		

有志者事“达成”

——记达成集团、佳宁娜集团主席

马介璋先生

夏 雨

—

走进马介璋先生的办公室，赫然看见两张彩色照片高挂在墙上。一张是在北京中南海，马介璋先生与中共中央总书记江泽民握手的照片；另一张是与李鹏总理交谈的照片。而这两张照片的下边，有一幅深圳边检火车站赠送的锦旗，上面写着六个金黄色大字“赤子心，鱼水情”。或许无需更多的语言的描述，马介璋先生对国家，对民族的那份赤诚之心，已清晰地显现在我们眼前。

马介璋先生做为深圳市政协常委，对深圳市的社会经济发展有着非常深刻而独到的见解。我们的谈话便围绕着深圳市正在召开的“两会”展开了。

马介璋先生说：“深圳的今天如果和十几年前相比，可以说是发生了翻天覆地的变化，经济有了相当的规模。听了李子彬市长作的《政府工作报告》，我就在想深圳如何再造优势，更上一层楼

楼的问题。深圳提出要建设现代化国际性城市，我认为此时要抓紧发展高新技术产业。现在离香港回归还有一年多一点的时间了，深圳是离香港最近的城市，要在多方面与香港进行衔接。但这种衔接应该建立在优势互补的基础上，而深圳发展高新技术产业则是衔接的一个关键性的战略问题”。

马介璋先生接着说了他在市政协委员小组讨论会上的发言，他建议深圳市政府组织有关的专家、学者成立一个“深圳市发展高新技术产业研究小组”，对深圳市如何发高新技术产业？如何开发市场、回避风险等一系列的问题进行全面的探讨研究，向市政府提出一个整体思路。马介璋先生说：“高新技术产业是高投入、高风险的产业，因此不能盲目发展。这也不是靠几个企业家的个人行为，也不是单纯的靠国家政策就能发展起来的产业。高新技术产业的发展要靠政府的扶持和引导，也就是说要靠政府行为。建议深圳市由政府牵头，成立一个高科技投资基金，重点帮助、扶持发展高科技的企业”。

说到这里，马介璋先生停顿了一下，进一步阐明自己的观点：“深圳发展高新技术产业，现在是面临着一次机遇，深圳目前最需要往这条路上走”。

紧接着，马介璋先生谈了他的另一个观点。他说：“我在政协的小组讨论中还提了一个建议，建议深圳市加快发展金融市场，完善其管理的政策法规。我们广东人有句俗话说叫做‘塘水滚塘泥’，意思是说如果池塘里没有活水，早晚塘水会枯干鱼也会死掉。这一点对金融市场至关重要。如果没有外来金融资本的进一步参与，市场就难以进一步搞活。香港是亚洲的金融中心，深圳应借鉴香港的这一优势，更多的引进外国资本，适当放宽有关政策，让其参与股票证券市场、保险业，具体做法可以参考一些先进国家和地区的做法。这就好比一个房子要多几个窗户，空气流通，才有

活力”。

听着马介璋先生深入浅出的分析，我们十分佩服马介璋先生的见的。然而，马介璋先生却很谦虚地说：“我并没有读多少书，许多经验都是在实际工作中学到的”。说到这里，马介璋先生似乎有几分遗憾。他沉默着拿起桌上的一个烟斗点燃了一斗香烟，那丝丝袅袅的青烟，似乎将他的思绪带回到了很久很久以前……

二

马介璋先生1942年出生在广东潮阳。5个兄弟姊妹中，马介璋排行老大。1949年，他们一家人移居香港。父亲和几个老乡合伙经营米铺，母亲则在一家制衣厂“打工”。然而，由于当时香港经济不景气，再加上家中人口多。马介璋一家的生活颇为清贫。

俗话说：长兄如父。身为长子的马介璋看着父母起早贪黑辛苦劳作，供兄弟姊妹们读书，心里实在过意不去，初中毕业以后，他便辍学工作，以补贴家计。那时正是50年代中期，香港经济不景气，想找到一份工作实在不是一件容易的事儿，年轻的马介璋只有进母亲工作的那间毛衣厂去打工。然而，他无论如何都没有想到，第一天上班就遭老板的“炒鱿鱼”。

那天马介璋和母亲一起到毛衣厂去上班，母亲是工厂里的补衣散工，而分配给马介璋的工作是“抓毛”，就是将毛衣的毛抓松，这样可以使毛衫更加保暖，也会使毛衫看上去蓬松柔软。马介璋从来没有做过这种活儿，他便跑到母亲所在的车间，请教母亲怎样才能把“抓毛的活儿做得更好”。没想到，就在这时工厂的老板从这里经过，看到了马介璋跑到母亲的车间里，便武断地以为马介璋无心好好工作，偷懒贪玩，便通知马介璋的母亲第二天不要让马介璋再到工厂上班了。

平白无辜地遭此打击，马介璋感到十分的气愤。母亲安慰他说：“你问我怎么做时老板听到了，他以为你什么都不会做，就将你解雇了”。看到母亲伤心而无可奈何的神情，马介璋反过来安慰母亲，他倔强说：“早晚有一天，我会开间比他那工厂大十倍的工厂。”

当时只有十五、六岁的马介璋，有着一一种年轻人的朝气和闯劲。清贫的生活和蒙受的解雇之冤，激励他内心奋斗自强的决心。

“有一间自己的工厂。”这成了马介璋少年时期的志向。然而，没有资金，没有技术又没有任何资助，想有一间自己的工厂对马介璋来说实在是太难了。他决心先学会一门手艺，积攒一笔钱，从头做起。

马介璋终于在一家制造牛仔服的成衣厂找到了一份裁缝学徒的工作。勤奋的马介璋一人做2个人的活儿，白天他在车间里缝牛仔裤；晚上，兼职做拉布及裁床，一天工作18个小时，一个月可挣到300元的工资。这笔钱在50年代中期是一笔不小的惹人羡慕的薪酬。

很多年以后，马介璋回忆起当年勤奋工作艰苦努力的情景，仍然感慨万千。他说：“那时候一天工作18个小时，赚到的钱一半给父母贴补家计，一半留作自己用。每天早上花一元钱到大排挡吃一碗粥已是极大的享受了。这样一个月省下六七十元，这样一干就是两年，储蓄了1500元钱”。

马介璋就以这1500元钱作资本，开始了他实现“志向”的奋斗历程。那年他仅有21岁。

他在香港黄大仙徙置区租了一间100多平方米的厂房和几部旧衣车，聘请了6位工人，便开展了成衣加工业务。他找到一家大的制衣厂作依托，代为加工一些散活，从中赚取差价，竟以此走出一条路来，半年之后，他已经有能力将工厂拓展到250平方米，

因为他在工厂旁边又租了一间铺位。

就这样，马介璋做了三年“山寨式”成衣加工厂，厂房已发展到近千平方米，工人也达到250多人。1967年，年仅25岁的马介璋正式注册一家有限责任公司，他将这第一家公司命名为“达成”。这或许可以说是马介璋志向的又一种体现，奋力拼搏、勤奋好学、苦心经营、事业就会通达，就会成功，就会“达成”。

三

马介璋在事业上初有成就后，便发现这种“山寨式”经营发展极为有限，不仅过份依赖制衣厂，而且还要依赖他人。为了提高盈利，马介璋想到了直接向出口商接单的业务，然而，这样就要求工厂从买布料到加工完成都要一条龙式的完成。从前加工厂业务投资是有限的，最大的支出也只是工厂工人的薪金，而直接从出口商手中接单，就需要巨大的资金投入来买布料。开始时只接到一、二单的生意，工厂的银根就已经非常紧张了。但马介璋从不为困难压倒，他勉力而为，定单日渐增多。

当自行向出口商接单的目标实现以后，马介璋又想到如果能直接向客户接单，就可以免除中介银行的手续费和转介费，可以进一步提高工厂的利润。于是，马介璋远渡重洋，到欧洲去寻找客户，经过一番努力，终于有两、三个客户表示愿意到香港去参观他的制衣厂及其产品。

欧洲的客户来到马介璋的工厂进行实地的参观考察，希望马介璋能在第二天上午9点，带上报价单和产品样版到酒店洽谈业务。当时，马介璋的英语水平较差，其联络和翻译工作都是由秘书帮助处理的。然而，就在这关键时刻，秘书生病了，马介璋便决定连夜动工自己制作样版和报价单，他先用纸板作出客户需要的

衣装款式的版样，又坐在英文打字机前，一个字母一个字母敲出报价单，从深夜一直干到凌晨。第二天一早，他带着版样和报价单赶到客户下榻的酒店，客户对版样表示满意，但看到报价单上的英文字母高低不一，不禁沉下脸来。客户脸上细微表情的变化，没有逃过马介璋的眼睛，他坦率的向客户说明事情的原因。当客户得知版样和报价单是马介璋连夜赶制出来的时候，被他的坦诚和勤奋所感动，当即与他签订了服装加工的合同。

许多年以后，马介璋回忆起当年的这段往事，仍然颇有感慨地说：“诚肯热情地对待客户，是企业信誉和发展的关键”。通过这件事，也使马会璋感到知识的重要，他请了一位英语教师，无论多忙，每天都坚持学习一小时英语。终于可以流利的讲出一口标准的英语，直接用英语和欧美商人进行交流、洽谈。

初期经营直接出口生意，马介璋遇到了许多困难。60年代末期，海运尚无集装箱运输业务，只有用木箱将货装好后发运出去，若遇到台风或恶劣气候，船无法正常航行就会延误交货期限，也拿不到信用证向银行贴现，因此也无法按期向布料商付款，会造成一连串的困难。马介璋说：“那时真是望天打卦，求神拜佛的乞求老天不打风、不落雨”。

尽管困难重重，但马介璋的生意还是越作越红火。到70年代初期，达成公司加工生产成衣的产品已由单一的牛仔裤拓展到工人裤、半截裙、外套等多种产品。厂房面积已达到16000平方米，工厂每年的利润超过了100万港元。

但马介璋仍然清醒的认识到：为别人生产始终要与其他的生产商竞争，稍不留神就会被别人以更低的价格抢走生意。为避免损失保证盈利，马介璋为自己的产品创立了品牌的“Chior”（中文：至朗尼），并将其发展为至朗尼系列服装，在欧美市场享有盛誉。有了属于自己产品的品牌就可以控制生产、批发、分销市场

推广和零售业务。实践证明，马介璋这一设想是成功的，企业的利润直线上升，市场占有率逐渐提高。

当马介璋在成衣业占稳脚跟之后，他不失时机地开拓业务领域，涉足房地产、织布、珠宝及印染业。80年代初期，是香港房地产业的高峰期，马介璋雄心勃勃地全力进军房地产业。然而，事情却并不是一帆风顺的，马介璋又面临着一场考验。

他不仅在香港投资房地产业，也和朋友合作在台湾开发房地产，由此向银行大笔借贷，其投资地产的金额超过了4000万元。由于受到一些政治因素的影响，地产业不甚景气，银行催公司还钱，一时间有关马介璋公司经营不稳定的流言竟四处传开，一些供应商便要求公司以现金交易。常言道“屋漏更遭连阴雨”，马介璋经营房地产遇到困难的时候，其本业制衣业又受到欧洲市场的影响陷入困境。

遇到困难时每个人都会感到十分痛苦。但是，面对困难马介璋象所有成功者一样，在坚定的信念中，靠自己的努力走出了困境。

四

当时由于服装业的激烈的竞争，各国都实施了“许可证”、“配额”制度。欧洲市场不景气、美国市场的配额价格大升，达成集团所拥有的美国配额不足，若花高价再买配额，企业生产成本将大幅度上升，面临亏损的危险。幸好“天无绝人之路”，当时非洲市场并无配额的限制，马介璋抓住这一机会，积极开拓南北市场。他的构想得到了一些客户的支持，于是他便投资500万元在南非设立了工厂，客房的订单纷纷到来，马介璋大量的购布运往南非加工。这些做法使许多人看清了马介璋的实力和能力，各种

传说谣言便不攻自破。

马介璋颇具胆识的经营方针，使“达成”公司日益兴盛。到80年代中期，“达成”公司已发展成为一个多元化及国际化的集团公司，业务范围包括了制衣、造鞋、贸易、服务、地产等；投资的国家和地区包括了中国、荷兰、德国、泰国、美国、加拿大、澳门、南非、莱索托等；所属的员工超过了5000人，产品畅销欧美及亚洲等地区。

正是靠这种独具胆识的经营方针和自强不息的奋斗精神，马介璋才取得了如此的成功。曾经有人对马介璋说，香港的制衣业是“夕阳工业”，没有什么发展前途。但马介璋没有人云亦云，他有自己的独道见解，他说：“香港的成衣业有足够的能力走向高档次，无论是品质还是款式，都可以和日本及法国的名牌成衣媲美。其实，目前许多日本商人都是在香港落单加工服装，然后再卖到欧美市场上去。

达成集团的营业额中成衣业占92.9%，纺织贸易占1%，物业占6%，饮食娱乐占0.1%；其中成衣产品中有四成是为世界各种名牌服装代制产品，其余六成是达成公司自己的品牌。这样的产品结构和生产结构，或许可以证明马介璋对服装工业占领国际市场的预见和信心。

五

1985年的深圳，百业待兴。改革开放的中国，在南疆深圳设立了经济特区。

但是，许多外商仍然抱着“看看再说”的观望态度。然而，马介璋却以一种企业家敏锐的目光注意到了这片改革开放的热土。他携带500万元资金，跨过深圳河，来到深圳投资建厂。没有多久

一座颇具规模的制衣厂在深圳落成，小试“牛刀”，效益显著。这更加增强了马介璋在深圳投资的信心和勇气。

随后，马介璋不断扩大在深圳的投资额和拓展投资范围。在分析了深圳市场的特点和消费水平之后，马介璋率先投资深圳的餐饮业。他将众口皆宜的清淡的潮州菜引入深圳，至此，一个名叫佳宁娜集团，以饮食娱乐业为主的公司在深圳成立了。马介璋从而成为统领深圳饮食行业高档潮州菜的带头人。他还以此为契机，将高档潮州菜推向北京、广州、海南等地，对当地第三产业的发展起到了积极的推动作用。

当人们走进位于晶都酒店的佳宁娜潮州酒楼时，宽敞整洁的大厅里装饰的古色古香，品尝一下潮州冻蟹，喝一杯“功夫茶”，和亲朋好友一起享受人生的快乐。然而，或许很少有人知道，这家酒楼的经营管理者就是马介璋先生。1990年，国家商业部对全国饮食业进行了调查统计，佳宁娜潮州酒楼按营业额计算，位居全国第6，按人均利税排名全国第二。晶都酒店的佳宁娜潮州酒楼还被深圳市政府接待处指定为接待国内外贵宾的定点场所。

就在马介璋投资深圳及大陆内地初见成效之时，1989年春夏之交，北京发生了政治风波，许多外商疑虑重重，有的甚至打算撤回投资。此时，马介璋冷静地分析了形势，他对中国改革开放的政策充满了信心，从而义无反顾地扩大了在深圳的投资项目。1989年6月上旬，他以2210万港元的价格，一举收购了深圳某染织厂原甲方拥有的50%的股权，同时追加800万港元对企业进行技术改造。此举，在许多投资者中引起了极大的反响，马介璋还鼓励朋友说，投资兴业，建议家乡，什么时候都是爱国益民的，没有什么可怕的。

马介璋的行为得到了社会各方面的认可和支持。在他的影响下，1989年至今有不少外商来大陆投资。马介璋自己的企业也得

到了飞速发展。

1991年，以马介璋为董事局主席的达成集团公司正式成为香港的上市公司，经营范围和实力进一步增强。

六

由于事业上的成功，马介璋成了一位“社会名流”。然而，他却不摆名人的架子，平易近人，乐于助人，关注社会公益事业，关心社会的整体进步与发展。

1991年，我国华东地区发生大的水灾，受灾情况严重。马介璋得知这一消息后，带头向灾区人民捐款50万元；同时，他又在晶都酒店和金碧酒店举行潮州菜义卖一天活动，将一天的营业额30万元，全部捐献给华东灾区的父老乡亲。

有一首歌中唱到：树高千尺也忘不了根。马介璋从没有忘记家乡的人们。刚开放的那一年，马介璋回到潮阳老家，看到家乡群众的饮水条件很差，学生的学习条件也很差，他便捐资百万元为家乡人民兴修水库，改善办学条件。

去年，我国云南发生强烈地震，马介璋听到消息后，以个人的名义将20万元捐款直接寄到灾区；同时，他还将公司生产的价值30万元的服装寄往灾区。他说：“我捐款不图名利，只想用这点钱为灾区人民解决困难作点实际的事儿，是真心真意帮助我的同胞。”马介璋对中国残疾人事业的发展极为关注，一次他向中国残联捐款50万港币。到目前为止，马介璋和他所领导的公司已为中国的各类公益事业捐赠数百万港币。

马介璋不仅关心社会公益事业，还关心社会的整体进行与发展。一次，他坐车到外边联系业务，看到路边有歹徒打劫。他深深地感到社会治安是关系到社会稳定和人民群众生命财产安全的

大事。一份鼓励人民群众与违法犯罪分子作斗争，弘扬见义勇为的社会正气的计划在马介璋心中酝酿起来。随后，他在深圳积极倡导成立社会治安基金会，待“深圳市社会治安基金会”成立后，他又向该会捐资，作为奖励正义，打击邪恶的奖励基金。

马介璋像所有的爱国商人一样，将爱心不遗余力地奉献给祖国和人民。他来深圳投资，对深圳便怀有一种深厚的感情。他常以自己在深圳投资的体会为“版本”，向香港及世界各地的朋友宣传祖国改革开放的政策，宣传深圳经济特区十多年来取得的巨大成就，宣传加强深港两地合作与交流的重要性。他还热心的为外商投资穿针引线，从精神和资金上给予支持和合作。经他介绍，香港盘谷银行董事兼总经理陈友庆、潮州商会副会长叶庆忠、新界分议局主席刘皇发都先后到深圳合作投资开办企业。

随着深圳经济特区的不断发展，前来投资的外商越来越多，但由于一些人对深圳的投资环境，政策法规等不甚了解，延误许多事。马介璋看到眼里，急在心里，他知道仅靠自己的努力是无法解决众多投资者的问题和困难的。于是，他积极策划成立外商投资协会，把外商组织起来，帮助他们争取批文，提高办事效率。在深圳市政府和广大投资外商之间架设起一座沟通了解的“桥梁”。这一设想得到深圳市政府的积极支持。经过一段时间的筹备，“深圳市外商投资企业协会”成立了，马介璋出任该协会的副会长。协会成立和庆典在深圳市金碧酒店隆重举行，当时的深圳市副市长朱悦宁出席了庆典大会，并称赞马介璋作了一件大好事，“帮助政府吸引了外商”。如今，深圳市外商投资企业协会已有千家会员企业。