

HK

XING YI MIN FA JI SHI

香港新移民发迹史

空手掘金

KONG SHOU JUE JIN

香港 何文翔著

香港新移民发迹史

何文翔 著

云南人民出版社

(滇)新登字 01 号

责任编辑:张 维

封面设计:王震坤

空手掘金

——香港新移民发迹史

何文翔 著

云南人民出版社出版 (昆明市书林街 100 号)
上海复旦大学印刷厂印刷 上海新华书店发行
上海高研电脑排版公司排版

开本:787×1092 1/32 印张:7.25 字数:15 万
1993 年 2 月第 1 版 1993 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 7-222-0119-6/I·286 定价:4.50 元

序 言

“时势造英雄”，这句话说的一点也不错，英雄始终要顺应时势，抓紧机会，才能踏上成功的台阶。从笔者所著的《香港富豪列传》以及《香港富豪列传之二》，便可窥见香港发展的每一阶段，都涌现一批富豪，例如在香港开埠的初期，精通中英文的混血儿最为吃香，于是崛起了何东家族；战前港澳赌业兴盛，崛起了高可宁及傅老榕家族；而“走偏门”售鸦片烟发达的，则有利希慎家族。

在日军侵占香港期间，也有人利用战乱的机会发达，例如何鸿荣在公海以机械和大陆交换粮食转售，掘得第一桶金；战后郑翼之打捞沉没的舰只及炮弹致富；韩战期间，霍英东运载战争剩余物质及盘尼西林进入大陆，终于成为巨富；韩战后，吕志和向美军购得大量铲泥机、吉普车及起重机运港，赚到盘满钵满。

五十年代之后，则是上海帮的天下，陈廷骅、周文轩、曹文锦、包玉刚等人挟资南下搞纺织、船务。五十至六十年代，大批中国难民逃到香港，廉价工资令不少工业家崛起，例如郭得胜以拉链，李嘉诚以塑胶花致富。其后这些工业家赚了钱，在六七年骚动，八四年信心危机之机，趁股价、地价大幅下挫，采用“人弃我取”之战略，大量购入土地，终于成为超级富豪。

在近十多年间，香港又涌现了一批新富豪，这批“新富豪”的发迹模式，又与香港的“旧富”截然不同，随着中国大陆的开放，他们把握了机会，以“中国概念”的模式，利用中国廉价的劳力及土地在大陆设厂，搞中国贸易、船务，在短期内崛起成

为超级富豪。

本书所写的大部分新富翁，都以中国概念致富，部分新富翁则以投资股票、杠杆收购，又或率先前往东欧成功开发市场，他们都是充分利用时势，努力进取而成功。

本书访问了三十八位新富翁，他们大部分是上市公司主席。由他们亲自现身说法，缕述自己的中国经验、经营心得、投资窍门，以及生活趣事，肯定值得从商者借鉴，至于并非从商的人士，也可以从他们的亲身经历中，看到香港经济的缩影，以及企业家不屈不挠的精神。

这三十八位成功的人士，都是在百忙中拨出时间接受访问，笔者谨向他们衷心致谢！

何文翔

一九九二年五月一日

目 录

序言.....	(1)
以火箭速度致富的新移民——黄仕灵.....	(1)
世界景泰蓝大王曾是“牛鬼蛇神”.....	(7)
从难民营中闯出的企业家——李立.....	(13)
红色“资本家”——陆擎天.....	(19)
从偷渡者到天拿水大王——叶志成.....	(24)
文革知青成为董事长——陈进强.....	(30)
汽车天线大王当过共青团支书.....	(36)
新富翁原是大陆青年标兵.....	(43)
年轻有为的电脑工业家——曾文忠.....	(49)
胆量过人的镭射唱碟大王——蒋志基.....	(54)
商界常胜将军——徐展堂.....	(61)
股市金牌庄家——詹培忠.....	(67)
不折不挠的商界儒将——杨受成.....	(73)
小作坊里苦干出来的金利来大王——曾宪梓.....	(79)
巨富世家又一人——荣智鑫.....	(87)
用“东方红”作招牌的药材大王——陈学良.....	(92)
炒鱿鱼炒出来的大老板——马介璋.....	(97)
巾帼不让须眉的女富豪——卢昭红.....	(103)
不知失败滋味的实业家——黄金富.....	(109)
香港未来船王——吴少辉.....	(116)
从信差到主席的商界铁人——林普柱.....	(123)

新富豪中的美军老兵——梁理文·····	(129)
历经磨难的电子“国王”——林中翘·····	(136)
从童工到演唱会之父——张耀荣·····	(141)
乳罩市场双雄——罗杰伦、黄松沧·····	(146)
东欧贸易专家——张志成·····	(153)
董氏三兄弟携手打天下·····	(159)
闻名港岛的青年工业家——颜炳焕·····	(164)
新崛起的电脑磁碟大王——黄新·····	(170)
劫后余生的钟表王——杨启仁·····	(176)
玩具明日之星——陈文·····	(181)
从贫家弟子到钻石“国王”——陈圣泽·····	(186)
爆“冷门”致富的“打花大王”——陈银海·····	(191)
敢作敢为的旅游业斗士——林金文·····	(197)
打金饰打出天下——谢瑞麟·····	(203)
亦商亦政的“屯门皇帝”——刘皇发·····	(208)
学识渊博的粮商——李广林·····	(213)
驰名香港的练马师——简炳墀·····	(219)



新富翁：黄仕灵

经营业务：中国贸易、电子产品制造

主要财产：拥有东宁集团主要股权

以火箭速度致富的新移民——黄仕灵

香港新富豪中的新移民一般都经过了十年到三十年的时间才闯出一片天地，积累起大量财富，这与世界各地的富翁的致富时间相比，也是毫不逊色的。创业艰难，商界风云变幻莫测，办实业要经受得起政治、经济、市场、机遇等因素的考验，挣得一份巨额财富在当今世界并非易事。花几十年时间奋斗成为超级富翁，在整个人类中只是百分之几、千万分之几的概率，且都是些上帝的宠儿，才有此福分，多少人奋斗一生，仍是两袖清风，甚至债台高筑。正因如此，成功者的故事才是如此地引人注目，令人神往。

但是，本文所讲述的却是一个近乎神话般的故事。一个八七年才到香港的、两手空空的大陆人，竟然在四年时间内便跻身超级富豪的行列，其发达所花的时间之短，令人咋舌。他便

是东宁集团的主席黄仕灵。这个最具新移民特点的精明透顶的大陆人，该令无数久居香港这块自由竞争的土地的本土人惭愧。

黄仕灵现在以中国贸易和电子产品制造为主要业务。他在中国生活了近四十年，对香港人来说则是典型的“中国大陆通”，他虽然到香港时一无所有，但他却拥有香港许多商人所不具备的“大陆经验”，使他一到香港便大展身手，往返香港与大陆之间，由一间仅有数名职员贸易公司，发展为拥有六十多名雇员的东宁集团，并且在中国有两家合营公司，工人四百人。他在香港发迹之快，可说是新移民中罕见的例子。

黑帮弟子做人难

黄仕灵原籍中山市江门外，一九四九年生。父亲原来经营双燕牌米粉，是广东五大米粉商之一。解放后黄仕灵随父母于一九五一年到香港定居，仍经销家族制造的米粉。一九五三年，父亲在中国政府的政策感召下，又举家迁回江门外。孰料一九五四年大陆进行三反、五反运动，黄家资产荡然无存，黄父还被划为黑七类，黄仕灵也理所当然成为黑帮弟子，政治上受尽歧视。

黄仕灵一九六六年初中毕业，由于成分不好，分配不到好工作，那年又恰巧爆发文化大革命，接下来又是上山下乡运动。黄仕灵借口身体欠佳逃脱了当农民受再教育的命运，由其胞弟代替下乡，黄仕灵则到一家炼油厂当工人，月薪三十来元人民币。由于他秉承家族传统，自小就有天才的生意头脑，利用工余上山砍柴挑到镇上出售，又把一些商品拿到偏僻的农

村出售，赚取差价，每月也能赚得近百元人民币，在那时已是不菲的收入。

黄仕灵先后在炼油厂、化工厂、采石场当过出劳力的工人。他自诩是“从石头中汲取养分”成长起来的。在那艰难的环境中他从不肯接收命运的安排每月只赚那几十元人民币，他满脑子的生意经，一心想赚大钱。他利用工余时间自学修理收音机、电视机，一九七二年大学重新招生后，他当然没资格作一个正牌大学生，只能到江门市业余大学修读机械维修，电子等工专课程，不断充实自己，且终于考取了电工牌照。

但由于成份问题，有了电工牌照他仍不能干电工。唯有业余修理电器，赚点外快。由于怀才不遇，一九七五年，他以在港姑母的名义申请去香港，却如泥牛入海，音信全无。

文革结束得翻身

一九七八年以后，中国经济走上正轨，并推行开放政策，胸藏大志的黄仕灵终于迎来了机会。那时，中国的电压不稳，乡民的电器经常由此烧毁而无人修理。一位香港商人经朋友介绍，和他合作开设江门电视维修中心，港商出资十万，引入测试仪器，黄仕灵则出技术。修理一台电视机，动辄就是几十元，十分好赚，黄仕灵每月也能挣二、三百元，相当于中国的教授工资了。

他利用多年积蓄的几万元人民币注册做承包商，以来料加工形式替港商生产录音带及组装收音机，并附设维修中心，请了七、八十名工人，第一年就赚了几十万人民币，上缴国家税利后，还分得几万元人民币奖金，成为当地红人。

一九八三年，江门市领导急于搞活经济，给予黄氏较好的条件，邀其加盟国营的逢光电子厂。黄仕灵于是自行成立贸易公司，一方面为当地引进电子零件，另一方面又为逢光电子厂负责全国的推销工作。这个职位使他在几年间就和全国以至国外的经销商建立起了广泛的联络网，为他以后的事业打下了基础。

一九八七年，黄仕灵终于获准前往香港定居，多年前申请到香港的愿望总算得以实现。

借钱投资闯天下

黄氏来港前，将积蓄都留给了家人，孑然一身来到香港，想凭自己的本事在这块自由竞争的土地上打天下。

黄仕灵在江门时，就同一些港商有着良好的关系，其中还为一位港商赚了不少钱。抵港后，这位港商安排他到酒店食宿，还答应借给他三十万元投资。黄仕灵马上摸清了当时香港正是炒卖棉纱的高潮，他立即返回江门办了一批棉纱回港，转手一卖就赚了数万元。首战告捷激发了黄仕灵干一番事业的雄心。他在红勘鹤园街看中了一个市价百多万元、面积三千多英尺的办公大楼，竟大胆拿出二十多万元作订金，把那幢大楼买下，请了几名雇员，创办起东宁贸易公司，专做电子零件的贸易生意。

一个到香港不到一个月的大陆客，一来就买大楼办公司，其胆识实在令人钦佩。

由于黄仕灵以前对大陆、香港两头都熟，都有生意上的朋友，这使他能轻易赊货转卖至大陆。三个月后，他已还清三十

万借贷，到香港一年后，他就赚了一百万元！真是神了。

一九八八年，黄仕灵看准中国的消费者大量需求录像机，当时国内售价几千元一台，而他又发现韩国的录像机价格比其他价格便宜一半，进行市场调查后，他得出录像机在中国颇具潜力，便先后输入了十四万套零件前往大陆组装。这一役又大获全胜，单是一九八八年，就赚了四百万。这是他到香港后的第二年。

一九八九年，东宁集团的生意额更上一层楼，经销的电视及音响器材零件大增，单是上半年营业额就达一亿港元。

一九九〇年，东宁集团开始打向海外市场，向南韩、日本、香港购入电器产品、电子零件、电视机及音响器材系统售往大陆，又与中国在江门合资成立凯歌电子电器公司，以及江宁电器公司，制造及加工电视机及音响设备，在国内销售，东宁集团同时还在国内进行物业发展投资，业务一日千里。

胆大心细重情报

在黄仕灵敢杀敢拚、勇往直前的后面，是常人料想不到的周密策划及精确的市场分析。他总结自己今天的成就时说：

“作为创业者，畏首畏尾一定难有作为，在创业过程中，路途崎岖，必须胆大心细……成功的策略是小心驶得万年船。

“我们第一靠市场情报准确，透过中国经济贸易联合会，搜集全国数十家大百货公司的消费数据，准确测知消费者需要何类产品；其次我们重视产品质量，不让购入我们货品的人背黑锅。我们为顾客提供三年维修保养服务，首年免费，其后两年只收零件费，令消费者无后顾之忧。”

黄仕灵目前对同中国做贸易充满信心。他说：“随着中国经济开放，我相信未来数年内中国仍是一个可以赚大钱的宝藏，等待脑筋灵活的香港人发掘。举例说，中国市民收入增多将会购入更多的高档消费品，例如大型电视机、高级音响设备、甚至镭射影碟等。只要能准确预测中国消费者的需求，以及有门路打开这个庞大的市场，便与发现了一个金矿无疑……环顾其他国家，难有象中国这样赚大钱的机会，我希望我的生意能在这几年内再翻几番。”

黄仕灵现在妻女仍在大陆，还未获准来港定居。目前他的最大希望是能早日家人团聚，好让他在每晚的应酬之后有个温暖的家可回。

黄仕灵对文革时的遭遇还心有余悸，以至现在一看文革题材的电影，就会不期然掉下感慨万端的眼泪来。



新富翁：陈玉书

经营业务：景泰蓝、地产、酒店食品、化学原料、建筑工程、出版业

主要财产：持有繁荣集团主要股权

财产估值：逾一亿港元

世界景泰蓝大王曾是“牛鬼蛇神”

在从大陆移民香港后而发迹的富豪中，不少人是因为受文革时大陆极左路线迫害而被迫离开大陆到香港谋生的。当初选择南下香港并非他们的初衷，只是在当时的环境下实在无法生活下去，才远走他乡，投亲靠友，另谋生路。其中一些人却因祸得福，由此而打出一片江山。人生无常，真是难以预料。

本文所表的繁荣集团主席陈玉书便是这样一个典型。陈玉书是印尼华侨，年轻时代怀抱一腔爱国热情，回到祖国效力，不想却被诬陷为“牛鬼蛇神”、“反革命”，担了不少莫须有的罪名，最后不得不南下香港，投奔岳父，靠自己的努力，彻底扭转了寄人篱下的命运，成为亿万富翁，并拥有“世界景泰蓝大王”之美称，财产值估计超过一亿港元。

陈玉书的发迹史说明了逆境出英才、雄才的可能。人的命

运要靠自己去掌握，平凡、艰难的人生通过奋斗努力，可以变得灿烂生辉，富贵荣华。

陈玉书祖籍福建，在印尼出生。他的外祖父早在晚清时已移民印尼泗水，是当地五大华裔巨富之一。象其他印尼华侨一样，陈玉书自幼在华文学校读书，十八岁时与青梅竹马的女友黄柏龄回中国深造，一同被北京师范学院分配至历史系念书，毕业后，二人结为秦晋之好，并在北京西颐中学教了七年历史课。

文革开始后，作为华侨，陈玉书夫妇受到极不公正的对待。陈玉书在一夜之间被无端指责为反革命、牛鬼蛇神，给学生灌输反革命思想。因为他在给学生讲课时说毛泽东是富农出身，于是被左派说成是污蔑了毛主席的贫农身份，于是把他开除出共青团，全校有一千七百多张大字报攻击他。

另一次，陈玉书带学生参加军训，途中学生口渴了，陈玉书见井水太脏，便自己掏腰包买黄瓜给学生解渴，但宣传队却指责他破坏纪律，是资产阶级思想，并动员其他老师批判他，他不服，和宣传队吵得一塌糊涂。最后当然是他倒霉。

陈玉书唏嘘追忆往事时说：“我是最早回祖国、亦是最迟走的一批华侨，对祖国总算鞠躬尽瘁了。无奈形势迫人，想不走也不成。”

陈玉书后来以探望岳父母为名，获准前往香港，怀揣从外汇管理局兑换来的二十元港币，开始了闯天下打江山的旅程。

当时，陈玉书的岳丈在香港做贸易生意，但刚直的陈玉书却坚持自食其力，来港后第三天便外出找工作，在启德机场当填海造地的工人，每月工资八百元，一干就是八个月。

那时陈玉书的妻子和女儿还在大陆，他单枪匹马闯天下，

日子过得非常清苦，为省一角钱交通费，他坐渡海船时全坐三等舱；拣别人看过的报纸看，以省报钱。吃则更马虎了，通常是开水冲面包。

后来，陈玉书的妻子及女儿终于也获准来港，一家得以团聚。但是，启德机场的填海工程结束后，陈玉书也失业了。幸而在穷途末路下，丈人安排他在其属下的国货仓库任管理人，负责拆箱、登记、出入货等事务，月薪五百二十元，总算可以勉强养家。陈的妻子则到一家中学教书，一家人的日子虽过得清苦，但也其乐融融，比在大陆受大字报围攻好多了。

机遇对一个怀才不遇的人是很重要的，世界上很多才高志大的人，因为生不逢时或运气太差，终是一生都无出头之日。当然，机遇也是上帝为有抱负的人准备的一份厚礼，你没有刻意追求理想的精神、改变现状的决心，机遇来了也很可能与你擦肩而过。

陈玉书改变自己穷愁潦倒的命运，凭的是自己抓住了一次机遇，从而改变了命运。

一九七五年的一天，陈玉书带着小儿子到维多利亚公园荡秋千，遇上印尼驻港领事的夫人也带着儿子到公园玩，这位夫人也是位华裔，对陈玉书很有好感，两人谈得很投机。

回家后，陈玉书忽然想起一位友人的朋友屡次搞不到印尼商业签证而烦恼。何不利用这位刚认识的夫人帮帮忙呢？陈玉书向朋友请缨提出帮忙后，自己前往印尼领事夫人处说项，不想却成功申请到签证。那位友人的朋友在盛谢之余，给陈玉书五万元的报酬，令陈玉书喜出望外。

陈玉书见搞签证这样容易赚钱，便业余为别人申请签证。赚了点钱后，一九七六年，他向岳父辞去了工作，花了一点商

业登记费，创办了繁荣公司，搞帮人签证及大陆贸易。到一九七八年，陈玉书已赚了第一个一百万。

其后，陈玉书的业务扩展至海峡两岸贸易，但是，由于缺乏经验，一九八一年，他从台湾办一批涤纶丝、尼龙等化纤产品到大陆，那知台湾那方是个骗子，提供的货太差，不合要求，大陆一方要求赔偿，而台湾商人早已不见踪影，陈玉书作为中间人，唯有补偿二百万赔款，幸而获中方准许分期偿还，才不至于破产。

陈玉书是那种山穷水复疑无路，柳暗花明又一村的有福之人。一九八三年时，陈玉书的债务仍未还清，他到北京选购景泰蓝，那时正值世界景泰蓝市场不景气，北京工艺品公司积压大批仓货，流动资金出现困难。陈玉书趁机大杀价，以现金四五折全部购入那批仓货，还取得在香港独家经销的权力。当时陈玉书手上只有二十五万流动资金，这笔钱也买不进那批货。但陈玉书看机会难得，壮着胆子先签发了合同再说。

陈玉书飞回香港，立即去求见中资银行的一位官员，鼓动如簧之舌游说，说他买到了便宜货，唯资金周转不过来，恳求他能给贷款信用证。这位官员爽快地给陈玉书开了长达一百八十日的信用证。

这一役，令陈玉书大获全胜，成了香港最大的景泰蓝推销商。而且，为了推动景泰蓝的销售，陈玉书从日本的“七宝”烧碗上获得灵感，聘请技师成功地发明了脱胎景泰蓝，以铜丝网取代铜器为胚胎，涂上釉料，令景泰蓝更为轻盈、通透，又紧扣市场需求，推广景泰蓝日用化，在打火机、钟表、墨水笔等日用品上涂景泰蓝釉料，这样把产品打入了日本及欧美市场，一跃而成为“世界景泰蓝大王”。