



香港英杰风采

9

谭天星

常正

主编



长征出版社

香港英杰风采

(九)

主编：谭天星 常 正

1998年8月

(京)新登字 123 号

责任编辑：钟希平

封面设计：老邦工作室

· 图书在版编目(CIP)数据

香港英杰风采/谭天星等编著. - 北京:长征出版社,
1998.8

ISBN 7-80015-469-6

I. 香… II. 谭… III. 名人-传记-中国-香港
IV. K820.865.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 18651 号

长征出版社出版发行

(北京阜外大街 34 号;邮编:100832)

河北省保定市友谊彩印厂印刷 新华书店经销

1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月北京第 1 次印刷

787×1092 毫米 1/32 66.5 印张 1000 千字

印数:0001-5800

定价:80.00 元(全十册)

目 录

东欧拓荒:张志诚	(1)
中药大亨:陈学良	(13)
挑战商海:杨受成	(22)
酒店发家:陈泽富	(35)
木屋飞星:林正华	(43)
棉纱大王:陈廷骅	(54)
地产女神:龚如心	(65)
豪门女杰:胡 仙	(80)
时装皇后:马郭志清	(102)
商界女强:于少光	(127)
餐饮女杰:王丽明	(140)
文告之花:纪文凤	(157)
洲际女杰:李乐诗	(179)

东欧拓荒：张志诚

随着东欧一些社会主义国家的解体，不少西方国家的商人都前往东欧寻找投资机会。在香港，亦有这样一位商家，他在大部分港商显然仍止于观望阶段，恐怕这些国家缺乏外汇，不易打开市场，不敢贸然前往时，他却率先前去拓荒，勇尝第一口螃蟹味道，如今是“满载而归”。在东欧消费力水平下降，投资风险大增的情况下，他又顺应时势，改变投资重点，积极集资，力求到市场庞大的中国内地来“分得一碗羹”，他便是大凌集团的主席张志诚，一位土生土长的香港新兴富豪。

穷人的孩子早当家

张志诚原籍广东中山县。早在 50 年前，其父母在内地的漫天烽火中实在是吃不饱、穿不暖，还时刻担心着不期而至的炮弹会夺去亲人的生命，遂背井离乡，来港谋生。张父是个小商贩，在九龙城

卖草药为生；母亲为了贴补家用，也不得到工厂给人盛茶递水。父亲收入没有限定，好时全家能高兴一阵，不好时只能愁眉苦脸，母亲虽说靠薪金还算得上稳定，但是微薄的一点血汗钱，对生活能有多大的帮助呢？就是在这种指天吃饭的贫困家庭中，张志诚于 1953 年在香港出生了。

“穷人的孩子早当家”，家境贫寒的张志诚自小便乖巧懂事，颇受父母疼爱。那时，他家住在观塘鸡寮安置区，张父在九龙城卖药，常常带上心爱的儿子与他一同出入档口。当时的九龙城内大赌档，色情架步及毒窟林立，三教九流云集于此，小小年纪的张志诚，时常耳濡目染，却能够出污泥而不染，实属万幸。

时光飞速，转眼间张志诚就小学毕业了，从九龙圣道小学毕业后的他要半工半读，才能继续念中学。每天天才蒙蒙亮，他便得起早，赶往电镀厂上班，赚取 8.5 元一天的工资。下午又得马不停蹄赶往学校上课，接受中学教育。虽说一天忙得像个旋转不停的陀螺似的，但张志诚深感忙中有乐。每一次校监当着 1000 多位同学的面表扬他学习勤奋、成绩优秀时，他就觉得所有的辛苦和努力都远远被

置在脑后。

1971年，张志诚中学毕业后，到一间制衣厂当了名后生，月薪300元。没能继续升学，但张志诚不忘晚上自修，他先后在香港、德明几所大专念自己喜欢的中国文学和历史，在书本中寻求乐趣。不过，他对英文却不感兴趣，很少花费精力在26个字母间流连。

两年后，张志诚跳槽去了另一家制衣厂，月薪增至600元。一年后又转往一间贸易行做职员，负责处理银行往来单据，再后来又转往一间成衣进出口行做营业部、出口部门的经理助理。频繁的工作变动，不仅使得张氏熟悉了多种行业的业务经营，还让他深悟到自己英文水平的不足。从此以后，他晚上拼命进修英文及商业课程，就连周日也去上课，脑海中没有休息的概念。

赤手空拳闯商界

“为了博取升职，就拼命工作，早上8时便上班，至晚上九十点钟最后一个下班”，张志诚一边潜心苦读，一边勤奋工作。可是，由于老板是潮州

人，而他是异乡人，因而，才智过人的张志诚在进出口行中并未受到重用，只不过是个小职员而已。长年苦干，却心情抑郁不得志，张氏索性把心一横，辞去了工作，他构想着自己办公司、当老板，他要自己给自己干。

1976年，张志诚拿着6000元积蓄，成立了大凌〈香港〉企业公司。区区6000元经费，不可能大摆排场，张氏为了节省租金，仅从家里辟出一间房子当办公室，几个亲朋好友，一声恭贺，公司便开张营业了。

张志诚凭借多年从事进出口生意的经验，决定自己首先从无本的贸易生意做起。做贸易生意最重要的是要具有敏锐的嗅觉，要善于从蛛丝马迹中寻找发财致富的途径。张志诚创业之初也不例外。他从贸易发展局的资料中揣摩获悉，瑞士及奥地利商人出口成衣往东欧国家最多，尤其是东欧国家进口，成衣不用配额，又是一块没有开发的市场，这有如一块磁石深深地吸引着张志诚。血气方刚的张氏横下一条心，独自拿着成衣样品，乘坐飞机前往瑞士和奥地利找买家，带他们到香港的厂房看货，事成后向厂家收取5%的佣金。如此看来，张氏做

生意的风险并不很大，他充当着一个中介人的角色，有生意大家做，没生意呢，他也只是损失了机票钱。况且这边不亮那边亮，只要港商的成衣质量好，偌大个市场不愁找不到识货的主。营商之初的张志诚工作十分勤力，每天超负荷地工作逾 16 个小时，好在他年轻，精力充沛，辛苦一些算不了什么。第一年经商，就接到了 1000 多万元的生意，他也从中获取了应该属于他的那份。初登商界就旗开得胜，这对张志诚来说是莫大的鼓励。

张志诚虽然很勤力地替厂家找客户，但由于他自己缺乏资本，信用证只能直接开给厂家。但“见利忘义”的厂家接了一两次单后，便“过桥抽板”，径直接与买方交易，把张氏撇在一边，独吞 5% 的佣金，这一招对于“为人辛苦为人忙”的张志诚犹如五雷轰顶，他感叹人情冷薄，世道艰辛，却又对厂家奈何不得。为了避免给厂家再次“过河拆桥”之便，张氏吃一堑，长一智，旋即找到银行，恳请银行给予支持，给他签发信用证。不过，想要获得银行的支持，首先得要有自己的办事处。1977 年初，张氏以 1600 元租得银行大厦一间 30 多平方米的屋子。接下来便是紧锣密鼓地寻找银行的支持

了。

张志诚之所以能够取得银行的信任和支持，也在于他的心诚。他跑到银行贷款部的经理处，向其反复表明自己的办事经验及能力。起先对这个毛头小伙并不信任的银行部门经理，终于被他的诚恳所折服，答允给了他 25 万元的信贷款。自那时起，张志诚如虎添翼，他的公司首先可以取得买商的信用证，然后再由公司将信用卡开给厂家。这样以来，想要一脚踢开，也并非易事了。只是由于信贷额有限，这使得张氏惟有采用车轮战术，做完一单又迅速投身到另一单，好在建立信用后，银行给公司的信贷额也在逐渐增加，这使得张志诚的生意越做越红火，在 1977 年底，他赚得了 100 万，公司也日益壮大，由他一个人增至五六个人。

东欧贸易显身手

张志诚事业的真正起飞点应追溯到 1979 年，就在这一年，他在东欧贸易显身手，开始步入富裕坦途。这一年，香港贸易发展局在东欧举办了一个展销会，由于张氏期待和东欧国家直接做生意已

久，便也同众多港商一样，兴致勃勃地报了名，满怀信心地登上开往东欧的航班。此次东行，张志诚带上了多种不同的样品前往，他有信心在远离香港的欧洲国家，让那里的人们一声赞美香港生产的产品。

展销会开得很成功，云集于此的港商大都乘兴而来，满意而归。不过，“曲终人散”后，张志诚并没有立刻返港。“花费了昂贵的机票钱，何不趁机在此再探访一番市场”，张志诚人小却心精，他索性留了下来，带上他的样品，在波兰、南斯拉夫、罗马尼亚、匈牙利、东德等国家逐个地跑，主动敲门和这些国家的对外贸易部门联络。直接把贸易桥梁架设在香港与东欧国家之间，舍却了中介的一些枝枝蔓蔓，使得双方都能更大受益。这样一来，东欧的一些国家也甘心情愿地与张氏携起手来。订单源源不断地蜂拥而至，使得张氏的信心大增，他更加注重树立良好的商业信誉，广泛拓展自己的商业网络，为他带来了十分可观的利润。

短短 9 年时间，到了 1985 年，6000 元起家的张志诚拥有的财富已逾千万元。是年，张志诚找来了熟悉电子产品的推销员，替他们前往东欧推销，

他自己则坐镇香港，指挥于帷幄之中，结果空前成功，1987年，经张氏出口的电子产品已逾亿元。之后，张氏逐渐在东欧多个国家设立贸易点，他聘用了138名员工，其中70人来自香港，60余人是其他国籍。在这些贸易点中，张氏不可能一一顾及，他便将权力下放，且又制衡权力。有决策权的不能签发支票，能签发支票的又没有决策权，为此科学的美式管理法，使得样样业务都进行得井然有序。

在东欧，张志诚的进攻策略是短线投资。尽管这里曾使得他掘得满满的一桶金，且未来的回报也会很大。但是，张氏早已觉察到，在东欧购地办厂生产并不合算，成本远远高于中国内地和泰国等地，且没有辅助零件厂的支持，漫长的战线给运输原材料带来困难，风险会很大。他当机立断在中国内地和缅甸设立电子消费品装嵌厂房，共聘2000多名工人，装配自己牌子的收音机，电视机、直接销往东欧。

1989年，赚了大钱之后的张氏又班师回朝，进军香港以及泰国的房地产业，以求在这个最富有冒险性，且又最具有挑战性的行业里游弋一番。1990年，张志诚扩大战场，把贸易的触须又伸展至钟表

产品。大凌集团上市前，贸易占集团业务的 75%，地产占 10%，余下的是制造业。77% 的货物输往东欧，余下的则输往西欧、美国、日本及东南亚国家。

审时度势巧投资

随着东欧及苏联的瓦解，商人无不觊觎这个尚待开发的庞大市场。不过，以投资东欧国家著称的大凌集团，却降低了对东欧国家的投资比重，将投资重点转移至中国内地，变成了中国概念的公司。对于出现如此局面的原因，张志诚说，东欧一些国家对外商并无明确的指引，各机构的办事职权也没有过去那么明确，外商经常碰钉子。另外，东欧政治上的混乱，必然要导致人们收入减少，货币贬值，消费力减弱的状况，这势必会影响做生意。因此，他就得见风使舵，转变投资重点。目前集团在东欧国家的贸易营业额已由七成多下降至四成，余下的来自于中国内地和其他国家。

既然大凌集团每年依旧有四成的贸易营业额在东欧，而且张志诚一年中仍有三四个月要在东欧洽

谈生意，那么大凌又是如何维持利润的增长呢？对于此问题，张氏坦率地说道，我们做贸易是十分机动的，东欧国家消费力减弱以及缺乏外汇，我们便可以充当中间人，安排他们的钢材及建筑材料出口。例如 1992 年，大凌就成功地安排了价值 2200 万港元的钢材输入中国。于双方有利，自己又从中赚取了中介费，何乐而不为呢？张氏还坦言，因为东欧消费力水平下降，而且投资风险增加，我们为审慎计，不将生意做得太大，以免赔账后收不到钱。但我们也在时刻留意着东欧国家的局势何时能平静下来，到那时我们会窥准机会，再次出击。

等待时机，并不意味着停止不动。中国的对内搞活，对外开放，以及在政策、资金等方面给予外商来投资、办厂的优厚条件，使得不少公司蜂拥而至。过去已有多年投资地产经验的大凌集团当然也不会坐失此次良机，集团在内地投资地产所占的比例，已占集团资产近两成，而且与中山市政府合作，分为多期兴建的地产，每赚一期的利润，可以再用来重复投资，大凌不但风险十分有限，且获利不菲。目前，大凌集团投资内地的比重逐渐加大，甚至可以说是将投资重点已转移至中国内地。

生意场上趣闻多

喜欢足球、游泳及钓鱼的张志诚，生意场上有许多趣闻。有一次他带了价值 50 万美元的成衣去波兰，准备交货拿钱，但东欧国家申请外汇手续繁复，使得买方过了指定时间仍未付款，根据合同，张氏有权把货品转售，结果另一买家给了他 100 万美元的现金。踏破铁鞋无觅处，50 万美金得来全不费功夫，张志诚喜出望外，更令人高兴不止的是，他后来又在其他东欧国家碰上类似的好事几次，真有点洪福齐天。

另有一次，顾客看中了他公司中有莹光质的闪亮的 T 恤，张志诚忘了确切的价格，就信口说了个高价，原本希望顾客会被高价吓倒，主动转购其他热门的商品，不料他却大量订货，张氏没法再更改价格，他的利钱以成倍计。真是好运来了，门板都档不住。虽然在东欧很容易赚钱，但他却始终如一，坚持从事正当的生意，做个正当买卖的商人。张志诚很珍惜自己的成功，以免自己多年的苦心付诸流水。

丹麦哲学家齐克果说过：“只有回顾过去，我们才能了解生活。”于人如此，于一个商人更加尤然，只有不断在以往的生意场上总结经验和教训，一个商人才可能离成功的殿堂越来越近。张志诚总结和东欧国家做生意的经验是：建立联系网络最重要，但这是耗时间、耗体力和精神的工作。初时我们不惜以货易货，在西欧找买家购买交换来的矿产，帮助他们套汇，当他们拿出产品轻易赚到其他成员国家的金钱时，便会大量订货。

目前，张志诚拥有大凌集团 70% 的股权，经营业务主要是经销成衣、电子产品、钟表等往东欧国家，近年来投资中国内地、香港以及泰国地产。20 年前，张氏以 6000 元起家，目前集团已发展为跨国企业，办事处广布 15 个国家和地区，每年的营业额达数亿元，个人拥有的财富逾 3.5 亿港元。他发迹的故事，说明了投资者只要有开辟新市场的胆识，有敢闯敢拼的精神，终会获得丰厚的回报。

（丹 丹）

中药大亨：陈学良

陈学良是一名由草药店学徒，经多年奋斗，成为一间企业化的挂牌公司主席，他把一向被视为面临淘汰的中药业脱胎换骨，重现一番风貌，并因此成为巨富。目前是东方红业集团的董事长，持有东方红药业 53% 的股权，拥有的财富逾亿港元。

约 店 小 工

陈学良祖籍广东南海，早年父亲在顺德开设酱园，所以他在顺德出生，10 岁进入乡间私塾学习。他生长的时代恰好是中国的战争时代，中日战争结束，日本投降；紧接着是 3 年内战。中国的经济发展一片萧条景象，老百姓谋生艰难。于是，在 1949 年，他同父亲一起来到了香港。

初到香港，一切要从头开始，生活得非常艰难，尽管还做不到丰衣足食，父亲还是让他继续求学。由于不懂英语，数学又差，13 岁的陈学良被