

東歐貿易大王張志誠





STYLAND
(Holdings) Ltd

當東歐共黨解體、東歐各國邁向資本主義體系之際，醒目的商家馬上察覺到這些國家物質資源需求龐大，是一個極具潛力的市場，於是紛紛投石問路。可是，許多人都不知道早在十五年前，本港已有位東歐貿易的先驅者，默默開墾這片處女地了。

這位先驅者就是上市不久的「大凌集團」主席——張志誠先生。

目前本港與東歐國家的貿易發展尚未具規模，與東歐國家進行貿易來往的公司亦不多，大凌集團雄霸整個東歐市場，也許我們可以冠以一個「東歐貿易大王」的雅號吧！

姓名：張志誠

年齡：三十八歲

業務：大凌集團，專注東歐國家貿易往來。

出身低微

張志誠，祖籍廣東新興人，母親為中山縣人，一九五三年在港出生，為張家獨子。「好漢哪怕出身低」，張志誠毫不諱言自己年少家貧，出身低微，雖是獨子，家庭亦沒法負擔供書教學。當時張父在九龍城賣生草藥，母親則為小販，張志誠就在觀塘的貧民窟「雞寮」長大。

張志誠在大坑東聖道小學完成小學課程後，便轉往九龍城聖嘉百烈中學半工讀，完成其中學生涯。每日上午返學，下午便匆匆趕往觀塘一間名為「香港電鍍廠」的工廠返工，當時他做的是最低微的雜工工作，每日工資八元五角，半天即只有四元二角半，那時候他才不過是十三、四歲。

好不容易才捱完整個中學課程，張志誠便要正式踏進社會大學，他的第一份工就在油塘灣的「港新布廠」當「後生」，說起他怎樣找到這份工，原來是頗有趣的。

一般來說，僱主想聘請員工，都會刊登廣告讓有意者來應徵，可是張志誠卻是自己刊登



張志誠（後排左一）勇於當新，使他敢獨個往東歐和當地商界人士打交道。

廣告，讓有意的東主聘請自己。他說見工時對方才了解自己，很多時都未能適合，自我刊登廣告，可省卻見工的麻煩。他這種敢於當新的精神正反映出他為甚麼敢於獨個開創東歐貿易的新局面了。

回說他的第一份工，人工只有三百大元，而且是一分苦差，經常要把布疋從油塘搬運到各地區去，他就在這公司捱了差不多三年。雖然這份工不需要太高的知識水平，但他工餘仍不忘進修，夜間在大埔道的香江書院以及德明書院進修商科、英語、船務、打字等，這為他日後創業奠定成功的基礎。

雖然張志誠當時職位低微，但他毫不氣餒，對生命依然抱着積極的態度。他認為凡事都要自己爭取，世上無不勞而獲的東西，因此他對自己的工作必全力以赴，不願意屍位素餐混飯吃。

接着，張志誠轉往「怡泰製衣廠」任職，在這公司裏他出任船務文員，月薪亦跳升至六百元，對他來說可說是爬升了一級。

這份工不但使他對船運方面積了寶貴的經驗，更重要的是他在工作中找到了自己的另一半，而且更同偕白首，結為夫婦。

張太楊杏儀女士較張志誠年輕三年，當時剛剛畢業，在一間頗為有名的洋行任職，公司委派她到「怡泰」查貨，張志誠就是這樣認識了自己的太太。

東歐貿易先驅

工作上，張志誠不斷尋求突破，繼「怡泰」之後，他又轉往另一間公司「永泰出口」，這一次竟是當起推銷員的工作。張志誠工作十分勤奮，記得有一次約了太太（當時尚未結婚）在凱聲戲院門口等，但為了公司的工作竟要她苦候四個鐘頭，可惜張志誠的努力並未為老闆賞識，也許他不是「自己人」，所以不被重用。

在這情形下，張志誠唯有又再另尋伯樂了。

他在另一間工廠當推銷員，但在這公司裏更受到老闆的欺詐，把他工作應得的二十萬元佣金千方百計吞掉，最後只付他一萬元作罷。

張志誠在工作上屢屢失意，覺得伯樂難尋，倒不如自己做自己的伯樂，於是他把僅有的

百分之五左右，但他沒有因此而放棄，反而爲了拓展東歐市場，一年大概有九個月離開香港，穿梭來往東歐各國之間。張志誠說，他以前能夠用波蘭話和當地人交談，由此可見，他曾居住在波蘭的時間是怎樣的長了。

張志誠的貿易生意發展良好，很快地他便有能力在旺角華比銀行大廈三〇五室租下一間寫字樓房間，作爲「大凌」真正的辦事處。

戰無不勝

張志誠很滿足地表示，他經營「大凌集團」十五年來，從未打過一次「敗仗」。他把接洽生意比喻作行兵作戰，而他從不打無把握的仗，每一次接洽生意之前，他都有全盤作戰計劃，當衡量過沒有實力與對方硬碰時，便會馬上放棄，以免浪費人力時間，故此在經營上，他一直都是戰無不勝的。

記得有一次，羅馬尼亞有商家來

張志誠足跡遍及東歐各國，此照攝於莫斯科。



當日的一人公司，連辦公室也沒有，和今日的規模不可同日而語。

一萬元本錢，拿出六千元開創了「大凌公司」——Styland (Hong Kong) Enterprise，另外的四千元則用在自己的婚禮上，時維一九七八年。

初時的「大凌公司」只是一人公司，張志誠就在界限街自己的住所裏租了一部電報機放在牀頭，就這樣開展自己的事業。他說經常半夜三更電報機忽地「的的答答」的響起來，他睡眼惺忪中又要爬起來工作，由於工作與睡覺的地方同在一處，因此他的工作效率奇高，經常對方才拍電報過來，他馬上便可以覆電回答，這對他的事業發展是不無幫助的。

最初他的生意從瑞士和奧地利開始，做的主要是成衣貿易，由於他曾經做過後生，也做過船務文員、營業代表等，每宗貿易的過程自己都懂得處理，當年低微艱辛之工作竟成爲他今日事業發展的基礎。

他從廠家取貨運往東歐售賣，這做法其實和經紀沒有太大的分別，利潤十分低微，只有



除了成衣貿易外，張志誠的影音器材業務也做得有聲有色。

港，透過本港的貿易發展局做生意，貿易發展局介紹了本港多間公司與之接洽，「大凌集團」是其中之一。當時張志誠爲了做成這宗生意，親自第一時間前往該羅馬尼亞商人入住的酒店拍門求見，可是對方剛巧出去了，張志誠於是在酒店大堂苦候多個鐘頭才等到對方出現，之後雙方傾談了一個鐘頭，張志誠便成功接下這宗生意。

「大凌公司」成立初期，生意全集中成衣方面，八一年公司的營業已增至九百五十萬元；八二年張志誠把公司業務進一步擴展至其他方面，如電視機、卡式錄音機和各種音響設備等等，而且正式成立「大凌集團有限公司」。張志誠的業務除了一方面尋找客戶之外，另一方面亦要尋找良好的供應

商，假如供應商產品質素差，又或者彼此的關係不好，都可能令到公司的業務受到影響。這方面張志誠也曾受過教訓，初期曾經有一間針織廠供應貨品予「大凌」，但後來該針織廠東主同樣開拓東歐市場，這情況之下張志誠當然處於極不利的地位，於是唯有自行再覓新的貿易拍檔了。

所以，在八七年間該公司與緬甸政府合作，在仰光成立毛衫廠，在九〇年五月，再以類似的合作形式在中國設廠，成立「中山大凌電子有限公司」，令到「大凌」從貿易業務漸漸伸延至生產方面。

不沾手投機生意

時至今日，「大凌集團」的寫字樓雖然仍在華比銀行大廈，但已擴展至全層，員工從當時的只有一名增加至今日的一百二十名，現在更將之推出上市。

對於自己和公司的前景，張志誠說一切只盡本分去做，成敗得失順其自然。他表示在年輕時自己會想過只要賺到三十萬元便把公司結束，然後安安分分地在洋行找份買辦工作算了，無謂每日營營役役賺錢。

張志誠表示，人生是有限的，而金錢上的追求卻是無窮無盡，假如不知足，那麼一生人就會永遠追求一個永不能捉摸到的目標。筆者想起老子所云：「吾生也有涯，而知也無涯，

以有涯隨無涯，殆矣！」張志誠不就是有老子這種無為的思想嗎？不過後來他得到銀行界朋友的啟發，才告打消此一念頭。

張志誠一直頗為專注於東歐的貿易生意，很少參與其他的投資，尤其是投機性的生意方面，因此八七年股災、「六四事件」等對他來說並無打擊。此外，張志誠亦表示只會賺「正氣」錢，故旁門左道的生意絕不沾手，甚至桑拿浴室、夜總會、卡拉OK和桌球室等生意也不會考慮的。

在投資上，他表示自己最喜歡就是投資在人才上，他認為人才就是公司最重要的資產。只要是可造之才，他便會提供進修以及晉身的機會予該員工，因此，他很欣慰十多年來公司的職員流失率很低。他創立「大凌」時唯一的女職員，當時替他接聽公司的電話，現在已是該集團董事局的成員之一了。

張志誠現在共有三名兒女，仍在求學階段，他不強迫子女繼承他的事業，反而給予他們自由發展的機會。他雖然面對東歐出現驚天動地的劇變，但他對香港前途卻是充滿絕大的信心，並沒有移民的打算。張志誠認為中國會變，但會朝着好的方面去變，那些視香港九七為洪水猛獸的人會否聽了一位與東歐共產國家有十數年貿易經驗的人的意見之後而改變看法呢？