

第二版

何文翔

香港新貴





新貴：張志誠

經營業務：成衣、電子產品、鐘表貿易

主要財產：持有百分之七十大凌集團股權。

財產估值：三億五千萬港元

張志誠東歐貿易顯身手

隨着東歐及蘇聯共產黨的瓦解，商人無不覬覦這個尚待開發的龐大市場，但大部分商家顯然仍止於觀望階段，恐怕這些國家缺乏外匯，不易打開市場。不過，一些率先前往上述地區的「開荒者」，卻已「滿載而歸」，大凌集團的張志誠便是其中的例子。

目前，張志誠擁有大凌集團的主要股權，經營業務主要是經銷成衣、電子產品、鐘表等前往東歐國家，近年更投資於香港及泰國地產。十五年前，張氏僅以六千元起家，目前集團已發展為跨國企業，辦事處廣佈十五個國家，每年的營業額達數億元，個人擁有的財富逾三億元，他發迹的故事，說明了投資者只要有開闢新市場的膽識，有敢闖敢拚的精神，終會獲得豐厚回報。

半工半讀

張志誠原籍廣東省中山縣，父母早於四十年代來港謀生，父親是小販，在九龍城賣生草藥為生，母親則在工廠給人盛茶遞水，家境貧困，張志誠於一九五三年在香港出生。

張氏回憶童年時期的生活不勝唏噓：「當年我家住在觀塘雞寮安置區，父親在九龍城工作，常攜着我出檔口。九龍城砵的大賭檔、色情架步及毒窟林立，三山五嶽的人馬雲集，我能夠出污泥而不染，可算是萬幸。」

「我在九龍仔聖道小學畢業後，要半工讀才能在聖嘉伯烈繼續唸中學，大清早便往電鍍廠上班，賺取八元五角一天的工資，下午便趕往上課，雖然十分辛苦，但校監常常當着一千數百位同學面前讚我勤力，對我無疑是充滿激勵。」他接着說。

唸完中學之後，一九七一年，張志誠在一間製衣廠當後生，月薪三百元，但張氏晚上不忘進修，先後在香港、德明幾間大專唸自己喜歡的中國文學及歷史，但對英文卻不感興趣。

「七三年，我跳槽往另一間製衣廠，月薪六百元，一年後又轉往一間貿易行做文員，負責處理銀行往來單據，後來又轉往一間成衣出入口行做營業部出口部經理助理，由於發覺英文水平不足，晚上拚命進修英文及商業課程，連周日也上課。」他吁了一口氣說。

獨闖歐洲

「爲了博取升職，我拚命工作，早上八時便上班，至晚上九、十時最後一個下班。老闆是潮州人，由於我不是潮州人，只得個做字，我見幹下去沒有意思，把心一橫，辭去了工作。」張志誠憤憤不平的說。

一九七六年，張志誠拿着六千元積蓄，成立了大凌（香港）企業公司，由於缺乏資金，最初把家裏當作辦公室，以節省租金，後憑着自己多年的經驗，幹無本的貿易生意。

張志誠娓娓道出接生意的經過：「我從貿易發展局的資料得知，瑞士及奧地利商人辦入口成衣往東歐國家最多，但最吸引我的，是東歐國家入口成衣不用配額，又是未開發的市場，我大着膽子，獨自拿着成衣樣品，乘坐飛機前往瑞士及奧地利找買家，帶他們到香港的廠房看貨，事成後我向廠家收取百分之五的佣金。那時我十分勤力工作，一天工作逾十六小時，第一年，接到了一千多萬元的生意，對我來說是莫大的鼓勵。」

張志誠雖然很勤力的替廠家找客，但由於缺乏資本，信用證只能直接開給廠家，但「見利忘義」的廠家接了一兩次單，便「過橋抽板」，逕自和買家直接交易，把百分之五的佣金吞掉，張志誠一度感到十分氣餒。

張志誠爲要避免給廠家「過橋抽板」，便找銀行支持簽發信用證，但要獲得銀行的支持，便要先有自己的辦事處。一九七七年初，張氏以一千六百元租得旺角華比銀行大廈一個三百多呎的單位，業主最初恐怕他無力交租，婉拒把單位租給他，張氏惟有鼓其如簧之舌游說業主，業主見他這樣誠懇，便答允他的請求，不久，張志誠終於獲得銀行的支持。

說服銀行

「我跑往見滙豐銀行貸款部的經理，誠懇告訴他我的辦事經驗及能力，結果他答允給我二十五萬元信貸額，自那時起，買家可以先把信用證開給我的公司，然後再由我開給廠家，由於信貸額有限，惟有採用車輪戰術，迅速做完一單又一單，建立信用後，銀行給我們的信貸額逐漸增大，令我們的生意得以開展。」張志誠面露得意的神色說。

一九七七年底，張志誠賺得第一個一百萬元，請來四五個伙計幫手。七八年，張氏年僅二十五歲，他見父親身體染恙，抱孫心切，而自己又是獨生子，便在那一年結了婚。七九年，張氏的事業到了另一個轉捩點，貿易發展局在東歐舉辦了一個展銷會，由於張氏期待和東歐國家直接做生意已久，便報名參加，帶了多個不同的樣品前往展銷，不過，「曲終人散」之後，他卻單獨留了下來。

退休復出

張志誠顧盼自豪的說：「機票那麼貴，去一次花很多錢，我便索性留下來，在波蘭、南斯拉夫、羅馬尼亞、匈牙利、東德等逐個國家跑，主動敲門和這些國家的對外貿易部聯絡，接了不少的生意，我的信心亦大增，我便是這樣建立了良好的商業關係網，生意亦愈做愈

大，初期由於缺乏競爭，利潤十分可觀。」

一九八五年，張志誠的財富已逾千萬元，由於生活無憂，他竟然萌起退休的念頭。張氏失笑的說：「我想着人生苦短，一生頻撲不知爲了甚麼，便在家中休息了一年，讓伙計給我打理生意。後來，滙豐銀行貸款部大班的一句話話卻令我打消了原意，他說，自己懂賺錢不算棒，能找人替自己賺錢才本事，我反覆思考他的說話之際，一位堪輿師又勸我千萬不要退休，八六年一定會大發，太太也勸我人生應追求自己的成就，想通了，便決定東山復出。」

是年，張志誠找來熟悉電子產品的推銷員替他往東歐推銷，結果空前成功，八七年，經他出口的電子產品逾億元。之後，張氏逐漸在東歐多個國家設立貿易據點，又在大陸及緬甸設立電子消費品裝嵌廠房，共聘二千名工人，裝嵌自己牌子的收音機、電視機，直接銷往東歐。張氏賺了大錢之後，於八九年進軍香港及泰國地產，九零年，貿易觸鬚又伸展至鐘表產品。目前，貿易佔集團業務百分之七十五，地產佔百分之十，餘下是製造業。百分之七十七的貨物輸往東歐，餘下則輸往西歐、美國、日本及東南亞。

制衡權力

張志誠公開自己和東歐國家做生意的秘訣：「建立聯繫網最爲重要，但這是耗時間、耗體力和精神的工作，初時我們不惜以貨易貨，在西歐找買家購買交換得來的礦產，幫助他們

套匯，當他們拿着產品輕易賺到共榮圈其他成員國家的金錢時，便會大量訂貨。」

「我在十五個國家聘用的職員共一百三十八人，其中七十名是香港人，六十人是其他國籍。過去我一年中有九個月不在香港，我便將權力下放，但爲了制衡權力，我採用美式管理法，有決策權的不能簽發支票，能簽發支票的則沒有決策權，結果公司業務并非有條。」他暢談管理心得。

「我的策略是短線投資，在東歐進行長線的資本性投資，將來回報可能很大，但風險亦大。在東歐設廠房生產並不化算，成本不比中國及泰國便宜，且沒有輔助零件工廠的支持。」

他笑談一些做生意的趣事：「一次帶了五十萬美元的成衣往波蘭準備交貨拿錢，但共產國家申請外匯手續繁複，過了指定時間

張志誠是東歐貿易專家。



仍未付款，根據合同，我有權把貨品轉售，結果另一單位給我一百萬美元買貨，令我喜出望外。之後，我又可以另訂一批成衣交貨，可說賺完又賺，在其他共黨國家也碰上類似事件好幾次。」

珍惜羽毛

「另一次，顧客看中了有螢光質的閃亮的T恤，我忘了價錢，便隨意索取高價，希望他轉購較熱門的樣品，孰料他卻大量訂貨，我的利錢以倍計。」他眉飛色舞的說。

「雖然在東歐很容易賺錢，但我卻很珍惜羽毛，不賣軍火，也不賣聯合國禁制的高科技產品，以免多年的苦心付諸流水。」

目睹東歐政治巨變的張志誠由衷的說：「民主政治在世界已成爲潮流，正如中國人以往時興穿長衫馬褂一樣，共產黨思想遲早會被淘汰，人民會穿起民主的新裝。」

目前，張志誠仍然熱中於他的東歐貿易，每年仍有三四個月在東歐洽談生意。張氏最喜歡的運動是足球、游泳及釣魚，最大的嗜好是收集水晶。