

## 东欧贸易大王张志诚

姓名：张志诚

年龄：45 岁

业务：大凌集团有限公司：投资控股；出入口物业证券；基建等……

资产净值：估计约 20 亿港币

当 1989 年东欧发生“和平演变”，迈向资本主义之际，机敏的商人们马上意识到这是一个极具潜力的市场，于是纷纷投石问路。可是，很少有人知道早在 15 年前，香港已有一位先驱者，在默默地开垦这片处女地了。

这位先驱者就是张志诚先生。

世人皆知，做事要比别人先行一步。然而，只有张志诚先生才知道，在东欧贸易方面做先驱者是怎样的艰难……

但是也只有先驱者才能享受到特殊的利益。张志诚的“大凌公司”的贸易额，已独占香港与东欧直接贸易额的三分之一

**东欧贸易大王张志诚“有心人，天不负，三千越甲可吞吴；有志者，事竟成，百万秦关终属楚。”**

张志诚，一个曾经陌生的名字。

作为将东方之珠商业魅力传奇性地带入极成功的拓荒者，作为一名刚入不惑之年执东欧贸易之牛耳的先行者，他本身就富有传奇色彩。从以塘的“鸡寮”到量角华比银行大厦，从清贫的油塘湾“后生”到船务文员，到营业代表，再到东欧贸易先驱，张志诚生命的减美画卷展示给我们的是一个由平凡到不平凡，由无名到显赫的跋涉历

程……他拥有的是：超常人的信心，坚忍不拔的耐力，毅然勇气冲劲和一种中国人难得的冒险精神。有人曾说：“张志诚将香港新一代富豪从六十年代到九十年代的商海开拓历程完整地演绎了一遍”。

还有人说：“张志诚就是香港梦的化身”。

沧海横流方显英雄本色。

张志诚生长于工商业乱世却长于乱中求存，同时羞涩但却偏偏投身商海。他好似全力，不少领域均功成名就；他以修身持家打天下，若是无所不能。商海浮沉，几度沧桑，张志诚是如何努力，方可占得一席之地？他置身于其中后，是如何应付？方雨季创新求异，左右适源？无数英雄泪满衣襟皆为情所困。张志诚如何以挚以诚，驭驶幸福方舟？商场博杀残酷无情，张志诚何以凭一身胆量，挥舞长袖，挤身富豪行列。“员工不教，业主之堕”，麾下精兵良将各领一方风骚，不知他曾费过几多心力……

## 诞生

张志诚，祖籍广东新兴人，1953 年在香港出生，为张家独子，张志诚毫不讳言自己年少家贫，虽是独子，家庭亦无法供其读书。当时张父在九龙城卖生草药，母亲则为小贩，张志诚在观塘的贫民窟“鸡寮”长大，从未有回乡过。

张志诚在大坑圣道小学完成小学课程后，便转往九龙圣嘉百烈中学半工半读，每日上午返学，下午便匆匆赶往观塘一间名为“香港电镀厂”的工厂打工，当时他做的是最低层的杂工，每日工资 8.5 元，并天只有 4.25 元，那时候他才 13 岁。中学毕业后，张志诚踏入了社

会这所大学，他的第一堂课就是在油塘湾的港新布厂当“后生”，说起他怎样找到这份工，原来是颇有趣的。

一般来说，雇主想聘请员工，都会刊登广告让有意者来应片，但张志诚却是自己刊登广告，让有意的东方聘请自己，他认为见工时对方才了解自己，否则很多时候都不能让对方全面地了解自己的综合素质，他这种敢于创新的精神正反映出他为什么敢独自开创东欧贸易新局面。

在布厂的三年打工生涯里，虽然不需要太高的知识水平，但他工余仍不忘进修，夜间在大埔道的香江书院以及德明书院进修中国文学、历史、商科、英语、船务、打字等，这为他日后创业莫下了成功的基础。

虽然张志诚当时职位低微，但他毫不气馁，对生命依然满怀信心。他认为“凡事都要自己争取，不劳则无获”，因此他对工作全力以赴。三年后，张志诚转往“怡泰制衣厂”任职，在公司里他出任船务文员，月薪亦跳升至 600 元，人生路上，他可以说是攀升了一级。

### 爱的邂逅

船务文员这份工作使他对船运方面积累了宝贵的经验，更重要的是他在工作中找到了自己的另一半。

张太杨可杏仪女士较张志诚年轻 3 岁，当时刚刚毕业，在一间“欧策良”洋行任职，公司委派她到“怡泰”查货，张志诚就是这样邂逅了自己年轻出众，娴静温婉的太太。工作上张志诚不断寻求突破，继“怡泰”之后，他又转往另一间“永泰出口”公司，这一次竟是推销

员的工作，他工作十分勤，记得有一次约了未婚妻在凯声戏院门口等，但为了公司的工作竟要她苦候 4 个小时，可异张志诚的努力并未为老板赏识，也许当时“良材众多，沧海遗珠”。在这情形下，张志诚唯有另寻伯乐。

他在另一间工厂当推销员，但在公司里到老板的迫压，把他工作应得的 20 万元佣金千方百计吞掉，最后只付他 1 万元作罢。

在工作上他屡屡失意，觉得不如自己做自己的伯乐，于是他把仅有的一万元，拿出 6000 元开创了“大凌企业”，另外的 4000 元则用在自己的婚礼上，时为 1978 年。

时光如白驹过隙，转瞬跨入 1998 年，张志诚先生的事业如日中天，一直陪伴在他身边的是张太杨杏仪。张志诚工作繁忙，但一看到自己太太，和二儿一女，那一股浓郁的暖流便会轻抚他的心田，会抱以一个温馨如昔的微笑……

### 雄关如铁

“大凌公司”最初只是一人公司。张志诚在界限街自己的住所里租了一部电报机放在床头，开展自己的事业。电报机会经常在半夜“的的答答”响亮起来，他睡眠惺忪中又要爬起来工作，由于工作与睡觉的地方同在一处，因此他的工作效率奇高，经常对方才拍电服过来，他马上便可以复电回答，这对他的事业发展是不无帮助的。

他的生意从瑞士和奥地利开始，做的主要是成衣贸易，由于他曾经做过后生，也做过船务文员，营业代表等，每宗贸易的过程自己都懂得处理，当年低微艰辛之工作竟成为他今日事业发展的基础。

他从厂家取货运往东欧售卖，这做法其实和经纪没有太大的分别，利润十分低微，只有 5% 左右，但他没有因此而放弃，反而为了拓展东欧市场，一年大概有 9 个月离开香港，穿梭来往东欧各国之间。张志诚说：“他以前能够用波兰话和当地人交谈”由此可见，他曾居住在波兰的时间怎样的长了。

张志诚的贸易生意发展良好，很快地他便有能力在旺角华比银行大厦 305 室租下一间写字楼房间，作为“大凌”真正的办事处。

张志诚很满足地表示，他经营“大凌集团”15 年来，从未打过一次“败仗”。他把接洽生活比作行兵作战，而他从不打无把握的仗，每次接洽生意之前，他都有全盘作战计划，当衡量过没有实力与对方硬碰时，就会马上放弃，以免浪费人力、时间。所以在经营上，他一直都是战无不胜，攻无不克，所向无敌。记得有一次，罗马尼亚有商家来港，通过本港的贸易发展局做生意，贸易发展局介绍了本港多间公司与之接洽，“大凌集团”是其中之一，当时张志诚为了做成这宗生意，亲自第一时间前往该罗马尼亚商人入住的酒店拍门求见，可是对方刚好出动了，张志诚于是在酒店大堂若修多个钟头才等到对方出现，之后双方倾谈了一个钟头，张志诚便成功接下了这宗生意。

“大凌公司”成立初期，生意全集中在成方方面，1981 年公司的营业额已增至 950 万；1982 年张志诚把公司业务进一步扩展至其他方面，如电视机，卡式录音机和各种音响设备等等。而且正式成立了“大凌集团有限公司”。

张志诚的业务除了一方面寻找客户之外，另一方面亦要寻找良好

的供应商，假若供应商产品素质差，又或者彼此的关系不好，都可能会令到公司的业务受到影响。这方面张志诚也曾受过教训，初期曾经有一间针织厂供应货品给“大凌”，但后来该厂东主同样开拓东欧市场，这情况令张志诚处于极不利的地位，于是唯有自行再觅新的贸易拍档了。

1987 年间该公司与缅甸政府合作，在仰光成立毛衫厂。1990 年 5 月，再以类似的合作形式在中国大陆设厂，成立“中山大凌电子有限公司”，令“大凌”从贸易业务渐渐伸延至生产方面。近年来张志诚先生和大凌集团比较低调，专注，投资控股，物业买卖；进出口业务；基建投资建设，证券和金融等等。（大凌为综合企业股香港联合交易所上市公司，编号 211 “。

“大凌集团“的写字楼，已经从以前的华比银行大厦搬到中环花园道 3 号的万国宝通银行大厦，员工从当时的一名增至一百多名，另缅甸和其他工厂有过万的员工。

### 东欧贸易先驱

当 1989 年东欧发生“和平演变“，迈向资本主义之际，机敏的商人们马上意识到这是一个极具潜力的市场，于是纷纷投石问路，可是，很少有人知道，早在 15 年前，香港已有一位先驱者，在默默地开垦这片处女地了。

这位先驱者就是张志诚先生。

世人皆知，做事要比别人先行一步，然而只有张志诚先生才知道，在东欧贸易方面做先驱者是怎样的艰难……

但是，也只有先驱者才能享受到特殊的利益。张志诚的“大凌公司”的贸易额，已独占香港与东欧直接贸易额的三分之一。

张志诚的足迹踏遍东欧的每一个国家，罗马尼亚、保加利亚、匈牙利、波兰、瑞士、捷克斯洛伐克……

对于自己和公司的前景，张志诚说：“一切尽本分去做，成败得失顺其自然，吾生也有涯，而知也无涯，以有涯随无涯，殆他说在年轻时自己曾有这只要赚到 30 万元便结束公司的念头，不过后来得到银行界朋友的启发，才打消此想法。现在，张志诚的资产已远远超出了 30 万元，只计算大凌改正的全资子公司长雄证券有限公司的一项，97 年度营业额就高达 100 亿港元，即平均每天约 3 千万元的生意额。

在张志诚领导下，“大凌企业公司“从最初公司 珍，发展至拥有超愈千人的大型上市企业”大凌集团“，与香港一起经办过多次经济政治及金融风暴巨大风浪的冲击，计有 1967 年暴动、70 年代股灾、80 年代世界性经济大萧条、90 年代楼价下滑，1997 年东南亚金融风暴，不少上市公司都受到不同程度的影响。集团凭首成功的业务转型，分散市场风险，奠定稳固的经常性收益基础，资产总值更不断膨胀，在受到强烈冲击，以及处于香港房地产吊滞及回收应收账的种种困难下，将影响减至最低，大凌集团踏涉多次香港逆境，仍坚毅不屈，堪称贸易股转型为综合企业股的典范。

张志诚交游广阔，与城中名人如杨受成、余锦基、郑裕彤、郑家纯、萧若元等亦师亦友，更谦称他们为师长、前辈。张志诚还将开拓东欧的经历编写成书籍——《东欧投资先锋》，并由原人大常委会委

员长田纪云题写书面，国务委员、国防部长迟浩田，原文化部长贺敬之等题词。金钱与劳力对祖国地区上的捐献可见其爱国情怀，据笔者搜罗回来的资料得到，金钱捐献中山幼儿园、云浮市老人金、广州荔湾区老人金等，还兼任广东省文化协会副会长、北大经济客座教授，广东省维护社会治安基金会副会长、北大张志诚奖赏基金等等。

目前，东南亚与香港的经济已逐渐稳定晴来，但 1997 年 10 月的金融风暴冲击，对部分乐观而充满省略的香港企业家来得比较突然，故此，资金安排上出现短暂性的困难，但是对拥有现金的企业家和资产基础良好的企业来说，正是进行收购和合并一些企业或资产的机遇，他们的事业可以推上更高峰，预计香港的经济开始复苏，香港前途还是一片光明。

现今“大凌集团”发展成为拥有经营四大业务范围的集团，每部份都有巨大潜力作可个别分拆而成独立发展，范围包括贸易及制造、基建发展及营运、证券及财务融资、专案投资等等。国内的金融体制日渐成熟，内地人民亦对金融知识不断提高，未来“大凌集团”的重点业务，会考虑在国内证券业和金融领域的发展。凭着其丰富的财务融资经验，为国企、股份制公司提供周详的财产增值及上市融资配股、包销等有关服务。对推动国内企业国际化管理，有重大的帮助，而张志诚的宝贵意见与旗下证券公司曾成功为香港企业及国内企业在香港上市集资，均认购反映热烈。香港财经界中，张志诚凭着市场活跃、灵活业务方案，被行内人誉为财务融资界高手，第一代传奇人物。

2001 年圣诞节后张志诚已淡出江湖，退出争名逐利的商业社会，



著书立说，以教育后辈，恩报以前曾帮过他的友人为己任。他有如此令人惊讶及突然的决定，身边的朋友都感觉很惋惜，笔者曾与他的一位朋友倾谈，此君亦是某上市公司老板，曾受财政私有制、现金不足的困扰，幸得张志诚义助，成功助其公司集资逾亿元，终于幸然渡过难关；对于好朋友的淡出，虽深表可惜，但作为知心之友，这次明白其个中因由，据知张志诚曾直接或间接协助香港各上市公司募资、集资、融资超越 100 亿港元，被誉为业界高手，绝对当之无愧。但乐于助人性格，无意中反而伤害自己。曾于一次应旧职员请求，义助他的一位朋友，为某某上市公司成功集资，并在香港联合交易所挂牌上市，其负责人不但未有感恩图报，更反目相向，恩将仇报，就此个案，很多新闻界、金融界、各业界友好等都伸张正义，并劝勉他“朋友遇难需援手，亦需顾己而为先”。但他心境态度处之泰然，轻叹：苟存性命于乱世，不求闻达于诸侯；祈望报父母恩，还友好情；一切顺其自然而已。

期望这个一代传奇人物东山复出，再战江湖。