

# 东欧大王张志诚

当东欧共党解体、东欧各车迈向资本主义体系之际，醒目的商家马上察觉到这些国家物质资源需求庞大，是一个极具潜力的市场，于是纷纷投石问路。可是，许多人都不知道早在十五年前，本港已有东欧贸易的先驱者，默默开垦这片处女地了。

这位先驱者就是上市不久的[大凌集团]主席——张志诚先生。

目前本港与东欧国家的贸易发展尚未具规模，与东欧国家进行贸易来往的公司亦不多，大凌集团雄霸整个东欧市场，也许我们可以冠以一个[东欧贸易大王]的雅号吧！

姓名：张志诚

年龄：三十八岁

业务：大凌集团，专注东欧国家贸易往来。

出身低微

张志诚，祖籍广东新兴人，母亲为中山县人，一九五三年在港出生，为张家独子。[好汉哪怕出身低]，张志诚毫不讳言自己少家贫，出身低微，虽是独子，家庭亦没法负担供书教学。当时张父在九龙城卖生草药，母亲则为小贩，张志诚就在观塘的贫民窟[鸡寮]长大。

张志诚在大、坑东圣道小学完成小学课程后，便转往九龙城对嘉百烈中学半工读，完成其中学生涯。每日上午返学，下午便匆匆赶往观塘一间名为[香港电镀厂]的工厂返工，当时他做的是最低微的杂工工作，每日工资八元五角，半天即只有四元二角半，那时候他才不过是十三、四岁。

好不容易才捱完整个中学课程，张志诚便要正式踏进社会大学，他的第一份工就在油塘湾的[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应聘，可是张志诚却是自己刊登广告，让有意的东主聘请自己。他说见工时对方才了解自己，很多时都未能适合，自我刊登广告，可省却见工的麻烦。他这种敢于尝新的精神正反映他为什么敢于独个开创东欧贸易的新局面了。

回说他的第一份工，人工只有三百大元，而且是一分苦差，经常要把布疋油塘搬运到各地区去，他就在这公司捱了差不多三年。虽然这份工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商科、英语、船务、打字等，这为他日后创业奠下成功的基础。

虽然张志诚当时职位低微，但他毫不气馁，对生命依然抱着积极的态度。他认为凡事都要自己争取，世上无不劳获的东西，因此他对自己的工作必全力以赴，不愿意尸位素餐混饭吃。

接着，张志诚转往[怡泰制衣厂]任职，在这公司里他出任船务文员，月薪亦跳升至六百元，对他来说可说是爬升了一级。

这份工不但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，而且更同偕白首，结为夫妇。

张太杨杏仪女士较张志诚年轻三年，当时刚刚毕业，在一间颇为有名的洋行任职，公司委派她到[怡泰]查货，张志诚就是这样认识了自己的太太。

东欧贸易先驱

工作上，张志诚不断寻求突破，继[怡泰]之后，他又转往另一间公司[永泰出口]，这一次竟是当起推销员的工作。张志诚工作十分勤奋，记得有一次约了太太（当时尚未结婚）在

凯声戏门口等,但为了公司的工作竟要她苦候四个钟头,可惜张志诚的努力并未为老板赏识,也许他不是[自己人],所以不被重用。

在这情形下,张志诚唯有又再另寻伯乐了。

他在另一间工厂当推销员,但在这公司里更受到老板欺诈,把他工作应得的二十万元佣金千万计吞掉,最后只付他一万元作罢。

张志诚在工作上层层失意,觉得伯乐难寻,倒不如自己做自己的伯乐,于是他把仅有的一万元本钱,拿出六千元开创了[大凌公司]——Styland (Hong Kong) Enterprise,另外的四千万则用在自己的婚礼上,时维一九七八年。

初时的[大凌公司]只是一人公司,张志诚就在界限街自己的住所里租了一部电报机放在床头,就这样开展自己的事业。他说经常半夜三更电报机忽地[的的答答]的响起来,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,经常对方才拍电报过来,他马上便可以复电回答,这对他的事业发展是不无帮助的。

最初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,只有百分之五左右,但他没有因此而放弃,反而为了拓展东欧市场,一年大概有九个月离开香港,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是怎样了。

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三〇五室租下一间写字楼房间,作为[大凌]真正的办事处。

战无不胜

张志诚很满足地表示,他经营[大凌集团]十五年来,从未打过一次[败仗]。他把接洽生意比喻作行兵作战,而他从不打无把握的仗,每一次接洽生意之前,他都有全盘计划,当衡量过没有实力与对方硬碰时,便会马上放弃,以免浪费人力时间,故此在经营上,他一直都是战无不胜的。

记得有一次,罗马尼亚有商家来港,透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,可是对方刚巧出去了,张志诚于是在酒店大堂苦候多个钟头才等到对方出现,之后双方倾谈了一个钟头,张志诚便成功接下这宗生意。

[大凌公司]成立初期,生意全集中在成衣方面,八一年公司的营业已增至九百五十万元;八二年张志诚把公司业务进一步扩展至其它方面,如电视机、卡式录音机和各种音响设备等,而且正式成立[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货商,假如供货商产品素质差,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货品予[大凌],但后来该针织厂东主同样开拓东欧市场,这情况之下张志诚当然处于极不利的地位,于是唯有自行再觅新的贸易拍档了。

所以,在八七年间该公司与缅甸政府合作,在仰光成立毛衫厂,在九〇年五月,再以类伸延至生产方面。

不沾手投机生意

时至今日,[大凌集团]的写字楼虽然仍在华比银行大厦,但已扩展至全层,员工从当时的只有一名增至今日的一百二十名,现在更将之推出上市。

对于自己和公司的前景,张志诚说一切只尽本分去做,成败得失顺其自然。他表示在年

轻自己曾想过只要赚到三十万元便把公司结束，然后安安分分地在洋行找份买办工作算了，无谓每日营营役役赚钱。

张志诚表示，人生是有限的，而金钱上的追求却是无穷无尽，假如不知足，那么一生人就会永远追求一个永远追求一个永不能捉摸到的目标。笔者想起老子所支：[吾生也有涯，而知也无涯，以有涯随无涯，殆矣！]张志诚不就是有老子这种无为的思想吗？不过后来他得到银行朋友的启发，才千打消此一念头。

张志诚一直颇为专注于东欧的贸易生意，很少参与其它的投资，尤其是投机性的生意方面，因此八七年股灾、[六四事件]等对他来说并无打击。此外，张志诚亦表示只会赚[正气]钱，帮旁门左道的生意绝不沾手，甚至桑拿浴室、夜总会、卡拉OK和桌球室等生意也不会考虑的。

在投资上，他表示自己最喜欢就是投资在人才上，他认为才就是公司最重要的资产。只要是可造之才，他便会提供进修以及晋身的机会予该员工，因此，他很欣慰十多年来公司的职员流失率很低。他创立[大凌]时唯一的女职员，当时替他接听公司的电话，现在已是该集团董事局的成员之一了。

张志诚现在共有三名儿女，仍在求学阶段，他不强迫子女继承他的事业，反而给予他们自由发展的机会。他虽然面对东欧出现惊天动地的剧变，但他对香港前途却是充满绝大的信心，并没有移民的打算。张志诚认为中国会变，但会朝着好的方面去变，那些视香港九七为洪水猛兽的人是否会听了一位东欧共产国家有十数年贸易经验的人的意见之后而改变看法呢？