

张志诚东欧贸易显身手

随着东欧及苏联共产党的瓦解，商人无不 这个尚待开发的庞大市场，但大部分商家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。不过，一些率先前往上述地区的[开荒者]，却已[满载而归]，大凌集团的张志诚便是其中的例子。

目前，张志诚拥有大凌集团的主要股权，经营业务主要是经销成衣、电子产品、钟表等，前往东欧国家，近年更投资于香港及泰国地产。十五年前，张氏仅以六千元起家，目前集团已发展为跨国企业，办事处广布十五个国家，每年的营业额达数亿元，个人拥有的财富逾三亿元，他发迹的故事，说明了投资者只要有开辟新市场的胆识，有敢闯敢拚的精神，终会获得丰厚回报。

半工半读

张志诚原籍广东省中山县，父母早于四十年代来港谋生，父亲是小贩，在九龙城卖生草药为生，母亲则在工厂给人盛茶倒水，贫困，张志诚于一九五三年在香港出生。

张氏回忆童年时期的生活不胜唏嘘：[当年我家住在观塘鸡寮安置区，父亲在九龙城工作，常拉着我出档口，九龙城砦的大赌档、色情架步及毒窟林立，三山五岳的人马云集，我能够出污染而不染，可算是万幸。]

[我在九龙仔圣道小学毕业后，要半工读才能在圣嘉伯烈继续念中学，大清早便往电镀厂上班，赚取八元五角一天的工资，下午便赶往上课，虽然十分辛苦，但校监常当着一千数百位同学面前赞我勤力，对我无疑是充满激励。]他接着说。

念完中学之后，一九七一年，张志诚在一间制厂当后生，月薪三百元，但张氏晚上不忘进修，先后在香港、德明几间大专念自己喜欢的中国文学及历史，但对英文却不感兴趣。

[七三年，我跳槽往另一间制衣厂，月薪六百元，一年后又转往一间贸易行政文员，负责处理银行往来单据，后来又转往一间成衣进出口行做营业部出口部经理助理，由于发觉英文水平不足，晚上拼命进修英文及商业课程，连周日也上课。]他吁了一口气说。

独闯欧洲

[为了博取升职，我拼命工作，早上八时便上班，至晚上九、十时最后一个下放。老板是潮州人，由于我不是潮州人，只得个做字，我见干下去没有意思，把心一横，辞去了工作。]张志诚愤愤不平的说。

一九七六年，张志诚拿着六千元积蓄，成立了大凌（香港）企业公司，由于缺乏资金，最初把家里当作办公室，以节省租金，后凭着自己多年的经验，干无本的贸易生意。

张志诚娓娓道出接生意的经过：[我从贸易发展局的资料得知，瑞士及奥地利商人办入口成衣往东欧国家最多，但最吸引我的，是东欧国家入口成衣不用配

额，又是未开发的市场，我大着胆子，独自拿着成衣样品，乘坐飞机前片瑞士及奥地利找买家，带他们到香港的厂房看货，事成后我向三月家收取百分之五的佣金。那时我十分勤力工作，一天工作逾十六小时，第一年，接到了一千多万元 的生意，对来说是莫大的鼓励。]

张志诚虽然很勤力的替厂家找客，但由于缺乏资本，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，便[过桥抽板]，迳自和买家直接交易， 把百分之五的佣金吞掉，张志诚一度古巴到十分气馁。

张志诚为要避免给厂家[过桥抽板]，便找银行支持签发信用证，但要获得 银行的支持，便要先有自己的办事处。一九七七年初，张氏以一千六百元租得旺 角华比银行大厦一个三百多尺的单位，业主最初恐怕他无力交租，婉拒把单位租 给他，张氏唯有鼓其如簧之舌游说业主，业主见他这样诚恳，便答允他的请求， 不久，张志诚终于获得银行的支持。

说服银行

[我跑往见汇丰银行贷款部的经理，诚恳告诉他我的办事经验及能力，结果 他答允给我二十五万元信贷额，自那时起，买家可以先把信用证开给我的公司， 然后再由我开给厂家，由于信贷额有限，惟有采用车轮战术，迅速做完一单又一 单，建立信用后，银行给我们的信贷额逐渐增大，令我们的生意得以开展。]张 志诚面露得意的神色说。

一九七七年底，张志诚赚得第一个一百万元，请示四五个伙计帮手。七八 年，张氏年仅二十五岁，他见父母身体染恙，抱孙心切，而自己又是独生子，便 在那一年结了婚，七九年，张氏的事业到了另一个转折点，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，便报名参加了，带 了多个不同的样品前往展销，不过[曲终人散]之后，他却单独留了下来。

退休复出

张志诚顾盼自豪的说：“[机票那私贵，去一次花很多钱，我便索性留下来， 在波兰、南斯拉夫、罗马尼亚、匈牙利、东德等逐个国家跑，主动敲门和这些国 家的封外贸部联络，接了不少的生意，我的信心亦大增。我便是这样建立了良 好的商业关系网，生意亦越做越大，初期由于缺乏竞争，利润十分可观。]

一九八五年，张志诚的财富已逾千万元，由于生活无尤，他竟然萌起退休 的念头，张氏失笑的说：[我想着人生苦短，一生拼搏不知为了什么，便在家中 休息了一年，让伙计给我打理生意。后来，汇丰银行贷款部大班的一句说话却令 我打消了原意，他说，自己懂赚钱不算棒，能找人替自己赚钱才本事，我反复思 考他的说话之际，一位堪舆师又劝我千万不要退休，八六年一定会大发，太太也 劝我人生应追求自己的成就，相通了，便决定东山复出。]

是年，张志诚打来熟悉电子产品的推销员替他往东欧推销，结果空前成功， 八七年，经他出口的电子产品逾亿元。之后，张氏逐渐在东欧多个国家设立贸易 据点，又在大陆及缅甸设立电子消费品装嵌厂房，共聘二千名工人，装嵌自己牌 子的收间机、电视机，直接销往东欧。张氏赚了大钱之后，于八九年进军香港及 泰国地产，九零年，贸易触须又展至钟表产品。目前，贸易占集团业务百分之七

十五，地产占百分之十，余下是制造业。百分之七十七的货物输往东欧，余下则输往西欧、美国、日本及东南亚。

制衡权力

张志诚公开自己和东欧国家做生活的秘诀：[建立联系网最为重要，但这是耗时间、耗体力和精神的工作，初时我们不异以货易货，在西欧打买家购买交换得来的矿产，帮助他们套进，当他们拿着产品轻易赚到共荣圈其他成员国家的金鱼时，便会大量订货。]

[我在十五个国家聘用的职员共一百三十八人，其中七十名是香港人，六十人是其他国籍。过去我一年中有九个月不在香港，我便将权力下放，但为了制衡权力，我采用美式管理法，有决策权的不能签支票能签支票的则没有决策权，结果公司业务井井有条。]他畅谈管理心得。

[我的策略是短线投资，在东欧进行长线的资本性投资，将来回报可能很大，但风险亦大。在东欧设厂房生产并不化算，成本不比中国及泰国全家且没有辅助零件工厂的支持。]

他笑谈一些做生意的趣事：[一次带了五十万美元的成衣往波兰准备交货拿钱，但共产国家申请外出手续繁复，过了指定时间仍未付款，根据合同，我有权把货品转售，结果另一单位给我一百万美元买货，令我喜出望。之后，多又可以另订一批成衣交货，可说赚完又赚，在其他共党国家也碰上类似事件好几次。]

珍惜羽毛

[另一次，顾客看中了有荣耀质的闪亮T恤，我忘了价钱，便随意索取高价，希望全转购较热门的样品，熟料他却大量订货，我的利钱以倍计]他眉飞色舞的说。

[虽然在东欧很易赚钱，但我却很珍惜羽毛，不卖军火，也不卖联合国禁制的高科技产品，以免多年的若心付诸流水。]

目睹东欧政治巨变的张志诚由衷的说：[民主政治在世界已成为潮流，正如中国人以往时与穿长衫马褂一样，共产党思想迟早会被淘汰，人民会穿起民主的新装。]

目前，张志诚仍然热中于他的东欧贸易，每年仍有三四年月在东欧洽谈生活。张氏最喜欢的运动是足球、游泳及钓鱼，最大的嗜好是收集水晶。