

张力：一个在澳大利亚做“加法”的上海人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/209/2021_2022__E5_BC_A0_E5_8A_9B_EF_BC_9A_E4_c107_209488.htm 缘起人为什么要出发？离开熟悉的环境，亲爱的家人，去到一个完全陌生的地方，努力用另一种语言表达自己，改造多年来已经非常中国化的肠胃……有人说想要发财；有人说要去“镀金”；还有人说不过是为了逃避一段失败的感情……但说到底，多少总有着想要把自己的际遇从原本凡常生活的惯性中带离的愿望。1986年，他从上海来到澳洲。从创建澳洲第一家华人企业服装厂起步，逐步向贸易、建材、房产、IT等行业横向发展，直至今天拥有白马国际集团和澳大利亚澳中商贸促进机构两大集团公司。张力，澳洲华人的杰出代表，身兼澳大利亚华人团体协会名誉主席、澳大利亚澳中商贸促进机构主席、白马国际集团董事会主席等职。在这个世界上，有人喜欢做乘法，喜欢那种急速膨胀的刺激感。张力是另一种人，他喜欢做加法。曾经，他也做过一次期货，一次赚进十几万美元，但当晚又“抹掉”三十几万美元。于是，相信自己既无赌性，亦无赌运的他又开始个位、十位对齐，一步一个脚印地做自己的加法。祖籍杭州的张力出生在一个归侨家庭。祖父是中国最早的集邮协会的创始人。解放后，把家里大片的房产和西湖边的一个大旅馆都捐给了国家，只保留了自己心爱的邮票。祖父对于钱财闲散的态度给全家人留下了很深的印象。他喜欢读书，少年时因为“文革”没能如愿，高中毕业就进了地质部在沪下属某仪器厂。他总是要求自己做好手头的每一件事。白天他尽心尽责地工作，晚上愉快地自修喜欢的

的功课。不久他被提拔做了车间主任，他也觉得无可无不可；后来考上了大学的企业管理学系，这才是真正让他欢欣雀跃的事。学习使他获益良多。拿着全校第一的毕业论文，张力萌生了去看看世界以求证手中理论的念头。“加法”定律一：底数小的企业也能做大事这个怀着读万卷书，行万里路的愿望的青年在1986年辞去了副厂长的职务，抛下了他人眼中的大好前程，来到悉尼。初到悉尼，在就读工商管理课程的同时，他从一个朋友那里了解到附近的一家制衣厂每天晚上都要加班到次日凌晨2、3点钟。商机？灵感瞬间闪过！他仔细地进行了观察：处于南半球的澳洲夏季特别漫长，澳人又非常喜欢穿着休闲T恤；由于生活习惯养成T恤更换频率很高的特点；加上当地旅游人流量比较高，当时没有特色的旅游纪念品，顺理成章，印有纪念图案的T恤成了抢手货。这难道不是市场的空白点吗？于是，他通过去制衣厂工作开始有计划地学习了，更多的是在用现实中的个案推演他那预定的计划。在他看来，在澳洲成熟的商业环境中，只要有发现商机的眼光，办企业远比在国内容易。凭着工作中积累的经验 and 实践中对市场的了解，没多久他的计划被大胆地推到了前台，以生产服饰为主的白马服装设计公司注册了。悉尼的marrickville轰动了。要知道，在八十年代末的澳洲，华人多受雇于人，顶多也只是在唐人街经营一些餐馆之类。对于一个刚起步的外乡人来说，数十个工人的规模，已经让当地人都有些刮目相看了，更何况这是大陆赴澳华人开办的第一家工厂。针对白人占95%的终端市场，他凭着敏锐的商业感觉又大胆地提出了“以洋治洋”的市场钳制战略，全部雇用了白人充当销售员。要知道，10年前人力资源本土化战略一词

根本还没有诞生呢！张力大概是当时第一个雇佣白人员工的华人老板了。在他看来，华人在海外创业大多昙花一现或永远做不大的原因就是在一开始就先承认了自己“圈外人”的身份。好像只要能够接接订单，做做二传手就很容易满足了。正是他高薪聘请了白人推销员。“白马”在销售商中很快建立了良好的企业形象，“白马”服饰很快在澳洲打开了销路，赢得了市场。千里之行始于足下，这是“白马”成为千里良驹的第一步。“加法”定律二：寻找一切可能的因子张力知道做加法不如做乘法来得快，但是他的胜机在于永不停顿，寻找新的机遇。在发展壮大的过程中，必然会遇到几个关节。提升品质和降低成本，看上去两个互相矛盾的因子，但是，聪明的张力却先人一步，找到了两者的契合点。人在异乡的时候，常常会加倍地体味到个体的渺小。张力不禁问自己，你的优势在哪里呢？张力开始悉心分析中、澳两地的区别，“中国是劳动密集型，有轻纺工业基础，市场前景广阔；1900万人口的澳洲劳动力匮乏，但技术含量高，农产品丰富，原材料质量好……两地的贸易互补性不就是契合点吗？”面对豁然开朗的新天地，张力不禁踌躇满志。值得注意的是，张力的这个想法早在13年前，中澳两国经贸往来还处于萌芽的时候就有了雏形。事情的细节总是千头万绪，一般人不是流于好高骛远、不着重点，就是稍遇坎坷便枉自哀怨、止步不前。张力却凭着超常的意志力，在茫茫商海中跌宕迂回。如果说精工细作是加号，那么资源调配就是乘号了。张力首先尝试了从国内采购价廉物美的原料或半成品材料，到澳洲利用先进工艺统一加工生产，从而降低成本的做法。当“白马”在澳洲渐渐建立了自己稳固的品牌后，张力又专

程回国，考察选定了几家技术过硬的厂家，将澳洲原料交给他们定点加工，最后用“白马”商标贴标返销澳洲。如此这般，张力巧妙地调动起了两地的契合点。同时，他还找到了其他几个给加法加速的因子：将产品的综合档次从低端提升至中端；增加了自己熟悉的机电产品项目；加工机场及超市用手推车的生意……当然，他的每一份心血都获得了丰厚的利润回报。有了各种大大小小的成功后，张力对自己要做什么越来越清晰了。“加法”定律三：适时也要做减法生意场上，张力既是一个创新的人也是个保守的人。保守的意思是，他觉得自己常常是个居安思危的人。商场上有一个颠扑不破的守恒定律。一个新兴行业的诞生，意味着新的利益产生，在一定时期内，利益呈持续增长，直到过多利益分享者的加入打破平衡。从开始开出自己的服装厂，张力就知道，自己不能一辈子停留在1989年marrickville的鲜花和掌声中。当九十年代初，大批服装企业进入竞争时，张力早已经开始转向其他行业的投资了。这样的加减法几乎是同时进行的，但是，这也不是意味着完全的撤离。此时的张力只是退出了澳洲中、低档服装市场的血拼，早早将“白马”打造成了澳洲三大高档品牌之一。融入主流社会是抢占主流市场、稳固品牌的必由之路。张力开始参与综合性的投资运作。1994年，张力创办了自己的第二个企业，澳大利亚澳中商贸促进机构。公司成立的初衷就是身体力行地为推动中澳两地贸易做一些实际的事情。新的机构按照加法的递增概率在不停地为他的企业寻找新的投资方向，进行了一系列的大动作：投资度假村；建立环保建材工厂；投资美国的高科技IT企业；对马来西亚、新加坡等地的一些企业实施收购、并购、联合等资本

运作措施。此外，旗下的房地产投资开发公司，最近计划在浦东投资高级商务楼白马大厦；建立博士村。等等……而“白马”也果然不负张力当年的期望，如今白马国际集团除服装业外，在美国，新加坡，马来西亚各有IT、房产、种植园等多种投资，确乎是一匹汗血宝马了。原来，张力的加法绝对不是简单的1+1，有些像小时候做的那道趣味题。在一个棋盘里放米粒，第一个放一粒，第二格放两粒，第三格放四粒，第四格放八粒……放到后来真的会让那个骄傲的国王目瞪口呆。1995年，一本介绍中国商贸投资情况，用英语及华语两种版本在中澳两地发行的杂志《CBF经贸聚焦》在张力的投资和关心下办起来了。这是惟一一本在澳大利亚宣传中国的中英文杂志。在澳大利亚华人占总人口数的大约4.5%，另外有95%以上的讲英文背景的人，在很长一段时间里，他们从外国媒体上了解到的中国总是落后的，片面、偏激。为了让澳大利亚人了解真正的中国，日益强大的中国，张力对这个媒体倾尽心力，前后投入了近2500万元人民币。中国无疑是个深具潜力的大市场，等待着慧眼识宝的人去开发。张力把杂志作为了一座桥梁，带动更多的人共同繁荣中国市场。“毕竟，中国的富强，我们不但与有荣焉，而且深受其益。”张力言辞恳切。2002年12月，由张力一手筹办的首届澳大利亚“澳华节”在中澳建交30周年之际在碧海蓝天间的悉尼隆重开幕了，来自中国十二个省、市的代表团，250家澳、中公司的代表，以及悉尼华人社区的代表出席了开幕仪式。澳大利亚总理霍华德发来了贺信，时任中国驻澳大使周文重也曾赞扬张力：“联系澳中经济、文化、科技交流的桥梁”。的确，在澳中交流合作的领域，张力一直是那样身体力行

地做着。1993年破天荒地在悉尼州立大剧院内转播中央台春节联欢晚会；2000年，协办并赞助了上海大剧院与悉尼大剧院之间进行的“上海悉尼卫星双向传播”在国际上产生了良好反响；他组织中澳双方民间互访不下300次。近日他还牵线促成了上海市静安区和澳大利亚曼尼市、原南市区和马力维市结为友好交往城区。如今，在澳大利亚已有8000多家当地企业成为了张力旗下机构的会员；前前后后，为中澳文化交流，“白马”累计捐款一百多万澳币；但是在张力看来，自己只不过一直在按着自己的本心做事。继承了祖父留下的邮票，翻看这一方方邮珍，依然是帮助张力从世事烦嚣中找回宁静的最好方式。差不多一个月前，张力从悉尼飞回上海。澳洲的朋友不解他为什么在国内SARS疫情未得控制的时候去上海，张力说，我有公司在上海，我的老家也在上海，我相信上海没问题，更相信中国会挺过去的。张力说，他道出的不过是千万海外游子的共同心声。2003年5月，出现在我面前的张力面容清癯，有历经洗练的从容沉静。nbsp；