

張彥榮：無悔做女人生意

本報專訪 香港文匯報訊（記者 廖毅然）他曾經是一個建築師，擁有高薪厚職；他曾經是家中的典範，兄弟姊妹以他為榜樣。但為了尋找更理想的生活模式，他轉行做直銷實化妝品。20年後的今天，張彥榮回顧當初依然無悔，因為早已晉身「五百萬美元名人」行列，即累計獎金達到五百萬美元，他擁有豐盛的財富及更自由的生活。

許多人未必知道哪一個決定是自己一生的轉捩點，但張彥榮於1991年作出這個決定時，就肯定未來會出現巨變。他在80年代已舉家移居加拿大，回想當初，親戚向他介紹個人護理產品的如新集團(Nu Skin)，張彥榮信誓旦旦說「男人絕對不做女人生意」。他甚至相信直銷是一個騙局，所以當如新舉行講座時，他特意去聽，希望從中找到騙人的技倆。但最後他達不到目的，反而被講者說服了。

直銷行業看見不同世界

促使他放棄做了11年的建築師，是直銷行業讓他看見一個不同的世界。「從小到大，父親的教導是努力讀書，做一個專業人士以換取豐厚的收入」，張彥

榮也曾以為這就是人生。但直銷行業給他的體驗是，只要在頭幾年成功建立穩定的網絡，依舊能有可觀的收入，且不受地域及時間的限制。頭一年他以兼職身份做直銷，月薪的確只有1000加元，但4年後他的已躍升至20多萬港元左右。

最困難克服初期挫敗感

從建築師到推銷員，從舒適的辦公室走到街頭巷尾，張彥榮說，最困難是要克服初期的挫敗感。「第一年沒有經驗，沒有人幫助，成功率極低」。當然，家人的阻力也是一大難關，父親常常說他轉做低微的工作，去賣一些「唔等使」的東西。「被最尊敬的人反對，是最難受的事」，但張彥榮說，即使如此，他也「沒有一刻想過放棄，一直深



張彥榮放棄建築師高薪厚職，轉行做直銷實化妝品感到無悔。香港文匯報記者張偉民攝

信自己選擇的道路」。頭一年張彥榮在加拿大到處碰壁，但努力過後，他「連說夢話也在推銷產品」。第二年他隨着集團回到香港發展，開始招攬更多夥伴。4年間，他的直銷夥伴數目由12個增至300個，連妻子

及弟弟都加入他的行列。他形容「每多一個夥伴就等於開了一家分店」，這是直銷最吸引之處。至今他在全球已擁有千多名合作夥伴，流失率低於10%，業務遍佈歐洲及東南亞各國。

拓大陸仍是最大難關

香港文匯報訊（記者 廖毅然）如新集團是個人護理產品的產銷商，總部在美國，年營業額約10億美元。該集團在全球透過55萬名獨立直銷商銷售其產品，張彥榮的Cheungs' & Associates就是其中一個。

從加拿大到香港，又到泰國及歐洲，張彥榮踏足過許多地方，推銷如新集團的產品，邊旅行邊工作。然而並不是所有地區都發展得一帆風順，大陸市場對他來說仍然是最大難關。

料不會重蹈拓台灣市場覆轍

陳彥榮指，直銷行業在中國大陸屬一個孕育階段，所以大陸機關部門對直銷的監管相當嚴謹，須獲批經營許可證方可在指定地點做直銷生意。大陸的直銷牌只開放了5-6年，市場仍然需要時間去消化這個經營模式。不過，他相信以集團現時的規模，不會重蹈早期開拓台灣市場的覆轍。

陳彥榮於回港後不久，便擱下仍未成形的香港市場，赴台灣開拓新市場。但在台半年一直無法成功，反而因忽略香港市場導致銷售額大跌。張彥榮說，現時集團已有相當規模，即使在香港抽調部分直銷員到大陸，亦無損香港業務。

大陸用專賣店加直銷員經營

集團在大陸實行專賣店加直銷員的混合經營模式，即零售及直銷並存。至今如新集團在大陸已投資逾13億元人民幣，擁有1萬名直銷商及銷售人員，分公司及專賣店遍佈29個省市，去年營業額達9140萬美元，並預期今年將有42%的增長。

西藏5100冀增零售客戶比重



付琳表示，BP石油公司在廣東省內實行「加油送水」措施，向司機贈送公司生產的礦泉水。香港文匯報記者涂若奔攝

香港文匯報訊（記者 涂若奔）西藏5100 (1115) 行政總裁兼執行董事付琳上周透露，今年7、8月份的礦泉水銷售量表現正常，有信心完成全年的銷售及盈利目標。他稱，公司的客戶分為機構和零售兩種，由於零售的毛利率略高，故未來會力爭不斷提升零售客戶的比重。

付琳上周於記者會上表示，公司已有100餘個經銷商，覆蓋內地30個省市，產品主要在餐飲業、賓館酒店、娛樂場所、高爾夫球場以及機場等地點銷售，每年的銷售旺季在5月至10月初，今年上半年已完成40%的銷售目標。

他稱，雖然原材料價格有上升趨勢，

但仍在公司可承受的範圍，故暫未考慮加價。

「喝水代替飲料」成趨勢

付琳並透露，隨着公司市場推廣的加強，與國航(0753)、郵政、BP石油公司等機構客戶的合作也不斷深入，國航此前僅在國際航線的頭等艙和休息室內提供公司產品，今年起已拓展至內地航線的經濟艙。

BP石油公司亦在廣東省內實行「加油送水」措施，向司機贈送公司生產的礦泉水。

對於內地的礦泉水市場發展前景，付琳持樂觀看法，指業界預計瓶裝水市場

每年增長超過12%，高端水更將超過20%，公司作為內地第一家生產高端水的企業，擁有獨特水源，2010年在內地高端水市場的市佔率已達到28.5%。他指隨着內地民眾收入水平的提高，健康意識日漸增強，「喝水代替飲料」開始成為趨勢，相信可帶動整個行業增長。

半年多賺逾兩倍不派息

西藏5100上周公布上市後首份中期業績，在截至2011年6月30日止的上半年內，錄得股東應佔利潤1.48億元（人民幣，下同），較2010年同期升232%。每股盈利7.25分。不派中期息。期內平均實價由去年同期的每噸4,407元大幅提升至7,417元，總銷量為2.82萬噸，同比減少了10%，主要因中鐵快運免除了其「買一送一」的義務，故銷量雖然減少，但運輸成本亦下降，整體毛利率從去年同期的61%提升至79%。

南京軟件谷亮相軟博會

香港文匯報訊（記者 姜天蔚 南京報導）第七屆中國（南京）國際軟件產品和信息服務博覽會5日開幕。以「模式創新和軟件國際化」為主題的本屆軟博會，展會面積6萬平方米。軟博會得到了國家有關部委、江蘇省委省政府和軟件信息服務業人士的大力支持。美國、德國、日本、加拿大、墨西哥、印度、以色列、澳大利亞等14個國家和地區的駐華使領館官員和代表機構，46個城市和地區的政府代表，1000多家境內外知名企業代表，以及來自世界各地的3000多嘉賓參加活動。有712家知名企業參展，創歷屆新高。

新成立的「中國（南京）軟件谷」首次亮相，尤其引人矚目。中國（南京）軟件谷位於南京雨花台區，集聚着國內外數百家知名軟件企業，作為本屆軟博會的專場活動之一，由南京市雨花台區政府和中國（南京）軟件谷管委會主辦的「中以合作周」，以色列軟家協會主席親率30多位IT企業家以及一批以色列的IT專家赴南京參會，並與企業現場對接簽署合作項目。

潘軍：期許政府增建保障房

本報專訪 香港文匯報訊（記者 趙建強）內地調控何時了？發展商官式答案均是：「相信中央政府不是想打死房產市場，只希望穩定樓市。」但何時樓市方算穩定，則難以評論。花樣年(1777)主席潘軍接受本報專訪時表示，當政府保障房大量應市時，就是調控放鬆的時候。

保障房增供 調控可放鬆

「新加坡樓價也很貴，但我之前去新加坡，發現當地市民並不會憎恨有錢人將樓價炒高。」潘軍指，新加坡政府大力發展組屋，市民不需要擔憂住屋問題，則樓價大幅攀升都不會影響一般市民的生活。因此，他對中央政府加大保障房建設相當期許，「當保障房陸續應市，低下階層市民有房住，社會就會穩定，相信調控就可以放鬆。」

此番論據，與綠城中國(3900)常務副主席兼行政總裁壽柏年如出一轍，壽柏年早前亦指出，目前中國所面對的問題，並非沒有錢，而是社會有錢，卻在限購令下不能購買房產，他亦估計，若保障房大面積竣工交付，低下階層住屋問題得到紓緩，調控將會放鬆。

內地地產商 5千家已夠

但在調控放鬆前，房地產開發商是否能夠支撐下去？潘軍表示並不擔心，「較大的上市房企，現在仍然能夠借到錢。」即使要透過借高利貸維生，「房企



潘軍指出，若調控持續下去，一些中小型發展商勢必離場，令行業重新洗牌。資料圖片

仍能生存下去。」不過，他亦指出，若調控持續下去，一些中小型發展商勢必離場，令行業重新洗牌。「目前內地有約8萬家房地產開發商，實際上，有5千家就足夠了。」潘軍稱，一些能力不足，或沒有品牌的開發商離開，政府更容易管理，而剩餘的發展商要維護自己公司的聲譽，工作上會更加規範化，對客戶反而更有保障。

說到內地不少網民稱呼房地產開發商為吸血鬼，評價甚低，潘軍大聲呼冤，「房企平均20、30%的毛利率，並不算暴利，而且投資房地產發展，亦要面對很多方面的風險。」他指出，地產商要整合建築、銷售、資金安排等各種不同類型的範疇，「甚麼時候人民明白，開發商賺錢也不容易了，相信評價就會好轉。」潘軍說。

陳義初：新豫商已嶄露頭角



河南省豫商聯合會會長陳義初。香港文匯報記者劉蕊攝

香港文匯報訊（記者 威紅麗、劉蕊）河南商會是商人商業的發源地，但豫商的影響力卻遠不及山西晉商和廣東粵商。不過，自2004年開始一年一度的豫商大會正在改變這一格局。豫商大會發起人的河南省豫商聯合會會長陳義初指，「在東部沿海地區，新豫商已經『嶄露頭角』，他們是某些行業的領跑者，是白領精英和證券金融行業的佼佼者。在中西部地區，新豫商已經成為當地經濟的一支重要力量。」

商會組織最多一個商幫

陳義初接受本報訪問時表示，本土豫商貢獻了河南經濟生產總值60%以上，已經成為河南經濟的重要支柱，更指有華人的地方就有豫商。據他介紹，目前內地共有63家河南商會，海外亦有10家河南商會，是商會

組織最多的一個商幫。將全世界的豫商都聯合起來是陳義初的目標。祖籍寧波、生於上海的陳義初在河南生活了40多年，已將自己視為「河南人」。官至鄭州市市長、河南省政協副主席的陳義初也曾對河南企業有過偏見。2004年他受邀參加上海河南商會成立儀式時，並未抱太大希望，「上海哪有什麼拿得出手的河南企業？」然而不到24小時的行程給了他很大震撼，他發現上海的河南企業很有潛力，有些甚至處於行業的領導地位，如水產加工、鞋業、糖業等等，還有不少在世界500強企業裡工作的白領精英，如泰國正大集團和印尼金光集團的亞太區負責人，都是河南人。儘管目前對全球豫商具體規模沒有確切的統計數據，但陳義初表示，豫商規模已經形成。

豫商大會聯合各地新豫商

他告訴記者，辦豫商大會、成立豫商聯合會的目的就是要搭建一個平台：讓外邊企業家了解河南的發展，同時讓本地人了解到在外河南企業家的成功；既為外邊企業家到河南投資牽線搭橋，又為河南企業家到外邊投資牽線搭橋；並讓各地的新豫商能夠聯合起來，變得更加強大。他表示，廣義的豫商除了傳統意義上的企業家，還將包括長期在河南從事企業工作，且有成就的企業家；除了民營企業的企業家還將包括國有企業的企業家。

集聚市场、产业和影响力的国际性纺织品专业盛会

2011中国柯桥国际纺织品博览会(秋季)

China Keqiao International Textile Expo 2011

2011年10月25日-28日
中国轻纺城国际会展中心
Oct.25-28, 2011
China Textile City International Convention & Exhibition Center

网址/Web
www.ctcte.com
电话/Tel
86-575-84135583
84138802
81181395

主要展品/Major Exhibit Categories
纺织面料(辅料)
家用纺织品
服装服饰
纺织机械

招展招商进行中...

31000平方米展览面积, 1200个标准展位

观众网上预登记已经开通!
Visitor online pre-registration is in service now!