



# 商二代创一代各显神通

**高泉庆、胡进胜同是籍福建泉州，分别是中国协会、中国商会的会长，一是展翅高飞的商二代，一是军官出身的创一代，在成功大道上两人殊途同归。**

## 学霸高泉庆善于“变废为宝”

联发集团(Lian Huat Group)第二代传人高泉庆先后就读光华学校、中正中学分校、华中初级学院，是这三所学府的第一位总统奖学金得主。

联发集团从经营香料贸易跨出第一步，至今已发展成为房地产、酒店开发与投资的跨国集团，在全球拥有二三十家子公司及附属企业。

高泉庆的父亲高铨铨于1957年创办的联发集团，是一家有60年历史、具有传奇色彩的企业。高铨铨出生于福建泉州水头镇，南来初期在厦门街一带当苦力，一步一脚印，后来有能力自行创业，取名联发私人有限公司。

### “豆蔻王”转型找出路

1957年，联发集团从事出入口生意，也就是人称的“九八行”，赚取2%的利润。高铨铨专做豆蔻及香料贸易，借助新加坡突出的地理优势、良好的基础设施和港口条件，逐步发展成一家驰名国际的香料供应商。

高泉庆回忆说：“父亲的社交圈子不广，平时顶多是约了三两好友打麻将，在商场并不是很出名。不过，由于豆蔻生意做得很成功，确实有人冠他一个‘豆蔻王’称号。”

上世纪60年代初爆发新印对抗，两地贸易全告停止。眼看转口生意被迫中断，业务日落西山，高铨铨不得不另寻出路。当时新加坡正加快推动城市建设，高铨铨和另一名高姓友人成立了恒春公司，转向开发和投资房地产项目。

父亲的事业蓬勃发展，在光华学校求学的高泉庆的学业却是表现一般。由于成绩并不出色，报读公教中学不成，高泉庆只能到中正中学分校上课。在良师的循循善诱下，高泉庆“茅塞顿开”，学业突飞猛进，中四会考以五科六分特优报读华

初，18岁时更和其他四位学霸荣获总统奖学金。

### 公务员生涯丰富人生经验

高泉庆在英国伦敦大学修读机械工程，以全系第二名的优异成绩学成回国后，先后在民政部、环境发展部当行政官。1985年，身为家中长子的他逐渐接手父亲的生意。

高泉庆转到商场发展，其实是个偶然机遇。那时父亲派他去美国处理一些贸易事宜，政府部门也同意给他一年无薪假期，这趟美国之行让他选择继承父业，走上经商之路。

高泉庆指出，在政府部门的工作性质，虽然在大学所学的没多大关系，不过四年的公务员生涯，确实学习了许多课本以外的东西和人情世故，这丰富了他的人生和经验，也建立了很好的人脉，这对日后的经商之路有很大的帮助。

重要的是，高泉庆从小对土地与建筑有着浓厚兴趣，也喜欢做一些有创意及高科技的东西，后来加入家族生意，始有机会参与房地产业务。

### 投资旧店屋市价翻倍

父亲高铨铨对不起眼的旧店屋情有独钟，一度拥有19间旧店屋。至今仍为高泉庆津津乐道的是在上世纪80年代合资买下恭禧街10间店屋，总成交价35万元，三四年后已叫价500万元。

联发集团早年以每间10万元价格一口气买下邓婆街(Temple Street)五间旧店屋，二三十年前改建为登星酒店(The Inn)。脱胎换骨的酒店共有40间客房，今日的市场叫价已翻了几番。在道拉实



高泉庆认为做好一件事，七八成是靠努力，其他的看运气，努力加上运气就能水到渠成、势不可挡。(叶振忠摄)

(Tras Street)的联发大厦原是公司的货仓，1975年建成的大厦高11层，楼面有6万平方英尺，皆是商业区知名地标。

高泉庆的父亲于1996年去世，谈及父亲他透露，父亲读书不多、天性保守，非常克勤克俭，是典型的每周工作七天的先创业业者；平时生活的重心也只有两个：一是好好照顾家庭，二是赚钱。第一代企业家赚钱往往是为了下一代，希望祖业代代相传，因此接班人不但要饮水思源，也要以诚信处世待人。

他常说：“父亲的宝贵经验让我少走弯路，刚开始经商时我可能用灵感的部分比较多，但随着经验的积累，灵感的部分就用得越来越少了，父亲大胆放权让我加速学习成长。”

### 制订全球化战略大获成功

自1985年加入联发集团之后，高泉庆为集团采用了专业化管理模式，不断在危机中见商机，一再施展他的“变废为

宝”经商才华，以“跳楼价”在新加坡买下不少地皮，建造排屋、公寓和商场。

1992年，新加坡的房地产业趋近于饱和，高泉庆带领联发在窘境突围，制订全球化战略大获成功，澳大利亚悉尼是他的海外发展首站。

1991年收购拥有近200间客房的四星级酒店丽星酒店(Southern Cross Hotel)后，集团在澳洲陆续发展的包括海德公园大楼、悉尼公寓，以及海港花园等大型住宅项目。随后北上中国天津，推出新理念的绿色大厦中央公馆，近年来又走到安徽，大力发展宣城新加坡科技园。

今年60岁的高泉庆常鼓励年轻人应该有敢闯的勇气。他说：“上一代凭借精神赚钱的机会越来越少，不过做好一件事，七八成是靠努力，其他的就看运气，努力加上运气往往是水到渠成、势不可挡，因此天生我才必有用，只要大家一直寻找最佳定位，找到属于自己的天地时，就不难创出一番事业。”

尤其重要的是，如何化解各种压力，从容面对各种问题。

1984年，胡进胜发现铜的生意比不上铁和钢材，不锈钢板在厨具用料、厕所配件和小贩摊位等方面需求大，便与四名朋友合作，在潘申路上段买地设厂，改做不锈钢生意，却因碰上日元大涨而几乎垮掉。1985年，美国与日本等国签署广场协议，日元大幅走强，从1美元兑280日元升到1美元兑180日元，涨幅超过三分之一，从日本进口产品的胡进胜，过去七八年挣的钱一下子全部赔进去了，数额不下200万元。

### 扩大业务从贸易走向生产

眼看辛苦多年的成果即将化作乌有，胡进胜飞往日本与供应商坦诚谈判，资金问题解决后，接下来的几年柳暗花明，胡进胜的生意一帆风顺，公司业务逐步扩大，从贸易走向生产，90年代初先后在昆山、泰州设厂生产法兰盘(Flange)，成为第一批到中国投资建厂的新加坡商家。2003年，他将中国工厂和新加坡的贸易业务组合，在新加坡上市。

2003年沙斯疫情之后，胡进胜在神州开辟战场，进军工业废水处理业，集团如今在浙江设有10座工业废水处理厂，每天可处理20万吨废水。进入工厂的工业污水经过处理，达到中水标准后，则可将其水卖给工厂使用，胡进胜形容这是“赚了两次钱”的生意。

近年来，安益乘胜追击，把业务扩展到农村环保，提供多达5000套设备，在农村兴建废水处理站。

## “铁汉”胡进胜处理工业废水赚两次钱

胡进胜于1977年以5000元积蓄入股安益有限公司(Annai Limited)，当个小小的创始股东，如今胡氏夫妇持有这家上市公司的三分之一股权，集团一年营业额达五六千万元，业务遍布中国、马来西亚、印度、印度尼西亚及韩国。

67岁的胡进胜连任两届中国商协会会长，在商业大潮中打拼逾40年，是五金机械行业的第一代，曾担任五金机械公会会长多年，而他的创业起步也显得多灾多难、多姿多彩。

### “逃学威龙”早退课工作赚钱

胡进胜祖籍福建泉州市安溪，在家中排行老五，父亲靠经营出租车业务养活全家，不过因嗜赌导致家道中落，一家人的生活重担全落在母亲身上。在学校卖粥、米粉和面条养活一家人。学校一放假，她就到建筑工地打工，肩挑背扛、日晒雨淋，而胡进胜也跟随母亲在建筑工地扛砖挑水，当起日薪四块半的童工。

读书时，胡进胜在德新笃行中学读书时是出了名的“逃学威龙”，不过他强调这是“早退”，早退是无可奈何的，他必须时常早退到外头工作赚点钱。

榴槤成熟季节，一车车的榴槤中午时分从马来西亚运到新加坡三马路，胡进胜就会早退跑去帮助卸货。只要能挣钱，年少的胡进胜什么脏活累活都愿意做。有段时间，为了多赚点钱，他会在半夜跑去小

坡三马路，卖油条给巴士转换站的员工。

一次，胡进胜在裕廊建筑工地被掉下来的砖头砸伤了左臂，送往医院缝几针，建筑公司老板给10元打发他回家。受伤在家时，胡进胜被舅舅、未来的岳父刘文益叫去五金店当送货员，于是18岁无驾照就开罗厘送货。

### 从军人摇身变“铁汉”

胡家的兄弟姊妹中，胡进胜的学历算是最高。国民服役后，胡进胜面对人生的第一个抉择。他说：“上南大念书得四处筹借学费，大学毕业工作的起薪不过千多元，如果签约当军官，立刻就能拿到这样的薪酬，我毫不犹豫签约当正规军官。”

1975年，胡进胜和表妹刘庆完婚。两年后，岳父刘文益在“火城”(加冷煤气厂旧址，旁明达一带)创办安益公司，当时他忙于军职，叫太太先过去帮忙，他则拿出5000元入股。1978年结束五年的军旅生涯后，放弃2000元的优厚月薪，开始在五金机械店工作，月领500元薪水，至此他放弃收入相当稳定的“铁汉”，摇身一变成为日夜与青铜白钢为伍的“铁汉”。

在军中，胡进胜的最高军阶是中尉。他说：“军中所学，对日后经商很有帮助，一是学会如何规划未来，二是学得如何领导一个团队，三是懂得如何从错误中学习。”

◀胡进胜从五金机械行业另辟战场，进军工业废水处理业。(饶凯源摄)

