

詹耀良,1946年7月出生于上海,祖籍临海白水洋界岭村,知名旅港乡贤。香港詹氏有限公司、耀达集团有限公司创始人,现任浙江省政协常委、浙江省工商联副主席、浙江省商会副会长、香港浙联会永远名誉会长。改革开放后,詹耀良心系故乡、情系桑梓,在台州累计投资70多亿元,创建了18家企业,解决了上万人的就业,年创造税收上亿元,累计为家乡捐款捐资逾3000万元,被称为香港台州两地经济文化往来的使者。今年3月,詹耀良获评“最美浙江人·最美乡贤”。

主动热情地推销产品。

开业那天,商场外挂满条幅和热气球广告,三道大红色气球拱门在门口一字排开——现在看起来习以为常的宣发手段,那时还十分罕见——商场内外更是人山人海,场面十分壮观。

第一年,耀达商场的营业额便达6000万元,过年的时候日营业额甚至超百万元。这是台州第一家大型综合商场,也是那时全省单层营业面积最大的商场。从此,耀达百货成为了台州家喻户晓的品牌。

5

从历史的维度上看,当年詹耀良兴建耀达商场对于临海的意义,远不止提振商贸经济那么简单。

正因为他的大胆决策,让当时临海市政府“旧换两新”的思路得以成行,也由此拉开临海城市向东发展的序幕。

詹耀良的商业眼光不止于此,耀达的经营开始从单一的商业零售转向房地产业。

1998年底,他在耀达商场楼上投资兴建的“耀达公寓”竣工交付,因为楼起半空中,绿化程度高,好似一座“空中花园”,一经推出便十分抢手,半年多时间,243套商品房就销售一空。

2001年,台州撤地设市已经7年,但城市面貌依然落后,中心城区缺少一个气派的酒店。社会上希望建设一个四星级酒店的呼声很高。

从来没有涉足过酒店业的詹耀良,顶住巨大压力接下这个项目。他的前瞻眼光也再次显现出来。

詹耀良认为,未来台州的商贸往来只会越来越频繁,“不如一步到位,造一家五星级酒店”!

然而,因为造价成本近6个亿,酒店又地处新区,银行都不敢向他贷款。詹耀良只能从香港带着真金白银到台州,自己投钱造酒店。

2005年7月,高29层,总面积达10万平方米的台州耀达国际酒店开业,这是台州第一家五星级酒店,落成后立刻成为台州东商务区的地标性建筑之一。

刚开业时,酒店生意不算太理想,但在稳扎稳打的经营下,一年好过一年,四五年后,便开始盈利。十几年过去,这家酒店的营业额依然稳居台州前列。

2011年和2013年,耀达两家五星级酒店又相继在黄岩和温岭开业,至此,形成三家五星级酒店连锁的布局,引领了台州高端酒店业的发展。

值得一提的是,台州耀达国际酒店和后来落成的黄岩耀达酒店,均捧回了国内工程质量最高奖——中国建设工程“鲁班奖”,这在业界是不多见的。

6

血脉系深情,爱心涌香江。香港历来有“慈善之都”之称,香港商人也一直用行动向世人诠释何为兼济天下。

詹耀良也是如此。作为一名成功企业家,他俭朴的生活与他的财富不太相称。他对生活没有过高要求,食,只求吃饱;衣,只求够暖;行事,不讲排场。他说要把钱用在最需要的地方。

在詹耀良的眼中,哪些是最需要钱的地方呢?

2019年8月份我市遭受“利奇马”台风袭击后,詹耀良第一时间发动香港台州同乡会捐款捐物;2020年初,内地遭受疫情,虽然耀达在台州的酒店业、零售业也遭受重创,损失达数千万元,但他依然慷慨解囊,捐赠90万元用于各县(市、区)专项疫情防控。

不过,最让詹耀良费心,且最舍得花钱的,还是捐资办学。

“办实业是需要钱的地方,捐资办学也是需要钱的地方。这是一种没有金钱回报,但比金钱回报更有价值的投资。”詹耀良说,他投下的是金钱,得到的是人才,投资的是现在,收获的是未来。

对家乡教育的投入,詹耀良更是慷慨不吝。

1983年冬天,詹耀良回到老家白水洋界岭村,村里的小学让他大吃一惊——简陋的矮房没有窗户,雪后的冷风直吹正在上课的孩子。

他当即给界岭村捐助了5万港币,建造一所新学校。1985年下半年,学校建成,詹耀良以其父亲的名字将学校命名为志山小学。

学校落成那天,詹耀良带上年幼的子女一起参加。他对7岁的儿子说,大学毕业后要来这里教上几年书。

“虽然儿子大学毕业后没有来这里教过书,但在当时,我真的很希望自己以及家人能为改变家乡教育贡献一份力量。”詹耀良说。

1989年,他又遵照父亲嘱托,将父亲寿辰的礼金悉数捐给家乡的界岭小学,又捐赠4万元建设宿舍和综合楼,对界岭小学的捐赠前后达32万元,让这所破旧不堪的山村小学得以换新颜。

台州中学是台州最好的中学之一,培养了很优秀的大学生。可是在上世纪90年代,学校都没有一栋像样的教学楼,校舍十分破旧,1992年,詹耀良拿出100万元,以父亲的名字,建造了设备先进的志山教学楼。

如今,台州各地很多学校都出现“志山楼”,却很少有人知道这是詹耀良捐建的。

十年来,詹耀良陆续地向家乡的学校捐了2000多万元。2001年设立的“台州市优秀教师奖励基金”、2005年设立“爱心助学基金”、2013年设立的“秀希助教基金”、2015年出资500万元支持黄岩楚川教育集团建新校区等,都是詹家兄弟在捐资助学上的殷殷爱心。

(下转第八版)

乡贤詹耀良



图为近日詹耀良先生在接受本报记者采访。

本报记者张超/文 李明锦/摄

从詹耀良的办公室望出去,映入眼帘的是台州市民广场,再远眺,便是台州繁华中心CBD,一片高楼林立,一片欣欣向荣。

“几十年前,我就看好台州发展,但没想到,会发展得这么好!”望着窗外场景,这位已年逾古稀,却依然精神矍铄的老人感慨万分。

33岁前的詹耀良,开拓创业,是在香港商界声誉渐隆的“手套大王”;33岁以后的他,情报桑梓,是香港回乡兴业的开拓者。

从临海第一家外资生产企业,到台州第一家合资的工业企业,再到台州第一家大型商场和五星级酒店……詹耀良的人生履历,创造了诸多的“第一”。

自1979年踏入国门那一刻开始,至今,他已经为香港和内地经济文化往来奔波奉献了近半个世纪。他是商海的弄潮人,是慷慨的慈善家,更是改革开放这一伟大进程的见证者和参与者。

1

1950年,4岁的詹耀良随父母迁居香港,饱受战火摧残的香港此时正满目疮痍、百废待兴。

詹耀良的父亲詹志山,早年在上海时做手套生意。初来乍到,一家人几无立身之地,詹志山不得不做起老本行,办起手套厂。由于销路不畅、竞争激烈,几年惨淡经营后,1958年,手套厂破产,原本清贫的家庭愈发陷入困境。

詹家兄妹一共12人,詹耀良排行老三。看到家里困难,他白天读书,放学后,就用自行车载着自家手套,挨家挨户推销,如果有店铺买上十几、二十双的,就是笔大生意。但更多的时候是费上一大堆口舌,却没能卖出去一双,碰到冷眼更是家常便饭。

到了晚上,他就跟着家人在昏暗的灯光下做手套,裁剪、缝制、整烫,针织的、皮革的、塑胶的……一副副手套经他稚嫩的双手后,竟然也有模有样。

总结那段时光,詹耀良说,非但没有消磨他的意志,反而培养了他坚毅的品质和不服输的性格。

高中肄业后,詹耀良开始追随父亲经商。他想把事业做大,就和大哥荣茂携手创业,租了个40平方米的房子当车间,招来十几个工人,手套厂就这样开工了。

开业第一年,兄弟俩经验不足,只要是订单就统统拿下来,结果,单子多到来不及做,最后被罚违约金,亏了老本不说,还欠下累累债务。

1960年代末,香港结束社会动荡后,港英政府“痛定思痛”推行了一系列刺激经济的政策。狮子山下,随处可见星罗棋布的厂房和挑灯夜战的工人。

1968年,詹氏兄弟重启炉灶,办起一家有一定规模的手套厂。一次,一个荷兰客户看到他们的样品后,连连称赞,就拿了小额的订单给了他。

第二年,大量订单飞到詹耀良手中,一年内,詹耀良便还清了债务,生意就这样走上了上坡路,手套远销美国、英国、荷兰、新加坡等地,到1970年,更是一度供不应求。

随着经济腾飞,香港一跃成为“亚洲四小龙”之一。此时詹耀良的手套厂也成为全港龙头厂家,工人最多时达2000多人,并在孟加拉、菲律宾等地投资设厂,他被人称“手套大王”,在业界赢得一席之地。

2

1979年,一场春天的故事拉开帷幕,封闭许久的960万平方公里的土地,再次向世界敞开怀抱。

由于生产要素短缺,改革开放初期,内地亟须引入大量外资。虽然市场放开了,但

因为投资环境差、政策不完善、前景不明朗,很多人持观望态度,对是否来内地投资犹豫不决。

百废待兴之际,香港同胞敢为天下先。1979年,美心集团在北京签下内地首家中外合资企业,拉开了内地引进外资的序幕。

在香港,刚过而立之年的詹耀良也坐不住了。

当时香港各行各业都发展很快,员工人手严重不足,经营成本居高不下,詹耀良早就萌发了去内地寻找发展机会的念头。

1979年,在港宁波籍的朋友邀请他一道去广州参加宁波市招商活动,詹耀良从香港坐飞机到了广州,再次踏上已经阔别近30年的土地。

在与宁波外贸局接触后,原本只想过来看看的他,仅花了一天工夫,就定下要来宁波生产。

受政策限制,那时来内地投资主要从事“三来一补”的加工贸易,来料加工是其中重要形式之一。很快,一批原料、辅料就发过来,由宁波方面代加工5000打手套。

1980年,詹耀良正式到宁波投资手套厂,这也是他第一次回到浙江。

当时在宁波搞来料加工的,一共才两人,其中一个就是詹耀良。詹耀良不仅是宁波第一个从事手套加工的港商,在全省也是第一个。

3

来宁波了,离台州就近了。

1980年,临海统战部、侨办的领导来宁波找到詹耀良,邀请他回乡看看。

故乡,对他来说熟悉而又陌生。因为常听父辈提起,却始终未能谋面。

“当时,我真切感受到当地政府对于改变落后面貌的迫切心情。作为在外多年的游子,我觉得此时正是回报家乡的时候。”

次年下半年,詹耀良一人从香港坐飞机到杭州,再转车到临海。

从杭州到临海要翻过两座大山,那天,一路雨雪纷飞,汽车在山路上不断盘旋,足足开了11个小时。虽是大冬天,詹耀良还是吓出了一身冷汗。

尽管有了心理准备,但那时的临海,有的只是狭窄的街道、低矮的楼房,连间像样的厂房都没有,家乡的落后凋敝深深震撼到詹耀良。

但同时,他也敏锐地感觉到,这里有做事创业的空间。

詹耀良决定先投30多万元港币,创立临海市精美手套厂做来料加工。这家厂成为临海第一家外资生产企业。

当时办厂非常艰难。不仅交通不便,通讯和物资也极度匮乏,生产手套的所有工具,包括针线,甚至一张贴纸都要从香港运过来,而且内地通讯还依靠打电报,虽然当地政府为手套厂接了一条长途专线,但打电话到香港依然很难,“说话需要很大声对方才听得到,外人看来,好像在吵架一样”。

香港的同事和朋友都觉得很难理解,这样的情况下,他怎么会去内地投资?

好在内地人力充足,生产成本低,在詹耀良的精心打理下,手套厂生意蒸蒸日上,成为当地明星企业。很多人都愿意进来工作,就连县领导也经常带客人前来参观。

1986年,一个在临海创业的企业家托人找到詹耀良,希望他能出钱投资他的乡镇企业。

这个企业家大学化工专业毕业,湖南籍,1976年,他来到临海创办了尤溪有机玻璃厂。在他的经营下,有机玻璃厂办得有声有色,因为要扩大投资,他想到詹耀良。

两人一见如故,很快就一起创立了台州第一家合资的工业企业——临海有机玻璃厂,主营纽扣业务。由于当时国内企业产

品出口比较困难,詹耀良就利用香港自由贸易港的便利,帮助企业把台州的小组扣卖到国际大市场。

这家企业就是伟星集团的前身,这个人叫明丕白,也称为“伟星之父”,他也成为詹耀良的至交之一。

4

上世纪90年代,改革开放不断深入,两地往来越发频繁。詹耀良在内地的事业蒸蒸日上,投资版图也一年比一年大。

1992年春天,总设计师在深圳画了一个圈,往日的边陲小渔村成为举世瞩目的热土。

第二年,临海市首次把招商引资会议开到深圳。招商团的领导和詹耀良见面,询问他有没有意向再投资家乡,并告诉他临海市政府想另找地址新建大楼,要把原先的政府所在地卖掉。

听到消息,詹耀良十分心动。他早就想在家乡干件轰轰烈烈的大事,而买下土地就可以加大在家乡投资的力度。

当天下午,他就和临海市政府签了协议,以每亩100万元的价格购得临海老市政府所在地23亩(合15000多平方米)土地的使用权,并负责建设新的临海市府大楼。

当时,临海房价也不过几百元一平方米。正值香港回归前夕,不少人对中央政策心存顾虑,对詹耀良豪掷千万的这个举动更表示不解,纷纷提醒他,内地投资要谨慎。

“我是没有担心过,但最终还是战胜了顾虑。”詹耀良说,投资家乡,就算有风险也值得,“更何况,我对内地发展有信心”。

跟年少时做手套生意一样,詹耀良性子中有一股倔劲,认定了,就要做,别人越不看好,就越要把它做好。

两年后的1995年12月,临海新市府大楼落成。

此时,詹耀良又做出一个大胆决定:投资1.1亿元,在临海老市政府所在地建造一座5万多平方米的大型商场和公寓。

众人再一次不解:以当时临海的人口数量和消费能力,撑得起这么大的商场吗?

“当时就连颇有商业头脑和眼光的明丕白先生也跑来质疑:这么大的商场做多少生意才能盈利?我跟他谈,要日营业额20万元。”詹耀良回忆说,“明先生十分惊讶,认为一天销售20万元简直就是天方夜谭”。

好在,另一名老友区达雄对他表示支持。

区达雄是广东中山人,原本是来宁波寻根的,随着詹耀良来了一趟台州后,他也生发出要在台州投资创业的想法。两人一拍即合,决定共同投资这个项目。商场名也从两人名字中各取其一,叫做“耀达”。

在质疑声中,1996年12月,商场破土动工,两年后的1998年12月26日,耀达商场在当时临海最为繁华的回浦路上正式开业。

有人预言,“商场不出几个月就会倒闭”,以至于一些供应商都不愿意赊销。

詹耀良又做了一个大胆决定:自己掏钱先买货再销售。太太詹陈桂连也给予他充分支持,和他一起全国各地跑市场,谈合作。商场里不少高端洋气的服装品牌,就是她引进的。

詹耀良还把香港商场的经营理念和模式也带到耀达商场。

当时,临海的商店是国营百货公司占主流。“百货公司灯光昏暗,柜台封闭,服务员都是坐着和顾客做买卖,有时买东西还要看他们脸色。”

詹耀良决心要改变这一情况。首先,商场里的灯光要打得十分亮堂,其次,设立开放式的品牌专柜,每个专柜都配服务员,让服务员从柜台后面走出来,笑脸迎客,还要

义利并举

黄保才

詹耀良是知名港商,又是风云浙商,在台州,可谓家喻户晓,有口皆碑,“最美乡贤”,实至名归。

出生于上海,4岁随父母迁居香港,小时候并没有在台州生活过一天,但詹耀良对家乡的情感,比一般人浓厚、深沉。这份乡情源自父辈的言传身教、循循善诱。他对家乡的印象,原本是间接的、模糊的,严格意义上,家乡之于他,只不过是块祖籍地。42年前,随着改革开放的脚步,他才踏上这一片祖祖辈辈生活的土地,感受到的是真切切切的一穷二白、凋敝落后。

就像儿不嫌母贫,在利字当头的香港社会,顶着巨大的生存压力打拼出来,事业初成的詹耀良,毅然决然地同步做家乡最需要的两件事,一是投资办厂,二是捐资兴学。此后数十年,他都遵循这样的商业与生活逻辑,一以贯之地兴办实业、乐做慈善,为家乡经济社会发展和民生福祉增进,做出巨大的不可磨灭的贡献。他既是实业家,又是慈善家,“经世致用,义利并举”,永嘉学派的“事功”主张,这种催发台州当代民营经济的思想源头,在这位港商身上,也得以完美体现。他“居利思义,在约思纯”,他秉持的“义”,既是“事之所宜”,更包含着绿叶对根的深情、“游子”对家乡的厚意。这些年,他在台州累计投资70多亿元,其中取之于台州的收益,悉数投资于台州,产业涵盖制造业、零售业、房地产业、酒店业、娱乐业和旅游业;他为家乡捐款捐资逾3000万元,涉及助学兴教、救灾扶困。他为家乡人民所做的一件件一桩桩大小事,他在家乡经商的兴业领域,创造的诸多领域时代风气之先的“第一”,看得见、摸得着、留得住,令人感铭于中;他是顺应时代发展潮流的好商家,甘于承担社会责任的义利并举。

法国古典作家拉罗什福科说:“利益使一些人目盲,使另一些人眼明。”詹耀良无疑属于后者。他有着商捕提商机的敏锐、“敢拿青春赌明天”的冒险精神、说一算一句的一言九鼎的诚信品格。他叱咤商场,多谋善断,眼光精准,富于预见,在机遇与挑战面前表现出一种大手笔、大气魄、大格局,每每释放出破釜沉舟的勇气;他商德兼重,深知做生意先做人,“君子好财,取之有道”,并懂得回馈社会、报效桑梓,将“举义行善”发扬光大,这也印证了“有道得财”的古训;他为人处世低调务实、谦和平易、淡泊明志,对物质生活往往限于吃饱穿暖,达到居富而“不以物喜”的高境界,相反把更多的时间和精力,投入到关心家乡、兼济天下的事务中。

这些身为成功商界人士所需要的品质,渊源有自。詹耀良从小看着父亲詹志山,为养家糊口,创业艰难,自己也吃苦耐劳,亲身经历不计其数。青年时与哥哥荣茂办厂创业,也尝足失败的况味,但他们在命运面前,不低头、不服输,意志坚定,毅力坚韧,顽强拼搏,在沉浮中闯出一片属于自己的天地,终于得到时代的垂青,一步步走向光明的前景。荣耀属于詹氏家族,背后是坚持不懈的努力付出和无数的辛酸苦辣。詹家兄弟当初的创业历程,暗合了“艰苦创业、奋发图强、无私奉献、开拓创新”的大陈岛垦荒精神,也为后来的“合作、图强、求实、创新”耀达精神留下注脚。詹耀良小时候受父亲的教诲,加上自己年轻时的从商经历,还明白一个道理:“那就是实事求是地做好每一件事,吃亏不打紧,最要紧的是自己能承担得起,只要一直踏实干下去,别人自会认同咱们的事方式。”这,已然成为他一辈子的行事原则,取得节节胜利的主桌和信条。

作为一名兼具港商和浙商双重身份的实业家,詹耀良深受西方商业伦理和中国传统文化的浸染,这两者在他身上获得有机融合。一方面,在市场经济的海洋中,他的经商天赋得到淋漓尽致发挥;另一方面,在风云激荡的改革开放大潮中,他始终做到“爱国爱港爱乡”初心不变。他利用自己多年积累的人脉关系,以及自己在浙浙两地商界和社会的影响力、号召力,借助香港浙江同乡会联合会等平台,孜孜不倦地为内地与香港经济文化交往,架桥搭梁,结组帮,做贡献。他认为“社团不能只限于联谊”,而是顺势应势,竭尽所能,为两地经济社会发展,时代文明进步,做一些有益于物质与精神提升的实事。这是年逾古稀的詹耀良所做的另一项无价公益事业,也可以说是他义利兼顾,讲信义、重情义、扬正义、树道义,做人经商、立身处世的终极追求。