

19岁下南洋

1918年,张允中出生在福建金门的一个大户人家。1937年,全面抗战爆发,金门、厦门被日军占领。19岁的张允中远渡南洋讨生活。

22岁那年,张允中第一次做生意。当时母亲给了他1500元,让他去马六甲与大舅一起创立买卖土产的培元公司。也是在那时,张允中开始接触大海,因为他的大舅有一艘机动船,经常往返于马六甲和苏门答腊之间,运载海产干货,张允中常常随船出行。

跟随大舅做生意没多久,日军侵略新马大地,张允中父亲不幸遇害,他本人也因接济马六甲的抗日游击队而遭日本宪兵逮捕,被关在牢里长达9个月,受尽了各种严刑拷打折磨,直到日本投降才重获自由。

那场浩劫毁掉了张允中第一次创业的成果,战争结束时,培元公司也倒闭了。张允中决定回新加坡重新寻找机会。经友人介绍,他买下一艘二手帆船,开始在新加坡与印度尼西亚之间做交换贸易,用白糖和日用品换印尼的橡胶。

这期间,张允中经历了无数惊险,像船只触礁导致货物损失这样

的事情还算是小的。他的货船有一次竟遇到了海盗,当时张允中还想与海盗拼一拼,但他的船长被海盗开枪射中,无奈只能眼睁睁看着海盗将货物抢光。这次恐怖的遭遇最终迫使张允中放弃了这门生意。

经历了一连串的挫败之后,1948年,张允中在好友的推荐下前往泰兴源兄弟公司担任经理,他的事业才开始转入正轨。泰兴源创立了祺福船务,张允中任经理。但这家公司既没有船舶也没有船员,只做代理业务。张允中向老板建议购置船只,以突破外国人的垄断。在他的主持下,祺福船务成为了当时新加坡最大的船公司。在祺福船务的从业经历,让张允中掌握了航运专业知识和经营技巧,于是他决定自立门户。

在祺福工作的18年里,张允中从经理升为总经理,为公司开拓业务,扩大船队,开辟新市场,经营新航线等。

1967年2月,张允中决定离开祺福,创办太平船务。太平船务公司,取意“航运平安,生活太平”。这一年,张允中49岁,正式开始建立自己的航运事业。

铸就航运帝国

1967年,48岁的张允中与朋友及两个弟弟合伙,用600万新加坡元成立了太平船务有限公司,购置了3艘近洋船。现在来看,张允中的创业可谓既得“地利”,又逢“天时”。

新加坡地处马六甲海峡东段,是东西方贸易往来的必经之地,东南亚的海上枢纽,被誉为“东方十字路口”。早在19世纪初,新加坡就已经是海运货物的集散地和中转地,成为国际航运中心。在此开办公司,尽享“地利”。

而1967年对于新加坡来说,别有一番深意。新加坡于1965年独立,对于这个经历了日本占据和英国殖民的新生国家来说,百废待兴,正需要各种原材料开展国家建设,这给航运业带来了绝好的发展机遇。与此同时,1967至1973年恰逢航运业的全盛时期。逢此“天时”的张允中,大力发展公司业务,7年间就拥有了40多艘船舶,初步奠定了行业地位。

太平船务刚成立,就遇上第三次中东战争,苏伊士运河关闭,许多船无法继续跑这条航线。张允中临危不乱,他说,跑这条线的船少了,但运费飙升,这就是商机。

航运业如同大海的波涛一样,起伏难测,在海中搏击的张允

中,总以“稳健、保守”的座右铭提醒自己。“我重视风险更甚于获利。”张允中如是说。只要投资不过大,发展不太快,即便市场走下坡,公司也能顶得住。因此,太平船务的每项投资和经营策略,都是根据长远战略制定的。

正是靠着这一策略,太平船务在一次次危机中涉险过关。他更多的是以“退让”的姿态发起反击。上世纪80年代初,航运业又迎来了低谷,张允中把公司的65艘船缩减为42艘,淘汰了部分近海小型船舶,集中力量发展远洋船和集装箱船,运力反而增加了十多万吨。在危机中,避开锋芒,淘汰老旧船只,以转型作为发展的铺垫,张允中可谓以退为进。

这位老船长的变通与敏锐,在2008年国际金融危机前,体现得更加充分。2007年,张允中看到航运市场高峰期已持续数年,预感到航运低谷将近,于是放慢了发展脚步。公司在2007年缩减船队规模,2008年国际金融危机爆发,公司“刹车”不买新船,正是放慢脚步让太平船务降低了危机带来的损失。

张允中的处事特点是“平心静气,临危不乱”,能把危机化为商机,安然渡过难关。



张允中:新加坡船王

□ 韩辉

9月8日,新加坡《联合早报》报道称,被誉为全球最年长的亿万富翁、享有“新加坡船王”美誉的新加坡太平船务(PIL)创办人张允中于9月4日上午在睡梦中安详离世,享年102岁。

截至2020年9月4日,据Alphaliner数据,太平船务以103艘船、33.9万TEU运力排名全球集装箱班轮公司第10名。

张允中祖籍福建,曾在日本侵略中国期间在东南亚投身抗日运动。他创建太平船务后也关注新中国发展。多年来太平船务在中国业务的从未间断,与中国的许多企业建立了长期互惠合作关系。

太平船务自1967年3月16日创办至今,已发展成为当今全球第10大集装箱船业者。根据公司网站资料,太平船务拥有130多艘船艇,其办事处和代理机构网络遍及全球100个国家的500多个地点,聘用了9000多名员工。

认识张允中的人都用“非常敬业”来形容他。1994年,张允中将公司大权交给了儿子张松声,后者正式出任太平船务董事总经理,主持公司运营。他虽然已经把太平船务交棒给张松声,但仍然坚持每天到公司上班。

在掌舵51年之后,2018年4月,张允中宣布退休。这一年,张允中正是百岁。尽管如此,他

还是坚持去办公室。在接受CNBC采访时,张允中表示,“这是我的习惯。每天,我在日记中记下我所有的活动,所有的事情。我不能呆在家里,我会感到非常无聊。”实际上,张允中每天都要去公司总部,检查公司的运营情况,并与每个部门进行沟通。对他来说,这是一种保持思维活跃的方式。

除了日常工作,张允中也逐步教会儿子领导力要义。张松声曾说,“我年轻的时候脾气很坏,所以我更像一个强硬的领导者。但我父亲教会了我一件事,用中国话来说就是以德服人,这意味着你希望人们服从你,不是因为你的权威,不是因为你的力量,而是因为你的

正直,你的品格,这样,人们才会尊重你,听你的。所以,以德服人,是一件非常困难的事情,但我想我正在慢慢地学习它。保持冷静是我从他那里学到的,而且我一直在向他学习。”

对于父亲的离世,其子张松声日前在接受《联合早报》采访时说:“他永远是我的老板、导师和楷模。”

通商中国 促进中新关系

实际上,早在20世纪50年代,张允中就开始与中国有商贸往来,是进入中国市场的先行者。中国驻新加坡大使馆商务公参钟曼英说,多年来,太平船务在中国业务从未间断,与中国的许多企业建立了长期互惠合作关系,这其中张先生有很大的功劳。

张允中高明的策略不单单体现在应对危机上,对于企业的发展,他的眼光更加独到。张允中深知不能与跨国航运公司直接抗衡,于是转而大力开发中国市场。

太平船务是最早与中国开展合作的海外船公司之一,早在成立之初,太平船务就开展了中国业务。现在,中国作为全球发展速度最快的国家,以庞大的货量和绵密的航班回馈着太平船务,也印证了张允中当年的眼光。除了注重中国市场,太平船务也在实施多元化战

略,重视对新航线的投资。据央视新闻报道,在中国援建非洲坦赞铁路的过程中,太平船务的船队曾经帮助运送人员物资。当时在中国航运界,有“货运不出找太平”的说法。

“五六十年代驳船业老乡都认识张允中,当时华侨乡亲回厦门探亲,都坐太平客船回国。他不仅仅是航运业的领导者,也是华人领袖和先驱,是值得人们尊敬和学习的长辈、好榜样。”新加坡华商杜侨南说。

目前,太平船务的航线设置包括远东到欧洲、黑海、加拿大、印度、红海/波斯湾、东非、西南非、澳大利亚、新西兰、南美东岸、美西、美东等。此外,太平船务还对信息技术部门进行了大量投资,将积极开展电子商务作为公司未来发展的战略之一。

同时,公司成立了香港胜狮货柜公司,从事集装箱制造业

务。2006年,太平船务作为保荐人,发起设立了以投资船舶为主的商业信托——太平海运信托。这些无不体现了张允中“合适宜”的发展之道。

张允中还致力于教育慈善事业,积极回馈社会。他热心公益,对中国的赈灾活动不遗余力。

2019年在接受中央广播电视总台记者采访时,张允中谈到新中国成立时曾表示,“很高兴,当然很高兴。因为那时候我们在海外的华侨,被外国殖民者压迫得很厉害。中国崛起了,我是华人,当然非常高兴。”

张允中一生为人低调,不善交际,儿子张松声也继承了父亲的风格,不喜张扬,对父亲也非常敬重。在父亲的影响和决策下,张松声也非常重视中国市场,与中国的合作不断加强扩大。

(新加坡《联合早报》、央视新闻等报道)

张允中和他的儿子张松声。

