

單偉豹

從未言休

享受挑戰

單偉豹（70 崇基物理）是 3 家企業的董事局主席，當年他接受本刊訪問時已經是惠記集團有限公司的領導人，之後分別創辦路勁基建有限公司和勁投國際控股有限公司。單校友早年專注經營公路基建業務，在內地投資興建收費公路，因而得到「公路王」的美譽。近年，他轉向投資內地房地產市場，同樣取得驕人的成就。雖然年屆 70，卻從未言休，今天仍然敢於接受新挑戰，尋找新發展。

單校友是一位出色的生意人，不但營商有道，而且眼光準確，善於把握市場機遇，過去 20 多年來在拓展公司業務方面作出不少壯舉。他是第一位投資內地收費公路業務的港商，1994 年領導惠記集團夥拍美資公司 AIG，聯手創立路勁基建，在內地投資興建收費公路。他說，當年從未有港商投資內地收費公路，銀行不願意融資，所以最初生意發展並不順利。單校友毋懼困難，仍然堅持信念。2 年後，路勁基建於香港上市，打破當時香港上市需要 3 年業績的紀錄，成為香港第一家申請豁免 3 年期獲批准，而不用 3 年業績上市的公司。時至今天，路勁基建旗下有 400 公里的收費路段，遍及不同省市和地區。

進軍內地房地產市場

長期投資內地市場，令單校友對內地市場環境有更透徹的了解，他發現投資公路雖然回報穩定，但回報期長，相對於發展蓬勃的房地產市場，吸引力稍為遜色。2007 年，單校友透過收購內地房地產開發公司，進軍內地房地產市場。過去 10 多年間，房地產業務有相當可觀的發展。集團目前在全國 34 個城市，有 40 多個地產項目，每年收入高達 500 億人民幣，按綜合實力計，在內地房地產市場排名第 33 位；若以投資額計算，集團更是投資額最高的港資企業，成績斐然。配合國家「一帶一路」策略，單校友近年再次活躍於收費公路業務，將目光放在東南亞，於區內多個國家投資興建多條收費公路，尋找發展機遇。

寄語母校加強內地發展

單校友日理萬機，坦言很少機會返回中大，但仍不時留意母校的發展。經常來回穿梭內地不同省市打理業務的他認為，內地經濟雖然發



▲單校友（右二）近年積極發展內地房地產業務，經常在公開活動分享營商心得。

展迅速，但不少城市及地方仍然缺乏國際級高等學府，這方面其實可以為中大提供發展機遇，大學可透過到內地發展或跟內地學府合作，引進國際級教研人員，並從事高水平的研究，將成果貢獻社會。單校友指，香港中文大學（深圳）正好發揮示範作用，該校無論在人才培育、推動科研，以至促進區內發展等方面均有不錯成績。他期望，中大未來可到內地不同省市發展，為推動國家發展作更多貢獻，這樣對提升中大聲譽和影響力均有幫助。

《中大校友》百期紀念，單校友很高興再次接受訪問，跟校友分享近況。他讚揚本刊內容豐富，受訪校友的故事相當精彩，令人再三回味。他期望《中大校友》今後加入更多其他題材和走訪更多不同界別的校友，令雜誌內容更多姿多采。

單偉豹小檔案

- | | |
|--------|--------------|
| 1970 年 | 香港中文大學理學士 |
| 1994 年 | 創辦路勁基建有限公司 |
| 2016 年 | 創辦勁投國際控股有限公司 |



▲單校友（中）熱愛跑步，更與員工一同參加比賽。