

## 中國市場須規範化

### —— 范家添

「我覺得，內地做生意的環境，須盡快規範化，不要再靠『走後門』，這才是長遠發展之道。」



范校友認定中國是自己發展事業的地方

范家添（86聯合物理）大學時副修電腦，畢業後一心投身電腦行業。他 92年加入惠普香港有限公司，94年公司派他到北京工作，目前任中國惠普信息產業部副總經理。

86年，惠普與中國電子部轄下的中國電子進出口公司合作，成立第一家 中美合資高科技企業 —— 中國惠普。

凡是以「中國」作名字之首的公司，也須國務院批准；那時電子部部長 是今天的國家主席江澤民。當年，中國惠普是由他簽字核準成立的。

### 須循規範化之途發展

范家添長駐北京五年多，對中國電腦市場的變化相當了解。他說：「中國 電腦市場的增長速度十分迅速，以我的公司為例，幾年間人手增加了十倍，營業額由每年六千萬美元，上升至七、八億美元。」

市場擴大了，但要面對更激烈的競爭 「以前，外國品牌主導整個電腦市場，現在則多了不少本土品牌。以 個人電腦為例，從前只有IBM、HP、Compaq……等外國品牌，現在最厲害 的品牌是本土

《編者的話》

專題

前言

- 黃偉豪
- 吳少翔
- 黃志新
- 沙慧貞
- 高寶明
- 朱裕倫
- 范家添
- 區文生

的聯想，市場佔有率高達百分之十六，IBM及HP各只佔百分之六至七。」

另一方面，98年國家進行宏觀經濟調控，總理朱鎔基決心收緊對海關及外匯的管制，對依賴進口的電腦商來說，這是一次應變能力的大考驗。

范校友說：「去年7月前，電腦生意幾乎全部在國外交貨，每家公司也用自己的方法入口貨品；許多人所賺的錢，並非靠銷售電腦，而是用旁門左道的途徑入口貨品，從中取利。」

在國家未立例堵塞漏洞和收緊外匯前，范校友已預計，這種非正式的入口渠道，遲早會被取締。

於是，他公司一早預備好有關的突發應變措施。果然，當國家有關法令一公佈，他們只消一、兩個月時間調節，便將本來幾乎百分百國外交貨的機制，改為百分百國內交貨。

他指出，有電腦公司因未及應變，以致貨源不繼，市場佔有率立即被對手鯨吞，生意額即時急降。

## 不停往前跑

市場瞬息萬變，以及競爭如斯激烈，身為公司高層管理人員的范家添，時刻不忘提升自己的應變力，工作壓力之大，不言而喻。

他坦言：「今時今日，國內有許多辦事能力很高的人。在我的部門，我職位以下還有幾位經理，他們是內地人。也許有一天，公司不再需要我——這是很現實的，我們這些『空降部隊』的薪金也遠較內地人高，當你的工作可由內地人取代，公司便沒有必要僱用你。」

他還打了個比喻：「我在這裡的工作，就似賽跑一樣，而且要跑贏對手，不能在後面追……我面對最大的挑戰，是不停地提升自己。」

他回想初到北京，面對陌生的工作環境，覺得自己本來像一張填得滿滿的紙，突然變得空白。那時已婚的他，太太剛懷孕，他要獨自到北京，一星期七天不停地工作。經過三至六個月的適應期，他已掌握在內地工作的竅門；當然，這得靠個人勤奮及對工作投入。

## 夫婦同在內地發展

范校友的太太尹鳳蓮（86聯合英文）及兩個兒子如今也在北京生活，尹校友在一家廣告公司任職。

范校友說，較早前曾跟太太討論大家的工作前景，「我們看到不少香港人來來去去。想到自己的長處，是認識中國市場，所以論工作前景，機會還是在中國。」

他認為，有意回內地投身資科技行業的校友，必須盡快坐言起行，因為起步太晚，內地所需的專業及管理人員可能已不假外求。

他說：「全世界最具發展潛力的市場就在中國。香港在中國的門檻，所以，香港人得趁早把握機會。」

### 范家添

86年聯合物理系畢業後，即投身電腦業，曾於東寶有限公司（System-pro）市場部任職五年，92年轉到惠普香港有限公司，現任中國惠普（China Hewlett Packard）信息產業部副總經理。