

CONFIDENTS  
今日目錄

- < 筆錄
- < 文采
- < 滿載而歸
- < 潮流有價
- < 黃金之門
- < 黃金歷程

# 成報副刊 7 日情 商機財情

## 一個月內 極速開六間分社



**陳恒輝**

給你三個成功秘訣：第一，冇錢；第二，冇錢；第三，也是冇錢。「甚麼都沒有，還怕會輸掉甚麼？所以，做事只要加點決心、拼勁就能成功。」中國信貸集團董事長兼「特速旅遊」創辦人陳恒輝，從學生時代開辦周末旅行團，走過39年的商旅歲月，最後還是選擇旅遊業「落葉歸根」。只不過在短短一個月內，陳恒輝就在香港、日本、澳洲、泰國等六國旋風式建立「特速」品牌，跟其名字遙相呼應。

撰文：Louise  
攝影：Queenie

# 旅遊信貸 打造業界新趨勢

陳恒輝年輕時曾收購美國太平洋銀行、渣打等公司，這些「威水史」都令他登上國際雜誌封面。



陳恒輝擅長買賣，新加坡傳媒稱他「豆腐在他手上，也能賣到好價錢。」

陳恒輝憶述：曾有新加坡銀行家用50萬英鎊「買起」歐亞旅遊。「要知道在36年前，那可是個天文數字，相當於現時的億萬磅。」真是夠自謙了。



### 「首辦」旅行社年少膽粗粗

陳恒輝，樸素沉着，除了辦公室內那監察「魚指」的電腦及辦公桌上那十數隻飛機模型，揭露其商人觸覺外，眼前的他，把玩着孫兒的相片，如數家珍，跟一個普通的爺爺無異。但一談到其事業王國，陳恒輝即變得銳氣起來，講到其創業經過，眉宇間帶着幾分自豪、幾分玩味。

「我1966年出國讀書，經常在香港學生會那兒搞活動，專門處理學生放假的旅遊活動，但那時還要討生活，兼職打工。」陳恒輝在倫敦留學期間，還得負擔家中四兄妹的生活。起初，他到唐餐館做「企抬」，每天工作到半夜兩點才下班。「那時『企抬』沒有底薪，收入全靠小費，但那個印度經理竟然要分我一半！不過我貪得意，但做了一段時間，最後還是嚥不下這口氣。」

於是，陳恒輝掏出辛苦儲下的100英鎊積蓄，在學生會幫助下「膽粗粗」創業，在倫敦開辦「歐亞旅遊公司」。初時，公司專為香港和馬來西亞學生辦理暑假來回機票、周末旅行團等，後來生意愈做愈大，在短短三年間，於其他11個國家開設分公司。首次的成功及開心的回憶，埋下了陳恒輝創立旅遊王國的種子。

### 「首推」財務旅遊獨家新意念

到了1972年，陳恒輝把「歐亞旅遊」出售，隨後加入投資銀行界，打滾了三十多個年頭後，發覺還是醉心於當年做旅遊業的開心日子。於是，陳恒輝先在1994年收購新加坡一間擁有60年歷史的旅行社作試點，再花兩年進行市場分析，終於分別在去年10月、今年10月及11月，在日本、新加坡及香港開辦「特速旅遊」。

「香港旅遊業是蓬勃、競爭性極強的環境，不過『特速』並不以本地旅遊業界作直接競爭，而是另闢新方向。『特速』是世界性的，在日本、新加坡、澳門、曼谷等開設分公司，着重中高級的「入境團」，旨在吸引外國遊客到香港及中國內地旅遊。」聽來，「特速」的業務與一般旅行社無異，但天生喜愛挑戰的陳恒輝，自有一套經營手法。

他表示，香港的環境特殊，是gateway to China（通向中國的門戶），是國際的生活形態（lifestyle），外國人主要到港購物、享受美食或會友，遊覽景點反而成了其次。另外，他還將其集團的信用卡公司與旅遊業結合，首創「旅遊商務」的概念，開拓客源。「旅遊商務除了提供一般商務活動安排如會議等，結合旅遊項目之外，更會推出自家的信用卡。客人以這張卡支付『特速』的旅費，可享90日免息分期，還能得到100元回贈。財務與旅遊結合，相信現時的旅行社還未能做到吧。」

陳恒輝在倫敦留學期間，還得負擔家中四兄妹的生活。



生意人常到外地進行商務會議，將商務與旅遊結合，已是旅遊業發展趨勢。



五名孫兒都是混血兒，個個都很漂亮，更成為特速公司的生招牌。



全港首創給予旅遊業界人士使用的信用卡，方便業界運作。

### 「首創」B2B信用卡做業界救星

陳恒輝的大計豈止於此。除了創辦「財務旅遊」外，月前更推出全港首創的「旅遊業界B to B信用卡」，以40日延遲還款期，以及「特速」的機票、酒店房間、旅遊團等產品作作伴，吸引本地業界。

「我做過旅遊業，又做了大半輩子銀行工，明白到業界行家有時會出現資金周轉或產品短缺的困難，但銀行又未必願意在沒有抵押的情況下借貸。業界若持有我們的信用卡，就可以解決資金周轉問題，又能購買急需產品，一舉兩得。這種信貸風險較大，一般商業銀行不會冒險，但我行內人懂得業內運作，風險相對降低，可以幫助行家解一時之困。」看來，陳恒輝決心要成為本地業界的「依靠」。

目前，「特速」已在六個國家開辦了分公司，而在日本更擁有三家全資擁有的酒店。陳恒輝預計，明年第一季他會於英美加等26個國家再開分社，未來三年於日本擁有廿間酒店，以「特」快之「速」度，鞏固其「信用卡+旅遊+酒店服務」三大業務。



陳恒輝指「特速旅遊」的市場定位為中高檔，旨在吸引國際遊客「入境」香港及國內。

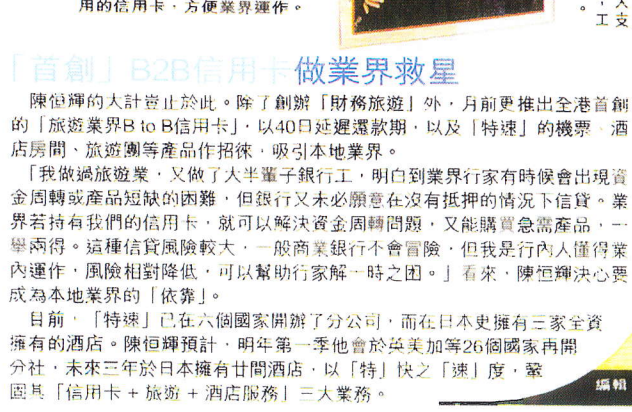
### 成功之道：大無畏精神

說到實商之道，陳恒輝笑言：「我最愛玩。」他的「玩」，跟你我的也許不相同。他的玩法是「每天都接受挑戰」，只要有電腦、電話的地方，就能「玩」得盡興。而且，他特別信任team work，因為當遇到「自己不了解的領域」，就要靠人才協助，大家一起「腦震盪」，才能激發新意念。

「老實說，我從未奮鬥過，每天都是在遊戲、環境差時，幹勁就逼出來，我就「一路做一路長大」，就算不賺錢，我也覺得自己的路很暢順。搵手？一定會，偶然交交學費也是應該的。」最後，陳恒輝慷慨地給大家道出三個成功秘訣：「第一，冇錢；第二，冇錢；第三，也是冇錢。甚麼都沒有了，還有甚麼可怕？只要努力少少，得到甚麼都是你贏到了。」不過，光有大無畏精神也不夠，還得加點決心和拼勁，才能成功，打出自己一片天空。



「事來心應，事去心釋」是陳恒輝面對生意得失的座右銘。



陳恒輝以香港作為旅遊事業的總部，更預計在廿多個國家另設分館，大展拳腳。

2007年1月3日 星期三

黃金歷程

成報副刊 FEATURE

### 集團品牌及合作伙伴