



齊物

政壇強人 創立親民黨

宋楚瑜博士，是台灣著名的政治風雲人物。

他是台灣前「總統」李登輝執政前期最重要的左右手之一。

曾任台灣自1885年建省以來唯一的一屆民選省長；

本為國民黨黨員，後脫離該黨，自行創立親民黨，並擔任黨主席。

他曾於2000年及2004年，分別參選角逐台灣總統與副總統之職位。

他亦有寫作，主要著作包括：《學術論文規範》、《美國政治與民意-兼論中美關係》、《如何寫學術論文》、《心心唸唸在傳薪宋楚瑜對青年朋友的談話》、《學為劉銘傳：宋楚瑜的僕人領導哲學》（與方鵬程合著）等。

童年內向 勤奮好學

宋楚瑜博士祖籍湖南湘潭。妻子陳萬水，育有一子一女。他父親是前陸軍中將宋達，父親在1933年就參加了海軍，從少尉一步一步擢升至中將，曾任陸軍供應司令、聯勤副總司令等職，與蔣經國私交甚篤。宋博士是家中長子，他坦言：「童年時代是個木訥、內向的孩子，學業成績亦乏善可陳。」他在1949年隨父往台灣。宋博士參加大學聯考理工組考試落榜。第二年，他決心重考，又去參加聯考的文法組，終於考入國立政治大學，進入外交系就讀。在大學期間，他刻苦學習，結果在1964年，以第一名的成績畢業。大學畢業後，他服了兩年兵役。服役後，他於1966年赴美國深造，並於1967年獲加州大學柏克萊分校國際關係碩士學位。

擁博士銜踏足政壇

1971年及1974年，他又先後獲得美國天主教大學圖書館系碩士學位及華盛頓喬治城大學政治系哲學博士。他在喬治城大學學習時的導師是寇卓派克女士和克萊恩博士，寇卓派克是外交官出身，當過美國駐聯合國大使，是布什總統的重要智囊之一；而克萊恩則曾任美國中央情報局駐台灣站站长，亦與蔣經國關係密切。宋博士在獲得博士銜後，經導師的推薦返台灣，出任「行政院」簡任秘書，主要工作是替當時的「行政院」院長蔣經國作英文翻譯。1977年，他出任「行政院新聞局」副局長。



中共中央總書記胡錦濤接見宋楚瑜



國家主席胡錦濤在北京人民大會堂會見台灣親民黨主席宋楚瑜一行



全國政協主席賈慶林在北京接見宋楚瑜主席

1978年蔣經國任「總統」，他亦隨之前往「總統府」，任職簡任秘書；1979年被擢升為代理新聞局長；在此期間，台灣發生了「台美斷交」、「中泰賓館事件」、「美麗島事件」等一系列突發事件，宋博士成功地充當了台灣代言人的角色，其駕馭媒體的能力獲得充分體現，受到蔣經國的賞識，1981年被選為國民黨第十二屆中央委員。1984年10月，又出任國民黨中央黨部副秘書長。

政途受挫 另創新黨

1988年1月蔣經國逝世，他便輔助當時接任「總統」的李登輝，成為國民黨黨主席，後來並接任為國民黨秘書長，是李登輝執政前期最重要的左右手之一。宋博士曾擔任最後一任的官派台灣省省主席；並於1994年競選台灣省省長成功，直至台灣省被「凍省」為止。

在2000年「總統」選舉前，他由於爭取國民黨「總統」候選人未果，而跟李登輝和連戰鬧翻，於是決定脫黨自行參選角逐「總統」，並成立了「新台灣人服務團隊」。最後，在非民進黨支持者分裂的情況下，他終以30萬之票數，敗給陳水扁。「總統」選舉落選後，他聯同以「新台灣人服務團隊」為班底的支持者，成立了親民黨，並擔任首任主席。

宣稱退出政壇

2006年5月起，他積極參與推動罷免陳水扁「總統」。同年10月17日，他在新書《寧為劉銘傳》的發表會上，宣佈以超黨派獨立參選人身分，投入年底台北市長之選舉；他雖然向親民黨中央請了假，以無黨籍身份參選，但大家仍視其為親民黨主席看待。

儘管他宣稱，這將是「封刀之作」、「只做一任」；卻有人認為，他的參選，可能成為「泛藍」罪人，而使民進黨候選人當選。亦有人認為，他的參選象徵著親民黨的主體性。



2008年11月5日，中午，台灣親民黨主席宋楚瑜在台北圓山飯店宴請海協會會長陳雲林一行。

2006年12月9日，由於在台北市長選舉中，宋博士所得票數僅53,281票，得票率只約4.14%，因此他召開了記者會，宣佈自己從此退出台灣政壇。但隨後，國民黨「立法院」院長王金平卻表示，「宋楚瑜願意考慮暫不退出政壇」，故至目前為止，其動向尚未明朗化。

自從宋博士宣示退出政壇後，其主要的公開露面，包括：與國民黨主席吳伯雄進行國親聯盟協商階段、及在第七屆立委選舉期間，替國民黨及親民黨的立法委員候選人站台。

在確定親民黨候選人（包括國親聯盟），僅邱美瑞(不分區非安全名單)、柯淑敏(臺北縣第二選區)、林春德(山地原住民)及林惠官(連江縣)四人落選後，他與吳伯雄在2008年1月13日，首度聯袂前往桃園謁陵，祭告前「總統」蔣經國先生國親聯盟大勝；但卻迴避有關國親兩黨會否合併的問題。

同年2月13日，他又與當時國民黨「總統」的候選人馬英九會面，並答應出任馬英九及蕭萬長競選總部的榮譽主任委員。



宋楚瑜主席在河南漯河為陳星聚紀念館開館致詞



1



2



3

- 2008年8月13日，全國政協主席賈慶林與台灣國民黨主席吳伯雄、親民黨主席宋楚瑜現場觀戰，共同為中華台北棒球隊加油。
- 宋楚瑜伉儷出席2008年北京奧運會開幕儀式
- 2008年8月15日，中共中央台灣工作辦公室主任王毅在北京釣魚臺國賓館會見並宴請親民黨主席宋楚瑜一行。



宋楚瑜主席在台灣親民黨辦公室接見世界華商基金會訪台團



宋楚瑜主席接受世界華商基金會榮譽會長聘書
(左起：馬與利總裁、宋楚瑜主席、馮成會長)

宋楚瑜博士簡歷

- 台灣親民黨創辦人及主席
- 國民黨前黨主席
- 國立政治大學國際關係研究中心兼任研究員(1974年)
- 「行政院」院長秘書(1974-1977年)
- 國立台灣大學兼任副教授(1975-1978年)
- 國立台灣師範大學兼任副教授(1975-1980年)
- 「行政院」新聞局副局長(1977-1979年)
- 「總統」秘書(1978-1989年)
- 「行政院」新聞局局長兼政府發言人(1979-1984年)
- 中國國民黨中央委員會文化工作會主任(1984-1987年)
- 中國國民黨中央委員會副秘書長(1987-1989年)
- 中國國民黨中央常務委員(1988-1999年)
- 中國國民黨中央委員會秘書長(1989-1993年)
- 台灣省省政府主席(1993年3月-1994年12月)
- 台灣省長(1994年12月至1998年12月)
- 第十屆「總統」候選人
- 第十一屆正、副「總統」選舉國親政黨聯盟副總統候選人
- 中華民國三等(紫色大綬)景星勳章(1980年3月)
- 大韓民國光化外交勳章(1980年9月)
- 南非共和國好望角大十字勳章(1980年10月)
- 中華民國三等雲麾勳章(1985年5月)
- 台北縣中和國小肄業
- 台北市龍安國小
- 台北市士林初中

- 台北市成淵高中
- 國立政治大學外交系畢業(1964年)
- 美國加州大學柏克萊分校政治學碩士(1967年)
- 美國天主教大學圖書館學碩士(1971年)
- 美國喬治城大學政治學博士(1974年)
- 美國艾森豪獎金得主(1982年)
- 美國天主教大學法律與政府學榮譽博士(1995年)
- 澳洲南澳大學榮譽博士(1995年)
- 美國加州大學柏克萊分校哈斯國際獎章(1996年)
- 美國亞洲基金會龐克傑出訪問學者(1999年)
- 美國加州大學柏克萊分校東亞研究所傑出訪問學者(1999年)
- 美國馬里蘭大學榮譽博士(2000年)
- 韓國漢城淑明女子大學榮譽博士(2003年)
- 榮獲第九屆世界傑出華人獎

劍學藝 覓師難 隋唐希臘冶一爐 東西學者眉皆皺

「我到現在還很喜歡看武俠小說，如果有好的武俠小說，我一定看。」

這位武俠小說大師對記者「為何至今華文世界沒有出現第二個金庸」的困惑，如是回答。

他謙虛地說，他不敢說不會出現第二個金庸，

或是武俠小說正在走下坡路，

事實上他很期待看到精彩的武俠小說。

「你說甚麼，1906年出生，那我不是100歲了！」維港灣畔書香滿溢的書齋裡，金庸先生剛接到一個把他年齡搞誤了的無知電話，心裡有點生氣。但一和我們說起「書」、「劍」話題，又滿懷高興。

「有華人處，即有金庸。」金庸的大名早已無需我們多作介紹，他開創了近代新武俠小說寫作，既有古典小說的精彩傳統，又能自出一格，讓柔情俠義揪住千百萬讀者的心。他自1955年創作第一部武俠小說《書劍恩仇錄》以來，迄今半個世紀，其《射雕英雄傳》、《笑傲江湖》、《鹿鼎記》等15部長篇小說，妙語生花，情節細膩，讀來痛快淋漓。

「我到現在還很喜歡看武俠小說，如果有好的武俠小說，我一定看。」這位武俠小說大師對記者說「為何至今華文世界沒有出現第二個金庸？」他謙虛地說，他不敢說不會出現第二個金庸，或是武俠小說正在走下坡路，事實上他很期待看到精彩的武俠小說。

「為甚麼沒有第二個金庸？」

金庸武俠作品風靡全球華文世界，從小也愛看武俠小說的他，說是需要對歷史等古代的東西感興趣與熟悉才能寫得好，刀劍的冷兵器時代畢竟跟現代的環境有很大距離，所以環境因素應是如今缺少精妙武俠小說創作的的主要因素。不過，現代人其實也可以寫古代的，比如像二月河，他對歷史很熟悉，對明清時代很了解。「科幻小說有

科學根據的，我也很喜歡看。但是，手持現代武器的『武俠』，我卻是不敢恭維的。」

對盜版行為深惡痛絕

現代社會網絡發達，在網上也有不少武俠文學作品的連載，某種程度上也擴闊了閱讀群體。但對於盜版行為，金庸卻表示深惡痛絕。他說，現在很多網絡都是年輕人在做，他們經常盜用我的東西，我不跟他們計較，但這是不可以的，不過在香港這種情況還是少見。比如周星馳最近的一部電影，他要在片中提起楊過、小龍女、神雕俠侶等，這些人物都是我創作的，他事先找我商量，每提一次這些名字，就付一萬元版權費。不在錢多錢少，這是尊重知識產權的表現。「我的書在大陸被盜印了很多，這種狀況不好，希望以後可以改善。」



查良鏞博士獲
香港科技大學
頒授榮譽文學博士
會上致詞



世界
傑出華人
金庸
博士

查良鏞

浙大任教幾年非常開心

前段時間，媒體對金庸先生請辭浙江大學人文學院院長一事作了大量的報道。對此，他說：「我是浙江海寧人，在浙大任教幾年感到非常開心，他們都很喜歡我，學生也很尊重我。我本來想辭職去劍橋大學讀書，但他們一直留住我，所以現在辭職我也不提了。」因此，這次去劍橋讀書他是向浙江大學領導請了假，並已經向浙大領導表示，不再在浙大領取工資。



(左起) 張國良先生、查良鏞博士、蔣震博士合照。

成立金庸基金助內地生

回首在浙大的這些年，金庸說：「在浙大當人文學院院長時，正是浙江四所大學合併為新浙大時期，而我在這幾年期間最得意的是辦了七、八場研討會，請了很多教授院長來演講，例如新聞學方面，復旦大學、人民大學的新聞教育都很好，我們把他們的教授請過來；還舉辦了多個教育會議，請國際專家到校，以及研究中國加入世貿組織後的發展等會議，都辦得很成功，推動了浙大的發展。」他笑說：「當年受聘時年歲已大，不能經常上課，我也不好意思拿教授津貼，就拿幾千元月薪，在杭州住酒店吃飯也用得差不多了。」

「在浙大的經驗，內地的學生很樸實，很用功，我很喜歡他們，所以我在學校成立了一個基金——金庸基金，幫助那些貧困學生繼續求學；相比之下，香港的學生太舒服，引誘太多，我擔憂香港學生長期下去，會跟內地學生拉開距離。」



(左起) 查良鏞、高祀仁、張國良一同出席香港新聞工作者聯會。

英國劍橋大學日前已決定授予金庸榮譽文學博士名銜，但他同時決定將前往劍橋大學攻讀博士學位。年逾80、學識淵博的金庸既已獲授博士名銜，為何還要再去同一所劍橋大學攻讀博士學位？

「在浙江大學教書時，有人質疑我：你不是讀歷史出身的，沒有學位，學問不夠好。學問好不好，我不想跟人家辯論。現在，劍橋大學給我的這個博士學位，這在英國是一個很高的榮譽，相當於拿諾貝爾獎似的，我很慚愧，不敢當。我想再去讀書，讓自己的學問更好一點。」金庸說，在獲授劍橋榮譽文學博士學位後，隨即向該校提出申請，請求到該校繼續攻讀，以完成博士課程。劍橋校方表示已無此必要，也很難找到導師輔導這位「學生」。但金庸先生堅決請求入校就讀，最終得到校方的同意。



中國浙江大學校長楊衛(右)聘請查良鏞博士為浙江大學人文學院名譽院長。



查良鏞博士為讀者簽名

中國文學館設金庸文庫

金庸告訴記者，這次入劍橋攻讀，志在求學，而非為求學位，「把英文學好一點也好」。世界史、中國隋唐史、希臘史、羅馬史，都是金庸日後攻讀與研究的方向，「聽說劍橋有很好的隋唐史專家，學問研究得很細。」他將於今年六月初按時到校，計劃用兩至三年時間讀完博士課程。

記者獲知，中國現代文學館擬邀金庸前往講學，並準備設立「金庸文庫」。這個殊榮對這位為現代武俠小說創新立萬的「大俠」來說是當之無愧的。

帶着「大俠」為我們簽上大名的經典武俠小說離開，記者想起金庸的一句話：「身為中國人是幸福的。中華民族有



(左起)黃經國博士、查良鏞博士、馬興利博士合照。

深厚的文化傳統和歷史，作為中國人，應該學習祖先對傳統文化重視和珍惜的態度。」金庸的作品，讓人驚異的不止是其流程度，而是他能做到雅俗共賞，傳統與現代、劍俠雄風與書卷氣概的完美融合。



查良鏞博士在座談會上，讀者輪流上台獲取簽名留念。

查良鏞博士簡歷

- 香港特別行政區頒授大紫荊勳章
- 英國政府頒授OBE勳銜
- 法蘭西共和國“騎士勳章”榮譽勳章
- 法蘭西共和國藝術與文學高級騎士勳章
- 香港大學榮譽社會科學博士
- 香港大學榮譽教授
- 香港理工大學榮譽法學博士
- 香港公開大學名譽文學博士
- 香港中文大學文學院名譽教授
- 香港科技大學榮譽文學博士
- 吉林大學名譽教授
- 遼寧師範大學名譽教授
- 廣州中山大學名譽教授
- 天津南開大學名譽教授
- 上海華東師範大學名譽教授
- 台灣政治大學榮譽文學博士
- 加拿大英屬哥倫比亞大學榮譽文學博士
- 新加坡東亞哲學研究所名譽院士
- 英國牛津大學近代中國研究中心訪問院士
- 北京大學名譽教授
- 浙江大學名譽教授
- 劍橋大學羅賓森學院、李約瑟研究榮譽院士
- 日本創價大學榮譽文學博士
- 「明報」創辦人
- 前香港廉政公署市民諮詢委員會召集人
- 原香港基本法起草委員會委員
- 原香港基本法諮詢委員會執行委員會委員
- 原全國人大常委香港籌委會委員
- 獲香港市政局頒授「文學創作終身成就獎」
- 獲香港(及海外)文學藝術協會頒授「當代文豪金龍獎」
- 獲頒2008影響世界華人終身成就獎



世界 蔣震 博士

將勤補拙自強 注塑機業稱王

香港震雄集團創辦人蔣震博士多年秉持「工業富民，民富國強」的理念，將取諸社會之成果用諸社會。為推動工業的發展，蔣震不惜將他在震雄集團名下的全數股份成立基金，用於資助不同機構一起推動工業，包括加強技術人員的培訓。蔣震多次談到自己的理想，希望能為國家工業發展出力，讓國家富強起來。

品質追日本成本比內地 日久顯實力

蔣震大名鼎鼎，「注塑機大王」的稱號幾乎家喻戶曉。但很多人並不知道，他來港初期只是一個碼頭苦力。不過他不甘淪落，憑著信念，以有限資金創立塑料機械廠，透過創新和技術研發，把事業推上高峰，成為塑料機械工業的領袖。香港震雄集團創辦人蔣震回想這一切，感慨地表示，創業成功之道在乎後天的努力，即使不太聰明，做事只要持之以恆，總有出頭的一天。

蔣震祖籍山東，1923年出生於貧困的家庭，父母早亡。蔣震僅受過4年的正規教育，1949年隻身南下香港，舉目無親，初抵時只是從事碼頭工人、紗廠雜工、礦工等苦力工作，每天只是賺取約兩塊錢的工錢。他說：「當年來港找工作，都是碼頭的工作，因香港未有封鎖，是獨一對外開放的門戶，生存會容易點。」

昔日的香港環境，生活難免艱辛，蔣震形容來港初期「聽不懂廣東話」，更要「住在馬路旁」。不過，蔣震從未有氣餒，勤奮克儉，對人生始終充滿信心，在友人的介紹下，遂於1956年進入香港飛機工程有限公司工作，引發他對機械的興趣，並逐步掌握機械維修的訣竅，為日後事業發展打下穩固的基礎。

眼光獨到1983年內地設廠

經歷兩年的機械維修經驗，蔣震於1958年以有限的200元資金毅然創業，創辦規模尚小的震雄機器廠，期間生意幾起幾落，但未有動搖他對塑料機械工業的信心，更

研發製造塑膠用品的雙色注塑機，其後於1966年發明全球首部10安士螺旋直射注塑機，並獲得香港中華廠商聯合會頒發的「最新產品榮譽獎」。

隨著八十年代內地的改革開放，蔣震遂於1983年返回內地設廠。他稱，本港工業北移難以避免，但認為「有人的地方就有工業，工業會跟環境生存」，即使工業北移後，本港的角色只是轉變了，只要眼光稍為放遠些，便看到香港與內地的工業關係，有如「前店後廠」，生產工場設於內地，香港則是管理的工作。



2005年，蔣震博士榮獲香港特區政府頒授大紫荊勳章。

震雄集團成企業界翹楚

集團不斷發展，已成企業翹楚。回首往昔，蔣震來港已逾50載，多年來都以「品質追日本、成本比內地」的經營目標，減輕成本外，必要確保質素。他更稱，自己讀書不多，不太聰明，成功之道在乎自己勤力，做事有恆心，並說：「最重要是勤力，可以幫到不聰明的人。」



(左起)蔣震博士、原中聯辦主任高祀仁。

最具生命力企業百強 震雄排第七

經過半世紀的努力，工業家蔣震把震雄機器廠，發展為全球注塑機銷售量最大的生產商之一，平均每10分鐘售出一台機器，單是2005年已年產注塑機接近15,000台，客戶來自全球65個國家和地區。配合全面開拓內地市場的方針，震雄集團於2001年在深圳龍崗大工業區建立了佔地56萬平方米的工業園。

震雄集團擁有逾3,500名員工，年營業額平均達21.55億港元。集團總部設於香港，主要的生產及研發中心設於深圳震雄工業園及台灣的桃園。創業初期，震雄於1959年自行研發生產出香港首台雙色吹瓶機，其後更首創螺旋直射注塑機，奠定行業的領導地位。踏入21世紀，震雄集團生產的注塑機已達世界級水平。

近年來，震雄不斷推出新產品、新技術，如「省電」大型注塑機，並引入國際先進的管理模式，提升公司的管理水平。震雄集團於2005年被深圳市市場經濟委員會、品牌創新推介專業委員會評為「最具影響力的深圳知名品牌」。震雄於2006年更榮獲中國最具生命力百強企業第7名及榮獲中國機械500強稱號。

堅信工業強國 捐數十億育才

香港震雄集團創辦人蔣震多年秉持「工業富民，民富國強」的理念，將取諸社會之成果用諸社會。為推動工業的發展，蔣震不惜將他在震雄集團名下的全數股份成立基金，用於資助不同機構一起推動工業，包括加強技術人員的培訓。蔣震多次談及自己的理想，希望能夠為國家工業發展出力，讓國家富強起來。

成立蔣震工業慈善基金

工業家出身的蔣震，堅信中國走向富強，必須從工業著手，要打好工業基礎，必須推動工業及教育，培訓人才。蔣震為實踐多年來的心願，於1990年將他在震雄集團名下的全數股份，慨然捐贈以成立數十億港元的「蔣氏工業慈善基金」（現更名為「蔣震工業慈善基金」），鼓勵工業機械與製造業的發展與改良。



捐款500萬港元予嶺南大學，由陳坤耀校長(左)代表接受。

蔣震看到日本和德國在第二次世界大戰後的成功例子，堅信科技和工業的提高，才能為中國帶來現代化的社會，提高全中國人的生活水平，遂透過基金資助多個培訓和交流項目，並配合內地政府部門舉辦各種類型的培訓班，推動國際交流。蔣震只問耕耘，不問收穫，坦言中國面積遼闊，只求「盡力做」，不計較成果。

榮獲多名校頒榮譽博士

基金已資助多個培訓和組織製造科技國際會議等活動，在中國內地、香港、台灣和英國、德國及美國等地已資助培訓28,775名內地、香港、台灣的工業企業高級管理人員，使他們學成後回到工作崗位發揮所長。蔣震對於基金的工

作感到欣慰，難掩喜悅之情，為的只是希望幫助中國工業的發展，協助國家走向富強。

蔣震在工業發展和經營上作出重大貢獻，成為企業家的典範，先後獲頒授香港理工大學榮譽工程博士、香港中文大學榮譽社會科學博士、香港公開大學榮譽工商管理學博士，並獲聘為香港理工大學顧問委員會創會成員及香港大學校董會成員。蔣震更於2005年取得大紫荊勳章，是香港回歸後首位獲得此殊榮的工業家。



蔣震博士獲香港大學頒授榮譽科學博士

永不停步 蔣震八十有四，滿頭白髮，但仍精神矍鑠，腰板筆直。談起養生之道，蔣震笑言沒有甚麼秘訣，也沒吃甚麼補品，不過是飲食清淡，不煙不酒，每天早睡早起。更難得的是，蔣震退休後仍「退而不休」，平日如常返回大埔工業邨的廠房巡視，不同的只是「以前7時多，現在9時至10時！」

謙虛率直的蔣震，在訪問期間無所不談，撇除一頭白髮也很難想到他八十有四。蔣震雖說已退下來，讓子女繼承集團的業務，但他仍堅持多年的習慣，平日總會往大埔工業邨的廠房巡視。因廠房建於1981年未有電梯，蔣震每次往返廠房總要徒步走上3樓，還要經過一眾同事的寫字檯，始可抵達辦公室，足見「寶刀未老」。



蔣震博士出席「55載香江情晚會」



蔣震博士榮獲世界傑出華人獎

別以為蔣震每天進補，使其精神奕奕，體壯力健，他說沒有甚麼養生之道，只是早睡早起，每天睡得很充足：「10時就睡了，7、8時就起床！」他更稱，自己未有吃甚麼補品，也不喝咖啡，笑言最愛喝的只是中國清茶，飲食亦較清淡，較愛吃廣東菜。他說：「飲食簡單，好吃的吃多一點，不合口味的就吃少一點。」

「無為而治」子女成材

除日常工作外，蔣震閒時愛看看政治和經濟類的書籍，每晚也喜歡在居所附近散步45分鐘，每周日更是家庭日，會與兒孫見面，享受子孫滿堂的樂趣。蔣震兒女成材，但他笑說自己在管教子女上奉行「無為而治」政策，最關鍵是以身作則做好榜樣。來港逾50載，他已能聽說廣東話和英文，但在家中仍以普通話為交流的語言。

蔣震博士 簡歷

- 震雄集團創辦人及主席
- 「蔣震工業慈善基金」創辦人及主席
- 香港特區政府頒授「大紫荊勳章」
- 英女皇頒授 OBE 勳銜
- 香港工業專業評審局2006「傑出成就獎」
- DHL/南華早報2005香港商業獎「終身成就獎」
- 美國喬治華盛頓大學「國際傑出成就獎校長勳章」
- 香港理工大學頒授榮譽工程博士
- 香港中文大學榮譽社會科學博士
- 香港公開大學榮譽工商管理學博士
- 山東省行政學院兼職教授
- 香港機械金屬業聯合總會名譽會長
- 香港電器製造業協會名譽主席
- 香港 2007「傑出工業家獎」
- 榮獲「第九屆世界傑出華人獎」



執意求變的強者

在香港，有一位被稱為「阿姐」的人，一講起，不用再作他想，人人都知就是汪明荃博士。「阿姐」地位無人可以代替，這個暱稱，既是地位象徵，亦顯示了她與廣大觀眾之間的親切關係。人與人之間的關係，需要時間的歷練、考驗，何況汪明荃是一位藝人，而且是入行超過40年的藝人，但她無論在現實中，或是電視螢光幕內的演出，她一直都歷久常新，永遠年青；一方面以多個經典電視角色深入人心，另一方面又發揮愛國精神，積極參與人大及政協活動，為香港人謀福利。難得的是，在漫長的人生路上，她不斷求新，不會局限自己，在追求各種才藝的過程中，發揮鍥而不捨，全力以赴的精神，為香港演藝界寫下重要一頁。

把握人生中的難得機會

很多人說，一個人的「成功」，往往由無數個「小成功」結合而成，以聚沙成塔的模式，在人生旅途上，慢慢積聚、提煉，匯聚成今日重大的成就。我們說「成功」非僥倖，那是因為每次「成功」，都是得來不易，每次都須經歷不同種類，大小不一的考驗，從中汲取經驗，再由困難中窺探人生的康莊大道。不過經驗有時亦是一個枷鎖，年紀愈大，枷鎖便愈重，如偶一不慎，更引至泥足深陷的地步。

「成功」在她的身上，從來沒有褪過色，在今日只有著重崇尚外貌多於才華，追捧年青俊男美女的演藝術界，一樣愈戰愈勇，以堅毅不屈的精神，在人生大道上昂首闊步。對於自己的成功，她看得很平淡。「其實我認為自己是沒有甚麼成就的，只不過是在人生中，有些機緣巧合的事情發生了，這些機會，很多人在一生中都可能遇不到，我便把握了機會，同時做了自己應該做的事情。既然做了，便要做到最好，這是我基本的做人態度。」

創造經典角色

人到了某個年紀，便會回憶往事，開始追索自己的人生源頭。汪明荃坦言，現今所擁有的一切，都是由演戲開始的。上海出生的她於1956年來港，她放棄了當時既有前途又高薪的空姐一職轉投演藝界，加入了麗的映聲藝員訓練班，由此為她打開精彩的一生。



汪明荃博士榮獲
香港特別行政區
銀紫荊星章

既然付出了，當然亦有收穫。正是這份不斷求新的精神，令汪明荃在過去四十多年的演藝歷程上，創造了多個經典角色，如七十年代的《家變》，她飾演女強人洛琳一角，形象深入人心，奠定了她在電視連續劇的一姐地位。至80年代，她又憑電視劇《萬水千山總是情》中的熱血愛國女學生形象，贏得省港澳觀眾的愛戴。就算到了21世紀，香港演藝界已經歷天翻地覆的改變，她一樣可以創造出令人難忘的角色，如《創世紀》中的方健平、《我的野蠻奶奶》中那位兇惡的格格，都是40多年演藝經驗的積聚成果；她以努力加上天份，成功抓緊每個時代的女性特質，令演藝事業繼續光芒四射。

人生是柳暗花明又一村

汪明荃在無綫電視素有「鎮台之寶」的稱號，不過貴為「鎮台之寶」，在八十年代末至九十年代的十年之間，亦經歷過一段演藝事業的低潮期。她在1988年開始當選了人大代表，從政治的角度來說，毫無疑問，那是一項無比的榮耀，但代價是，她必須放棄演劇集，因為當年台灣是無綫重要的電視劇外埠市場，當時台灣還未開放，由一個人大人所擔演的劇集，自然進不了當地市場，所以她只能從事一些綜藝節目的主持工作。「其實我沒有想太多的。從來沒有電視藝員擔任這種政治角色的，那時又對人大認識



前國家主席江澤民接見汪明荃博士



汪明荃博士（左二）榮獲第九屆世界傑出華人獎



汪明荃博士獲頒香港城市大學榮譽文學博士學位

天生我材必有用

每位成功人士，都總會有他們成功的基石，而汪明荃的成功基石正是建立在電視台，所以入行以來，一直不離不棄，就算現在減產了，仍維持一年一套電視劇的標準。拍攝電視劇，為汪明荃帶來很多發揮才華的機會，由最初只是演戲，到後來唱電視劇主題曲、做主持、參與舞台劇、參政、開演唱會。「我始終將工作放在第一位，將它做到最好，而且無時無刻都提升自己，尋求新突破，每次拍新戲時都想找些新的演員配搭，希望可以為我帶來衝擊，同時不會令觀眾覺得悶。」

最難得的，是她在求變的過程中，沒有為自己定立任何框架，亦沒有固守前輩的身份。她可以做鬧劇、可以穿起魚網絲襪在台上風騷地唱〈熱咖啡〉、〈迷人Pink Lady〉，為觀眾帶來驚喜。「我不會用框架去框死自己，每件事情，我一定不會隨隨便便地做。在成功為觀眾帶來驚喜的過程中，我是思考得很透徹的，不是盲目求新，新之餘，亦要自己可以做到。」

不深，但因為是國家甄選出來的，所以內心又有一份使命感，希望可以貢獻自己的力量，回饋社會，向中央傳達香港市民及演藝界的心聲。其他事，我甚麼都沒有想，一直做了十年，1998年再改任全國政協。」在那十年中，雖然失去了演戲機會，但古語有云：塞翁失馬，焉知非福？人生路上，很多時都是柳暗花明又一村的。

1992至1997年間，她以後起之秀的身份，先後被選為八和會館第26屆及27屆的主席，為首位女性歷史性地出任此粵劇組織主席，上任後隨即大力推動香港粵劇的發展。「我如此落力去推動香港的粵劇，首先一定是我本身對這個傳統文化有濃厚的興趣，否則投入度不會如此大。我很熱愛粵劇，明白它的珍貴之處，我眼見行業日趨老化，同時我又明白它的問題所在，過往很少人主動去爭取的，於是我便努力去做。」藉著人大的身份、個人的知名度，加上多年來參與社會公益活動時建立的人際網絡，汪明荃熱心地為粵劇界爭取永久的場地，同時又努力開展八和會務，她明白文化延續的重要性，於是又開粵劇學校，培訓新人，



汪明荃博士於美國洛杉磯華埠星光廣場打手印儀式



2008年3月出席於北京舉行的全國政協會議



2007年6月汪明荃博士出任耆英饒鐘8小時主禮嘉賓

藉此提高粵劇在香港的社會文化地位。2005年，粵劇界的重要表演場地新光戲院面臨清拆命運，經她與政府及業主的多番交涉下，終得以成功續約3年。由於成績有目共睹，再於2007年第三度當選八和會館主席，而新光戲院的租約亦再度延期至2012年。

對工作仍有一份不變的執著

人生中不斷工作又工作的汪明荃，又想過退休嗎？「我正在從事的工作，是不能休息的，因為一旦退休，既然已做了40多年，而且是毫無間斷地做下去，那為何不繼續做下去呢？這方面我是很執著的。我很慶幸自己有一份喜歡的工作，才華得到發揮，回報也相當豐富，同時感謝觀眾一直以來的支持。」汪明荃深情表白，一樣平靜如昔，因為人生已豐富至此，夫復何求？

汪明荃博士擔任
北京2008北京奧運會火炬接力

汪明荃 博士簡歷

- 第九屆、第十屆及第十一屆全國政協委員
- 香港特別行政區銀紫荊星章
- 香港演藝學院榮譽院士
- 香港城市大學榮譽文學博士
- 西九文化區管理局董事局轄下表演藝術委員會成員
- 香港八和會館第三十三屆及第三十四屆理事會主席
- 何英傑基金會創辦人及執行委員會主席
- 中國文學藝術界聯合會第八屆全國委員會委員
- 中國戲曲發展中心執行委員會主席
- 香港各界婦女聯合協進會永遠會員及第一屆理事
- 香港友好協進會永遠會員
- 香港文化藝術基金會顧問
- 香港防癌會執行委員會委員
- 榮獲第九屆世界傑出華人獎

公益承諾 因為而為

有人說：社會責任不是一個有始有終的計劃，而是一個不變的承諾。

梁劉柔芬議員這份對社會的承諾成就了她人生的亮點。

她稱，近年來內地反而有很多成功例子，

藉內地和香港能夠成立一個文化平台，共同合作，

希望為一個未來的亞洲創意產業做一個孕育地。



「我希望，人們可以從熱心公益這個角度認識我！」

走近全國人大代表、香港特別行政區立法會議員梁劉柔芬，她開門見山地對記者說，一臉謙然。

上世紀八十年代開始初嘗社會公益工作，出任公職多不勝數，至今全身心投入社會工作，梁劉柔芬已將公益作為終身事業，為需要幫助者奉獻自己的時間和精力，即使每天只睡4、5個小時，她仍甘之如飴。在社會公益方面的傑出貢獻，也成為梁劉柔芬於2008年6月27日獲授「世界傑出華人獎」殊榮的主因之一。

出身紡織製衣業的梁劉柔芬，早在1990年就以港府紡織政策顧問身份隨團赴美參加港、美紡織配額談判並取得成功。後又加入香港紡織業聯會、工業及科技發展局編織組等，為香港紡織業發展獻謀。1998年她更於香港特別行政區首屆立法會選舉中，當選為紡織及製衣界立法會議員，並兩度成功連任至今。

但談及公益，總令梁劉柔芬神采奕奕。「公益不能人做我做，要以創業方式做才開心！」梁劉柔芬擁有留美求學數學和電腦專業帶來的縝密邏輯思維，以及在全新領域挑戰自我、創意無限的年輕心態，凡涉公益，她從不隨定式，而以創業思維獨闢蹊徑，這更成為她傾注於公益事業的要旨。



梁劉柔芬議員(中) 榮獲第十屆世界傑出華人獎

世界
梁劉柔芬議員



梁劉柔芬議員出席青年企業家發展局成立10週年紀念

「我做公益活動好像自己創業一樣！」梁劉柔芬稱，「每次都有創業的熱情、甘苦和成就！」雖然不似創業可以一路做下去，但是甜酸苦辣可以在整個過程全數品嚐，這令她相當癡迷。

深信「取諸社會，用諸社會」的梁劉柔芬，在九十年代開始，事業上已卓有成就，她不僅開始參與政府諮詢架構，亦將更多精力投入社會工作。梁劉柔芬敏銳發現，在當時香港面對回歸祖國及實現「一國兩制」偉大構想的關鍵時期，加之全世界的目光都注視在香港這個「奇跡隨時會發生」的地方，而香港的青年人卻缺乏應變的韌力和毅力，後續無力。為令更多年輕人有機會瞭解步入社會應具備的

素質、確立自己的人生價值和目標，她一手創辦了「青年企業家發展局」，通過推行多元互動的方式，在大學生當中培育思考靈活、擁有企業家特質的未來社會棟樑；同時喚起企業的社會責任，為培育優良的人才資源共同努力。2002年，她又以「商校夥伴計劃」向中學生層面推廣並日臻完善，參與的企業和學校亦從六年前的9對增加到2008年的58對，僅去年就有1,800名中學生受益。在世界傑出華人獎頒獎典禮上，梁劉柔芬亦鼓勵年青人多加入社會事業，不要只活在自己的世界，應該為社會和國家的利益努力奮鬥。



青年企業家發展局「商校夥伴計劃」分享會及結業禮



梁劉柔芬議員出席香港有機資源中心「全城有機健康跑」開幕禮



獲香港公開大學頒發榮譽大學院士，以表揚梁太多年在社會及業界的貢獻。



梁劉柔芬議員出席
全國人大代表大會上
留影

鳳脫世而出，為美國在上個世紀大半時間裡樹立了另一個引領世界的產業；近觀邵逸夫爵士，當年捨新加坡老家卻注資香港建立影視王國，就是因為看重香港人活躍和不拘一格的特性。

「因為而為」一直是梁劉柔芬堅定不移的處世原則。她認為，天生我才必有所用，人生在世短短幾十年，在社會這個群體裡，不是個人為主，而應放下個人利益，為社會的整體利益努力，令社會更長遠和諧，每個人都應該貢獻力量，去做認為正確的事情。

近三十年來，她一直以身體力行這一原則，不僅先後出任仁濟等醫院的主席及委員，臨時醫院管理局及醫院管理局成員等幾十個公職，還首創「沙田馬場慈善跑步賽」、成功將「香港聯合國基金委員會」的零錢佈施計劃實施在國泰航空公司的班機上、協助創立「文娛慈善基金」、參與「志蓮安老信託基金會」等。談及未來打算，她熱情介紹正在籌備的「社區導者學會」，既可集中更多人意見為特區政府獻計獻策，更可為社區和諧貢獻力量，還將推出「快樂人生計劃」，並推動「財富不等於快樂」的概念。

深愛香港的梁劉柔芬念念不忘從文化角度提升本港吸引力，她認為，香港除了打造西九文化硬件，還應在文化軟件上增加亮點，發揮香港中西文化平台作用。梁劉柔芬早有提倡街頭表演藝術、促進中西文化交流，現今面對全球金融危機、人心惶惶之即，她亦提出，香港更可以與內地共同成立兩地文化匯點平台，一則拯救人心，緩解經濟問題帶來的負面影響，二則作為一個文化孕育地，為未來亞洲文化產業儲備力量。

談及此，梁劉柔芬以1929年美國經濟大蕭條為例，當時美國國內世道不濟，人民生活信念皆受到重創，正當此時，夢工場和百老匯等美國文化典型代表就如火中鳳

凰脫世而出，為美國在上個世紀大半時間裡樹立了另一個引領世界的產業；近觀邵逸夫爵士，當年捨新加坡老家卻注資香港建立影視王國，就是因為看重香港人活躍和不拘一格的特性。

有人說：「社會責任不是一個有始有終的計劃，而是一個不變的承諾。」梁劉柔芬這份對社會的承諾成就了她人生的亮點。

梁劉柔芬議員 簡歷

- 第十、十一屆全國人民代表大會香港特別行政區代表
- 香港特別行政區金紫荊星章
- 香港特別行政區第三屆立法會議員
- 財務匯報局成員
- 香港各界婦女聯合協進會名譽會長及創會會員
- Bay Apparel Limited 董事
- 金柏投資有限公司董事
- 香港紡織業聯會有限公司會理事
- 仁濟醫院顧問局委員及永遠顧問
- 志蓮淨苑南蓮園池諮詢委員會委員
- 香港潮陽同鄉會名譽會長
- 香港友好協進會有限公司永遠名譽會長
- 良朋會贊助人
- 世界華商基金會名譽會長
- 香港中華文化總會名譽會長
- 榮獲第十屆世界傑出華人獎

大學頒授榮譽博士 Graduation Ceremony



郭樹鈿
博士

投資精髓在於先學做人

郭樹鈿博士是香港著名的期貨投資專家。

早年從事油畫業、後轉向金融業的他，竟能將藝術與金融投資互相融合，

令二者在他身上達致完美的統一。

憑著努力、經驗和智慧，他成功自創的短炒操作技法系統 ---「亦步亦趨圖譜對應系統」，

令其聲名大噪。他一直在勤奮學習及傳授，把他所學、所懂，所總結的專業知識和寶貴經驗，

毫不吝嗇地教育大眾，在投資課程及講座中，分享他的實戰投資心得，

讓更多同好者能分享投資的盛果和成功的喜悅。

對金融投資業，可說貢獻良多。

他亦熱心參與公益活動，希望幫助那些有才華卻缺乏資金的有志人士，以回報社會。他對人生深刻的感悟及投資的精髓是「學投資，要先學做人」；他說：「總覺得，授課所得到的工資才是憑自己努力賺到的，投資交易所得的，還是希望回歸市場。」

憑油畫賺取第一桶金

郭博士早在求學時期就對繪畫很感興趣，美術成績突出，在校期間曾多次獲得香港校際及學界公開賽冠軍，1971年中學畢業後，他將對繪畫的熱愛傾注於油畫行業，拜師學做油畫學徒，以自己的真跡油畫技術，為自己闖出一片天地。

從事專業真跡油畫工作十年後，積極進取的他於1980年，趁著中國內地改革開放的浪潮，以一技之長在廣東省茶山鎮開辦了真跡油畫繪畫廠，把油畫藝術工業化，成為第一批投資內地的港商。他親自培訓數以百計的年輕畫師，而每月有數千幅真跡油畫以藝術商品形式，出口到世界各地。

郭博士回憶，那個時候中國內地的勞工價錢便宜，而繪畫廠的利潤頗為豐厚，加上工廠員工的零流失率，他在10年的辦畫廠經歷中，不僅滿足了個人的追求，也為自己賺取人生的第一桶金。1993年他更獲得茶山鎮政府頒發的「十年貢獻金牌獎」，以肯定及表揚他對當地培訓專才及經濟作出之貢獻。

1990年，他結束油畫生意，移民紐西蘭。談到自己當年的激流勇退，他笑稱，那是答應太太的10年之約；「最初到內地發展時，就與太太約定10年之後結束畫廠的生意。而1990年又適逢子女求學之初，故舉家移民紐西蘭。」

郭博士接受
香港貿易發展局
代表頒發英國出口學會
特許培訓師資格證書



但他在紐西蘭享受了一段悠閒時光後，又覺得閒不住，總覺得每天欣賞落日的舒適生活似乎欠缺了些什麼；他渴望能找到一份事業，既可替自己找到精神寄託、又能常伴家人左右，享受天倫之樂。這時候，他想起開辦畫廠時，曾經涉足金融投資行業。他說：「那陣子一心想著辦廠，並沒有親身打理證券投資，不過確實有過現金回報。」於是，移民紐西蘭翌年，他獨自返回香港，開展金融投資之路。

自學投資 藝術心態看待期貨

郭博士的金融投資，並沒有一帆風順的開始。他坦言，初涉股市時，自己對很多經濟術語一竅不通，但憑著勇於面對挑戰及熱愛學習的精神，他終於在圖書館裡找到了最好的「老師」。

他決定邊投資邊學習，有空便到圖書館去看投資技術分析的書籍，並且積極參加投資講座；他又曾跟十多位資深金融名師學習，博採眾長。三年後，他覺得自己也學得差不多了，遂開始看圖研究，尋找個人的投資方法。

最難能可貴的是他並沒有一般投資人士常有的患得患失心態，在看圖研究及投資買賣中，他最享受的是過程，反而較看淡結果。他表示，自己是以看待藝術的心態來炒賣期貨；一張張看似枯燥、沒有規律的分析圖表，在他眼裡卻充滿了生命力，他說：「這些圖表是會說話的，它會告訴你那些機構投資者的想法。」但他強調，在市場中交易，必須先學會掌握自己的情緒，建立堅定不移的信念，不可以讓自己的心情隨著市場起伏。

他又建議25歲以下的年輕投資者，要「先學做人，後學投資」，即首先學會與人相處之道，再學習投資。他認為，年輕人應該多經歷一些，才能領悟投資的真諦。「年輕人太早透過投資市場賺錢，容易迷失自己，覺得賺錢太過容易，反而對自己的事業缺乏追求，這是最不希望看到的。」他強調，在投資的過程中一定要學會適可而止，不要貪心。「投資中要放正自己的心態，學會控制自己，這樣才能避免投機取巧的心理。」

對於「輸錢皆因贏錢起」的論調，他個人並不贊同。「投資不等於賭博，不能以不勞而獲的心態進行投資，在一買一賣的交易過程中，實際上是充滿技術性的。如果只靠運氣，沒有掌握真正的技術來買賣股票，遲早會輸錢；但如果投資者擁有分析判斷能力，就能在投資路上走得比較順利。」

獨創系統 晉身投資專家

經過一番刻苦鑽研，他憑著努力，終於自創了一套「亦步亦趨圖譜對應系統」的短炒操作技法，這是一套能為投資者提供更安全、更穩妥的指導性投資方法。他統計了數千張即市圖，把各項明顯的重要特徵及能帶來操作效益的市場內在力量，歸類為格、勢、浪、力、位、化、謀七大特徵要素；通過圖的微細共同變動特徵，來剖析其背後的成因和大戶的動機、微分圖表基因，並將這些基因化為代碼，即圖表語文。

背熟這些圖表語文，把其印記腦中，當看著圖表的時候，它的即市基因變化，便能與腦中的代碼產生共鳴，引起圖像感應作用，毋須言語也可告訴你此刻宜「沽」（賣出）還是「揸」（買入）。簡言之，「亦步亦趨圖譜對應系統」是以實例實圖作示範，用數秒鐘的查圖分析法，來幫助投資者作更有利的市場投資。

期指宜短炒、股票宜長揸（即長期持有）。郭博士認為，每日炒即市的最佳投資方法，是利用電子平台作為攻守的工具；以「亦步亦趨圖譜對應系統」深入了解期指的波動，及尋求最佳的下注良機。由於採用方法的優劣，會直接影響賺錢的效力，而電子平台所提供的效用，是能隨意平盤止蝕及隨方向落盤，令命中率大幅提升，自然增加勝算。

由於期指具槓桿效益，遇上跌市又可放空，與炒股票相比較為靈活，勝負的關鍵在於炒法是否正確。他指，短炒期指最重要是「快」，觸覺要快、行動要快、交易平台要快；萬一方向錯了，離市也要快，愈簡潔的方法則愈好。

他說：「投機要速戰速決，落盤後2至3分鐘內，不論賺蝕一定要平倉。而且炒期指，一定要止蝕，以保障在投資市場逆境時的損失。」他這經驗之談，其實花了大量金錢換回來，1998年，他完成期指合約後，偕朋友外出吃飯，飯後市況大幅下滑，但他依然不肯平倉，結果輸掉了二十萬。所以他建議投資人士，堅守止蝕盤策略，可把炒期指的風險降低。



1



2



3



4

1. 郭樹鈿博士授課座無虛席
2. 郭博士與學生上課情況
3. 郭博士接受社區頒送感謝狀
4. 郭樹鈿博士在指導學生練習
5. 中國東莞茶山鎮政府贈給郭博士的紀念金牌



5



郭樹鈿博士於公司留影

動態教學 日賺三千

作為成功的期貨投資專家，郭博士亦毫不吝嗇教育大眾，曾發表相關論文及撰寫投資文章和專欄。2002年他任職駿溢期貨有限公司，因應業務需要，把個人獨特的金融投資操作知識，無私地教授同好者。由於冒名求教者日眾，令他開班授徒，舉辦課程，自此成為期指實戰培訓班的出色講師。



郭博士獲頒美國約克大學榮譽商管博士

自2006年起，他開辦的課程更被列為「香港政府持續培訓基金」認可資助課程，已有近千名學生受惠。而他的教學方式，最大的特點是動態教學，並經常免費公開作即市實盤交易示範，令聽講者能親身感受投資市場中真實的風險及成功交易賺錢之竅門。由於他的課程深受投資者歡迎，人數過多，往往需要租用大型演講廳上課，而每次例必座無虛席。



郭樹鈿博士與吳炳連博士合照

他說：「期指實戰培訓班是讓有志趣涉足期指、但又無法穩定賺錢的人，能用一個理論性方法去窺探它的盲點及對應策略，以理性知識獲利。我平時的授課公開化、現場分析、現場投資、現場講解，幾分鐘後便可見到成果。當然，贏的時候比較多，但也不排除有輸的可能。」他指，輸贏的結果雖然重要，但過程更重要，因為講課的目的就是要學生學習投資的技法；因此即使輸了也需要分析輸的原因。當方向有錯誤時，要掌握應對的策略和方法，以爭取轉虧為盈的機會。

他的培訓課程還有一個特點——日賺三千；他經常提醒大家：「賺得朝朝魚翅撈飯，慎防股患來臨。買股票，不可貪心，要懂得賺，更要懂得急流勇退，避開股患。」



郭博士獲頒第十屆世界傑出華人獎

豁達助人 回饋社會

投資以外，他亦熱心參與社群公益活動，例如擔任香港中西區女童軍榮譽會長；非謀利社團「國際華人魔術協會」創會主席，自幼喜愛魔術的他，會經常舉魔術專題表演晚會，為成人及小朋友帶來無限歡樂。

僅2007年，他資助的團體活動，就包括靈巧藝術協進會舉辦的「香港是我家演唱會」、廣東社會學學會潛能開發研究專業委員會舉辦的「中國潛能開發高級論壇」、廣東華文國學研究院主辦的「中華國學大講堂」等等。

展望未來，郭博士表示，其所屬投資公司將於上海開辦新公司，自己亦將擔當學生培訓及導師之職，隨公司往上海發展，引導內地轉往專業金融體系，又會以誘導的方式分享他個人豐富的金融知識。

他說：「2009年初，公司以廣州作為內地的第一站，開始傳授及推廣我的投資理論和寶貴經驗，希望能給內地從業員及缺乏經驗的投資愛好者，一些指點和幫助，讓更多人能掌握投資技法，能在金融事業方面有所突破，獲得成就，期望令中國的金融業更上一層樓。」他那份無私的奉獻精神和對社會的深厚責任感，可說表露無遺。

懂得回饋的人，會有更多收穫。郭博士就像一位傳道士，傳授著知識和財富、撒播著熱情和豁達；今天的付出，必將為他帶來收穫更豐碩、更璀璨的明天。

郭樹鈿博士簡歷

- 駿溢證券公司市場推廣經理
- 駿溢期貨有限公司市場推廣經理
- 期指實戰培訓班講師
- 香港中西區女童軍副會長
- 國際華人魔術協會主席
- 榮獲第十屆世界傑出華人獎

王瑞明 博士

腳踏實地 勇迎困難 擁抱事業春天

王瑞明博士給出一份作風硬朗，處事幹練，精明營商且友善可親的印象，與他一席談後，又領略到他的健談、爽朗性格。父親王文德先生說，他們父子作風相近，喜歡低調，喜歡幹實事，不喜歡浮華，曾經有幾份香港雜誌採訪了王瑞明，但他都當作「平常事」一樁。父親為兒子作了十六字總結：「胸懷祖國，腳踏實地，勇迎困難，孝奉父母。」就是這十六字真言，令王瑞明獲得了擁抱事業春天的真諦，走過了挑戰與勝利互相擁抱的一段不簡單人生路。

大南製衣集團香港總部沒有堂皇的大堂，也沒有豪華的設施，一室時裝，環顧職員座位四周，樸素的純木紋裝飾環境似乎要告訴每一個走進來的人，大南的掌舵人喜歡的是踏實的作風。在中國及香港輸出美國市場的羊毛女式套裝領域上，大南製衣集團曾連續數年佔據近四成份額這個驕人數字，突顯了大南製衣集團這艘巨輪，因為有了王瑞明這位正當盛年掌門人的踏實且勇敢的駕駛，才能破浪勇進，拓闊坦途。

驟眼望去，王瑞明給出一份作風硬朗，處事幹練，精明營商且友善可親的印象，與他一席談後，又領略到他的健談、爽朗性格。父親王文德先生說，他們父子作風相近，喜歡低調，喜歡幹實事，不喜歡浮華，曾經有幾份香港雜誌採訪了王瑞明，但他都當作「平常事」一樁。父親為兒子作了十六字總結：「胸懷祖國，腳踏實地，勇迎困難，孝奉父母。」就是這十六字真言，令王瑞明獲得了擁抱事業春天的真諦，走過了挑戰與勝利互相擁抱的一段不簡單人生路。

胸懷祖國

王瑞明是一位虔誠基督徒，就連要不要接受這次訪問的思考上，他也要遵從主的教示，首先想到的是有沒有資格接受訪問。他坦誠地表示，接受這次訪問，是因為他決定把這些獎勵和榮譽奉獻給主，奉獻給他的父母兄弟和公司同事。1983年他到美國紐約留學，1988年在美國波士頓大學工商管理學院金融系，以優異成績畢業。前後五年的美國生活，至今深藏在他心底的依然是一種難以忘懷的盼望中國強大的心願。往事歷歷，徹寒心骨。那一年，他有一次

外出，在巴士站旁邊，一輛駛過他身邊的巴士，一車人對著巴士站上這個唯一的中國人，竟然叫嚷著「春卷」的倒語，當年的「春卷」意即看不起中國人的意思。他握著拳頭，心中雖然一團火，卻無法發泄。望著那些冷嘲熱諷的車中美國人，他在心中呼喊，中國要強大，中國人才能挺起腰板，像他這樣的海外遊子才有揚眉吐氣的時候。

一波未過，一波又來。不久之後發生在曼克頓的一個中國男子被黑人打劫，被劫者在追捕賊人時，竟被黑人警察開槍打死的案件，轟動了整個紐約唐人街，原來死者就是他一位同學的哥哥。事件過後，只有華人報章高聲抗議，美國的白人社會甚至黑人社會，都對事件沒有作出回應。面對這樣一個不平等的社會，藏在王瑞明心中盼望祖國富強的心願更濃烈了。

年幼時王瑞明在家中
學做鈕扣



腳踏實地

1988年，畢業於美國波士頓大學，那年他剛20歲。王瑞明其實已經在當地金融界找到了一份不錯的工作，而就在這時，父親希望他回港參與幫助中國某大城市在美國的品牌業務，夾在中間的王瑞明，前思後慮，為了協助祖國爭奪海外市場，最後還是毅然打起包袱，放棄了熟悉的金融工作，回到香港來。此後他穿梭於美、港及中國大陸之間，與他父親一起，為早期的中國時裝業在美國創立了優質的品牌，獲得當時的市政府領導的高度讚揚。

金融海嘯之下，大量投資海外的企業遭受了滑鐵盧損失。有關銀行都主動游說王瑞明，表示有不少東南亞國家的製衣廠房及上市公司割價放售，是一個進取和獲利好機會。但是，王瑞明態度明確地回答，不要說香港已經回歸了祖國，單以香港與內地緊靠的地緣因素，他便沒有理由放棄這片育我養我的土地，把資本投放在他人的地方。那些上門的銀行家，又何曾懂得一個曾經在美國受盡歧視的熱血青年，怎會唯利是圖而放棄深藏心扉的一腔祖國心？



王瑞明博士與父母親合照



王瑞明博士(右)與父親合照



王瑞明博士父母親前來祝賀王瑞明獲獎

開始時他先從最基本的布料分析及衣服構造的基本功學起，時光不負有心人，聰穎過人的王瑞明，在父親王文德的悉心指導下，不但很快學到了製衣業的基礎知識，而且憑著精靈和毅力，拿下了經營業務的真本領，一年後擢升為合資公司的代總經理。這代總經理寶座，他可不是憑口才換來，而是為合資公司爭來了反虧為盈的實際業績，奠定了自己的權威和信譽而得來。

1991年，王瑞明回到了香港，應奉化市政府的要求，成立了另一間合資公司，為奉化市培訓了大量優良的時裝業人材。

1993年，大南集團的製衣業，必須在深圳建立基地。王瑞明被召回大南集團工作。在他的努力下，集團在2000年已具備在香港交易所正板上市資格。王瑞明常把自己的命運與成就放在國家富強與成就之中。美國人對華人的看法是隨著國家的富強而改變的。在接單與談判之中，感受更深。祖國與自己是緊密地聯在一起的。

「昨夜星辰昨夜風，畫樓西畔桂堂東。」李商隱破題突兀而起的詩句，令人讀到了詩人對往事的刻骨銘心感受。不論是昨夜星辰還是昨夜風，不論是畫樓美景還是桂堂春，詩人對生活好的和不如意的今事往事的惦念懷憶，與王瑞明走過的這一段人生路，經歷過的這一段人生軌跡何其相同。海外歸來，藏在王瑞明心中的正是一腔強烈的祖國情、民族義。

努力耕耘

王氏家族，祖籍浙江寧波。父親王文德，1959年畢業於北京清華大學電機工程系，好友眾多，包括前新華社副社長喬宗淮，前國家領導人鄧小平兒子鄧質方等。早於1982年，王文德先生已開始給清華大學捐獻設備等，並在香港清華同學會中工作多年。於1986年為北京清華大學成立第一個獎學金，目前是清華大學教育基金會董事。王瑞明學成歸來，令王氏家族如虎添翼，令事業更上層樓。有人喜歡用「太子爺」、「二世祖」來形容一些喝了洋墨水的第二代不願融合到實際環境中去，社會也的確不乏這樣的「二世祖」式人物，歸祖蔭只認定樹



大好遮涼，一切靠指揮，不想親力親為，更不要說日以繼夜的工作。王瑞明恰恰相反，他對事業的投入並不是一般人所想像得出。大南製衣集團業務北上之後，靠運輸連結香港與內地生產線，成衣運送到香港再由香港以掛鉤式貨櫃直送美國。日夜顛倒可以說是製衣業的例牌常規，入夜之後，由內地到港的貨櫃才陸續抵達，王瑞明素來不喜歡借職工收貨，他喜歡親自上「前線」，親自交收貨物。有誰知道，有誰相信，深宵那個與工人搬運貨物的年輕人，就是大南製衣集團的「太子爺」？



王瑞明博士與中共中央政治局委員、中央書記處書記李源潮合照。

王瑞明感慨地說，有得便有失，他就是經常因為這樣而誤了不少友情，有時正與朋友聚舊，一個電話，他只好丟下朋友匆匆趕回「戰場」，揮汗如雨搬貨點貨，可幸的是，他坦蕩蕩的胸懷令朋友們感受到一份真誠和熱情、諒解和

合拍。時下社會瘦身成潮流，不少女士拼命為了一身纖體，花錢減肥，但效果不理想者眾，如果樂意採用王瑞明的自然減肥法，肯定會一舉成功，效果卓著。就是繁忙的業務令他由原來近190磅的肥胖身軀，在數個月內不斷下降到體重僅150磅。

從事製衣業的人都知道，放假對於一個掌舵人來說是一件奢侈的事，其中既有個人的原因，也有行業的原因，尤其是從事美國生意，更無可避免要付上這樣的代價。王瑞明執掌公司後十多年沒有放過大假，十多年來沒有在香港過春節，問原因，他說，每年農曆春節月份正是美國業界最重視的時裝展銷季節，迎合美國時裝新潮流是集團最重視的大事，他無可推辭必須打點行裝到美國，雖然他心中十分想能夠好好地與家人在香港過上一個喜氣洋洋的春節。



獲頒授第六屆世界傑出華人獎



大南集團主席王文德先生獲頒授浙江「奉化市榮譽市民」

勇迎困難

王安石寫過一首詩，很出名：「牆角數枝梅，凌寒獨自開，遙知不是雪，為有暗香來。」梅花之所以受到人們詠讚和褒揚，就在於它不畏嚴寒，最先為人們送來春的消息。臘冬寒梅，數點紅豔耀枝頭，那種大無畏姿顏，令人敬仰之餘，更讓人看到了背後蘊藏著的抗擊困難勇氣。

如果說今日大南製衣集團的盎然生機有什麼訣竅的話，用一句詩化的語言形容，就是因為王瑞明擁抱事業的春天帶出來的一番新氣象。他不但精心思考如何發展製衣事業，

也精心於金融投資、地產等各種可以令集團增強「體魄」的措施。憑藉非常謹慎的投資態度及不斷的虛心學習研究，皇天不負有心人，他成功了，獲得的利益為大南製衣集團的財源開拓了一股活水源頭。至今大南製衣集團完全不需要向銀行借貸，應付自如的資金運轉，更令王瑞明可以全心全意思考集團的發展前程，要說經驗，這就是一道最寶貴而又很少被人應用的方法，就像臘梅，凌寒獨開，風姿綽約，但要探究它的精髓，只有走近它，才能領略它的一份深沉暗香。



大南集團主席王文德先生與邵逸夫爵士合照

孝奉父母

一個成功的創業者，都有其成功的訣竅。王文德先生在他三十年崢嶸歲月創立了大南製衣集團，當然有一班老臣子為他護航，老一輩奉行的處事方法往往與新一代不盡相同，像王瑞明這些喝番邦水，吃漢堡包的人，因為浸淫在一種完全與父輩不同的環境，意識、思維也完全不同，難能可貴的是，王氏兩代人之間卻有一道看不見的感情絲線，維繫著一種緊密互動的關係。「身無彩鳳雙飛翼，心有靈犀一點通」，雖然父子曾經天各一方，但血肉相連，心的息息相通令他們在很多事情上一拍即合，貫通互融，了無痕跡。二十多年



大南集團主席王文德先生和夫人奚國瑛與中國著名物理學家錢偉長先生合照

前，王文德先生主政大南製衣集團，王瑞明從美國歸來，父親便放開手讓他獨當一面，父親看到兒子拼命三郎的作風，認定他是繼承大南製衣集團的最佳人選，因此，有意無意之間，對於一些與王瑞明不同的處理業務的作風採取了迴避和遷就的方法，讓兒子有更多磨練機會。「困難像彈簧，看你強不強，你強它就弱，你弱它就強」，父親看到了兒子勇於面對困難的意志，老懷安慰了。

十年人事，今日已經是王瑞明掌管大南製衣集團的時代，跟隨「太子爺」的一班新紮師兄弟，自然也有著為王瑞明護航的心思，王瑞明同樣要求他們要敬重仍在守業的父親。父子的互諒互讓，看在集團同人眼裏，自然化作融洽和諧的氣氛。多年前，王瑞明曾計劃把大南製衣集團上市，集資擴大生產規模，但父親不同意，為了尊重父親意願，王瑞明主動打消了上市念頭，把一切準備上市的工作停了下來。

問王瑞明如何孝奉父母，他淡淡地說，家人經常在一起，平常生活的一舉一動都代表著一份份孝心。平常聽到什麼好地方好東西，他都會抽空趕去買來孝敬父母；忙裏偷閒有了點滴時間，他就要帶父母出外旅遊散心。問父親會不會覺得這樣表達不了對他們的敬重，難得王文德先生淡淡地說，親情如水，點滴在心頭。真情性，真孝心，從來就不需要造作生硬的表現，唯此才最難能可貴。

壯志前程

蘇浙山靈水秀，寧波人傑地靈。從蘇浙走出來的人，故鄉情思似乎比其他人更濃烈。身為浙江奉化市政協委員及榮譽市民的王文德先生，本來希望到家鄉寧波投資設廠，但王瑞明從蘇浙兜了一圈回來，與父親促膝詳談：長三角才是中國工業發展的重點，江蘇省已經有了「騰籠換鳳」的

計劃，蘇南將會發展為新科技和貿易重鎮，蘇北則重點發展為中國的工業基地。家鄉雖好，但輕工業卻不及江蘇以北發展強勢。

更重要的是，王瑞明對於金融海嘯的評估與父親相同，他說，在目前金融海嘯的蹂躪下，肯定有很多企業捱不下去而倒閉，所謂危中有機，就是看誰的實力強，能渡過這場世紀大風暴的人，就能夠迎來風暴過後的大好春光，以製衣業來說，他們估計2011年至2013年，當世界經濟出現大反彈的時候，對優質服裝的需求量將會大爆發，尤其是最先兩年的急單將會令有能力支撐到那個時候的廠家應接不暇，現在就開始部署，迎接新的機遇。

父子統一了看法之後，以王瑞明看中的江蘇省宿遷市泗陽縣作為未來內地廠房的大本營。一份宏觀的藍圖已動工，目前已建成了480,000平方呎面積。而當全部規劃完成之後，達到1,900,000平方呎的江蘇大南製衣有限公司，便會以雄偉氣勢，奠定它在全中國最大、最優秀時尚套裝外銷企業之一的地位。現在的大南集團旗下有大南國際有限公司、大南製衣集團有限公司、江蘇大南製衣有限公司、深圳大南製衣廠、明珠時裝中心及明德投資有限公司。

自2001年信主耶穌基督後，王瑞明開始意識到權力與金錢並不是人生最重要的追求，從那時起，他不斷參與扶貧助困工作，與父親王文德先生一同致力回饋祖國，並且一直保持低調。在過去數年間父子兩人捐贈中國款額已達千萬元，大多用在建校、扶貧、助學、助養、救災、建教堂等慈善用途上。施比受更令人覺得心情寬鬆，胸懷更廣，「救靈魂比救肉體更為重要。」，他們認為中國除了要物質上富起來，靈魂及道德上的富足更加重要。一個國家要強大及平安，必須配合一群品德高尚及靈魂富足的人民。

梅花啣雪盛開之後，百卉爭豔的春天就要到來。就像王瑞明，經歷了磨礪、奮鬥，如今正以一腔飽滿熱情，擁抱著事業的春天。

王瑞明博士簡歷

- 大南製衣集團有限公司董事
- 江蘇大南製衣集團董事
- 江蘇省淮安市人民政府顧問
- 江蘇省泗陽縣人民政府駐香港招商聯絡處主任
- 江蘇省宿遷市泗陽縣人民政府顧問
- 廣州外商投資企業商會副會長
- 蘇港交流促進會首席參事
- 香港專業及資深行政人員協會創會會員
- 榮獲第六屆世界傑出華人獎
- 榮獲亞洲最具創造力華商

獲頒授第六屆世界傑出華人獎

州國際大學頒授榮譽



世界
傑出
華人
劉麗卿
博士

以人為本 打造國際優質品牌

CENTRO集團創辦人劉麗卿博士，
是一位堅守信念，學習心很強的人，
這樣一位幹勁十足的女強人，
難怪可以令CENTRO於過去17年間的業務不斷擴展，
成為香港目前唯一集成品傢俱、室內設計、裝修工程、零售、批發及出口業務於一身的集團，
擁有龐大的市場佔有率，蜚聲國際市場。成功從來沒有僥倖，劉麗卿博士肯學肯幹，
肯與員工同甘共苦，為公司屢創佳績的同時，亦為華人世界帶來一個與眾不同的傳奇。

榮譽過後 踏上新階段

成功人士說成功故事，往往說得輕描淡寫。一方面是來自本身的謙厚個性，另一方面，是因為不欲一個人領功，反而將功勞推給一直為公司拼搏的員工。正如劉麗卿在獲頒第11屆「世界傑出華人獎」暨榮譽博士時，便在台上表示，自己的榮耀，是公司整個團隊的努力成果，因為背後有一班出色的團隊支持，令她不用孤軍作戰，因此不斷開創佳績。「我就是CENTRO，CENTRO就是我，沒有CENTRO，既不能成就今日的我，沒有我也沒有今日的CENTRO。」說話率直而毫不造作，表現了她對公司的情感。一個人的成功，乃由無數個原因契合而成，劉麗卿在過去的人生路上，經歷過無數次風風雨雨後，終於與CENTRO一起，踏上另一個新的階段。

平凡出身 學習不斷

很多成功人士，都是由小人物做起的，當年名不經傳，只憑努力耕耘，為將來的人生路而不斷地摸索。劉麗卿像很多香港的成功人士一樣，出身平凡，於一個小康之家長大，跟很多同齡的朋友一樣，中學畢業後便出來社會工作了。「最初是做百貨公司的售貨員，不過薪水不多，但我想賺更多的錢，於是毅然投身當年發展得很暢旺的製衣業，那時在工廠的歷練，對我今後有很大的影響，可以說是畢生受用，為我後來經營的公司打下了良好的基礎。」

從早年的工作經歷，已可以看出劉麗卿在工作上的積極性，她很著緊自己的事業，一有機會便尋求更好的發展。果然在一年多後，她眼見香港的電子業發展得愈來愈蓬勃，於是轉職至一家電子廠任職文員。後來她又轉至一間洋行內任職會計，負責國內外鞋業及成衣製造出入口貿易，一幹便八年，在職期間她亦從沒有讓自己空閒下來，不斷學習來增值自己，攻讀東亞大學，主修會計，專攻成本學，由此精通訂單、配額、銀行信貸運作等，為日後的創業打下了牢固的根基。她這幾年間的工作轉變，可說是見證香港的經濟起飛。



CENTRO是我，我是CENTRO，站在門前，信心盡現。



劉麗卿博士多年來堅持守其經營宗旨：「一是快人一步，一是優勝過人。」



劉博士與東盟經貿中心主席兼老撾國家經濟發展委員會會長愛新覺羅毓昊談發展大計



抓緊時機 創基立業

經過多年來從工作中汲取不同的營商之道後，到了九十年代初期，劉麗卿因一次旅行的因緣際會，與幾個弟妹開始在國內經營雲石生意。由小批發商做起，經過一段時期後，便在香港九龍城經營雲石批發店。由於生意漸見成績，遂於1992年正式進駐著名的漆咸道，打正旗號開展傢俱生意。香港人慣稱漆咸道為「傢俬街」，兩邊的行人道上，傢俬店、室內設計公司林立，競爭非常激烈。「起初公司也順應潮流經營雲石，專門為香港供應當時最流行的雲石窗台，同時又兼售雲石板傢俱、組裝傢俬，生意亦算不錯。不過後來覺得，雲石始終只是一種潮流產品，市場又狹窄，並非長久產品。」至1997年，CENTRO在港九新界已擁有十間門市，期間又於東莞開設生產廠房，同時衝出亞洲，進軍歐美出口市場。那其實只是幾年之間所發生的事。



CENTRO團隊上下一心，劉博士視為至珍。

CENTRO的成功，劉麗卿指出，主要是在於製造產品時的堅持。「由此至終，我們都只有一個宗旨，那就是：『一是與眾不同，一是優勝過人』。我們堅持開發別人沒有的產品，要走得比別人快，如果市場已存在的，就要做得比別人更好。」傢俬其實是一個古老行業，過往市面的傢俱公司所推出的傢俱，主要以實用為主，講求傢俱的質料、手工及設計，但CENTRO除將這些功能進一步強化，令其更加實用外，更精益求精，以平衡整體內涵，包括整個生活模式、意識形態及文化觀念，將產品、服務、安全、健康、環保一體化，前瞻性地為市場帶來更加完美的傢俱，結果成功遠銷至東南亞、中東、美加及公認對產品質素要求極高的歐洲和日本。CENTRO目前的核心業務分成三部分：國際出口及組裝傢俱、零售市場，以及酒店與發展商的項目。CENTRO的產品在行內口碑載道，劉麗卿提及，由於經常接受家居雜誌的訪問，知道連雜誌社的記者，亦介紹朋友買CENTRO的產品，可想而知CENTRO在市場上的受歡迎程度了。



劉麗卿博士與老撾團隊於彼邦進行簽約儀式

洞悉先機 走向國際

多年以來，劉麗卿都與CENTRO同步成長，難怪她說公司就是她，她就是公司的言論。她回憶道，CENTRO在成立時，只有幾位職員，與現在的規模，不可同日而喻。「以前的年代，在香港購買合乎國際標準的優質傢具，要靠買外國貨，但我們為香港人提供的同級產品，不單品質有保證，貨品更可出口到國際市場，證明中國人的出品一樣可以獲得世界性認可。」生意是死的，人是活的，CENTRO的成功，等同於劉麗卿的成功，由最初的一盤小生意，如何由小規模發展至打開國際市場，完全繫於劉麗卿這位領導人身上，她的管理方式、前瞻性，甚至面對困難時的心理素質，以及百分百的投入精神，都是當中的關鍵所在。

她很謙虛地表示：「今天公司的成績得來不易，因為管理一家公司，統籌一班團隊，時常都要面對很多壓力。」壓力固然大，她卻懂得將壓力變成經驗，令其不斷累積，令公司安然度過一個又一個的難關，如1997年的金融風暴及2003年的沙士一役，公司能發展至今日的規模，全憑一個信念。「一定要挺過去，要堅持到底，我相信，只要努力，是一定會成功的。」她以堅強的語氣說道。逆境令人自強，進一步完善個人的經營理念。她明白到，面對逆境時，憂慮和擔心只會阻礙前進，若能從中體會，當問題再出現時，便可以有所改進。「要理性地思考及分析，那總比擔心和指責別人來得更具有實際作用。」



劉博士與中國大陸生產部員工大合照

每個人都會經歷逆境的，公司的發展亦然，但她表明，不會為了捱過逆境而花不必要的錢。錢，一定要用得其所。「千萬不要白白損失金錢。反而要將低潮時付出的金錢，變成充實自己的投資，為未來做好準備。當市場重現生機時，你便有足夠的實力把金錢數以倍計地賺回來。」因此，她一直積極培訓公司的員工，並視為重要的「投資」，就算面對當前的金融海嘯，人人自危時，連一些素有社會聲望的大企業仍要以裁員政策挽救公司時，她卻說，公司從沒有因金融海嘯而解僱過一個人。「生意確是受到很大的影響，但公司沒有裁員，反而招聘更多的人手，如營業部、銷售部，都有新同事加入，公司更資助員工進行培訓，藉此整頓我們的團隊，結果今日公司的生意已有所回升，經歷過大半年的經濟逆境後，我們是同行中最快跑出一間。」



CENTRO周年晚宴，與同事歡聚一堂。

以人為本 同甘共苦

劉麗卿重視人的價值，深深明白員工的重要性，這個觀念，原來亦是慢慢摸索出來的。「最初做管理時，只是單向性地向下屬發號施令，有時又會埋怨他們的意見及能力，以為自己的決定就是最好的，經過多年來的管理實踐後，我明白到，與不同的人溝通，是要用不同方法的，而透過鼓勵員工，更可以令他們融入公司，大家一起努力，共同成就個人與公司的事業。」



劉麗卿博士榮獲美國加州國際大學榮譽博士

善用資源 國際視野

對於CENTRO的未來發展，劉麗卿說將會繼續優化產品與服務質素，並且希望在環保上出一分力，目前正與高等教育學府合作研發新的科技物料，在回饋社會之餘，亦可以配合國際性的發展。隨著環球經濟轉變及市場所需，她除了將公司業務擴展至中國內地，讓十三億中國人領略CENTRO這個由香港人打造的優質品牌之外，更努力抓緊新的市場商機，踏足東盟領域。

劉麗卿正於東盟國家老撾與東盟經貿中心主席兼老撾國家經濟發展委員會會長愛新覺羅毓昊商談於老撾經濟特區建立大型工業城的項目，「全球木材資源短缺，而老撾因為仍未受到國際大規模洗禮，所以仍能保存大量珍貴豐厚的木材資源，眼見在過去二十年，很多本來木材豐盛的東南亞國家，一經瘋狂砍伐，資源便迅即耗盡，實在太可惜了。所以我們在老撾的發展計劃，一定堅持不會大賤賣木頭，而是將原材料增值，賦予其生命，善用地球資源。」劉麗卿將建立 CENTRO 的經驗運用在這個大型國際發展項目之中，「合約已經簽訂作實，接下來便要招商，把全世界有心發展木業的人喚起來。」



踏足東盟大地，開創新領域。

劉麗卿博士 簡歷

- CENTRO 集團行政總裁
- Centro Design & Colour Co Ltd. 董事
- Centro Design & Furniture Industry Co. Ltd. 董事
- Centro Design & Furniture Ltd. 董事
- Elite House Design Ltd. 董事
- Ficus Home Design Ltd. 董事
- Home Base Design Ltd. 董事
- Italdesign & Complementi Ltd. 董事
- Italdesign Furniture Ltd. 董事
- Milan Design & Complementi Ltd. 董事
- Moneco House Design Ltd. 董事
- Sindar Home & Furniture Ltd. 董事
- Conway Management Ltd. 董事
- Wing Huan Marble & Furniture Industrial Co Ltd. 董事
- 東莞鳳崗官井頭利中傢俬一廠董事
- 中匯傢具實業有限公司董事
- 城確發展有限公司董事
- 老撾林木工業集團有限公司董事
- 老撾國際工業園有限公司董事
- 香港荃灣工商業聯合會會董
- 美國加州國際大學榮譽商管博士
- 榮獲「第十一屆世界傑出華人」獎

陳國民 博士

世界
傑出
華人

努力不懈 打造廚房家電王國

憑藉堅毅不屈，不斷創新的精神，陳國民博士以20多年的時間，將一手創辦的德國寶這個名牌，成功進駐香港人的生活中。他說，任何事情都是沒有僥倖的，要成功，只有踏實地去做。他是個白手興家的實業家，堅持以「健康、節能、環保」的產品特色，生產優質產品，走出傳統家庭電器的範疇，為香港及內地的顧客，打開一片新的廚房地。



身型高大，臉上經常鏤刻著堅毅不屈表情的陳國民，以過去大半生的時間，證明了只要精益求精，堅持信念，便可以得到成功的道理。香港有很多白手興家的成功人士，但陳國民在創辦及發展德國寶的過程中，所投放的心力、熱誠，以及作為一名天生企業家的睿智，卻是獨一無二的。德國寶是香港十大名牌之一，成功的品牌名字背後，記載了陳國民的奮鬥事跡，正是這位非凡人物，為香港帶來又一個令人難忘的傳奇故事。

努力經營 創立品牌

跟很多於60年代成長的香港人一樣，陳國民剛從中學畢業，便需要到社會工作。「當時香港人的生活環境不好，讀書不易，讀完中學出來工作，是很普遍的事。那時雖是一個艱苦的年代，卻有很多發展的機會。」70年代初期，他加入了銷售電器行業，原因其實是很偶然的。「當時家族中已有人從事電器業務，所以自己亦對電器行業產生了興趣。最初只是慢慢摸索，思考將來的人生路應該怎樣走，由於社會上很多行業都在發展中，覺得創業是很容易的，於是亦雄心壯志起來，想闖一番事業。」由於過去幾年時間，一直都從事電器銷售工作，積累了一定的經驗，於是將創業的範圍，鎖定在電器方面。

「我考慮了很久，由於有家庭成員從事電器行業，具備一定的知識，那就是我唯一擁有的小

小優勢。另外，我亦相信自己的眼光，深信一個電器化的社會，是必然的趨勢，因為每個家庭，都想藉此來改善他們的生活。」

由於資金不多，只能從抽油煙機、抽濕機、電熱水器三項產品中，選擇一項。結果，他與幾位生意伙伴選擇了生產電熱水器，於1975年開始推出市場。他回憶起30多年前艱苦的創業期：「我整天駕著一部日產旅行車，熱水器便放在車尾，四出接生意及送貨，同時又身兼收數、睇位，甚至公司產品的市場推廣工作，都由我一手負責。」辛苦的付出，換來的是客戶對產品質素及服務的讚賞，所以不消幾年時間，其公司出產的電熱水器，已成為了市場上一枝獨秀的產品，而且聲譽日隆。直至1981年底，那時發生了一件令他終身難忘的事，影響了他下半生的命運，為他的事業帶來突破性的轉捩點。當時有位合作夥伴，利用公司屬於「無限公司」的性質，偷偷註冊了一個同樣的公司名號，將整間公司據為己有，陳國民在完全沒有心理準備的情況下，變得一無所有，幾年來的努力，在一夜間化為烏有。不過他並沒有因此而意志消沉，反而更加充滿鬥志，獨自創立新公司，亦即是今天家喻戶曉的「德國寶（香港）有限公司」。

「由於過去幾年，自己一直都親力親為地接觸代理商，他們很多都已成為了好朋友，而且與德國廠方亦有聯繫，在原材料、配件、技術供應方面都不成問題，我亦不想再去爭甚

德國寶創辦人
陳國民博士榮獲
第五屆
世界傑出華人獎





香港政務司司長唐英年向德國寶頒發香港名牌獎項

麼，一心一意，將時間、精神及資金投放在德國寶上。」在推出自家品牌兩年後，德國寶生產的電熱水器，已成為全港銷量冠軍。

優質保證 多元產品

德國寶的英文名稱是「German Pool」，代表了集合德國優良傳統、技術及設計於一身的意涵。因為在第二次世界大戰後，德國機械、科技及電器發展迅速，德國二字已成為最佳品質保證，而德國寶一開始便採用德國專有技術以及高品質的歐洲配件於製造之中，誕生了令人矚目的德國寶電熱水器。經營一盤生意，是不容易的事，何況是創立自家的品牌，德國寶的創立，表現了創辦人陳國民的遠大目光，因為80年代的香港，市面上的電器銷售商皆流行代理權經營模式，很少像德國寶般，自行成立品牌，更與德國的優質廠商合作採用OEM形式生產，其見識及個人視野，為德國寶的未來發展，打下了優良的基礎。

德國寶在創業初期，只專心做電熱水器，是香港唯一一間公司，首創十年保用的顧客服務計劃，同時亦是首間獲得香港機電工程處「一級能源標籤」的儲水式電熱水器製造商。至八年後，德國寶才開始發展其他產品。「那是為了給予顧客信心，令他們清楚知道，我們是守承諾的。在生產電熱水器期間，我們全心全意，希望建立品牌是質量保證的形象，以及市場上的認受性。」事實勝於一切，對品質的堅持，德國寶是從一而終的，所以今日才有「健康、

節能及環保」、「家有德國寶，生活無煩惱」等深入民心的品牌概念。德國寶由80年代單一地銷售電熱水器發展至今日，其產品線已橫向地朝多元化發展，成為集設計、製造、銷售、進出口貿易一體化的國際公司，其推出的產品達數十項，包括煮食爐、抽油煙機、空調、光波萬能煮食鍋等各式具創新功能，同時又屢獲殊榮的家用電器，以至名貴但又實惠的廚櫃及廚房設備。「只要在廚房出現的，我們都有生產。」他以驕傲的語氣說道：「若只推出單一產品，公司一定不可能長期地生存下去，發展亦有限制，就算將產品做到最好又如何？市場上總會出現可以代替的東西，如儲水式電熱水器，很快有即熱式來代替。產品發展至某個水平，自然有競爭者出現，是很正常的事，只有朝多元化發展，才是最好。」德國寶近年更開展廚櫃及廚房設備的銷售業務，於2003年在灣仔開設了新的陳列室，佔地5,000多呎；陳列多款時尚廚櫃及電器產品，以吸納新的客戶，成績顯著。



由前香港律政司司長梁愛詩頒授香港工業專業評審局榮譽院士

1. 陳國民博士與與特首曾蔭權伉儷及政商界代表合照
2. 香港特首曾蔭權伉儷親臨工展會德國寶攤位選購產品送予慈善機構
3. 香港政務司司長唐英年親臨工展會支持香港企業，振興經濟。
4. 陳國民博士與香港行政會議召集人梁振英於肥媽私房菜節目中
5. 於德國寶廚櫃及電器陳列中心接受資深股評家陳永陸先生訪問





德國寶於東莞舉辦的首屆外博會展位獲廣東省委書記汪洋、廣東省省長黃華華、廣東省副省長萬慶良、及香港商務及經濟發展局局長劉吳惠蘭參觀支持。



(左起)震堅實業有限公司董事蔣麗苓、前中聯辦主任高祀仁與陳國民博士合照。



(左起)陳國民博士、鄭裕彤博士、柯清輝先生。



2009年世界傑出華人新春酒會

務實作風 帶動廚房新概念

德國寶的產品，是質素的保證，但高質素的背後，是產品研發人員投放的時間、心機以及龐大的資金，所以德國寶的品牌定位非常清晰。「在構思品牌時，要有長遠計劃，並顧及產品未來的橫向發展。我們的產品從不減價，如光波爐，一直都是賣\$1,180元，我們堅持以合理價錢、高品質、安全、創新產品，事事以顧客為先，務求可以令消費者享受到現代的優質家居生活。」顧客的眼睛是雪亮的，產品是好是壞，一試便知。自1998年參加工展會以來，德國寶都是全場銷售冠軍，那就是鐵一般的證明。陳國民是名實業家，在他的眼中，產品的質素比金錢回報更重要。「在創立德國寶初期，我不會像很多公司的做法，一有利潤，便將之分享，反而是將賺來的錢儲起來，令現金不斷滾存，方便未來的發展。」

市場是現實的，變化更是它永恆的特色，所以陳國民亦明白，要在市場的競爭中出奇制勝，除了要產品貨真價實外，還要配合卓越的市場策略，集團近年開始贊助電視台的烹飪節目，分別是有線電視台的《肥媽私房菜》及無線生活台的《星級廚房》，前者主攻傳統家庭主婦市場，後者則針對年輕家庭，以雙管齊下的市場推廣方式，令觀眾知道，原來廚房亦可以是一種生活品味的象徵，設計簡潔高雅的廚櫃，更可以提升生活質素。「走進廚房，可以完全沒有廚房的感覺，這就是我們的新概念。」

穩健為本 力拓內地市場

早於1985年，德國寶已往國內發展，除了自建廠房生產外，亦以批發形式，在國內營銷多年，於國內一些電器店、百貨公司的貨架上，都可以找到德國寶的產品。他表示，未來德國寶在國內的發展，會將批發權收回，並計劃斥資4億元人民幣，建立覆蓋全國的加盟店銷售網絡，發展跨越香港及中國的連鎖式廚櫃及電器加盟店業務，令德國寶的核心價值——完善的客戶服務，以及高質素的产品，帶給國內的顧客。「我們不須繳付加盟費之餘，更為加盟店的員工提供培訓機會，令他們對進一步認識我們公司的產品，同時亦有專業的服務團隊配合，進一步提升產品的售後服務，以最終達到三贏的局面。」

為了配合內地的加盟商擴展大計，陳國民表示已投資5,000萬美元，興建面積達17萬平方米，選址於順德科技工業園的亞太區綜合生產總部，現在已建成在即。這個新總部，總共設有6個廠房，分為6大生產線，包括：抽油煙機及燃氣爐具，工商專用電熱水爐、鍋爐及採暖設備，電磁爐及機芯，廚櫃、廚房及沐浴設備，小型家庭電器及EWP環保工程木材。除此之外，新總部亦設有3個陳列室，以展示多套設計獨特、款色新穎的現代化廚櫃系列。德國寶的未來大計，可謂躊躇滿志。「我希望所有事情都準備妥當，才進行新的發展，公司不只靠這個計劃來賺錢，因為我們一直都很穩健地上升。我們仍會精益求精，為香港及中國內地的客戶，提供最優質的一站式廚櫃、廚房設備及電器配套服務。」



出席第十一屆世界傑出華人獎
作主禮嘉賓接受紀念品
(左起)馮成博士、陳國民博士、
程萬琦博士。

技術交流 共享成就

走過不凡人生路的陳國民，在經營個人的事業同時，亦都不忘為業界爭取權益，在多個非牟利團體擔任公職。由於業內的經驗豐富，他早於1985年已獲邀為港九電器商聯會永遠榮譽會長，亦於1998年成為香港電器製造業協會創會會員，以及2004-2005年之理事長。「我希望藉著與業界的交流，令大家認識新的技術，同時可以做到行業的大同。以往大家都是各自為政的，以為自己的產品就是最好的，技術方面亦不會外傳，其實那反而令自己固步自封，不會進步，那公司的發展會有多大呢？世界不同了，一定要在市場上有所交流，才可以令公司有新的發展，發展為企業。」

陳國民博士 簡歷

- 香港遠紅外線協會會長
- 香港電器製造業協會永遠榮譽會長
- 2004至2006年度香港電器製造業協會理事長
- 港九電器商聯會永遠榮譽會長
- 香港模具科技協名譽主席
- 加拿大特許管理學院榮譽教授
- 香港中華廠商聯合會會董
- 香港工商品牌保護陣線常務副主席
- 香港各界商會聯席會議召集人
- 香港工業專業評審局榮譽院士及副主席
- 香港貿易發展局電子及家電諮詢委員會委員
- 香港貿易發展局中國貿易諮詢委員會委員
- 香港機電工程署電氣產品安全規例協調小組委員
- 機電工程署電力條例上訴委員會成員
- 職業訓練局進出口及批發業訓練委員會委員
- 世界傑出華人會副會長
- 榮獲第四屆世界傑出華人獎



誠信為楷模 服務延續移民事業

在移民顧問這個行業，景鴻移民顧問有限公司其「保證申請成功，否則原銀奉還」的企業理念，引伸出「言必信，行必果，視誠信為生命」的「信」字文化。

始終把握「客戶至上」的服務方針，恪守「做事之前先做人」的承諾。

20年來「景鴻」企業一直以優質的服務和誠信在行業內居領先地位。

作為公司董事長關景鴻博士除了是一位享譽國際的移民專家，更被委任為廣州市政協委員，

並獲頒2005年世界傑出華人獎、2009亞太最具社會責任感華商領袖獎、

美國哈姆斯頓大學榮譽博士……一系列獲得了國內外各界的認可，

關景鴻博士打造了一個誠信的移民品牌企業形象。

把握機遇 隨機應變

關景鴻1978年從香港理工學院會計專業畢業，1980年移民加拿大。因為在香港打下了比較好的英文基礎，他很快適應當地的生活，先後在食品公司和紙品公司擔任財務總監和財務分析經理。工作的同時攻讀當地的會計資格課程。

1984年，中英談判確定了香港回歸的歷史進程，香港湧起一股移民潮。不少香港人移民加拿大後，在向關景鴻諮詢稅務和投資業務的同時，把同樣從香港移民到加拿大的他當成了無所不曉的全能顧問，在各種「疑難雜症」當中，以移民問題最多，如家庭團聚、財產轉移等。關景鴻形容自己當時「就像能專治疑難雜症的醫生」。為了協助這些朋友、客戶，關景鴻常常去加拿大移民部諮詢，加拿大移民官員的友善和耐心給他留下了深刻印象。時間長了，官員們建議關景鴻進修移民法，從而可以更全面的瞭解情況。那時的他覺得，移民顧問這個工作多元化、國際化、富挑戰性且可以幫助人，比從事十多年且極其平淡的會計工作要有意義得多。在這個簡單想法的驅動下，他在卡加利大學攻讀移民法。

1990年，關景鴻在自己所居住的加拿大第四大城市卡加利市創立了第一間景鴻移民顧問有限公司，開始全心全意做移民顧問。這是當地唯一一間由華人經營的移民顧問公司，在此之前，許多華人移民都只有找外國移民顧問公司。憑藉多年會計工作及在華人社會建立起來的良好人脈，他從零開始展開了移民顧問的生涯。雖然整個公司沒幾個員工，接電話跑腿都是一個人幹，但他具備其他公司所不具備的語言優勢：不僅精通粵語和英語，還能講家鄉開平的四邑話。關景鴻以良好的溝通，誠懇的態度，第一年下來，景鴻公司就賺取創業後的第一桶金。

關景鴻博士與
景鴻移民顧問公司代言人
趙雅芝小姐合影



轉戰香港 掌握商機 從零開始

1991年，關景鴻在加拿大的移民顧問公司已經成功運作一年，接辦的大多數都是申請家庭團聚的案子，業務量雖然算穩定，但獲利與第一手移民業務相比相差甚遠。這時，太太的一句話提醒了他：「要不就不做，要做就要到第一線的地方去，獲取第一手的移民業務。」在太太的鼓勵下，關景鴻決心回香港開拓業務。

隻身回到香港後，關景鴻發現這裏真是移民業務的熱土，量大、收費高，利潤比在加拿大高出多倍。但在寸金尺土的香港，由於財力有限，起步緩慢而艱辛，他與別人合租一間辦公室，帶著資料拜訪客人去介紹業務。這種方式避免了會客室不足，同時客戶覺得很貼心周到，給他開拓了不少新客源。「當時我的心情和我從會計師轉做移民顧問一樣，我堅信在接個案的時候保持謹慎，辦理個案時專業，對待客人時誠懇，並持之以恆，有好的心態、好的意識，就會有好的回報。」



香港行政會議召集人梁振英先生與關景鴻博士合影

第一年，在低成本運作的情況下，關景鴻一個月就接了30宗移民個案，一年400宗個案。就這樣，三年間他在香港停留一個月後又飛到加拿大停留一個月，而太太就管理加拿大的業務。1994年，他終於可以在香港租用自己獨立的寫字樓，業務的重點從加拿大轉移到了香港。

當時的移民顧問行業可謂魚龍混雜，有不少公司抱著能賺一筆是一筆的心態，急功近利，對客戶先行多種承諾，即使實現不了承諾，也扣下一筆費用，甚至帶著客戶的預交款項人間蒸發，這樣的行業狀況讓關景鴻甚為憂慮。他認為：移民業務能否成功，在接手之前就可以根據資料進行判斷，接不接案子及案子能否成功申請完全在於自己。專業加心態加自信，他不惜向香港有關監管部門寫下承諾書，更咬牙買下了香港亞洲電視臺推出的每月38,800港元30次的廣告套餐，首創在電視廣告上打出「保證申請成功否則原銀奉還」的承諾。這一措施給當時的香港移民顧問行業帶來了極大的震撼，也給整個行業樹立了正面誠信經營新形象，律己的行為規範了移民行業的職業操守，也掀起了移民顧問行業的革命。



原全國人大常委曾憲梓博士與關景鴻博士合影

拓展內地 謀略先機 贏得市場

在亞洲電視臺上推出的廣告，讓當時能夠接收香港電視節目的珠江三角洲居民認識了「景鴻移民」以及「保證申請成功 否則原銀奉還」的信心保證。從1991年到1995年，香港處於移民高峰期，景鴻移民公司也受到惠及，很快就站穩了腳跟，但是移民是一行特殊的行業，客人買了移民產品後不會重複購買，做一單生意等於少一單生意。而這一年的另一個重要事件也給關景鴻開拓內地市場提供了更堅實的信心——中、加兩國政府簽訂移民政策備忘錄，加拿大從此開放接納中國大陸移民。



原中聯辦主任高祀仁先生與關景鴻博士合影

1994年，他將經營重點慢慢轉移到了珠江三角洲地區。內地的經濟騰飛，中國大陸一批先富起來的人對移民的需求越來越大，這些利好因素成就了關景鴻移民顧問事業的高峰時期。1995年到2000年，是中國內地技術移民最多的時期，景鴻公司平均每年辦理高達1500至2000宗的移民個案。

回想當時工作的繁忙情景，關景鴻歷歷在目：他每週六、日從香港趕到廣州，在大酒店租用一個會議室，給10個左右的家庭介紹加拿大的情況，當場就能簽下幾單個案，並收取預交費用。這些通過親朋戚友推介上門的客戶，對關景鴻充滿信任，回想當初，這點讓他至今仍然十分感動。

從2000年以後，關景鴻移民顧問事業從發展期開始進入成熟期。2002年，景鴻移民顧問有限公司取得了中國內地發放的第一批移民仲介牌照。

另一方面，從1996年開始，香港的移民業務量急劇減少，從上一年的每個月平均100個案子，減少到平均20個左右。關景鴻就將經營重點逐漸轉移到珠江三角洲，廣州的員工也從開始的兩個人增加到50多個，業務範圍擴展到澳大利亞、新西蘭、美國等國家。

對於移民顧問行業，關景鴻一直有這樣的定義：「移民顧問只是一個仲介行業，對於前來諮詢和辦理業務的消費者，我們扮演的是一個家庭顧問、事業顧問、稅務顧問等

多種角色，幫助別人解決問題。實際上移民諮詢及相關手續的辦理只是我們公司業務中的小部分，幫助客戶適應新環境、解決移民後面的一系列問題才是公司工作的重頭部分。」也因此，從景鴻公司成立以來，關景鴻堅信：「要讓客戶滿意，建立一個很好的服務意識和團隊，不單止是自己，要整個團隊都和自己、公司一致，這個一致不是一日半日，而是永遠。每一天的精神、禮貌和心態「持之以恆」很多人說的容易，但是每天重複去做，好多人未必能夠保持心態去做」。也因此，到今天景鴻公司都跟很多客戶都建立起了朋友般的良好關係，用關景鴻的一句話概述就是「永遠朋友，永遠服務」。

關景鴻最深刻的印象就是不要輸自己：「我在中國已經有15年的時間，對於我來說，在全國開分公司並不是難事，但是只在廣州、深圳、香港三地有分公司，回看這10多年時間，我絕對是保守派的，以實力來說，可以在北京、上海等城市開設分公司，這不是難事，但是我會量力而為。首先，這一行的生意不可能你做的多，但是來不及完成的時候像廠家接單，作不完就把單交給別的廠。這個工作是需要專業的、保密的。再加上評估，每一年政府給的配額是定量的。要做十倍生意，就要等十年。最重要是要看到你的生意性質，做工廠的接單子的時候，今天做不完可以交給別的廠貼牌生產。但是我們這一行保密和專業是很重要的，要做精做好，去維持服務品質，而不是去惡性競爭，在國內有很多企業喜歡價格競爭，帶著「你做10塊我做8塊」的理念，做到最後市場不能做了。但是今天我有機會能樹立一個品牌，這個費用是合情合理的，我會給你一個很好的服務，從而去維持一個良好的運作。其實每一個行業都要很清晰地去定位。」

肯做，有時未必可以使人獲益，盲目的拼搏不是真正的搏，而是蠻幹。但是關景鴻很清晰的瞭解到，沒有人擁有二十五小時，能工作他會盡力去工作，但是卻不會盲目地給自己訂立超過能力的目標。這也許就是香港人特色——精明地去搏，創造最高的效益。



關景鴻博士出席5·12關愛行動為四川地震捐款100萬



關景鴻博士出席關愛母親、溫暖孤兒名人明星慈善夜。

誠信服務 回饋社會

說起自己在移民顧問行業這20年的經歷，關景鴻有許多感慨。他強調，這一行的業務是沒有句號的。不能當成一個企業、一盤生意來做，而是要誠信、貴在歷久而彌堅，持之以恆地把它當成一個專業去做。做成一件移民案子只是開始，客戶移民成功以後，移民顧問會變成另一種全方位的顧問。景鴻公司提供的後續服務全是免費

的，如果把移民顧問只當成一個生意來做，肯定做不下去。關景鴻堅持並以此延伸到產品誠信、服務誠信、公關誠信等，竭誠為我們的客戶服務，樹立客戶對景鴻的品牌誠信度，形成口碑傳播，建立景鴻全球性事業。

說到推動景鴻一路發展壯大的重要因素，關景鴻感言，在香港長大，在加拿大起步，在國內沒有任何背景和基礎下，完全是沿著事業發展每一步中所建立的信譽和積累的人脈關係發展到今天。「誠信」兩個字給他搭成了不斷向上發展壯大的階梯。除此以外，一個正確的心態也很重要。他說：「現在很多「海歸」之所以不成功，關鍵是不願意放下身段。自視太高，從而難以瞭解客戶的需求。比如許多海外回內地拓展業務的人，面對內地的客戶，不顧當地的語言習慣，講話當中不時夾雜著英文單詞，他自我感覺挺好，卻不知不覺中讓對方覺得反感。這樣如何能拉近彼此的距離呢？所以，性格往往決定成敗，有了好的技能，沒有好的性格，抱著高高在上的心態，是無法成功的。」

20年來，景鴻公司榮獲一系列殊榮：最具競爭力行業標桿品牌、華南地區移民機構傑出品牌、中國廣州最具誠信度企業、移民行業卓越貢獻獎、歐美澳移民品牌機構、廣東省十佳移民留學機構、最受消費者推崇獎、品牌仲介最具行業公信力量、最受尊敬仲介機構獎等。20年的眾多成功



關景鴻博士榮獲第五屆世界傑出華人獎。(左起)關景鴻博士、程萬琦博士、蕭炎坤博士合照。

個案，20年的真誠服務，20年的不斷創新……景鴻在消費者心目中留下了實實在在的誠信，從來沒有發生過一起違約事件，為公司按國際標準化管理打下了堅實的基礎。對於怎麼評價自己事業上的成功，關景鴻說他現在還不算成功人士。因為他覺得人一旦覺得自己事業是成功的，那麼就會驕傲，自大，從而會止步不前，這對自身事業發展是不利的。他現在做的事情，在移民這個領域可以說居領先地位，但也不能說他自己就是很成功的。因為任何事情都沒有止境，做事情，量力而為，有持之以恆的精神，做任何事都要堅持到底，不能半途而廢，做這個行業，甚至管理一個公司也是一樣。

關景鴻事業成功之餘，熱心支援社會公益事業。多年來熱心參與社會各項慈善公益活動：為四川地震「演藝界5·12關愛行動」賑災、東南亞海嘯災民、心晴行動慈善活動、「關愛母親溫暖孤兒」名人明星慈善夜、獅子會大愛無疆界「母親水窖」工程、「川粵有情·首善行動」慈善晚會等，亦積極支援國家體育事業發展：贊助「2010南非世界盃預選賽」、「2008年第29屆北京奧運開幕式」……其慈善行為獲頒「華人慈善貢獻」獎、「國際獅子會人道主義」獎等，面對殊榮，關景鴻謙虛地說：「無論是企業還是個人，都應該對社會負起責任。贈人玫瑰，手留餘香。面對那些缺衣少食、遭遇天災的難民，我們怎

能不伸出援助之手呢？作為華人的一分子，為社會慈善事業做貢獻是義不容辭的，希望我們的點滴綿力能號召到更多的人投身於社會慈善事業，讓更多的弱勢同胞受惠，同時亦可以讓華人更團結。」

景鴻以「誠信為本」的經營理念融入到企業文化管理裏，以良好規範的市場運營、引航移民行業市場……扛起以「誠信」服務客戶，以「誠信」傳播品牌，以「誠信」為發展基石，鑄成「景鴻移民」金漆招牌，讓每一步都閃耀著光耀，漫捲全球！

關景鴻博士 簡歷

- 景鴻移民顧問有限公司創辦人
- 世界華商協會顧問
- 廣州市政協委員
- 中國廣東(慈愛)獅子會名譽會長
- 開平僑屬(廣東)海外聯誼會副會長
- 香港廣東社團總會委員 名譽顧問
- 加拿大專業移民協會(C.A.P.I.C)成員
- 加拿大魁北克省律政部委任公証監督專員
- 加拿大阿爾伯達省律政部委任公証監督專員
- 美國加州哈姆斯頓大學榮譽博士
- 榮獲第四屆世界傑出華人獎



世界
傑出
華人

高德泰
博士

自強不息 穩中求勝

年屆93歲，縱橫股壇75載的勝利證券董事長高德泰博士，仍沒有退下來，每天如常地上班下班，朝九晚五，盯著電腦螢光幕上的股價圖，留意股票行情。於股票市場上經歷了大半生，一生與證券結下不解之緣的他，人生中遭逢六次大股災，見慣恆生指數的升升跌跌，今日的他，能以平靜的心，面對股市上的風風雨雨。勝利證券屹立香港38年，於香港證券業跌蕩起伏的驚濤歲月中茁壯成長，正是高德泰博士豐實人生的印證，由一無所用，到奮鬥創業，堅毅不屈地寫下獨一無二的香港傳奇故事。

離不開證券的一生

人過了90歲，要安享晚年，也是天經地義的事，但勝利證券董事長高德泰仍選擇不退下來。他一如為事業拚搏的年青人，沒有為自己過去不凡的人生而鬆懈，每天仍堅持朝九晚五地上班。「年紀大了，但不想終日留在家中，在公司坐一天，可以接觸同事、客戶，總好過在家中躺一天，對健康亦有好處。我並不一定會買股票的，只是興趣仍在。香港的股市，一向都是來來去去，起起跌跌，一個消息，可以為股市帶來重大的影響，一夜之間，升幾百點，或者跌幾百點，都是令人意想不到的。股市的升跌，現在對我來講，已經很平常，無論起跌，都不會對我造成很大的影響。」

高德泰在說話時，偶然仍會注視電腦螢光幕上的股市變化，雖說現在已很少買賣股票，但作為曾經縱橫股壇75載的「金牌經紀」，如何輕易言退呢？「由於行動不便，現時已很少出外應酬，都是叫年青人去。到了我這個年紀，就是這樣的了，但亦沒有甚麼遺憾，唯有盡量去放鬆。」由燦爛歸於平淡，是必然的生命週期，今日對股票行情已淡然處之的高德泰，若沒有經歷過大半生的刻苦經營，亦不會有這份平和的心。

高博士攝於
北京釣魚臺

離鄉背井 投奔香港

高德泰出生於1917年的天津，那是一個中國歷史上的動盪年代，單單是那一年的7月，天津市就發生了一場嚴重大水災，令數以萬計居民流離失所，加上軍閥混戰，政局極不穩定。雖然生不逢時，但他仍沒有失去求生意志，以不屈不朽的精神，走上成功之路。

高德泰19歲時，在天津的銀號當學徒，開始涉足證券市場，投資過黃金、白銀等市場，連麵粉也用來買賣。由於當時的通貨膨脹厲害，今天買大豆期貨，明天沽出便能賺錢，令他經常獲利，過了一段不錯的日子。可惜好景不常，天津淪陷，他輾轉到了上海，在上海裕民銀行工作，一留便七年，直至抗戰勝利。光復後，他又回到天津，與幾個朋友合夥開辦貿易公司，但當時國家內亂頻現，公司經營不久即被迫倒閉。1949年天津解放，他頓時失業，一家人的生活沒有著落，唯有選擇南下求生。他無奈地暫別妻兒，向親友借來一千元，作為路費和疏通費，經廣州、深圳，隻身來到香港。「那時是難民潮，很多難民投奔香港，在路上，若果旅費不夠便慘了，既去不了香港，也回不了家鄉。雖然我在路上遇到了很多困難，因為一直堅持，又得到朋友的幫忙，總算順利抵達香港。」





勝利證券成立30周年慶典

掙扎求存 創基立業

五十年代的香港，百業待興，市民的生活水準低，一個麵包亦不過一毫子，高德泰說，正因為生活水準低，才可以熬過那段苦日子。「當時甚麼工業都沒有，幸好我沒有家眷來，照顧自己一個便夠了。有些朋友在香港有親戚，可以得到親友的接濟，我卻甚麼都沒有，一切由零開始，都得靠赤手空拳闖出來。」他與幾個同鄉以難民身份，一起租住位於李鄭屋邨的木屋，一個月20元。早期在港謀生的天津人，大多數都是飄洋過海，以海員為業，他亦不例外，跟隨同宗兄弟，做了海員。因為始終是白領出生，吃不慣船上的苦，但為了生活，仍做了七年才轉其他工作。有段時期，為了幫補家計，他教同鄉的小孩子讀書，不過大家都一樣貧窮，很多學費都收不回來。由於言語不通，認識的人又不多，他唯有努力地省吃儉用，當儲蓄了幾萬元後，便跟幾個朋友合資，開辦毛衣廠，然後再把盈利投資開設假髮廠，成功賺取人生第一桶金。

歷經股災 茁壯成長

1968年，高德泰終於回到自己的老本行，與友人合辦順利股票公司。數年後，他把假髮廠出售，然後再於1971年，以54歲之齡，與同鄉合資港幣20萬元，組成勝利證券公司，並出資8萬元投得金銀交易所股票牌照。正當他以為，人生正步入正軌時，一場發生於1973年的大股災，為他剛建立不久的事業敲響了警號。當時大市由1973年3月9日的1,775點歷史高位，跌至1974年的150點低位；全民皆股的瘋狂熱潮，一下子冷卻，市面上人心惶惶，股民由天堂走向地獄，恍如世界末日。「泡沫爆破了，開始有銀行、股票行、上市公司倒閉，市面一場糊塗，更有股民跳樓自殺，很多人都活不下去了，而且當時勝利證券才剛開了不久。」這一次，勝利證券總算逃過一劫，高德泰指出，關鍵是堅持、耐力及毅力，完全憑自己的力量捱過去。1973年，港股全年的交易額為490億元，到第二年，只剩下110億。



高德泰博士出席冀魯旅港同鄉會



高德泰博士與前天津市市委書記高德占先生



高德泰博士與亨達證券鄧予立、楊秀合照。

人說黑暗過後就是光明，勝利證券公司逃過1973年一劫後，在1987年再度遇上另一次更加嚴重的股災。「當時恆生指數跌到收市時3,200點，停市四天再開市，又再大跌至1,600點，市值少了一半，真是防不勝防。以前跌一、二百點的，大家可以有個準備，但當時發生得太過突然了。」股票急挫，連累不少大證券行相繼結業，勝利證券仍在風雨中撐了下來。「我從各方面去想辦法找資金，幾乎每一晚都睡得不好，但我相信，甚麼事情，都總會有辦法解決的。」當時的情況十分混亂，客戶的信心受到了沉重打擊，他們既有取消戶口，更有客戶跑掉數百萬數收不回，高德泰沒有服輸，堅持下來，把貨接了。幸而股價後來不斷上升，半年後總算收復了失地，亦因為這一役，奠定了勝利證券在證券行業的尊崇地位。

不會牟利 穩中求進

高德泰的經營哲學是：自保也要保住客戶，因為他明白，客戶的資產，就等如是公司的資產，所以公司從來不會只顧佣金而遊說客戶投資，反面經常要求他們三思而後行。「損失要小，賺要賺大錢。賺大錢便要冒險，但也要視乎實力，穩而不貪。」他從不會跟隨投資潮流，一直堅持自己的投資決定，相信自己做人及投資的方向，沒有沾染過

任何高科技股、創業板股份。「勝利證券的服務宗旨是『忠誠服務，以客為尊』，不會牟利，只求穩中求進。」中國人做生意，誠信是最重要的，而勝利證券的成功，就是建立在客戶對公司的信心上。「我一直以來的做人態度，就是忠厚待人，勝利證券沒有甚麼成功之處，唯一的優點，就是誠信。我們不求最大，但求可以提供最優質的財務管理一條龍服務。」

2003年，政府通過新的《證券及期貨條例》，取消過往一直沿用的最低佣金制，銀行界憑藉其財力優勢，以各種優惠作招徠加入競爭，證券行業受到嚴重衝擊，經過慘烈的汰弱留強後，由1997年顛峰時的一千餘家，下降至目前的四百餘家。面對如此業內劇變，高德泰仍然坦然處之，堅持不會追隨有些同業以減低佣金或以其他優惠方式招攬客戶，佣金制度始終如一，仍是0.25%。他自豪地說：「現在是證券行與銀行之間的競爭，銀行財雄勢大，又不斷提供各種優惠，我們能生存下來，是很不簡單的。現時有些基本客戶，更是我們由開業那天一直跟到現在的。」為了與時並進，提高優質管理，勝利證券已於去年8月完成ISO國際品質管理認證，服務質素受廣泛認同及肯定，同時更於「2007/2008年香港最佳證券商選舉活動中，榮獲最佳管理證券商獎項」。



勝利證券慶祝三十五周年暨高德泰博士榮獲世界傑出華人獎



高德泰博士(左二)榮獲第九屆世界傑出華人獎



高德泰與北京分公司員工合照



高德泰博士攝於北京

化危為機 逆境更強

股票市場波譎雲詭，來到2009年的今日，高德泰仍以充滿自信的語氣，總結自己大半生的成就。「多年來的奮鬥，是得來不易的。我是一半靠運氣，一半靠自強不息的精神。做證券這一行的，一定離不開風風雨雨，數十年的事蹟，六次大股災，當中的遭遇，幾天也講不完。現在面對股災，已經不會再怕。」他指出，是一次又一次的股災經歷，成就了今日的勝利證券。「勝利證券能生存到今日，是奇蹟來的。沒有危，哪有機？但當中能否掌握得好，是最大的問題，而對我們來說，是沒有壞，只有好，是災難幫了我們一把。只要在困難時，抵抗了過去，反而為公司的往後發展提供了好機會，同時強化了公司本身的價值。如當前的金融海嘯，引致市場不景氣，各行各業都蕭條不振，但我們的生意仍有所增長。很多散戶，因為不夠耐力，不夠堅持，而且眼光不夠，幾乎都是賠錢的。最重要是輸少當贏，能守得住的，便不用怕，可以繼續過五關斬六將。」

這世界上的奇蹟是絕無僅有的，92歲的高德泰明白，正是過去縱橫股壇大半生的經歷，令勝利證券安然度過每一個生死關口。一個見慣風浪的人，自然可以在風雨交加的股市中依然穩如泰山。「做人是很難的，是一門很深奧的學問，我過去的朋友，有些在60多歲時離去，有些是80多歲，我活到今日，仍然能指手劃腳，那是上天的恩賜，叫我多活了20年，令我可以利用積累下來的經驗、閱歷，甚至耐性，扶掖後輩，所以我已經沒有甚麼遺憾了。」

高德泰博士 簡歷

- 勝利證券有限公司董事長
- 冀魯旅港同鄉會名譽會長
- 天津聯誼會名譽顧問
- 榮獲第九屆世界傑出華人獎



誠信創業經商 熱心回饋鄉梓

出生於貴州的程燕博士，是銳興實業有限公司董事長，擁有現代成功女性的特質堅毅、勇敢、獨立、執著之個性，使她在香港及貴州商界嶄露頭角，並且擔任兩地的政治職務及社團領袖；在事業成功背後，表面是女強人的程燕，其實曾經歷不少艱辛歲月，慶幸在她困難時得到員工的支持，令她得以繼承早年病逝丈夫的宏願。

身為一個成功女性，程燕博士在每個崗位都展示出類拔萃的表現，在公司她是老闆，要帶領企業在市場生存；在社福界，她是領袖，為社團跟各界人士聯誼；在家裡，她身兼父職培育兒子成材。且由這位世界傑出華人獎得主暨榮譽博士細說自己的奮鬥歷程。

貴州移民 由零開始

程燕博士是貴州人，1986年剛大學畢業的她，從貴州初到香港由零做起，開始改寫自己的一生。程燕博士來港後為生活到處求職，當時她到台灣一家電子公司從文員做起，由於是內地的文憑學歷，只能賺取如中學生的薪金，學歷被忽視，在工作上處處受盡冷落，但她憑著自己的努力，在短時間內得到公司老闆信任，兩年多後離開時已做到公司董事。

「我們都是廿多歲來港，拿著內地大專的專業文憑，思想比較單純，來香港是希望自由社會的氛圍帶來更大的發展空間。」

八十年代後期，香港百業興旺，造就不少打工皇帝及創業精英，內地興起的改革開放正逐步興旺，程燕博士與丈夫預感中國經濟在這個時刻會是一次歷史性的突破機遇，為求在大時代把握時機一展抱負，兩人決定自組公司創業。



程燕博士擔任香港貴州聯誼會副會長

夫妻同心 創業尋夢

1989年兩人創辦銳興實業有限公司，樹立人生最重要的里程碑，他們當時沒有選擇電子及服裝等熱門行業，而是選擇做有色金屬加工貿易，公司業務很快遍佈歐洲、亞洲(日本、韓國、印度等)，在國際有色金屬行業中屬於有知名度、有信譽、有影響力的公司。



參加政協第九屆貴州省委員會第五次會議



2004年與南韓企業合資的有色金屬冶煉廠開業積極參加香港婦協到中國西部的支助活動



「我們來自貴州，從小就知道祖國的西部蘊藏豐富的礦產資源，而且丈夫是學化工專業的，一開始就將創業的起步點鎖定在這裡，並運用移居香港所吸收的國際視野，在香港建立國際口岸平台，憑著鄉土優勢，將西南部的業務渠道引入香港。」

後來，時間證明兩人的創業是對的，因為隨著時代的急速發展，銳興實業除在香港打穩基礎之後，憑藉經過十多年的打拼，建立一套完備的生產及業務模式，以最快速度令公司站穩陣腳，在國際行內聲譽日隆！

鄉土情濃 興建酒店

在移居香港後，她與丈夫經常回鄉考察，從而激發了強烈的家鄉熱情，所以在十多年前，程燕博士已先後在貴陽投資酒店及在西部投資工業生產。1997年，兩人回到家鄉貴州，在貴陽市投資興建具代表性的栢頓酒店。國家對於西部大開發的政策不斷推進，將貴州定為旅遊城市，而栢頓酒店就成為一個城市的亮點。

「我是貴陽人，當選擇投資方向時，出於濃厚的鄉土情懷，理所當然以貴州為首選，我們一直看好貴州將成為旅遊城市，故當時無論克服多少困難，都要把酒店落成，目前酒店已成為貴州酒店業的一面旗幟。」

程燕博士強調：「現時的西部需要的不僅是投資，還需要引進新的管理和技術。其實我的貢獻有限，只要我有能力定會竭盡所能，為家鄉的建設而繼續貢獻力量。」程燕博士對家鄉各項事業的支持及捐助，從不問收穫，也不追求名利。

貴州栢頓酒店是1997年在貴州省貴陽市中心地段投資興建的四星級涉外商務酒店，擁有256間房和500多名員工。於



程燕博士與貴州貧困兒童

2000年初開業至今，酒店一直聘用新加坡、香港等地的管理人才擔任高層領導，引進國外的管理模式，樹立了自己品牌和典範，在服務和管理上是貴州優秀的酒店之一，為貴州酒店業的再上一台階和培養當地的專業管理人材做出貢獻，2005年至今被貴陽市多次評為私營企業50強，同時也積極參與當地扶貧助學，支援農村等社會公益活動，多次被政府有關部門表彰。

隨著特首曾蔭權年前率團訪問貴州，及後帶動了經濟，同時又喚起了鄉土情，吸引不少港資財團前來投資，還看今天貴州旅遊發展，反映出程燕博士以鄉土情作為押注，實屬明智。1999年，在廣西創辦了南星冶金化工有限公司，生產有色金屬產品，廠房於2001年在廣西有色之鄉興建，2002年投產，生產鉛、鋅、銻等高精有色金屬產品，員工約400名，屬有色冶煉業內有影響力的企業。



程燕博士積極參加香港婦協到中國西部的支助活動

面對逆境 樂觀堅強

作為一名成功女性，自稱是個幸運女人的程燕博士，雖然與丈夫白手興家，並在貴州及香港均建立了屬於自己的天地；但自丈夫2003年因癌症離世，程燕博士面對著沉重的打擊。

「丈夫離世後，消極的日子不是很多，因為企業在大陸及香港，有超過千名員工，自己的責任重大。」

2003年至2005年，是程燕博士最困難的兩年，當時整個企業都面對巨大的考驗，世界各地客戶都擔心由程燕博士掌舵的公司會經營不善，就連銀行也不信任。樂觀積極的程燕博士沒有怨天怨地，並且勇敢坦然面對一切，「非常幸運我得到全體員工的支援，不管遇到多大的困難，他們都與我一起共渡時艱。」事實上，當時很多客戶對公司投不信任票，令她大感無助，特別是來自國內、日本、韓國等地，由於亞洲客戶習慣是看人做生意，而歐美客戶則比較注重公司的印象。



程燕博士出席北京清華大學國情研習班



程燕博士多年來擔任九龍東區各界慶委會的執行副主席

從國外成功企業的啟示，程燕博士深信員工應該具備敬業樂業的精神，「這方面我會將這信念灌輸給每個員工。」她也相信只有健全制度才可留得住人才。

「我的成功格言是：設定目標、努力奮鬥，做人要老老實實，成績便可穩定增長，憑藉堅毅信念永不回頭向前走。」

未來企業的發展，她認為在技術及產品趨向科技發展，與世界層面接軌，現時市場信息萬變，需要具備適應能力，不斷為市場開發新的點子。

樸素理念 回報社會

多年來，程燕博士憑著自己努力及良好機遇，成就了種種不平凡的成就。「我一直奉行樸素理念，在事業成功後，定要回饋社會，回報祖國、家鄉和香港。對於家



在油尖區的「孩子彩筆繪貴州」開幕典禮上作為主禮嘉賓

堅毅信念 永不回頭

多年來，程燕博士從丈夫身上學懂了不少營商經驗，令她懷著堅毅的精神承擔企業的責任和困難。而且作為傑出華人獎項的得獎人，她分析了營商的成功關鍵。



程燕博士與行政長官曾蔭權合影

「我的經營靈魂就是誠信，經商多年我很尊重合約精神，所以我沒有一次對客戶違約，其實有了信任就有基礎，例如各級政府十分歡迎我們，給予很多務實的幫助，我們也為西部的建設出一分力。」



程燕博士榮獲第十一屆世界傑出華人獎

程燕博士獲頒授
美國加州國際大學榮譽博士

鄉，我希望影響更多人去了解貴州，支持貴州的經濟建設發展，而香港是我的第二個故鄉，使我一展所長發揮抱負的地方，我也很樂意為香港繁榮付出努力；由於自己要做的事太多，只要有時間我一定積極參與支持。」

程燕博士有感很多人士也會回饋社會作出貢獻，但她認為光是花錢是不足夠的，更需要身體力行帶頭做點事，所以程燕博士參與不少公益事務，「只要盡力而為，不管是老闆或普通的打工仔，有愛心就可以回饋社會。」

程燕博士自成為貴州省政協委員之後，多年來參與中聯辦的各類活動，還多次協助招商交流，加促兩地的經濟交流，同時程燕博士也參加不少慈善活動，她笑稱參政其實是承接丈夫的理想，盡力貢獻社會是每個人應該做的事。

程燕博士曾出任香港多個社團的名譽會長、副會長、理事，在國內也擔任多個社會職位，例如：省市政協委員及青年聯合會常委，海聯會副會長等社會職位，積極參予香港的社會活動及國內慈善捐助。作為一個成功的年青商人，她不滿足於現狀，還期望為社會做更多貢獻。展望未來，程燕博士表示希望憑藉積累多年的社會經驗，為香港和家鄉作出堅實的貢獻。



程燕博士 簡歷

公司職務

- 香港銳興實業有限公司董事長
- 香港銳興金屬礦產有限公司董事長
- 廣西南星冶金化工有限公司董事
- 貴州柏頓酒店董事長
- 貴州詳運精科化工材料有限公司董事長

社會職務

- 貴州省政協委員
- 貴州省貴陽市政協委員
- 貴州省青年聯合會常委
- 廣東省海外交流協會理事
- 香港華僑華人總會名譽會長，副會長
- 香港九龍東區各界聯會副會長
- 香港貴州聯誼會副會長
- 榮獲第十一屆世界傑出華人獎

金會 美國美亞發展協會 聯



改變別人命運的理財規劃師

陳競鑫博士乃蜚聲國際、實務經驗豐富的理財規劃師、財務好參謀，現時他的客戶遍佈加州及美國各地，舉辦過多次理財講座都是反應熱烈，座無虛席；並經常在當地電台及電視台的理財節目中，與聽眾及觀眾探討財務規劃問題及經常在各報章發表理財心得。

目前在美國從事財經理財服務的人約五十餘萬，而全球的註冊理財規劃師才不過三萬五千多人，亞裔者更不到百分之二。全美每年又有數萬人加入理財服務行業，最後能生存者不足千位。在這競爭激烈的行業中，像陳博士般，能保持業績，並不斷創造新的驕人成績，絕不輕易。憑著他樂觀開朗的個性、精益求精的服務品質、加上獨具風格及迎合客戶需要的理財計劃，足以令每一位接觸過他的人，都留下深刻印象。

踏上理財師之路

陳博士於1971年全家移民香港。父親任職會計員，畢生努力工作，養活一家十二口。由於兄弟姐妹眾多，形成處事細心、觀察入微、感性和溫柔的個性。在香港就讀期間，因為超齡比同級同學年長，因而培養出照顧別人及領導才能。父親在陳博士17歲那年去世，亦令他養成自我照顧的獨立性格。

1981年他移民美國，其後考入Hayward州立大學工商管理系，獲得財經學士。大學期間，因要餬口和支付學費，課餘竭力地工作，例如在學校當看更、在快餐店(Burger King)、意大利肉餡餅店等工作。

1988他大學畢業，面臨職業選擇的分岔口，他喜歡與人溝通、探究別人內心，希望未來工作像心理醫生一般；但同時又醉心於擁有無窮發展空間的財經管理。終於他把二者結合，正式加入林肯理財集團，躋身當時仍鮮有人從事的理財規劃行業。

努力裝備專業知識

不過，剛入行的陳博士，卻遇到困難重重。首先，和很多保險代理人遇到同樣的困難：受到家人和朋友的反對，認為在當時的華人社區，沒有人會願意花錢請人做理財規劃；其次，他姐姐先他一步任職保險經紀，他一家老小的保險業務全被姐姐一手包辦了；而林肯理財集團的規矩是不許業務員做陌生探訪；剩下的最後一條人際脈絡，就只有轉介，可是，陳博士剛大學畢業，認識的都是同學，這些年輕人仍在起步階段，何來財產？雖然，同學們也會把父母介紹給他，但他們財務狀況之複雜，又並非這位「新丁」所能應付。

但陳博士心裡非常清楚，要把理財規劃做好，必須首先裝備好自己的專業知識。於是在工餘努力進修，終於1994年成為註冊理財規劃師(CFP)，翌年又獲特許壽險師(CLU)資格；後來又成為國際認證財務顧問(RFC)，其後更再接再厲，努力不懈，成為商業管理博士。

獲苗必達市市長
Jose Esteves 頒發獎項，
該市政府並定
2007年9月18日
為陳競鑫博士日。





陳競鑫博士出席第五屆世界華人保險大會暨2004國際龍獎年會



陳競鑫博士多次應邀到加州台灣工商會作主講嘉賓

考取了這些專業資格，不僅在他的名字後面冠上了這些頭銜，更重要是他真正學到的專業知識。從此，陳博士通曉保險、投資、稅務、退休金和福利、遺產安排等全方位的理財知識，正式登上註冊理財師的台階，名字還被收進2000年 National Registry of Who's Who (全美名人錄)之內。他

的註冊產品及計劃服務主要包括：資產管理、退休計劃、稅務諮詢、特許經營、遺產、地產產權及控制策略及生意承繼等計劃。

永不停步 積極改進

人生難免有起落，陳博士的事業也不例外，曾遇過一些挫折。1992年他與林肯理財合夥，三年後結束合夥關係；1996、1997年間，他仍留在林肯理財，自強不息地面對逆境，背負著失敗的創傷，把自己推向另一個層次，鞭策自我開闢新天地。終於1998年，在美國高科技發源地苗必達市再次合夥，開展林肯理財矽谷分行；但合久必分，又在2003年再次拆夥。

2003年，他創立活泉理財集團，但與合夥人之關係只維持至翌年底。其後，他獨力處理活泉理財，令公司有更大發展，將事業推至另一高峰；更在2008年遷往美國高科技發源地矽谷聖荷西市，進一步擴展業務。

在工作歷程中，他毋懼挫折，再難也不放棄，認為這工作適合他的個性特點，自信能幹出名堂。他的成功，證明自己當初選對了行業。而他深信：「人生的推動力源自永遠不滿現狀、不停改進，因此每年都要有突破。」展望未來，他希望能理財事業走出前人未走過的路，不斷開拓新蹊徑、學習新思想。融滙中西思想，運用於美國有獨特多元化優點的矽谷市創造無限機會。



陳競鑫博士恩雨之聲創辦董事之一及財長

觸摸人心的理財藝術

除對專業知識瞭如指掌，陳博士事業成功的關鍵在於把客戶的需要放在首位，並以真心對待、「與人交流和交心」。他說：會先以「談心」方式，靜心傾聽、尊重及了解客人需要。而不是武斷地告訴對方，「你必須找我，你的財務問題才能解決。」

迄今，陳博士的客戶逾3,000人，他不僅熟知每個人的名字，還清楚了解各人背後的故事。他認為：「人與人的交往，心靈溝通是最難達到的層次，如果能把它當成一種追求的境界，努力實踐，還有甚麼目標是難以實現的呢。」

他的專業理財之道是以西方創新研究精神為基礎，融滙東方文化和處世的哲學理念，運用各種經過考驗的策略，為客戶作出全面的理財指引。他指，「理財是門藝術，是一門深不可測的學問。」不同個性的人，需要不同的人生規劃；故根據不同對象，科學地調度有限資源，做無限的事，他作個比喻：「好比在院子裡種樹，種在這兒也許礙手礙腳，稍作移動就可能風光無限。」理財是門藝術，而理財規劃師則是完美的設計師。



2006年陳競鑫博士在香港講學與學生合影



2008年活泉顧問集團開幕，陳競鑫博士與員工合照。



2009年美國亞裔保險理財協會北加州分會年慶與駐美國舊金山中華人民共和國總領事合照

人生因他改寫

在陳博士逾20年的理財規劃生涯中，他協助的客戶，每年都在「升級」，剛開始時，可能只是替簡單的一家三口做規劃，內容基本以保險為主，再附加少量投資。一路下來，其複雜程度便直線上升；例如2009年，他就為中小企客戶建立了包括信託、基金會、慈善捐款、退休金計劃、地產及債務重整策略等在內的綜合性計劃。透過各種計劃，達到減低金融風暴對個人財產的衝激力。

不過，在他內心深處，反而非常懷念從前那些資產不多、因自己的幫助，而為他們帶來巨大改變的客戶。例如1996年，他有一位30多歲任職老師的單身女客戶，因為很喜歡購物，擁有多張信用卡，欠下一身卡債，每年收入幾萬元，她根本不夠還債，她的退休金帳戶亦只有1萬元。

陳博士為這位女客戶作了全面諮詢，替她分析其債務產生的原因，並幫助她制定預算，控制支出。結果，兩年之內，女客戶能把所有欠債全部還清，2002年，她更買了一棟房子。現在，50出頭的她，不但擁有物業，退休金帳戶內還有十多萬元存款。換言之，因陳博士的幫忙，她從一個「卡奴」變成有家有業的人，整个人生因此改寫。



陳競鑫博士到雲南探訪貧困兒童

中學時代參加香港紅十字會義務工作，獲頒發獎項。



他感嘆地說：「我的介入，讓別的人生發生改變，由此得到的成就感，令我覺得非常充實。」現在，身為公司總裁，他鮮有時間親自幫助這樣的客戶，因此他培養了很多下屬及顧問團，希望延伸自己的力量，幫助更多人。

貢獻社會 獲獎無數

身為基督徒的陳博士，在繁忙工作之餘，也不忘事奉主及社區貢獻。他曾是美國恩雨之聲創辦董事之一及財長，也是華美基督教商業聯誼會創辦董事、矽谷亞裔商業聯盟協會主席及美國獅子會董事。他是美國亞裔社區唯一的美國亞裔保險理財協會北加州分會的創辦董事之一及財長，他更是美國加州屋崙市兒童醫院的慈善捐款顧問、美國文化更新研究中心的董事及財長，不遺餘力地為有需要的兒童伸出援手，譬如他率領文更全體團員積極投入中國貧困山區兒童募款、參與培育貧困幼苗行動、還親身隨隊到雲南探訪失學兒童及建校等等。

他亦熱心培育理財專業界的精英，經常應邀到國際人壽保險經理協會、IFP協會及多間國際金融機構擔任資深主講導



陳競鑫博士榮獲第八屆世界傑出華人獎
(左起) 李昌鈺博士、陳競鑫博士、張國良先生。

師。他也曾在電視台主持理財節目「策略之源」、及經常於灣區中文電台AM1450「焦點與角度」的理財天地中，毫不吝嗇地與大眾分享理財心得，深受廣大聽眾愛戴。

由於在理財業界的卓越成就、對社會的貢獻、及在國際上的影響力，他受到社會各界的充分肯定和認同，紛紛授予各項榮譽，以示表彰和讚賞，例如於2008年榮獲「傑出華人創業家」、2007年獲「世界傑出華人獎」、同年苗必達(Milpitas)市政府更把9月18日定為「陳競鑫博士日」；業內他曾多次榮獲美國百萬圓桌最高榮譽獎、全世界華人壽險聯會的最高獎項國際龍獎IDA「傑出業務白金龍獎」、全美證券交易商協會屬下會員機構最優秀卓越獎等。

陳競鑫博士簡歷

- 活泉理財有限公司/活泉顧問集團/康泉保險公司創辦人及總裁
- 美國JWI實業拍賣投資及查封服務公司董事
- 國際認證財務顧問師協會資深顧問
- 2008年榮獲中國創業家協會頒發「傑出華人創業家獎」
- 2008年再次獲苗必達市政府市長頒發獎項
- 2007年榮獲苗必達市政府於9月18日定為陳競鑫博士日
- 名字被列入National Registry of Who's Who (全美名人錄)
- 榮獲美國百萬圓桌最高榮譽獎
- 榮獲全世界華人壽險聯會「國際白金龍獎」
- 榮獲第八屆世界傑出華人獎
- 美國加州哈姆斯頓大學榮譽博士



創意無限 用智慧改變世界

天才，從來都是自負的，因為他們擁有超越常人的智慧及創造力。但有「香港愛迪生」之稱的發明家黃金富博士，卻顯得與眾不同，因為他喜歡深入群眾，以生活中的瑣碎事作為靈感泉源，幾乎每個月都有新的發明，至今已累積了超過600項的發明專利申請。難得的是，他從來沒有以自己的聰敏而自居，除了運用發明來開創個人事業，亦造福社會大眾，不遺餘力地保護知識產權，為中港兩地經濟帶來深遠的影響。

從失敗中看見希望

中國專利代理(香港)有限公司副董事長黃金富曾說過一句話，至今仍深深印在很多人的腦海中。他說：「一個人只要有才華，就能為自己開天闢地。只要堅持，永不放棄，隨後的一切，將不止是夢想或可能。」夢想，可以為人帶來天翻地覆的人生轉捩點，只要肯堅持，一定可以夢想成真，這是很多人內心的渴望。作為發明家，黃金富不但相信夢想，並且一直堅信，他的夢想，可以為世界帶來改變。「對我來說，每一項發明，都是實實在在的，都是在不斷地經歷失敗、努力，直至達到目標，根本沒有甚麼精彩可言。」相傳愛迪生在發明電燈時，曾有人這樣問他：「你試了2,000次才發明電燈，豈不是經過了2,000次失敗？」愛迪生當時便以不卑不亢的語氣答道：「我找到了2,000個做不到燈膽的方法，以及一個做到燈膽的方法，我不覺得有何失敗之處。」在優秀的發明家眼中，是沒有「失敗」兩個字的，因為他們從失敗過程中看到希望，看到未來。

創新帶來成功

於東莞出生的黃金富，於十多歲時來港定居，由於天生勤奮，很快便出來社會工作，並且在晚間進修。他對電子機械充滿了興趣，一有時間，便將家中的電子儀器及器材解構一番。到了二十歲出頭，他開始投身傳呼行業，三十歲左右已開設屬於自己的公司。

香港的70年代，經濟逐漸起飛，與60年代的蕭條情況相比，已有了很大的改善，所以一旦有新產品在市場出現，基於現實的需要，很多產品在市場上都會獲得不錯的反應。那段時間，是他的人生拼搏期，白天推銷，晚上研究傳呼機，由於天生勤奮，亦從不計較自己的付出，就算在三更半夜時，也願意為客戶提供完善的售後服務，所以生意愈做愈好，高峰期曾試過每月能賣400部傳呼機，月入6萬。「當時傳呼機並未真正普及，生意好的時候，一日仍能賣出十多部。」那時一部傳呼機售價為999元，每賣出



前新華社香港分社社長周南頒發香港特區港事顧問聘書予黃金富博士

一部，他便可以賺取150元的佣金。後來索性自組公司，為當時最大的六間傳呼機公司推銷傳呼機。「對任何新事物，我都喜歡舉一反三，終日很勤奮地深入思考，加上懂得無線電技術，總覺得還可以讓傳呼機的功能更具實效、更人性化。」這個創新想法，他很快將之實行。



黃金富博士統一碼新聞發佈會

事業路上

1978年，他將推銷所賺取的錢作為資金，於九龍城成立星光電訊公司。由於他發明了傳呼機上的震機及閃燈提示功能，「星光傳訊」的名字也由此而來。藉著發明品，引領自己走向事業的里程碑，他亦開始知道，以創意致富的道理。世界上，每個國家，都總會有發明家，終日為發明品費煞思量，但黃金富的不凡之處，是他可以將創意投放在不同的範圍，由具體產品至銷售概念，都總有他發揮創意的地方，如「10元租機一個月」的促銷計劃、「星光傳呼，8秒響機，數位顯示，一望就知」的口號行銷法等創新市場推廣手法，皆來自他那顆深不可測的大腦；又如數位顯示技術，當時亦從沒有人想過，也是他的空前發明。

「我一直都在不斷地改良相關技術，其實那是利用錄音儲存來做到的，用家只要一看見機上的顯示，便可以立刻回覆。這種新技術，令到傳呼機在功能多之餘，亦變得人性化，在市場上行銷時就更加容易了。」1991年，他把星光上市，成為首家上市的電訊公司。星光電訊其

後經幾度轉型及易手後，黃金富於2002年將成立了幾年的星光生物科技公司，易名為信用卡防盜系統(控股)有限公司，2006年再改名為智富能源金融(集團)有限公司。近月，黃金富辭退智富能源的主席職位，再次專心發明工作及發展其他生意。

推動中國專利法

黃金富是一個先知先覺的人，他早已明白，知識產權對發明家的重要性，所以早於80年代初，在熱衷發明同時，亦勞心勞力地為中國的發明家爭取知識產權，成為首位提倡及建議中國要有專利法、版權法、商標法等知識產權的重要人物。「那時由於星光傳訊在市場上發展得非常順利，我就開始對科技發明、國際知識產權的保護一直都非常關注，我看了很多有關的文章，然後才驚覺，中國內地對於



星光通訊與大通銀行合作照片

科技發明、知識產權的保護方面幾乎是一片空白的。」為了幫助內地的發明家，他甚至出錢資助多項重要發明往國外申請專利，當中最具代表性的是北京大學王選教授發明的鐳射排版專利，也就是今年香港上市公司北大方正的鐳射排版系統。

但一個人的力量始終是有限的，他清楚知道，要令中國成功推動現代化，必須保護知識產權，才能去鼓勵人們研發新的技術。「當時中國剛實行改革開放後不久，對知識產權的保護仍處於萌芽階段，很多人都沒有這種意識，有些內地人更反對成立專利法，結果爭論了很多，最後由國務院下決定，在香港簽署成立專利代理公司，是全中國第一家。」1984年3月27日，中國專利代理(香港)有限公司在



中國專利代理成立八周年



中國專利董事局成員開會後合影

香港正式成立，由聯想電腦主席柳傳志父親柳谷書任董事長，黃金富任副董事長。直至1985年的4月，中國的專利法才式頒佈實施。「中國第一部中文電腦是由我、錢偉長教授和筆形編碼的發明人李金凱教授與運科電腦主席葉國華合作研製，運科電腦公司採用了李教授筆形編碼後，他便成為中國第一個知識分子的『萬元戶』；當時我有一個推廣專利的口號：『知識分子要成為萬元戶，就要從事發明創造，申請專利才能致富。』」能夠為國家保護知識產



中國專利董事局成員

權事業出一分力，黃金富認為自己是非常榮幸的。「經過了20多年後的今日，看著國家對保護知識產權的發展愈來愈完善，我真是感到很高興。現在我們的專利公司擁有由500多人組成的專家、律師團隊，而且更在全世界很多國家地區都設有分公司。」



黃金富博士空暇時打鼓娛樂

人人都可以是發明家

黃金富在經營電訊業務、推動中國專利法的同時，依然沒有停止他的發明創造，從1985年至今，已申請了600多項發明專利，這些發明涵蓋不同生活領域，包括：中文信息處理、電訊、電子、鐵路、金融信息等，尤其在中文信息處理方面，多年來他不斷研究改進，由第一項發明專利「唯物中文編碼法及其輸入鍵盤」至今，先後出版了九本採用其發明的編碼檢索方法的字典，最後發明了統一碼，集七種常用不同漢字編碼方式於一身。「我是為理想公益而去進行發明的，我的目標很簡單，只想中國人可以統一使用同一種輸入法。」在600多項發明中，他認為最成功的，是全名為「非現金即時付款的防盜保存的方法和設備系統。」的DNA專利技術，這項專利現正應用於與中國銀聯合作的銀聯手機支付系統。DNA專利技術，簡單來說，是以手機捆綁銀行卡，以手機代替銀行卡，每次付款時，首先須在手機上按密碼確認，才可以將款項過數，既安全又有保障。

對一般人來說，要發明一件東西，已難過登天，何況是600多項。不過黃金富始終相信，每個人其實天生都具備了創造的潛能，都有機會成為發明家，不一定只有專家才可以發明東西。「發明東西，好像是一件很複雜的事，其實剛好相反。我覺得我的頭腦和普通

人沒有任何分別，無論當中的發明或靈感，都是來自日常生活。」要成為發明家，首要條件，是要做個有心的人，要多觀察、多思考，不要讓思想固步自封。「你要多留意身邊的事物，以及各種事物之間的發展規律及最新動態，一留意到，便立刻設法去思考，甚至動手去做。在過程中不要怕失敗，只要堅持，最後一定可以得到成功的。」擁有創新的思維亦很重要，因為那可以從不同角度，去看身邊的事物。「由此你便可以啟發出新的思維，就算如何天馬行空亦沒有所謂，可能更會有意想不到的收穫。」



黃金富博士榮獲第十一屆世界傑出華人獎



黃金富博士
榮獲美國加州國際大學榮譽商管博士

黃金富博士 簡歷

- 中國專利代理（香港）有限公司副董事長
- 中國知識產權研究會理事
- 北京大學顧問教授
- 北京大學國際知識產權研究中心顧問委員
- 上海大學知識產權學院名譽院長
- 中國國務院港澳辦港事顧問（1995—1997）
- 香港特首推選委員會推委（1997）
- 香港東華三院總理（1992—1999）
- 香港傳呼協會主席（1996—1999）
- 第九屆湖北省政協委員（2003）
- 榮獲第十一屆世界傑出華人獎
- 美國加州國際大學榮譽商管博士

今時今日，黃金富博士仍然堅持創造發明。每天，他都會隨身攜帶兩樣東西：筆和記事簿。那是當他靈感湧現時，可以馬上記下來。「這是我數十年來持之以恆的習慣。任何事情，我一想到便會去做，就算晚上夢見有趣的東西，第二天都會嘗試做出來。很多有價值的創造，都只是一些簡單但非常實用的小發明，但即使是簡單發明，也可以為世界帶來巨大又深遠的影響。」



靈活創新 共創化妝品零售王國

郭少明博士伉儷共同創立的「莎莎」，現為亞洲最大的化粧品連鎖店。

「莎莎」代理逾一百個國際美容品牌，也是香港最大的化粧品代理商之一。

夫妻倆希望這個本地品牌，不僅受華人推崇，更能成為全球知名的化粧品零售品牌，再創高峰。

談及「成功」要訣，他們認為，要對自己的事業保持熱誠及濃厚興趣、堅持目標，

面對困難的時候，需靈活變通、以堅定的決心和不屈不撓的勇氣解決問題，

往往能夠化危為機、實踐目標。

轉危為機 擴充業務

跟很多成功企業家一樣，郭博士夫婦的創業路，也曾經歷過不少滄桑。他們憑著港幣2萬元起家，發展成為上市的零售王國，憑其過人的才能、魄力和拼勁，確實令人欽佩。

1978年，他們創立「莎莎」時，起初僅是銅鑼灣總統商場地庫一個佔40平方呎的化粧品零售櫃位。開業初期，丈夫郭少明博士利用工餘時間，協助羅博士採購、及在店面銷售貨品。至1985年，郭博士決定放棄當時的公務員工作，全職投入，與妻子共同發展化粧品事業。羅博士認為：「勤力和創意是創業者必備的條件；一開業，我們便不斷思索如何吸引消費者走近櫃位，後來又開創了自助式化粧品銷售，令營業額直線上升。」

1989年可說是「莎莎」的轉捩點，因商場業主大幅加租，夫婦倆於是毅然轉往街舖經營，由於當時新店的位置佳，令生意及知名度大為提升，成功轉危為機，他們亦因而訂下積極擴充業務之目標。

郭博士伉儷又勇於創新，採用開放式的陳列、創新的零售技巧。他們認為，要維持公司的長遠發展、及在業界的領導地位，必須發展品牌管理業務。經過10多年的努力，在1997年6月，「莎莎」能在香港聯交所成功上市，成為當時首家上市的化粧品專門店。

亞洲區業界翹楚

公司的成功，掌舵人當然居功至偉。「以客為尊，不斷求進」向來是夫婦倆的座右銘。他們認為，要樂觀去面對和看每件事情，視困難為挑戰、視學習為機會，懂得化危為機。「做每件事都要專注和投入，還需保持對人對事的熱誠。不斷創新、追求進步、與時並進、富有毅力和耐性。」

發展至今，「莎莎」已成為亞洲區具領導地位的化粧品零售及美容服務集團，僱員逾一千九百名；全年營業額高達約二十九億港元。銷售品牌包括超過一萬五千種化粧品、香水、護膚品、頭髮護理、健康食品等。

近年，他們更決心拓展內地市場，2005年就於上海開設首間內地專門店，他們強調，集團會堅守「以客為尊，不斷求進」的理念，令「莎莎」的商譽能延展至海外市場。

郭少明博士伉儷
出席香港賽馬會活動



重視專業培訓 傲視同儕

憑著創意，郭博士夫婦又不斷改良營運系統，主動推動專業服務，建立「以人為本」的集團精神；因為他們明白，質素及服務態度是零售業留住顧客的關鍵。因此，集團十分注重嚴謹的專業培訓，其銷售僱員一般需接受半年訓練課程，學習美容產品知識、皮膚分析及潮流趨勢等，之後更需經過嚴格考核。

「莎莎」的成功，除贏盡消費者及市場口碑，獲各界認同，還令集團獲獎無數，亞洲區獎項方面，例如2004年入選為「亞太區十大健康及美容產品專門店」(Retail Asia雜誌)、同年於Media雜誌的亞洲區市場調查中在一千個主要品牌排行447；獲新加坡及馬來西亞2004/2005年度及2005年度之「超級品牌」；其化妝品店憑著全新的店舖形象，於2004年獲新加坡暢銷雜誌「8 Days」選為「最酷商店」；又曾被中國銀聯選為「國家級優秀示範商戶」、2003/2004及2004/2005年獲中國內地暢銷報章廣州日報選為「香港優質誠信商號」、及2004/2005年之「我至喜愛香港十大品牌」；2004年獲香港經濟一週選為「優質企業」；又獲Hong Kong Business 雜誌之「High Flyers-2004傑出企業」連鎖店組別大獎；獲全球知名的

互聯網公司雅虎頒發健康及健美組別「Yahoo！感情品牌2003/2004」獎項；「莎莎」的美容顧問於2003及2004年，獲香港零售管理協會之「傑出服務獎大獎」等。

樂善好施 積極履行社會責任

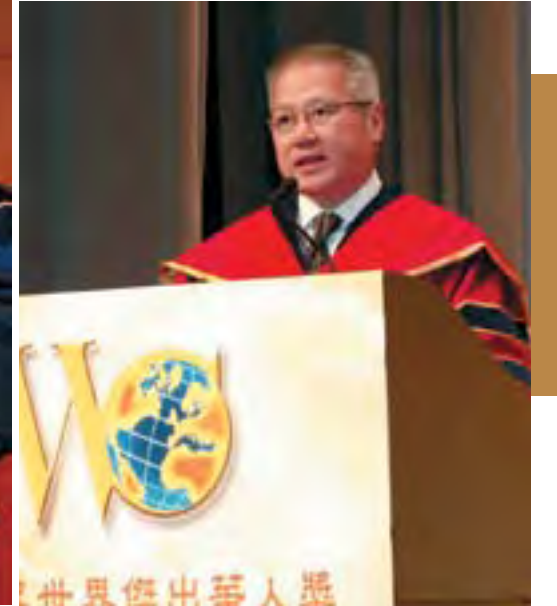
郭博士伉儷亦熱心支持公益活動，回饋社會，常默默作出不少捐獻。集團又從多方面履行企業社會責任，每年均積極撥款捐助社會、關心不同層面的有需要人士、鼓勵員工及家人一起參與社會活動、經常與不同社會服務組織合作舉辦活動等。

郭博士亦身體力行，在處理繁忙公務之餘，出任多項公職，多年來積極與業內人士分享營商經驗，務求促進行業發展；更在多間大學擔任職務，希望以個人經驗，培育年青一代，以支持本地學術發展，為業界作出貢獻。

夫婦倆更心繫祖國，支持國家的大型活動及公益事務，包括：捐獻「2008北京奧運馬術比賽香港基金」，以支持在港推廣奧運馬術及義工訓練；2005及2006年贊助中國愛滋病防治行動之大型籌款活動；支持苗圃行動「助學長征」籌款活動，為改善中國內地基礎教育出力等。



(左起) 馬興利博士、林廣兆先生、陳國民博士、郭少明博士、黃經國博士、袁武太平紳士合照。



郭少明博士於第九屆世界傑出華人獎代表得獎的傑出華人致詞

郭少明博士 簡歷

- 莎莎國際控股有限公司創辦人、主席及行政總裁
- 香港化粧品同業協會永遠榮譽會長
- 香港美容業總會榮譽會長
- 優質旅遊服務協會執行委員會選任委員(零售界)
- 萬眾同心公益金籌劃委員會主席
- 中國愛滋病防治行動香港委員會之2007籌備委員會榮譽顧問及委員
- 香港大學基金遴選會員
- 香港中文大學新亞書院校董
- 香港科技大學顧問委員會委員
- 香港理工大學發展基金永遠創會會員及2007年度董事局成員
- 2007年榮獲第九屆世界傑出華人獎
- 獲安永企業家獎中國2006零售業企業家獎(香港)
- 「2005中國經濟年度風雲人物」(《世界經理人》周刊)
- 「2004年風雲人物」(《Hong Kong Business》)
- 「香港商業奇才」大獎(《東週刊》)



郭少明博士榮獲第九屆世界傑出華人獎



郭羅桂珍博士榮獲第四屆世界傑出華人獎

郭羅桂珍博士 簡歷

- 莎莎國際控股有限公司創辦人副主席
- 香港各界婦女聯合協進會(「香港婦會」)名譽會長
- 香港婦女企業家委員會委員
- 2008年傑出女企業家大獎
- 中國百名傑出女企業家(2006)
- 榮獲第四屆「世界傑出華人獎」
- 美國摩利臣大學榮譽管理學博士
- 2006-2009年香港女童軍總會名譽副會長
- 香港商業專業評審中心榮譽院士
- 2007 & 2008年香港明愛籌款委員會贊助人
- 港大保良社區書院郭羅桂珍禮堂捐款人
- 保良局莎莎「為你締造美麗人生」計劃發起人
- 保良局郭羅桂珍兒童服務大樓捐款
- 保良局郭羅桂珍護理老院捐款人
- 保良局丙戌、丁亥及戊子年總理



1



2



3



4



5

1. 郭羅桂珍博士於馬會賽事活動
2. (左起) 香港馬會主席黃至剛、莎莎主席郭少明博士。
3. 郭少明博士榮獲亞洲知識協會榮譽院士
4. 郭少明伉儷出席頒獎活動
5. 郭少明博士出席慈善拍賣活動