商界传奇

李秀恒：我对年轻一代有话说

本报记者 郑 兴 严 瑜

见到李秀恒时，他刚从两会的间隙抽空出来，鲜艳的红色领带，一副颇为时尚的银色粗框眼镜，容光焕发的笑脸完美地“掩盖”了他已过花甲的年龄。

“哇，今年我准备的提案多啦，有8个！”作为全国政协委员，提交提案、参政议政是李秀恒每年的一项重要工作。而在采访中，我们发现，无论谈论什么话题，这位心态与面容一样年轻的商人，总会自然地引申到年轻人身上。对于当下的年轻人，他似乎有着一种与生俱来的责任感。

的确，从几十年前香港街头一个不知未来如何的普通青年，到之后荣获“香港十大杰出青年”的嘉奖，再到如今成为坐拥10亿港元资产的香港金宝国际有限公司董事长，李秀恒的故事对于现在许多正为未来迷茫的年轻人来说，不失为一本具有说服力的励志教材。而他对于年轻人的关注与忠告，正是一碗值得细细品味的心灵鸡汤。

图为李秀恒（前排右五）与青年合影。 资料图片

谈青年的烦恼：未来得靠自己创造

“我们以前出来做事的时候，也是买不起房，没有升职的机会，找工作更难，看不到未来。”谈及过去，李秀恒那双总是炯炯有神的眼睛流露出浅浅的笑意。现在许多年轻人对于未来的茫然和苦恼，几十年前的李秀恒也曾经历过。

父母都是最为普通的工薪阶层，薪水仅够填补家用；一家四口“蜗居”在5.6平方米的房间里；刚刚中学毕业就不得不为了维持生计闯荡社会，什么社会福利都没有。那时的李秀恒，身处的境遇似乎更为惨淡。

“但这不是闹的理由。”说这话时，李秀恒的脸上难得的显露出严肃的神情。他说，他们那个时候不流行找政府或是找关系，而是把责任都放在自己的身上。

如何对自己负责？别无他法，就是踏踏实实地从头做起，把任何事情都做到最好。

从最初一家钟表行的小文员，到日企钟表公司的推销员，在建立自己的全资钟表公司之前，李秀恒经历了长达11年的漫长打工岁月。

而就是在这十多年间，他不仅在实干中摸透了钟表行业的脉络，为今后自立门户打下坚实的基础，而且还“见缝插针”地边工边读，坚持7年最终拿下美国圣提芭芭拉大学工商管理学士学位。

“如果要比别人强，不能单靠说，必须要有真材实料。”就是凭着这一个念头，看似文弱的李秀恒锲而不舍地在未知中寻找属于自己的机遇，创造属于自己的未来。此后的几十年，他凭借敏锐的触觉和开阔的头脑，壮大事业，不仅打造出自己的“钟表王国”，更为香港在整个世界钟表出口市场争得一席之地。

“做事要‘靓’。”李秀恒说，在粤语中，“靓”就是高要求。“做东西，我永远要求自己达到101分。”对于从事钟表行业“分秒必究”的李秀恒来说，追求完美早已成为一种习惯。在他看来，这份努力把他送达成功，而对那些现在还为前途而渺茫的年轻人，这份努力依然有用。

谈青年的根基：借文物识中国文化

经营钟表公司之外，李秀恒还是一位资深的收藏迷，尤其偏爱中国的瓷器。而谈起其中蕴含的中国文化，以及通过文物推广中国文化的思考，这位斯文儒雅、颇有“学者范儿”的商人滔滔不绝。

每次来北京，国家博物馆、首都博物馆、故宫等地都是李秀恒的必到之处。他不仅看那里的藏品，还经常将自己的收藏文物借给内地的一些博物馆展览。此前，首都博物馆就曾展出他的7件藏品，其中包括他首件买入的粉彩瓷器。

“把东西放在库房里是没有意义的，就应该拿出来给大家共同欣赏。”对于和他人分享自己的心爱之物，李秀恒显得毫不吝啬。在他看来，这些文物承载着更为重要的使命。而让文物中蕴藏的中国文化涵养更多民众，尤其是教育年轻一代，是李秀恒一直努力在做的事。

在今年的两会中，李秀恒提交的一份重要提案，就是建议在香港建立首个中国文物博物馆。

“回归近20多年，香港在保存我们国家文物方面做出了很大的贡献，不少藏家都收藏了很多文物精品，还有一些是从其他国家拍卖会上买回来的。”在李秀恒眼中，这些文物都是中华文化的优秀代表。他觉得，在香港，也应该有一个如巴黎卢浮宫、纽约大都会博物馆和伦敦大英博物馆那样的文化圣地，展示“老祖宗的东西”，使香港与“国际大都市”的头衔更加相称，也能让香港人尤其是这里的年轻人更好地认识中国历史，培养国家意识。

“这对于教育年轻人非常重要，光在课堂里讲是没用的，得让他们亲眼看。”谈及年轻人，李秀恒的话语中总是充满义不容辞的责任感。他希望年轻一代能够多了解历史，多思考现实，无论是对于国家还是社会，都能够形成更加深刻的认知和更加独立的判断。而他几十年的阅历表明，文化是一个很好的载体和途径。

谈与青年的沟通：顺势转变必不可少

交谈中，无论是不时冒出的时尚词汇，还是说话时神采奕奕的表情，李秀恒总会让人忘了他已年过60。对于世界的变化，他似乎总是随时保持激情，做好应对的准备。“转变很重要，时代在发生变化，我们必须要跟上。”李秀恒说。也正是每一次灵活的转变，让他始终站在时代潮流之前，未被抛弃。

图为本报记者采访李秀恒（左一）。 袁 璐摄

当年，在事业小有成就之时，正是因为对于新鲜事物的好奇与热情，李秀恒选择继续充实自己，先后攻读了美国加州大学工商管理硕士学位和暨南大学经济学博士学位，并在香港《文汇报》等多家报纸开设专栏，成为一名与众不同的“学者型商人”。也是因为懂得转变，他在香港产业转型升级的关口，大步涉足地产行业，将一座座废旧工厂改造成写字楼、酒店，为企业找到新的重要经济支柱。

如今，对于新潮时尚的事物，李秀恒依然一件不落。“电脑、QQ、WeChat这些我都用。”李秀恒说着，脸上露出一丝年轻人才有的顽皮笑容。顺势而变，是他取得成功的经验之道，更被他视为与年轻一代有效沟通，帮助他们走出虚拟世界、与现实接轨的不二法门。

“我们这一代应该融入年轻人的世界，知道他们在做什么，想什么，才能更好地改变他们。”在李秀恒看来，当下年轻人的思想行为与自己那一代已有很大不同，要解决他们现有的问题，就该转变旧有的沟通方式，用他们的方式与他们沟通。

行动上的支持同样没有落下。对于需要帮助的年轻人，李秀恒总是毫不犹豫施以援手。作为香港中华厂商联合会会长，他专设1000万元的专项基金，资助香港特区政府引入的“一带一路”沿线贫困国家青年学生来到中国学习、就业，帮助他们更好地生活与成长。

在李秀恒的相册集中，总能看到他和年轻人在一起欢笑的合影。对于不少憧憬未来却又暂时找寻不到方向的年轻人来说，李秀恒的成功让他们艳羡，而他的经验和鼓励更是帮助他们走出困境、迎来希望的宝贵迷津。而对此，常怀年轻之心的李秀恒乐此不疲。

人物链接

谱写香江名句的钟表大王

袁 璐

他是香港的“钟表大王”，资产超过10亿港元；他是香港中华厂商联合会会长，会员多达3000余人；他是香港著名收藏家，收藏了众多明清官窑孤品、明代黄花梨家具。他是全国政协委员、香港金宝国际有限公司董事长——李秀恒。

从一家洋行的普通文员做起，到日本钟表公司在港分公司当推销员，再到香港金宝国际有限公司董事长，1954年出生的李秀恒一路摸爬滚打，见证了香港经济腾飞、工业发展的“黄金年代”，也践行了一代港人“敢拼敢闯、踏平崎岖”的狮子山精神。他不断求变，求新，求完美，努力写下香江传奇。

1987年，李秀恒看准石英电子表的商机，斥资数十万港币引进日本技术设备，组建工厂，反击日本成功。1995年，“青出于蓝而胜于蓝”的香港钟表出口量占全球七成，打败老牌的瑞士和新兴的日本，雄踞世界钟表出口量之首。

1997年，香港回归。在香港钟表行业首屈一指的李秀恒，随着香港产业向服务型经济转型，亦将目光投向日益崛起的地产行业，并着力发展旧工厂改造。商业嗅觉极为灵敏的李秀恒将一块块工厂地皮纷纷改建为写字楼、酒店。获益颇丰的物业管理成为金宝国际有限公司的第二大经济支柱。

2000年，李秀恒获颁香港铜紫荆勋章。精益求精，再上一层楼。已是商界大佬的他还攻读了暨南大学经济学博士学位。如今，作为中港经济问题的“行家里手”，李秀恒先后担任香港城市大学、香港浸会大学中国研究课程顾问，并被首都经贸大学、西安交通大学等院校聘为客座教授。

作为“学者型商人”的李秀恒，秉持多元化的经商之道，还开辟出了新一条投资道路——收藏。官窑瓷器、明代家具、佛像玉器等都成为李秀恒收藏涉猎的范围。

在陶冶文化修养，感悟历史轮回之余，这些保值增值的藏品亦折射出李秀恒精明的投资头脑。近年来他集团旗下由葵涌葵昌路100号工厦重建而成的“KC 100”，更特辟数千平方尺大堂，免费举办了各种艺术品展览。

商论语丝

华商看中国发展

“十三五”规划建议提出“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念，预示着中国未来经济发展必将更趋合理，更趋健康，更趋稳健，这是广大侨商的期待，也是全世界的共同期待。

——中国侨商联合会副会长、柬埔寨中国贸易促进会名誉会长谢湘蓉

旅法华侨华人这些年的大发展，事实上都是依托中国市场经济的大发展，正是中国推动市场经济使产品极大丰富，才有我们进出口贸易。因为市场的开放和灵活性，才让我们的企业发展起来。

——中法服装实业商会第五任会长陈中华

过去，我们多是做中国的低端产品的出口，一方面是那时中国的品牌很少，在西方没有市场，西方人对此也认识不足；二是华商没有这样的实力，推出的产品可能没有市场。现在中国也有高端产品，华商也有了自己的经营渠道和独特的市场，有了市场占有的能力，而且随着中国文化在欧洲越来越具吸引力，充满东方意蕴的产品也会越来越受西方欢迎，在西方的很多品牌中就有越来越多的东方因素。

——法华工商联合会名誉会长、法国卡乐皮具有限公司董事长黄学铭

华商谈经商心得

今天中小企业的升级换代能否成功，也将直接影响经济转型的成功与否。因此，打破目前产能过剩的状态，以市场为中心，让资源配置合理化，这样该发展的发展，该下马的下马，才能最大释放发展的能量。

——法国恒通集团总裁胡奇业

银行20年来迅速发展的部分原因是我们吸收大量的优秀银行业专才……并以满意的薪资、充分的信任、能力的展示空间及认同感来吸引人才加入。

——泰国盘谷银行董事长（泰籍华人）陈有汉

不追求完美的工作和事物，但要求把工作做得最好，凡是已决定要做的事情，就要以十分认真的的态度，全力以赴，尽量去做好。这里包括善于审时度势、利用天时地利人和。

——印尼中华总商会资深名誉主席、巴里多太平洋集团创办人彭云鹏

商机商讯

组团赴日交流 中国侨商联合会

应日本中华总商会、日本华侨华人联合总会、日本一般法人健康长寿国际交流协会等机构邀请，近日，中国侨商联合会组织侨商企业家赴日本开展经贸交流。

香港胜记仓集团与日本健康长寿国际交流协会在东京举行签约仪式，决定在医疗介护和养老等领域展开深入合作。此次签约的目的，就是打算将其完整的养老产业链模式等，引入中国侨联与胜记仓联合打造的“世界商谷侨商之梦”项目，让更多的中国人受益，更加健康长寿。

据介绍，代表团抵达日本后，首先前往日本产业重地静冈县，与包括静冈县知事在内的当地人士会面，并与当地的日本企业家进行了交流。而在之后的日程安排中，他们还将拜访全日本华侨华人联合会、日本中华总商会等在日侨界团体，考察东京再生产业园，并与东京当地的企业人士进行深入交流。 （来源：**中新社**）

中阿经贸借『侨力』促合作

近日，以“开放合作·共谋发展”为主题的2016中阿经贸文化交流峰会在成都举行。如何在“一带一路”战略下借助海外侨胞力量加强中国西部与阿联酋经济文化往来成为与会代表讨论的焦点话题。

“超过3000家中国企业在迪拜注册，‘龙城’（迪拜大型中国商品市场）就是中阿经贸关系快速发展的缩影。”第十一届全国政协副主席阿不来提·阿不都热西提指出，阿联酋是中东地区最大的华人侨居国，希望侨胞发挥融贯中外的优势，积极建言献策，在抓住“一带一路”机遇的同时推动中国与阿联酋多领域的交流合作。

阿联酋经济部副部长默罕默德·谢希认为，中国是阿联酋的头号贸易伙伴，华侨华人在推动阿中经济贸易上扮演了重要角色。 （来源：**中新社**）

历史掌故

巴黎“厉家菜”：青田父子的美食梦

鲁 佳

说到中国源远流长的美食文化，“厉家菜”就是其中经典一支。如今，这源于清朝宫廷的私房菜，静静地在巴黎八区挂起“末代皇弟”溥杰题字拓印的招牌。青田籍侨胞郑碎言、郑鑫父子感慨道：为了这一天，筹备了5年。

清朝同治、光绪年间，内务府都统厉子嘉深得慈禧信任，御膳房每天的菜单都由他审批，太后和皇上吃的菜都由他先品尝试味。他晚年整理出一套菜谱，就是“厉家菜”。极具天分的厉善麟在祖父厉子嘉技艺的基础上，结合现代营养理念，加之自己的心得体会，不断创新。

厉家菜，也从北京的三家店开到上海、台湾等地，乃至日本东京和澳大利亚墨尔本，巴黎店是欧洲第一家。厉善鳞之子厉晓鳞，与旅法青田同胞郑氏父子的相识靠机缘，厉家菜走到巴黎也靠这份机缘。但从理念到选址到开业，大家踏踏实实地筹备了5年。

巴黎店老板郑鑫表示，自己十六七岁从家乡青田来到法国，一直在餐馆工作，一直有一个做高级中餐的梦想。为了这一刻，自己准备了5年。他多次到中国考察，经中国驻法使馆工作人员介绍认识了厉家菜，立刻就引起了兴趣。经过多次商谈，双方达成了共识。“餐馆选在巴黎八区这片高贵地段，是为了配合宫廷御膳的品位。”郑鑫说，餐馆是邀请知名设计师设计，上下三层共有80多个位置。

图为“厉家菜”菜品。 资料图片

在选址后，他们对食材又进行了长达一年的考察、选择、准备，为了让菜品保持其高度，他选择的供货商都是为巴黎多家米其林餐厅提供原料的供货商。为了保证菜肴的真味，特地从中国申请6名厉家菜的大厨来法，大家将带给食客的不仅是中国御膳几道菜，更是一种中华美食文化。 （来源：**青田侨报**）

广告处 电话 65369288 传真：（8610）65003109 总编室 65369316 经营部门 65369399 发行部 65369319 零售1.5元/份 国内定价全年280.80元 国内统一刊号：CN11-0066 广告许可证：京朝工商广字0153号