

## 蘭桂坊之父盛智文：

# 「我了解和信任中國的體制」

「這麼多年來，我親眼見證了這個國家翻天覆地的變化。中國與其他國家的體制不同，我十分了解這個體制，也很信任它，它很適合中國，也運作得很好。在此體制下，我看到中國人變得開心，生活變得更好。」談及親身經歷中國改革開放40年來的變化時，蘭桂坊集團主席盛智文如是說。

殷田靜子（中新社）

上世紀六七十年代，是香港紡織業發展的黃金時期。這讓正在香港出差的盛智文看到了商機，這位在德國出生、在加拿大長大的猶太人決定留下來，並成立自己的成衣公司。

八十年代初，盛智文在蘭桂坊開了一家「加州餐廳」。白天是餐廳，晚上變身酒吧，這種經營模式在當時頗有創意。從這家餐廳開始，盛智文逐步向業主收購業權，成為蘭桂坊大業主，再吸納不同酒吧和食肆，香港最著名的酒吧及餐飲區在他手上誕生，盛智文由此獲得了「蘭桂坊之父」的名號。



盛智文指，中央支持香港、澳門融入國家發展大局，大灣區建設、泛珠三角合作等成為重點，面對如此龐大商機和消費市場，「沒有人想錯過上船的機會」。中新社



蘭桂坊集團主席盛智文親眼見證了內地翻天覆地的變化。他說，「中國與其他國家的體制不同，我十分了解這個體制，也很信任它，它很適合中國，也運作得很好。」中新社

### 乘飛機「全程我就坐小板凳」

改革開放初期，不少香港製衣廠看到了內地更廉價的原料和勞動力成本優勢，盛智文也開始考慮在內地採購成衣，經香港銷往海外。1982年，他在湖南長沙開設了在內地的第一間辦公室。

讓盛智文印象最深的是當時中國並不發達的交通網絡。盛智文憶述，從香港去長沙的交通方式有兩種，都需途徑廣州，一是乘坐約14個小時的過夜火車；或搭乘老式螺旋槳飛機，約2個小時，但每星期僅3趟航班，機票非常難買。

除了交通不便，簡陋的設施也讓他記憶猶新。「那次我是最後一個登機，但飛機已經滿員，乘務員不停地對我說『對不起』。但一想到要坐14個小時的火車，我的「鬼佬臉」上一臉沮喪。隨後，空姐拿出一張小板凳放在了走廊的中間，沒有安全帶，沒有任何東西。全程我就坐在小板凳上。」

### 他親歷內地的開放和改變

儘管面臨各種不便利，盛智文也從未有過埋怨或不理解。他喜歡中國人的友好和他們身上的天真。「當你看到人們非常友好的時候，也就原諒了一些小問題。」

「那時他們沒有太多機會與外界交流，也沒有什麼機會見到外國人的臉。有時我走在街上，有的人甚至走過來想摸我的臉。」談起這一幕，盛智文依然覺得有些「不可思議」，但他坦言：「這是一種非常特別的體驗，我挺喜歡的。」

盛智文說，這一段經歷是他人生的一部分，也讓他了解到內地一路以來的進展。「很多外國人，甚至中國人，他們並沒有像我一樣去（了解）過中國。」40年來，他往返內地的頻率有增無

減，他也一直親身經歷着內地的開放和改變。

他開始看到內地有一些男士買了第一件西裝；更多西餐廳開張；城市裏越來越多的高樓大廈拔地而起；農村的人們住進了漂亮的小房子；高鐵等科技逐漸發達……

### 「蘭桂坊之父」變身中國人

如今，盛智文一手打造的品牌「蘭桂坊」已進駐成都、海南和上海，並繼續不斷地擴張自己的「版圖」。

作為集團主席，盛智文更是幾乎每周都要去內地走走看看，交通的便利以及生活的智能都讓他驚嘆。「想想科技是怎麼改變中國的，如此驚人，它令每個人的生活更便捷，比如移動支付，就正在改變我們每一個人的生活。」

他說，「我見證了中國的改革開放，（變化）是翻天覆地的，我見證了歷史，也成為這個過程中的一部分。正是這些改變，讓我對未來有信心，我甚至換領了我的護照。」

2008年，久居香港的盛智文放棄加拿大國籍，拿了香港特區護照和回鄉證，成為一個名副其實的中國人。

看着這些不可思議的發展變化，盛智文認為中國必須保持它現有的政治體制。「我知道許多西方國家並不理解這一點，他們想要將自己的做法灌輸進入中國，但我認為，中國的體制有用。」

在盛智文看來，改革開放就是讓人的生活變得更好，而這也是中國領導人們一直在做的事情。「現在中國已經是全球第二大經濟體，我絕對相信將來它會成為世界第一！」

# 潘振僑：改革開放助我們奮鬥成功

一件自創的鋼具仿日枱，竟然扭轉了瀕臨結業的公司命運，訂單由此應接不暇；乘着國家改革開放東風，生產線順勢北移到東莞，由合營到獨資，逐步開拓內銷市場；幾十年來，既壯大了自身企業的力量，亦改寫了內地鋼具傢俬生產空白的一頁……香港維昌力高（國際）有限公司執行董事潘振僑娓娓道來的，是又一個港商成功奮鬥的故事。

香港商報記者 余江強

### 最低潮時接棒做生意

維昌力高創辦人潘祝昌，1950年代從內地移居來港，起初做的是鋼具傢俬學徒，後憑一技之長，與友人共同創業，之後拆夥創立了自己的獨資公司 Webber。作為潘家長子，1983年公司處於最低潮時，潘振僑在老父潘祝昌退居二線時接棒生意。

潘振僑回憶說，當時，公司業務集中在油街皇家倉，以接政府訂單為主，價低者得，市場狹窄。經營最艱辛時，自己還要去兼職來補貼工廠。後來，曾經一度想過放棄的他與弟弟潘振培商量：若要扭轉局面，必須把業務重新定位，也就是向批發市場開拓。

1980年代，香港經濟蓬勃發展，辦公室家具需求大增。當時，有一款日本辦公桌很受市場歡迎，外觀和質量均遠勝本地產品。潘振僑認為這是絕佳的切入點。於是，他花了3個月時間構思設計、造樣打造，「新產品是木枱面，鋼身，鋁抽手和枱腳」。這款首次採用鋼木結合設計的仿日枱價格相宜，符合香港用家規格，特別適合香港的辦公室。結果一擊即中，大受市場歡迎，最終成為公司的王牌產品。

### 生產線北移嘗到甜頭

1980年代末，香港工資水平日漸提高，人手越顯不足。適逢國家改革開放如火如荼，不少港商都把生產線北移，進入內地設廠，以降低生產成本。「當時，香港很多山寨廠分布在元朗村屋一帶，到1990年代初幾乎全部遷往內地。」在行家介紹下，潘家兩兄弟到東莞石排鎮考察，「那時，一位楊姓書記親身來火車站迎接我們，給予的條件真的很優惠。」很快，兄弟倆決定把生產線北移。1991年，石排廠房竣工，1992年便正式把工場搬到東莞，面積比元朗萬呎廠房大三倍。

潘振僑說：「石排廠房分兩層，下層製作，上

層噴油。聘請員工600人，都是年輕人。初期是加工企業，做了一年，開始培訓本地工人，進行標準化生產。」

他介紹，當年，弟弟潘振培負責內地廠房生產管理，但「開荒牛」全賴他父親的一位師兄弟光叔當廠長。光叔的鋼具傢俬噴油本領高強，遇上趕貨時，做到通宵達旦也無怨言，2009年才退休。「當時，香港共有5間鋼具廠搬上去，物料來源未成氣候，幸好光叔在行內時間長又人脈廣，有朋友在其他廠工作，大家互通消息，互相幫忙。」

內地租金和勞工的製作成本低，令潘振僑也和其他港商一樣嘗到了甜頭。每年廣州的辦公室家具展，他都有參加，認識了許多海外客商，鋼具產品除了港銷外，還出口中東。在東莞投產後兩年，香港廠房就轉為貨倉。

### 發展至今生意三足鼎立

「我們的廠原是來料加工，產品是嚴禁內銷的，但因受不住誘惑，亦曾偷偷地內銷，做了一段時間，結果被查處罰了100萬。」潘振僑說，「痛定思痛，經一事長一智。我們申請為三資企業，開始正式做內地銷售。」初期，只是在東莞一帶的傢俬商場寄賣產品。在內地，營商風險也不小，最不幸是遇上商場「走數」，每次損失達6位數字。後來，公司開始建立銷售團隊，銷售網絡擴展至深圳、廣州和珠海，後又拓展至其他省份。生意逐步提升，工廠產量開始供不應求。

之後，潘氏兩兄弟分工：潘振僑負責香港銷售業務，稱為「維昌力高」；潘振培負責內地廠房生產管理，稱為「東莞維格鋼至尊」。1997年，亞洲金融風暴襲擊香港令經濟下滑，但內地生意並沒受到影響，工廠搬到了原址對面，並開設新的生產線以應付訂單需求。新廠房樓高三層，做靜電噴塗，整個生產線不經人手。

到2000年，生產達到飽和點，需再度擴充，於



潘振僑（左）與弟弟潘振培分工合作，以一件鋼具仿日枱不僅扭轉了公司命運，也成功開拓內地銷售市場，填補內地鋼具傢俬生產空白。

是2001年搬遷到塘廈的自建廠房營運至今。該廠面積達5萬平方呎，聘請員工450人，迄今生產線六成機械化、四成人手。潘振僑說：「在數控工具，我們走得很前。」發展至今，內地、香港及海外的生意三足鼎立。

### 探尋「一帶一路」沿線商機

潘振僑指，國家改革開放初期，鋼製辦公室家具在內地本是空白一片，是我們香港人把它帶上去。新穎的產品取代了國產老式木製家具，迎合了內地企業寫字樓湧現的剛性需求，大受歡迎。

他慶幸當年把握機遇在內地開廠，現在產品可以覆蓋整個大灣區，大大減省了交通運輸成本。

「國家改革開放，幫助我們奮鬥成功。」潘振僑說，內地市場已日漸成熟，各地生產商劃分不同板塊，生產的辦公室家具款式和質量差不多，港商再無特別優勢。如今，目標客戶是香港及海外，為他們提供專業品牌全方案，由室內設計、裝修及家具一條龍服務，以專業經驗、按客戶實際需要提供專業的布置、繪圖及到點服務，為客戶創造理想的工作空間。他還稱，藉「一帶一路」倡議，下一步會探尋沿線國家的商機。