

「在上海的頂級地段花數千萬元開設一家非營利性的私立藝術館，7年前，我沒想到這是個昂貴的遊戲；現在，我沒想到這是個如此昂貴的遊戲。」香港翡翠巨賈、上海當代藝術館(Moca)主席兼館長龔明光笑着對記者說。但藉這個昂貴的遊戲，他成功把高質素的東西方藝術「引進來，走出去」，並一手促成蘇州園林「遠嫁」到威尼斯。

■香港文匯報記者許嘉俊 上海報道

# 在商未必言商

## 客串藝術紅娘

### 翡翠巨賈促成蘇州園林「遠嫁」威尼斯

龔明光祖籍上海，7歲隨父母到香港。上海市的一位官員這樣向記者介紹龔明光：他有着雙重身份，在擔任上海當代藝術館主席之前，他是香港最成功的翡翠商人之一，從事玉石業近40年，經營着一家大型翡翠珠寶公司，與許多國際大牌公司如香奈兒、寶格麗等都有合作，躋身翡翠設計翹楚。然而龔明光翡翠巨賈這個身份，在上海當代藝術館誕生5年後的今天，卻很少再被人提起。

#### 公園花房巨資改藝術館

「那是2002年的一天，一個朋友突然告訴我，人民公園的玻璃房要對外租賃，問我是否有興趣。當時我第一個反應就是想租下來。那幢房子深藏在人民公園裡，與上海市政府、上海大劇院、上海美術館及上海博物館為鄰，位處上海行政和文化中心，用於展覽頂尖的珠寶玉石再好不過。但我幾個藝術家朋友都勸我，這麼好的地方只用來展覽珠寶，太奢侈了，眼下上海的藝術館太少，不如幫故鄉園藝館的夢，改建成一個藝術館吧。」於是，龔明光一擲千金，花費2千萬元把人民公園原來的玻璃花房改造成了一座面積超過4,000平方米的藝術館。

#### 租約10年裝修耗去兩年

為了圓這個美夢，龔明光租用了這個地塊10年。「租金很高，但我為了裝修的質量，足足裝修了兩年。每年房租加上營運開支，成本差不多要1,500萬元。本來以為4年可以持平，但金融風暴一來，這個想法便遙遙無期了。門票、餐廳和贊助收入，只能維持一半的成本，每年差不多還要再貼700萬至800萬。但為了在上海、全國以及全世界推廣中國當代藝術與設計，值！而且我剛又續了約，要再租10年。」談到成功續約，龔明光原本無奈的表情瞬間又輕鬆起來。

正當中國的江南水鄉競相被冠以「東方威尼斯」之時，意大利威尼斯卻正在建造一座來自東方的蘇州園林——達園，它將成為東方文化在西方展示的一個罕見的重要窗口，而促成達園這個項目的，正是上海當代藝術館2007年的一場意大

利製造藝術展。

龔明光認為，要向全世界推廣中國當代藝術與設計，得先將高品質的國際當代藝術與設計引進來。只有別人了解你，才能接受你。為了保證展覽的質量以及推廣的效果，龔明光每年只接6個高規格的展覽，國內國外各3個，意大利製造藝術展就是其中非常成功的一個。也是在那個展覽中，龔明光認識了促成「達園項目」的關鍵人物——意大利對外貿易委員會主席、威尼斯國際大學主席翁貝爾托·萬達尼(Umberto Vattani)。

#### 蘇州威尼斯結姊妹城市

蘇州市與威尼斯市是姐妹城市，蘇州又曾被意大利旅行家馬可波羅稱為人間天堂，於是，龔明光陪翁貝爾托去了幾次蘇州，遊玩了著名的蘇州園林。

翁貝爾托曾如此感歎蘇州園林：「這模糊了我對其他園林的記憶。如果要在威尼斯永久收藏一件能代表中國當代藝術的作品，我希望迎娶的是蘇州園林，以此來圓馬可波羅700餘年夙願的構想——江南處處景色秀麗，讓人疑為人間天堂。」

#### 達園設計理念天人合一

龔明光告訴記者，這座正在威尼斯聖弗洛島動工興建的蘇州園林名為達園，佔地約600平方米，造價超過1,000萬元人民幣，已於今年3月12日動工，預計將於明年建成完工。達園以中國古典哲學思想「天人合一」為設計理念，展現了傳統的中國古典園林風格。

在園林設計圖裡，這座他鄉的典型中國園林，包括了蘇州園林中最主要的一些要素：亭、台、榭、假山、小橋、流水。其中，5座不同材質的小橋，分別代表了金木水火土五行，太湖石用風稜石取代，月洞門用玻璃磚堆砌，透明樹脂灌作池水，整個園林之精巧，如夢似幻。藉小巧的達園，讓參觀者感悟中國人文精神的博大精深，或許，這是龔明光心中第2座當代藝術館。



達園模型，天人合一，是其設計理念。

香港翡翠巨賈、上海當代藝術館(Moca)主席兼館長龔明光，一手促成蘇州園林「遠嫁」到威尼斯。香港文匯報上海傳真

# 有信念才有韌力 做風筒也做大企



「風筒大王」黎永強的成功信念是：「辦法總比困難多。」香港文匯報廣州傳真

「白手興家，穩紮穩打幹實業」，黎永強的經商之路，可說是珠三角商人的典型寫照。經歷過辦廠初期的水土不服，也嘗試過做出口遭遇外單欠債，金融危機、勞工荒、做內銷碰壁更是不一樣不落。慶幸的是，大浪淘沙後，黎永強和他一手創建的黎氏企業不僅屹立不倒，還逐步壯大，企業生產的吹風筒不僅暢銷海外，還成功進入中國億萬家庭。經營五味，香港「風筒大王」黎永強的成功信念就是：「辦法總比困難多。」

#### 起家山寨廠 北上展拳腳

一開始，黎永強也只是個打工仔，在香港的一家電器公司打工。摸清了門路後，他慢慢在家裡搞了一個「家庭作坊」，接一些訂單回來加工，做起了小規模的加工貿易。那時候，黎永強25、26歲，正值創業的好年華，而當時與香港一河之隔的深圳、東莞，適時地打開了大門，大把廉價的土地，廉價的勞動力，廉價的水電、原材料，吸引了像黎永強這樣一批準備大展拳腳的香港商人，揣着資金就北上了。

#### 扎根石排鎮 主打做風筒

1989年，黎永強獨自興辦的工廠在東莞石排鎮扎根了，「剛辦廠時，一共就100

多人，主要就是生產風筒，還有其他一些美容美髮的小家電，在香港接了訂單回來加工生產，然後出口。」不過，黎永強發現，辦工廠不是投了錢就好了，最頭痛的是工廠管理和員工培養，「當時內地剛剛改革開放，我們聘用的第一批農民工，沒有技能，沒有見識，對產品、對公司都缺乏責任感。」黎永強親力親為，將香港的做法、經驗、理念一點一滴地教給員工，並貫徹到生產中去，企業才慢慢走上軌道。

#### 出口吃一塹 繃斷資金鏈

很快，黎永強又在出口市場吃了一塹。「當時有一批價值100多萬港幣的貨出口到海外，集裝箱都運上岸了，但買家突然說資金不夠，不肯去提貨，那批貨就只好堆積在碼頭，我的資金鏈也斷了。」如今，經歷過商海沉浮大風大浪的黎永強回憶起這件事顯得雲淡風輕，但當時對於創業初期的他來說，可說是十萬火急。最終，他利用企業良好的信譽，通過銀行貸款，渡過了那一次的危機。此後，黎永強都非常珍惜企業的信譽，更懂得積穀防饑的重要性。

#### 腳踏實地 漸成風筒大王

經過20多年腳踏實地的經營，黎永強的企業不斷壯大，如今已具備1,200多名工人的生產規模，已研發開發出電吹風系列100多個產品型號，產品運銷美加及歐盟等發達國家，年產值超過400多萬元，黎永強成了名副其實的「風筒大王」。即使在金融危機期間，黎永強亦審慎理財維持生產，沒有辭退過一名工人。

近一兩年，隨着出口市場的萎縮，黎永強跟其他加工貿易產業的港商一樣，把目光轉移到了內地市場，他稱之為第二波創業，「一切又從零開始，要創品牌，要拓渠道。」慢慢耕耘之下，以「麗爽」為品牌的風筒正逐步走進內地各大商場及直銷門店，更獨家贊助了廣東花樣游泳隊，越來越廣為人知。

#### 自學中醫 彌補少時理想

從創業到轉型，黎永強一路兢兢業業，審慎樂觀，他最經常掛在嘴邊的話就是「辦法總比困難多。」這個「風筒大王」，其實最初的理想並不是從商，而是當一名醫生，如今黎永強閒暇時就自學中醫，彌補舊時的遺憾，也正是中醫和哲學教誨他，不管外部環境如何變幻，最重要修好自己的內心。

■香港文匯報記者 唐苗苗 廣州報道

黎永強創建的黎氏企業生產的吹風筒不僅暢銷海外，還成功走進中國億萬家庭。香港文匯報廣州傳真

## 口岸白撞扮能人 收辦事費即失蹤

海關總署發布「54號令」後，內地海關加強對超限物品徵稅及對一些違規物品進行扣查。有不法分子則藉機向旅客詭稱可代為取回被扣留物品進行詐騙。深圳海關表示，對於被查處的物品，需按有關規定補辦手續，任



過境超限物品須補辦海關手續，違禁物品則依法處理。羅湖海關呼籲港人，勿輕信他人請自行補辦手續。資料圖片

處理。當羅某離開海關現場時，偶然「撞見」該名香港男子。該男子聲稱能幫羅某將扣留的物品「搞定」拿出來，羅某不虞有詐，即場將2,800元「辦事費」交給他，詎料該男子卻一去不回。羅某一直等到該男子出現，後來前往羅湖海關查詢，才知道自己

#### 訛稱搞定海關扣押物

羅湖海關早前接到羅姓旅客舉報，稱被一名香港籍男子詐騙了人民幣2,800元。羅湖海關接報後立即派出關員與該旅客取得聯繫，並根據其提供的信息在羅湖口岸周邊拘捕該名香港男子。經了解，羅某當日因違反海關相關規定，所攜帶的物品被海關暫時扣留等待

#### 補辦手續勿輕信他人

羅湖海關提醒廣大旅客，在進出境遇到類似情況時，請務必依照有關規定按程序辦理海關手續，請勿輕易相信他人，利用非正常渠道取回暫扣物品。如有疑問，可向現場海關工作人員或致電海關12360熱線電話查詢。

■香港文匯報記者 鄭海龍 通訊員 龔樹榮、蘇鎔怡 深圳報道

## 港人內地如何買保險

#### 生活貼士

深圳和珠三角居住了數十萬港人，當中不乏跨境家庭，他們因長期在深圳居住和生活，部分人需要在內地購買意外保險、人壽保險以及分紅保險。現為各位介紹在內地購買各類保險的詳情和所需手續。

#### 保費人民幣 險種三大類

據中國人壽深圳分公司和生命人壽等保險公司人員介紹，港人購買保險需憑身份證和回鄉證，以人民幣交付保費，部分險種要進行體檢、申報財務狀況、填寫生存調查和反洗錢等。對於購買哪些險種較為合適，中國人壽有關人士告訴記者，通常購買意外險、健康險和分紅保險等三大類。

意外險：港人購買意外傷害險，可附加醫療險，費用很低廉，從而保障港人及家庭受到意外傷害如車禍、摔傷等。許多保險公司推出的意外險有保險期1年保額10萬元的險種，費用僅需100元，附加醫療險僅需另外交付30至50元，可獲3,000至5,000元的意外傷害醫療費用。

#### 分紅險：該類險種也十分豐富

如國壽福祿尊兩全保險，港人可獲得身故保障及公司分紅，兩年發還一次投資收益。如30歲的男性港人王先生，為企業高管，選擇為自己投保國壽福祿尊兩全保險，選擇5年交費，年交保險費60萬元，基本保險金額為1,110,180元，可獲得多種保障和投資收益。生存保險金：自合同生效之日起，被保險人生存至每滿兩個保單年度的年生效對應日，按基本保險金額的10%給付生存保險金111,018元，直至終身。身故保險金：被保險人在保險期間內身故，公司按被保險人身故當時合同所交保險費（不計利息）給付身故保險金。分紅方面，每兩年保單年度可以領取111,018元，可終身領取，但上述紅利演示基於該公司的假設，紅利金額是不確定的，實際紅利金額根據分紅保險業務實際經營情況決定。

#### 投保選大行 買前閱條款

港人若想購買內地保險，需自己去保險公司或者通過保險代理人了解。深圳聚集近20家人壽保險公司，如中國人壽、平安人壽、生命人壽、太平洋人壽、太平人壽等，險種大同小異，購買時需仔細了解保險條款，避免未來可能發生的糾紛。

■香港文匯報記者李昌鴻 深圳報道