

財經人物

沒有人不想「含着銀湯匙出生」，莊士機構主席莊紹綬長女莊家蕙卻是大吐富二代苦水，「其實做我都慘。我爺爺(莊重文，莊士集團創辦人)好叻，當年自己創業。我爸爸亦好叻，因為他把爺爺留給他的事業擴大數倍。而我呢，爸爸給我的事，如果做不好，就會被人說是敗家。」她續指，如果自己是白手起家 (start with nothing)，做不到，大家可以接受，但相反若自己是發展家業 (start with something)，大家對她的期望又會高好多。

莊家蕙認為，人人每日都會接觸「唔識」的事，大家可以問，但不能以一句「唔識」應付過去。記者張偉民攝

# 莊家蕙 富二代拒離地敗家

莊家生意攤數眾多，涉獵房地產、拍賣、印刷等，莊家蕙接受本報專訪時直指，父親最讓她處理棘手問題。「我曾幾何時每日都有『死咗，點算好呢』這種騰雞情況出現。因為我當時還很新 (Green)，所以得努力學和問。」她說，曾經有朋友問她為什麼要返香港，而不在美國發展。當時「我潛意識我有責任回來幫厘企，因為這是爺爺創出來的基業，而且我出走了8年至10年，很想回家。」

### 回家守業做廠妹

「可以跟爸爸學習，我覺得好難得，因為他是一個好成功的生意人。」回來之後，莊家蕙首份任務就是前往印刷廠返工，後來接任莊士中國投資執行董事後，主力負責內地地產市場，一個星期有三日都身在內地。但為了多見家人，她堅持每天早上7點開車上內地，每晚凌晨返到香港。

談及地產業務，莊家蕙指：「我其實都好鍾意行地盤，因為你要定價的話，你必須層層睇，不過要陪我層層行的50歲至60歲總經理就最慘喇，哈哈！」但她指，其實無論是什麼生意都好，常識很重要。「除了一些好專門的專業，如醫生和律師等行業外，很多事情如拍賣或地產等都好，你有良好的常識 (common sence)，就可以做到判斷。」

### 事前工作要做足

莊家蕙努力的成果，今時今日有目共睹，然而她指到現在自己仍然有壓力，主因「爸爸是最常讓她處理棘手的問題，不管是私人還是工作都好」，有時候更會派她去做一件她不懂的事，而且很多時都是涉及團隊工作。「雖然我是老闆的女兒，但自己最起碼不可以讓同事覺得你一無所知，所以自己每次準備工作都要做足，如可上網睇到的，我都一定要去睇。」

她指，個人已習慣處理日日新鮮的問題，但不敢心存成功的感覺，因為另一個新問題很快又會出現，然後從頭開始解決。推己及人，故她個人絕對不容許下屬說「唔識」，「我每天都接觸緊我唔識的事。你可以問，但唔可以話唔識。」

莊家蕙指，現在看到親弟返港做回自己曾經接觸的工作，不時覺得很有自己的影子，同時不忘以過來人身份跟他說要多點問人家意見，「剛剛讀完書回來，年少氣盛，一定會有一下，自己睇錯自己。」她說，自己曾想表現自己而聽不入人家意見，結果因一時自大作出數個錯誤決定，但慶幸只是小錯誤。她又說，幸好自己有爸爸、有前輩，他們看事情有時會與年輕人不一樣，「知道我們錯，不是因為他們有千里眼，而好大原因是由於他們都錯過」。

### 重人情味沒有輸

喜歡向父親學習的莊家蕙表示，自己做生意的信條，也是承繼父親。「在市場上做生意有人出名辣，但相對會讓人覺得欠缺人情味。我們主張多點人情味，只要大家夾到，我覺得有很多細節是有得傾，只要大家將就下，合作就會舒服點。」她又指，維持到一段良好的關係並沒有輸家。



### 虎媽教育 獨女打得最多

所謂孟母三遷，好的父母對子女成長最為重要。出身名門的莊家蕙亦不諱言母親家教嚴格，「不要以為我是獨女，一定錫爆，相反我是被打得最多的那位。」不過她坦言，教育她與兄弟四人，媽媽功勞最大。

### 沒有皇帝式照顧

14歲留學海外，莊家蕙指，當時聽聞有同學獲家長指派的工人隨同照顧，但自己就不一樣，完全沒有所謂的皇帝式照顧。「那時傢俬要我砌，換燈泡、通渠我都識。有時媽媽更打電話給我，要我記得幫哥哥洗衫，因為他不會。那時我心想『不會吧，洗衫才一個制』，不過沒所謂幫你洗啦。然後我較細的弟弟過來見到我識自己砌傢俬亦好驚訝，實不相瞞，砌宜家傢俬是我強項，哈哈。」

莊家蕙非獨生子女，所以跟很多有兄弟姐妹的人一樣，難免有時覺得父母偏心，惟其指父母其實不會有明顯的不公平，大家相處都好融洽。「父母對第一個出世的孩子一定比較上心。而最細那位通常最識講說話，有時你聽到他的話，都會打個『冷震』，心裡想他是如何說得出口呢。」



對於拍賣行業務，莊家蕙希望透過建立網上平台，吸引年輕人參與活動。資料圖片

### 畫作獲賞識 啟拍賣事業

大學修讀藝術的莊家蕙，除出任莊士中國執行董事兼首席營運總裁，同時亦身兼富得拍賣國際主席。「在14歲那年，我發現原來做藝術都可以搵食。於是更喜歡這一科，而讀大學時也選擇修讀藝術。回到香港3、4年之後，父親就入股拍賣公司，順利成章他就讓我管理，所以我話其實每件事都是一個機會。」

「父母在上世紀七十年代時已經喜好藝術，亦有很多收藏，我好幸運因此多了機會接觸藝術。」莊家蕙說，到14歲海外留學時，自己開始接觸油畫，而第一幅畫作為抽象畫，更得到老師的認同和賞識，「老師問我可不可以賣給他，但因為那幅是我第一幅的作品，所以我沒有賣，因為太有紀念價值了。不過那一刻開始讓我發現，原來畫畫可以搵食。」

### 父親：「做你想做的」

進入大學時，莊家蕙自言，本來想過修讀會計、經濟這些科目，但「學過1、2堂，讀的知識好死板。」同時，她個人認為相關知識日後投身職場時也可以學到，於是詢問父親意見，

### 莊家蕙 Profile

- 莊士機構執行董事
- 勤達集團執行董事
- 富得拍賣公司主席
- 莊士文化產業公司董事
- 廈門市政協委員
- 廈門市海外聯誼會理事
- 北京市青年聯合會委員
- 福建省青年聯合會委員
- 香港廈門聯合總會副監事長
- 香港青年聯會委員
- 香港菁英會文化藝術研究會主席
- 百仁基金委員
- 福建省港區政協委員聯誼會常務理事
- 廈門集美大學常務校董

### 得到回應是「做你想做的」

(Just do whatever you want)。」於是，莊氏決定進修藝術。

除此之外，莊家蕙笑指隨後有一年，父親更直接叫她前往拍賣行競投一件印象派大師的作品，而此行亦給予她另一種特別看法。

「那時我去拍賣行拍賣，發現原來也有一些好似我一樣的年輕人去。初時自己心想，那些人有沒有錢埋單？後來去得多就覺得，拍賣場只是一個交易平台，做一個中間人的角色，也不只是富人玩意。」莊家蕙說。

### 建網上拍賣平台降門檻

另外，莊家蕙亦指，現在開設拍賣行，標售的藝術品也必須一定要價值連城，「我希望我的平台讓人感覺舒服一點，讓有興趣的年輕人可以透過網上平台參與拍賣，買下心頭好。而且，我們的拍賣品可以低至數萬、甚至數千元，競標其實並不是一件門檻很高的事。」

富得成立以來作風低調，其實在中國藝術品收藏家圈子中早已建立名聲，在香港華資拍賣行中規模更屬數一數二。

### 藝術生意 人事難過鑒證

在管理拍賣行生意時，莊家蕙指最困難不是分辨拍賣品真偽，而是要令公司有藝術家脾氣的「老人家們 (老職員)」明白公司的新政策和方向，「因為你的見識和收藏都一定比他們少，所以要令他們同意你和點頭，都有難度。」

此外，她分享指「做拍賣最多人覺得分辨真偽很難，其實只要你收藏過、失敗過，你慢慢會學會，亦非讀書就識。上世紀八十、九十年代時，不少精緻的中國藝術品身在歐洲，現在的專家當時都是學徒出身，買過、賣過而且見過。然而現在可以讓大賺到手的藏品已經愈來愈少，所以個人相信未來的專家一定沒有現

在的厲害。」

### 文化產業涉足科技

在文化藝術方面，莊士除有拍賣行外，莊家蕙還透露，其實她父親早於1997年已參與科技有關的生意，「早在阿里巴巴出現之前，他已經想加入這個市場，後來想投資一間很有潛質的公司，但期間因為幾位創辦人有些私人紛爭，最後公司解散了。但我們一直都在物色相關生意，而莊士文化產業這家公司就正計劃一些與科技相關的業務，當中亦和文化藝術有關。」

**Sell Buy**

自由買賣 無須授權

[www.MW801.com](http://www.MW801.com)

**英皇金融證券集團**  
Emperor Financial Capital Group

提供金銀·外匯·股票·期貨交易

縱橫匯海 財經網站  
[www.MW801.com](http://www.MW801.com)

(英皇金融證券集團金銀匯豐理財網)

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888

Email: [GOLD@MW801.com](mailto:GOLD@MW801.com)

QQ/ 微訊 ID: 268021801

**24** 小時 無須授權

手機 / 網上買賣 **0** 佣金

電話: 2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

**英皇尊貴理財中心**  
EMPEROR VIP CENTRE

香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室  
Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong