

# 模型精密媲美鐘錶

汪恩光指做模型車生意，最大困難就是老鼠貨，「當一件限量3,000件的模型車，有人做多了，市面又流出幾千件的時候，當然會影響模型車的價值，惡性循環下更打擊了整個業界。」

## 細節的堅持決定成敗

打擊老鼠貨，汪恩光分享，首先是要點貨認真，保證所有材料只是3,000件貨的份，沒有人會單獨留在生產區。其次，是令到員工有歸屬感，「他們有歸屬感，就不會做對公司不好的事。」另外，亦都不會放過不認真，不嚴謹的員工，「你炒得1至2次，就可以建立到威信。」

事實上，世紀龍生產的模型車，不單止外形像真，內含過百件零件，即使車底都像真度極高，車門可以打開，軚盤可以轉動，精密程度猶如手錶。汪恩光說，自己賣的是文化，而非玩具。一個品牌成功與否，就好像一件模型車，由不同的小細節組成，細節的堅持決定了最終的成敗。



世紀龍眾多模型車中以紅旗系列最受歡迎。

# 情繫大半生 索性開廠產模型

## 「自摸」管理學

汪恩光的工廠設於內地，沒有一個香港人，屬於少數民族的員工至少有6人，卻沒有小圈子，於是問他，有怎樣的一套管理學呢？「我未學過管理學，都是『自摸』出來的。不過我跟你說，辦廠的人其實要辦理教育。」他指公司年資25年以上的人超過10個，20年以上都有幾個，而且當所有工廠都面對人手不足的問題時，汪恩光一個都不缺。

### 小圈子源自自卑

汪恩光指自己不缺工人，主要是因為少數民族，他指早前特地請他們來幫我們工作，廚房有特別為他們而設的膳食。「他們的生活習慣和我們好不同，就跟大部分人一樣，他們會有自己的小圈子，我覺得是因為他們出於自卑，並要保護自己人的心態。但我跟你說，對待小圈子要強硬，我不聽是非，更不能容忍有小集團。」他續指，「我上班好嚴格，但我不會監視下屬；下了班，我可以和員工一起玩，有講有笑，但我不聽是非，我都不希望管理層在下班後有階級觀念。」

### 不許有第二個姓「汪」

汪恩光自己一個人北上開廠，自己沒帶去一個親信，廠內亦沒有一個香港人，更沒有一個是姓「汪」的。「我公司不會有親親國戚，我不想下面的員工覺得有人監視，用人唯親。」他直言，這個是很多香港廠家去到內地的問題，因為「親信」。而他今日公司的骨幹成員，當日卻竟然是穿人字拖的人。「很多工廠不想請男工，因為覺得難教，當日我請他們，他們都是穿人字拖的。不過其實全部都讀過書，是知識分子，他們很感激我沒有歧視他們，於是就加倍努力，一做就是超過25年。」

### 歸園田做有機農夫

話到最後，汪恩光直言近年不許一個姓「汪」加入公司的誓言，被自己打破了，因為兒子進入了公司，而他就希望一步一步退下來，不是退休，而是想歸園田做有機農夫，「其實已經研究了10年了，近日又有些眉目，我成功種植出好似雞蛋般大的龍眼，不過我嫌不夠甜，可能要多2至3年時間才可以推出市場。」種植是汪恩光的童年夢，所以他希望把廚具的業務退下來之後，就專心做果園，然後是有機茶。

60周年國慶開兵檢閱汽車模型。



紅旗車在人民解放軍駐港部隊中秋同樂日展出，汪恩光站在車旁。受訪者提供

# 紅旗車癡 汪恩光

## 玩物興家

他，是香港廚具大王，由一開始設廠就堅持打自己品牌；他，是一個藝術家，要求模型車的細節如手錶般精密，並生產過模型車送到中南海；他，曾經被封為知識產權鬥士，對於盜版窮追不捨；他，是一位紅旗車迷，豪擲百萬令廢鐵老紅旗重生；他的公司，堅持不用人唯親，沒有第二個姓「汪」。「他」就是康加集團主席汪恩光。以上對於汪恩光眾多的形容，所帶出的都是「執着」這兩個字，「我做事一係不做，一做去到盡」這種執着，成就了他今日的事業。他說，這一些精神就是「品牌」，是企業文化最重要的部分。

文/圖：香港文匯報記者 蔡明暉、張偉民

與他的廚具大王身份相比，似乎他的紅旗車夢更為人津津樂道。汪恩光情繫紅旗車數十年，他收藏老紅旗車、自建紅旗車網、創作「紅旗超人」卡通、創辦香港紅旗車迷會並出任主席，又在香港為紅旗車取得第一張車牌，第一個將紅旗車駛在慶祝香港回歸的花車巡遊車隊最前面。為將紅旗車公諸更多同好，索性在2003年創辦模型車公司世紀龍，生產紅旗車模。在2009年國慶60周年前夕，香港紅旗車迷會將世紀龍生產的30台經典紅旗轎車模型，作為定製禮品送到了北京中南海。

### 中國的勞斯萊斯

是什麼令汪恩光為紅旗車這麼着迷？在訪問期間，香港土生土長的汪恩光多次表現出自己的一顆中國心，「可能因為自小就入了一間國民黨的學校，自小就講抗戰，講苦難，唱的是三民主義。自小就有這類無黨無派的中國心。」「我創業開始就親眼見到中國的改革，我覺得你叫我土豪總好過你叫我乞兒。」慶回歸的老爺車巡遊時多數將紅旗車駛在最前面，「掛上國旗及區旗，這象徵着一種中國精神。」

汪恩光憶述，他早在上世紀已與紅旗車結緣。那是60年代的某日參觀「中國出口商品陳列館」時，驚喜地發現了一個「中國製造汽車展覽會」，裡面擠滿了人；而在一台大型的紅旗牌轎車旁，更圍滿了人羣，「還記得當時我排在人龍中靜心等候，也不知圍攔了多少人，我從車頭到車尾，內飾至車底都不放過。」結果汪恩光一見鍾情，並情繫大半生，為了看這輛紅旗車，當日一共排了5次隊，仔細地一次又一次看這一輛他心中的中國「勞斯萊斯」。

當事業有成後，汪恩光為能擁有一輛紅旗車開始了苦苦的覓尋。1995年，他在東莞一家車行裡發現一輛已經破敗不堪的老紅旗770轎車，他經過一番艱難談判後最終奪得心頭寶，這是他的第一輛紅旗車藏品。其後，在朋友的幫助下，汪恩光至今已收藏5輛紅旗車。每逢有貴賓來訪，他都要用紅旗車來載客，紅旗車成了他的禮賓專用車。

### 中國人揸中國車

紅旗是中國國禮禮賓車，汪恩光說，其

## 汪恩光Profile

- 康加集團主席
- 世紀龍集團主席
- 香港紅旗車迷會主席
- 亞洲知識管理協會院士
- 香港工業專業評審局院士
- 香港工業獎評審委員
- 香港設計委員會會員

# 廚具大王 2800元起家

汪恩光的生意，最大的還是康加廚具，全球3,000多家專賣店每天不斷輸出康加的產品。但一切從頭說起，汪恩光話：當年自己只憑2,800元創業，當中有500元更是問媽媽借的，「當時大家4個電子廠同事集資有萬元，做了些小生意，開了間工業設計公司。」

他自己記得很清楚，其時正是香港富豪們創業的時間，「那時候做電子廠，他們（富豪們）都是我的客，他們影響了我，有了要創業的慾望。」1986年，他接到一間洋行的生意，對方預付了22萬元，他就膽租自行設廠，設計和生產廚具。「我自己喜歡煮食，對廚具有要求。而且，我對發明創新一直都好有觸覺，小學已經研究燒焊。」

### 背水一戰的決心

簽第一張單，汪恩光學習到的，是所謂國際標準。「開始時，他們多多要求，當然都抗拒，但後來了解何

謂國際標準，對未來相當受用。」他笑着分享，「曾經有員工問我，老闆你為了申請ISO有幾大決心？於是我答，邊個部門要拿的ISO不合格，就所有人同我返鄉下。」當時做模部的ISO最難考到，但最後都一次過成功，「ISO是令我們成功的方法，別人攞不到，多難攞都要攞到，因為攞不到就沒有生意。」於是上下一心又過一關。

### 知識產權的鬥爭

汪恩光自己由創業的第一日開始，就知道要打造品牌，公司要有自己的創意和產品，而今日他的設計會賣給外國公司，二次創作後再由康加生產並收特許權使用費（royalty fee）。

對於保護自己的品牌，汪恩光一直花盡心思，多年來曾耗資共千萬港元控告翻版侵權，今日贏得了「知識產權鬥士」的稱號。「打假不簡單，花時間花金錢花心

機，我不怕得罪人，只要有人破壞到我的品牌，我都告。」但面對內地，汪恩光感到很無奈，因為內地太大，盜版打之不絕，春風吹又生。

「在內地，我們每出一件貨都有十幾間廠住抄。」汪恩光指自己有一次在德國展覽，有間內地公司抄了他們的設計去參展，於是海關去叫他們把相關貨物下架。「那個人竟然話我壟斷市場。」

「然後有一次我們在內地進行打假行動，花了一年時間搜集所有的證據，最後一句因為相關負責人今日去了奔喪，法官又信住，入不到舖頭查封。」汪恩光在這場打假行動中，雖然最後都獲得勝利，不過對方都只是被罰了5萬元了事。「哈哈，花光了心神，換來的就只有5萬元賠償。」說完嘆了一口氣。

### 宣揚正版攻內地

「我們在香港做過市場調查，他們報告指康加在廚具



創果皮機。張偉民攝

方面，已經沒有對手。因為很多歐洲大品牌，都是我們做的。」而他就認為自己最大的對手就是盜版，「我們近日先開始打香港和內地市場，因為內地的盜版問題太嚴重，所以一直無入去。不過後來我覺得再難都要做，因為如果我們不打入去，在內地不會有人知，我們才是正版正貨。」

**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期貨財經網站)

縱橫匯海財經網站乃英皇金融證券集團業務部投資顧問之網站

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

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件