

黃宏飛十餘載花逾3,000萬 望打造國學講堂

「宋大儒」港子孫 閩修復古書院

福建高峯書院，是由南宋理學家朱熹的學生、在歷史上頗有名氣的「宋大儒」黃榦修建而成。書院經歷了戰火摧殘、荒山覆蓋，幸得現任院長、港商黃宏飛十餘年來全身心投入修復，日前終再度揭牌開講。10多年來，黃宏飛花逾3,000萬元修復書院，除了因為是黃榦後人，他更希望將高峯書院打造成福建的古文化教育基地、國學宣講基地。

香港文匯報記者 蘇榕蓉 福州報道

港人 在福州

坐落在福州北峰壽山鄉石牌村箕山北隅的高峯書院，灰筒瓦覆蓋的宋代院落，充滿古韻的建築風格，將儒家主張樸素、中庸的思想盡數呈現。高峯書院主樓堂前高掛起4個大紅燈籠，下方有聯語云：「欲高門第須為善，兒孫識字在讀書。百事莫如讀書好，千金難買子孫賢。」精神矍鑠的黃宏飛站在主樓堂前，談起書院歷史時如數家珍。

尋易學研史 萌覓祖念頭

「很多人都知道江西廬山的白鹿洞書院、長沙的岳麓書院，可就算是福州本地人，又有多少人知道高峯書院呢？」在港從事建築業務的黃宏飛，祖籍福州，是黃榦的第二十五世孫。上世紀80年代起，黃宏飛就迷上了易學，對《易》象、數、理、占有一定的研究，理數兼顧。「發現黃榦對易的研究特別深入，我便開始到處尋找他的研究史料，從1994年到1996年，無意間在國家圖書館發現了有關高峯書院的詳細記載。」黃宏飛遂起了尋找祖先創立的高峰書院的念頭。

1996年，黃宏飛回福州探親，在福州壽山鄉箕山半坡的一片毛竹和野草灌木中，發現了「文昌閣」石碑。經過多番打聽，他初步認定那就是高峯書院遺址。黃宏飛表示，當時發現的結果讓他興奮不已，「看到地上僅存但還很堅固的地基，我告訴自己，必須想辦法讓書院復原。」

簽協議保遺址 關公司投全力

2002年7月，黃宏飛以香港宏基師

業有限公司名義與福州北嶺投資區管委會簽訂了徵地協議，將遺址所在地保護下來，隨後又請來福建省博物院的考古專家，在箕山北隅山地考古挖掘，經鑒定、史書記載以及資料佐證，該地被確認為高峯書院遺址，並於2005年被福建省人民政府列為第六批省級文物保護單位。

因日曬雨淋，暴雨侵蝕，高峯書院遺址牆基嚴重受損，面臨塌方的危險，搶救工程隨即展開，以舊地基加固基礎。為了修復高峯書院，黃宏飛頻繁奔波於香港和福州。後來他索性關閉了在香港的兩家建築公司，把全部精力投入到書院的修復工作中。

閃赴拆屋購磚 保證「修舊如舊」

修復工程進展得十分緩慢，因為山路狹窄，有的材料不能直接送達，需送達山下後再以小推車運上山。為保證「修舊如舊」，黃宏飛十分關注各地老屋拆遷消息。「只要是老舊屋子的拆遷，就會第一時間趕過去，從拆遷地方那裡購買手工磚。」

「除了材料難得外，懂得修復的工人也非常難找。」黃宏飛說，有時候為了請懂得古建築的熟手師傅，他要到福建省內各地去尋訪。「幸好我是搞建築出身，實在沒辦法的時候，就招一些工人，讓他們跟着我邊幹邊學。」

自2002年至今年7月，歷經12年修復的高峯書院第一期工程竣工。修復後的高峯書院一切宛如宋代的建築格局，有書院、主樓講堂、牌坊、國史附傳碑、書房等，修舊如舊，保留建築固有的歷史風貌，重新煥發光彩。

黃宏飛10餘年花逾3,000萬元修復，希望把書院打造成國學宣講基地。

蘇榕蓉 攝

聚兩岸「儒士」 冀建大同世界

菁英雲集

福建高峯書院再度揭牌開講，吸引了北京大學中文系教授段寶林、北京師範大學哲學與社會學教授周桂鈺、台灣海峽兩岸朱子文化交流促進會理事黃柏翰教授等儒學研究學者齊聚於此。「我們希望恢復這個書院，對年輕人及海內外弘揚儒家文化，建設一個美好大同的世界，發揮了很大的作用。」在書院與北京大學傳統文化發展基金聯合舉辦的首屆中國儒學高層論壇上，段寶林教授表



黃宏飛會第一時間趕去拆遷舊屋，購買手工磚，保證「修舊如舊」。 蘇榕蓉 攝



坐落在福州北峰壽山鄉石牌村箕山北隅的高峯書院。 蘇榕蓉 攝

示，黃榦是傳播和推廣朱子學的第一人，對弘揚朱熹的儒家文化起了很大的作用。

黃柏翰：朱子文化助兩岸交流

台灣朱子學研究協會秘書長黃柏翰則談到：「朱子文化不僅在福建，在全球都是有一定辨識度的。台灣整個文化的主體其實就是朱子文化。」

黃柏翰說：「高峯書院傳承了朱子文化，透過朱子文化來做兩岸的交流，是很容易把兩岸的人民、學術的交流凝聚在一起，所以這是一個很好的出發點。」

黃宏飛表示，他希望福建省相關部門能夠把高峯書院列為福建省傳統文化教育基地，接下去，高峯書院有計劃與岳麓書院、白鹿洞書院聯合起來辦國學，或與福建高校聯辦國學班，「探索如何將傳統書院的長處和現代大學的長處相結合。修復書院，碑刻易得，但書院文化與精神的傳承，傳統與現代文化的對接，還是任重而道遠的。」

薪火相傳

黃宏飛告訴記者，修復書院的念頭並非一時興起，是一點點慢慢形成的。「書院教育是中國傳統教育中的一種重要形式，我希望高峯書院修復後能夠繼承先賢的文脈思想，對當今的學風教育也有借鑒作用。」



「文昌閣」石碑是當時考古挖掘現場僅有的線索。 蘇榕蓉 攝

盼承先賢文脈 匡正當今學風

5年書院度過 難忘與妻挑磚

對於記者問及花費逾3,000萬元修復書院是否後悔時，黃宏飛笑了笑，他非常認同蘇軾在《晁錯論》中所言：「古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有堅忍不拔之志。」希望自己的努力能夠讓福建高峯書院「藏在深山人漸知」。

為了修復書院，從2009年起，黃宏飛已經連續5個春節都在箕山的書院度過。妻子擔心他一個人在內地生活不便，2009年也離港赴閩陪伴。黃宏飛至今記得，有次找不到挑磚工人，他和妻子便穿著解放鞋親自上山挑磚的辛苦情形。「多年一路同甘共苦互相扶持，她了解我的心願，同時受到我的影響，現在她也希望看到書院的修復能在福州這塊土地鐫刻上獨屬於自己的文化印記。」

在修復書院過程中，黃宏飛亦師從北京大學段寶林教授，潛心重編上古史年表，經過近十餘年的研究，把上古史從黃帝到西漢的歷史大事理順，在2009年出版《大中華大典》並在本地進行宣傳，現又繼續編寫《大中華大典通解》中。

「差異化」攻移動電商 港女北上建「王國」

港人 在上海

香港從來不乏互聯網創業佼佼者，內地移動電商巨頭——99無限的創始人亦是一位香港女性。這家總部位於上海的公司成立僅3年，但藉着很早就涉足移動互聯網領域，目前已穩坐內地移動電商第三把交椅。公司創始人，同時擔任總裁的Amalisa Zhang（張莉），早期在港就投身互聯網業，正是那段從業經驗為她在內地創業提供了堅實的基礎和創新思路。Amalisa認為，雖然香港在傳統互聯網上起步較早，但就移動市場而言，內地發展速度已快過香港，且互聯網整體規模也顯然是內地更具發展前景。

「不安分」且熱衷挑戰的Amalisa早年遠赴英國求學，回港後完全有機會進入讓人艷羨的金融業，當一名「金領」，可性格使然，她選擇先去電訊盈科擔任職業經理人，之後又加入攜程網香港區創業團隊。香港作為全球最早接觸互聯網的地區之一，早於內地推動寬頻上網、寬頻電視等先進網絡業務，許多港人經歷了從雅虎到facebook的年代，並擁有全球最先進的智能手機，香港人可算是互聯網中的深度用戶。Amalisa認為，正是依托於香港的那段從業生涯和人脈積累，給了她一個拚爭理想的絕佳機會，待到攜程上市後，她便勇敢的來到內地創業，拓展互聯網業務。

避與巨頭競爭 勇闖移動業務

Amalisa坦言創業路程十分艱辛，最初的時候缺資金及人手，其他成熟電商卻動輒擁有上萬名員工的規模。幸好Amalisa善於打差異化戰略，當她看到內地智能手機和移動終端日益普及，便意識到傳統走向移動已是大勢所趨，聰明的她沒有選擇和已有的內地電商巨頭「硬碰硬」，而是選擇專攻移動電商領域。她告訴記者，想要在市場上分得一杯羹就得知己知彼，明白自己優勢所在，就可以獲得最大成功機率。

在移動電商領域，Amalisa同樣巧用「差異」二字訣，她強調說：「99無限在最初開始制定業務的時候，

就考慮與眾不同的路徑。」區別與一般移動「B2C」（企業對消費者），99無限走的是一條全新的「B2B2C」（供應商對企業對消費者）道路，也就是扮演著商戶和銀行和用戶之間的「搭橋人」身份：先是打造手機電商平台，再將應用內置集到手機銀行的平台上，通過銀行通道給持卡人提供各種服務。

深明銀行需要 主打優化客戶

其實在創辦99無限之前，Amalisa是潮銀移動支付的創始人之一，和中國銀聯有着良好的合作關係，所以Amalisa清楚地知道支付僅是第二需求，而所有的支付功能都需要一個有效的應用場景平台才算真正「激活」。不過，對於銀行而言，這樣的服務絕非主業。因此，本着以銀行為核心，同時又起到連接用戶和商戶的作用，99無限就在這樣一個主營點下應運而生，為銀行優化客戶滿意度，刺激持卡人活躍度。目前99無限利用這個優勢，已經和50多家銀行有着合作，其中包括工、農、中、建四大行以及渣打銀行、星展銀行等部分外資銀行。

看好虛擬商品 料爆發式增長

99無限除了做銀行的橋樑，自身作為模塊化的移動電商平台，在商戶與商品的選擇上，Amalisa依然追求「獨特」和「差異」。她告訴記者，經過實際嘗試和分析，發現只有部分產品是更容易在移動終端上銷售——就是標準化商品。所以99無限目前不會像其他移動電商一樣產品包羅萬象，而是只作適合移動終端的產品。Amalisa預測，中短期內，將虛擬商品也包含在內的標準化產品在手機上的銷售將是爆發式增長，會比傳統互聯網跑得快，因為它們更容易獲得用戶的快速決策。

在精準定位下，目前99無限發展迅速，去年一年交易額達49.6億元人民幣，佔內地移動購物交易額的2.9%，超出騰訊電商1.4個百分點，全國排名第三位。

香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

手機銀行加購物 吸引年輕消費者

早著先機

在智能手機、平板電腦等移動終端大規模普及的同時，移動互聯網技術也深刻地改變著人們的購物認知和使用習慣，Amalisa表示，能最先抓住用戶操作習慣者必將掘得第一桶金。目前，喜歡移動購物的用戶多為年輕人，這類消費者有兩大特點，一是注重便利的生活方式，二是更關注賬戶安全，99無限便是針對這一用戶特徵，將應用程式嵌入手機銀行裡，如此既不失方便，也能給用戶更高的安全感。

相較內地和香港，雖然兩地人群都普遍習慣手機購物，但在內地更為龐大的用戶基數之下，優勢更為明顯突出。據投資銀行摩根士丹利及諮詢機構艾瑞等的報告顯示，內地網絡購物行業電腦端增速放緩，移動端呈現爆發趨勢，從數據來看，過去3年裡，移動互聯網購物的增速達250%，而今年一季度同比去年的增速是130%，去年整年的移動網絡購物交易額達1,696.3億元人民幣，增長168.6%，遠高於網絡購物整體及電腦端網絡購物增長。

內地後來居上市場廣

Amalisa表示，過去在傳統互聯網上，香港是走在內地前端，但移動互聯網上，卻明顯是發展中國家比發達國家或地區要快。Amalisa表示，自己曾做過這方面研究，發現發達地區金融體系和服務體系經過多年發展已很完善，且這樣的體系給用戶帶來一定消費慣性，比如付款用支票，信用卡還款自動轉賬等。而且內地有43億張銀行卡，幾乎人均4張，但聯網刷卡機（POS）只有900萬台，自動櫃員機僅有240萬台，這些都是導致線下受理極不平衡的大環境所在。但在港澳地區，刷卡機的滲透率已經超過90%。所以在內地，當人們發現移動互聯網這個平台可便捷地使用銀行卡，他們便會比香港地區更



張莉在內地打造出其「移動電商」王國。 孔雯瓊 攝

快接受。因此，未來幾年的移動互聯網發展，內地勢必會快過香港。

眼下的99無限雖然只在內地提供服務，但Amalisa還是有信心將這樣的平台帶回香港甚至再擴大一點推廣到亞太地區。

籲港同業北上拓業務

Amalisa最後指出，內地和香港在移動互聯網市場依然要多加強聯繫和交流，目前香港各大移動營運商早已完善了移動網絡的基礎建設和商業化，使得香港進入4G時代，同時數量眾多的手機程式外包公司也成為香港一大特色，但正因為缺少和內地接觸，使得本港很多移動互聯網公司未能把握內地龐大市場拓展業務。

Amalisa坦言：「畢竟香港市場大小，發展得快的話，很容易達到市場飽和度。」她鼓勵更多的香港互聯網創業者不妨到內地市場看看，這樣不僅使得眼界更開闊，還能發掘更巨大的潛在市場。同時，Amalisa也強調香港依然有着不可否認的優勢地位，特別是在產品創新和運營經驗上，這是值得內地借鑒和引進的地方。

香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道