

「織女」潮熱心「閒不住」 潘陳愛菁「扶弱」

潘陳愛菁



潘陳愛菁於紡織業起家，並身兼多項公職，回饋社會。



潮屬社團總會宣佈成立「創意創新基金」。左起：林建岳、紀海鵬、林武、陳偉南、潘陳愛菁於支票捐贈儀式上。



在主席嘉賓蘇錦樑見證下，潘陳愛菁(中)將香港紡織商會玉璽移交予新任會長嚴震銘。

港區河北省政協委員、廣東省潮州市政協委員、高日集團有限公司主席潘陳愛菁，於上世紀80年代由棉紗貿易起家，進而收購染廠及製衣廠，於紡織業創下一片天。這位精力過人的潮州女將，憑着「閒不住」的性格，勤奮誠信經商，收獲了豐盛的事業及家庭。多年來潘陳愛菁還身兼多項公職，回饋社會，創立「愛心全達慈善基金」，為香港及內地發展建言獻策，低調務實地為香港及內地弱勢群體送上關愛。

香港文匯報·人民政協專刊
記者 邵萬寬、鄧學修

潘陳愛菁的政協之路緣於1997年，返家鄉潮州設廠，當時她在潮州商會前輩的推薦下，先加入潮州海外聯誼會，2008年晉升為潮州市政協委員；2013年擔任香港紡織商會會長期間，獲紡織界前輩推薦，再任河北省政協委員。

潘太擔任政協委員多年，關心家鄉潮州民生及城鎮衛生等事項；在河北則重點關注環保問題，建議完善發展生態經濟的激勵機制，支持節能低碳產業和新能源、可再生能源發展，完善促進節能產業發展，冀能夠紓緩河北省嚴重的大氣污染問題。

蝕本也要履行承諾

回望自己一路順風順水，潘陳愛菁謙稱：「我很感恩，不論在政協或做事業上，都得到一眾前輩的扶助，以及家人、員工及客戶的支持。」談及經商成功之處，她坦言：「除了自己夠勤奮，有危機

感，不斷求變，誠信好重要。」她說：「當年做綿紗貿易，價位上落好大，但我一旦承諾了人家的某個價，到時寧可自己少賺甚至蝕本，都要履行承諾，決不二價。當年沒有合同，都是口頭的，所以信用好重要。」

往巴國解決「難題」

她憶述1994年，隻身前往巴基斯坦，解決一包紗由4,000元上升至6,000元這個「大難題」，為保證客戶，她果斷向巴基斯坦供應商作出補貼。經過此役，不但解決了差價難題，公司更在巴基斯坦建立了口碑。「結果巴基斯坦前五家的優質棉紗，都知道找潘太，因為她們知道我公道、不二價，且收錢有保障。」

多年來潘太做生意總會主動替客戶着想，「進貨質量要好，棉不好，紗即差，紗不行，布即次。如果棉

紗無法準時交予工廠，工廠就無布，接着無成衣出，會衍生一連串的問題。」

轉型實業創傳奇

機緣巧合下，1997年金融風暴，藝高膽大的潘陳愛菁在內地收購了染廠及製衣廠，由做貿易轉型為做實業，成功實現一條龍生產。這位當時不懂製衣的人，卻在短時間內，突破自己，更創出可同時做600多款成衣的傳奇，在業界傳為美談。

當年有製衣界前輩得知其故事後，提名她競逐香港青年工業家。她謙稱自己只是製衣界的小人物，與大廠家難以相提並論。但前輩堅持推薦。「當時並無信心得獎，甚至略有膽怯，但憑着對業務的熟悉程度，及獨到的經營理念，便放膽回答各位評委的提問。」結果2004年她勇摘「香港青年工業家獎」，更以「加強自己，要做得更好」自勉。

善管理生財有道 獨到眼光商機瞄

潘陳愛菁1983年與丈夫共同創業，從事棉紗貿易。能幹又手腳快的潘太，笑言公司當年只有兩個夥計，自己兼任採購、船務、會計等；丈夫則負責對外銷售、收票等，生意額由1983年幾十萬元做到1996年6億元。1989年更自置物業，當年的貨倉已變成今日的寫字樓。

收購工廠生意增十倍

祖籍潮州的潘陳愛菁，傳了潮州人聰穎勤奮特性，眼光獨到，當年巴基斯坦政府大力支持棉紗業，令當地棉紗業發展蓬勃，然而巴基斯坦人對香港並不熟悉，當時大部分的製衣廠均採用內地綿紗，潘陳愛菁則看準了巴基斯坦棉紗「質優價平」的商機，赴巴基斯坦，並與該國前十大棉紗供應商建立了長期合作關係，成為長期客戶，為事業發展奠下良基。然而，隨着上世紀90年代中期電子貿易開始通行，令她的貿易生意利潤下滑。她透露：「當時我才38歲，我又不想『提前



王冬勝向潘陳愛菁頒發青年工業家獎座。



潘陳愛菁(左四)等友人為葉劉淑儀助選拉票。

退休」，故決定另謀出路。」

適逢1997金融風暴，內地廠家平價賣廠，於是她收購了潮州的一家染布廠及東莞的製衣廠，最高峰時有4家製衣廠，工人達5,000多人。她從棉紗採購、布料漂染到成衣都一手包辦，自給自足，正式展開「一條龍」的製衣事業。2000年收購的一家製衣廠，經過5年的耕耘，生意額由6千萬達到6至7億元，是收購前的十倍多，令潘陳愛菁好有成就感。她說：

「作為舵手，你要帶領員工向一個方向走，員工要願意聽從上司的指令，有商有量，必須有正確的方向，讓大家朝着相同目標邁進。」

熟知行業運作避風險

她說製衣業是「力不到不為財，環環相扣」的行業，無論是選棉、紡紗、染色、織布、成衣任何一個工序出現瑕疵，均會遭遇退貨的風險，因此必須「跟得緊」，生意才

能「做得成」。一條龍保證了時間及品質的控制。

潘太透露，製衣業面臨嚴峻挑戰，好多工廠倒閉。「現在回望幸好一早縮減了工廠，接單亦是多元化細單多款式，以提供優質個性化服務為主。以前員工嫌那些單工序複雜，好麻煩，量又少，利潤少，結果今天看到，正是這個特點，令我們有生存空間。」

記者 邵萬寬、鄧學修

家庭非「兼顧」 幸福靠親為



潘陳愛菁與夫婿及子女溫馨合影。

作為成功的企業家，馳騁商場的長勝將軍，潘陳愛菁為人處事卻甚為低調。早年與丈夫潘霖志攜手創業，後由她獨自打理，如今夫婿投資有道，3名子女各有所長且孝順，談及家人，她一臉幸福。潘陳愛菁說：「作為女性，家庭根本就是要顧，而不是兼顧。」她坦言，「很多父母為了養家糊口，未有太多時間跟子女交流，年輕人的心聲無法同父母講，從而帶出了很多社會問題，值得重視。」

作為事業女性，潘陳愛菁將自己的時間管理得很好，她堅信家庭溫暖很重要，必須平衡事業和家庭，「以前做貿易，我應酬都安排在中午，一早就返公司打電話給客戶，到了下午工作基本上都做完了，剛好趕上接孩子放學回家。」她教導子女做人以誠信為首，交友擇人以善，培養良好的習慣。「鼓勵他們朝着目標努力，過程中可能有困難，但不能埋怨，成功沒有僥倖。」

悟「父母不能強迫子女」

令人欣慰的是，3名子女都聽教，而且感情很好，潘陳愛菁說：「我們總有一天會老，兄弟姊妹要互相扶持。他們經常會相約一起出去食飯，有時會問我：『你都可以來的。』」大兒子從事金融投資；女兒是時裝設計師，現暫回家庭相夫教子，小兒子做歌星。對子女的職業選擇她說一定要是他們喜歡的。她透露：「有個朋友要將製衣廠讓給我接手，說你做半年若不賺錢再還給我，我覺得好奇怪，為什麼賺錢他都不做？後來才知道，原來他根本沒興趣做，是他父親逼他做的。所以令我明白，做父母不能強迫子女做什麼。」

買煲煲湯全親力親為

潘陳愛菁至今仍以家庭放在首位，出席完活動，一般都不留下吃飯，照料家人亦絕不假手於工人，買海鮮、煲湯樣樣都親力親為，「有一次兒子帶朋友回家食飯，覺得湯水很好喝，問是用什麼材料煲的？」自此之後，她每次煲湯就將材料及做法放上家庭的WhatsApp群組，「這樣他們自然會煲湯，畢竟我不能照顧他們一輩子。」

她透露：「每到生日或母親節，女兒就主寫內容，然後讓阿哥及細佬簽名，送心意卡給我，看到窩心字句好感動。」女兒現在已做了母親，有時她會問我：「我有時都應付不來，都唔知你點樣帶大我們三個？我就會鼓勵她唔使驚，一步步來。女兒也會不時提醒我，不要太辛苦，多出去旅遊，享受下人生。」

記者 邵萬寬、鄧學修

笑言「得閒做善事」 愛心達老幼

潘陳愛菁現身兼數十社會公職，笑言：「因為工廠少了，所以得閒做善事。」曾任仁濟醫院及仁愛堂總理，2008年夥拍仁醫吳偉達創立「愛心全達慈善基金」，擔任主席及創會會長。現任香港潮屬社團總會婦女委員會主席、油尖旺愛心慈善基金主席、九龍西潮人聯會常務副會長、香港河北聯誼會副會長、香港紡織商會永遠榮譽會長等，希望盡己綿力回饋社會。

她透露，當年任仁濟醫院總理而認識吳偉達醫生，他的病人希望做義工回報他的醫術及仁心，結果就成立了「愛心全達慈善基金」，吳醫生的病人是義工骨幹。「愛心全達」更用包含了他們二人的名字在內，寓意「將愛心完全傳達到受惠人身上」，宗旨為「關懷耆老、關懷病困」，多年來在內地和香港展開善業。

贈送運動鞋 助病童學技能

潘陳愛菁表示「愛心全達」在港主要關注基層學童及長者，如多年來向學生送出運動鞋，就很受歡迎。她說：「我們的運動鞋質量很好但便宜，因獲好友的工廠直接幫我們訂做。我們每年都會撥款二三十萬元去做這個活動，過去幾年送出幾萬對，明年會再造8,000對。」

「成就未來個人發展計劃」是2013年首次開展的學童培育計劃，反饋良好，基金於2015至2016



「愛心全達慈善基金」舉行粵曲演唱會籌募善款。

年再度撥款逾9萬元，資助36名基層、身處殘疾或長期病患家庭兒童學習技能。

她說：「這些孩子若無機會參加課外活動、學習電腦技能，日後會自卑，好難競爭。」

義助內地貧區白內障治療

在關耆老方面，「傳統節日舉行敬老活動，義工們到院舍探訪並送上禮物，購買酒樓茶券送贈老友記，讓他們三五知己去飲下午茶，讓老人家感受社會對他們的關愛。」

潘陳愛菁表示，基金在內地重點資助貧窮地區白內障治療，與當地殘聯合作，於復明車上為病人做手術。從潘陳愛菁口中得悉，對於該項活動都是親力親為，除親自篩選病人外，對於每個環節都嚴謹把關，確保受助人直接受惠。

她強調，基金的行政費用則省，辦公室設在她公司，只有一名職員。

她透露，未來基金可能考慮與政府合作，申請配對基金，令更多有需要的人受惠。

記者 邵萬寬、鄧學修