



■彭曉明事業公職兩兼顧，越做越開心。 邵萬寬攝

彭曉明數十載穿梭兩地 為粵港發展獻策

廣東省政協委員、運高工安洋行有限公司董事長、長運製衣有限公司董事長彭曉明，祖籍廣東東莞，是第三代港人，於1977年美國學成歸來，毅然北望神州，踏足內地經商，成為廣東首批「三來一補」外商。他開心地說：「作為中國人，作為企業家，我很自豪自己99%都是賺外國人的錢，內地近40年的發展，有我的汗水，見證國家富起來，這份滿足感，不是你賺多少錢可比擬的。」作為港商及廣東省政協三屆老委員，彭曉明數十年來穿梭兩地，發揮自己在政商界的人脈關係，為粵港兩地發展建言獻策。面對目前香港複雜的社會環境，他強調，綜觀世界大環境，香港乃福地，大家要好好珍惜，面對各類問題，群策群力必能解決。

香港文匯報·人民公協專刊記者 邵萬寬

馳騁商場數十年，彭曉明見慣風浪，坐在自置的寫字樓，笑談自己的事業與人生，似乎在他的字典裡沒有「難」字，一切勝券在握。

創業近40年，彭曉明仍保持當年好學的心態，不斷為企業把握航向，他坦言：「創業容易守業難，現在還有好多東西還要學。世界在變，死守一定不行，一定要懂得變通，找出新路。」

開心為國家賺外匯

23歲從美國回港即創業，他稱當年「坐飛機多過坐巴士，美國、歐洲、日本、東南亞到處去，當年出口是配額制，總配額北京定下，然後下達到各省，我們就跑到各省市跟人家談，結果中國大江南北跑遍。當年亦為國家賺了不少外匯，非常開心，

覺得自己在為國家做事」。彭曉明主攻勞保產品及製衣，業務涉及工業及家居由頭到腳的全身防護裝備，如安全帽、眼鏡、耳罩、各類防護衣褲、手套、鞋等，以及出口成衣。

他說：「頭20年可以說都在做事業，根本沒時間做其他事。後來獲全國政協委員朱蓮芬賞識建議我加入政協，結果於2003年，應邀擔任廣東省政協委員。」

彭曉明的工廠在廣東，故令其對廣東省的社情民意了如指掌，十多年來彭曉明低調務實履行政協委員職責，政協提案涉及民生、衛生、食品安全、環境污染、商業問題、民意民情等多領域議題。

他說：「做政協委員最重要是投入，不能只是掛

名什麼都不做，應發揮民間與政府的橋樑作用，要有擔當及責任感」。在香港他通過扎根社區投身各工商社團工作，服務及回饋社會。十多年來在粵港兩地充分發揮了政協委員的「雙重作用」。

倡互相包容尊重

面對近年社會上一些「港獨」及反政府的違法行為，令社會撕裂。他感嘆，社會上騙子太多、歪理太多，蒙蔽了很多，尤其是年輕人。

他建議社會要多提倡「禮、義、廉、恥」的中國傳統文化，大家懂得應互相包容及尊重。

他指，社會因高度發展，未來肯定會出現不少問題，大家應保持清醒的頭腦，不能害怕，應對錯分明，依法解決。



■彭曉明一家與梁唐青儀(左二)出席萬眾同心公益金籌款活動上。

熱心公益閒不住「披甲」籌款秀舞技

獻力慈善

為事業打拚了20多年，彭曉明

2000年開始參與社會公職，最先加入香港公益

金，結果十多年來一發不能收，公

職愈做愈多。現身兼廣東海外聯誼會副

會長、廣東外商公會副會長、香港公益

金董事會董事兼執行委員會委員、香港

廣東社團總會副會長、香港東莞社團總

會常務副主席、香港工商專業協會財務

會長、何文田街坊會會長、九龍城區少

年警訊名譽會長會副主席、九龍社團聯

會名譽會長等數十公職，更曾任4年九

龍城區區議員，並獲委任為太平紳士。

在眾多的社會公職中，彭曉明對公益

金情有獨鍾，笑言參與籌募工作有許多

難忘事，2002年任公益金百萬行籌委會

主席。他透露，十多年來為公益金籌款

可謂用盡法寶，自己亦經常「披甲上陣」

一晚的TV Show，為籌善款，又

唱又跳又呼籲，好高難度，但好開心。

他笑言：「為籌善款惟有『頂硬上』，

這麼多年來，我出錢出力，什麼

都做。」得益於太太彭徐美雲能歌善

舞，令不會跳舞的彭曉明苦練舞功3個

多月，2009年與藝員湯盈盈共舞，次年

又與藝員王君馨合作。他一臉認真說：

「因為係現場直播，導演監製要求好

高，壓力好大，『台上一分鐘，台下都

不知幾多年功』，籌款要我號召、跳舞

女藝員要求又高，真係少點精力都唔

得，幸好都可不負重望。」2016年的公

益金籌款晚會上，彭曉明更攜太太彭徐

美雲、大兒子彭穎生合演一台小型音樂

劇，一家三口充滿濃濃愛意及超水準的

表演，為公益金籌得逾100萬善款。

熱心服務社區 捐出議員薪酬

彭曉明透露，2000年起於九龍城區參

與社會事務，包括擔任青少年暑期活動

委員會、減罪委員會等主席長達五六

年。2012年被委任為九龍城區區議員，

4年的區議會工作令其更了解地區事

務。本着服務市民的，他將議員人工

全數捐出，並時常贊助辦事處活動，百

忙中抽空約見市民，為市民反映及解決

問題。雖然要兼顧生意，但他認為，

「凡事只要是用心去做，時間肯定可以

安排出來的。」

他稱：「最早時我已經好鍾意做青年

活動，所以到現在一直沒有停。」

■記者 邵萬寬

慈善公職三人行 夫妻恩愛子成材

美滿家庭

彭曉明為人

風趣幽默，訪

談間不時爆出金

句，妙語連珠盡顯

慧。他說：「太太及兒子是我最大

的原動力，家庭是我最大的成就。」

他望着隔壁玻璃房的太太，一臉幸福地

說：「好開心，到今天他們倆（太太及

兒子）都跟我坐在一個辦公室，好難

得。」公開活動時常見到彭氏一家人的

身影，公子一表人才，愛妻如影相隨，

30多年夫妻，恩愛如昔，在政商圈中傳

為美談。

彭曉明笑言：「我要勤力啲做嘢，大

家才有飯開，才可一齊出去玩、去開

心，才有多啲錢做嘢事。」問其如何保

持年輕及開心的秘訣？他說：「健康好

重要，健康你才有好心情，才能做更多

的事。」他透露自己酷愛運動，尤其是

打高爾夫球，在美國讀大學時已參與，

當年回港找對手時，曾被人取笑：「哪有人打老人家的球？沒人肯跟我打。」而多年來，他更以打高爾夫球積極為慈善籌款，可謂一舉兩得。

此外，網球、游泳亦是他的強項，數十年來從不間斷做運動。

彭氏一家三人做公職及公益，可謂相當有默契，太太彭徐美雲任廣州市政協常委，大兒子彭穎生是廣州番禺區政協委員。他稱，家人的支持和共同參與，讓他在慈善公職方面愈做愈開心。

讚長子「幾乎滿分」

對孩子的教育，彭曉明稱「身教好重要」，笑說：「他（彭穎生）也學我去讀會計，現在都是他周圍飛（做生意），他賺錢我花錢。」問他會為大兒子彭穎生打幾分時，他笑哈哈地說：「幾乎滿分啦。」

■記者 邵萬寬



■彭曉明(中)接受林武(左)頒發香港九龍城區傑出學生聯會會長證書。



■彭曉明伉儷與顏寶鈴在「反港獨、撐釋法」集會上。



■右起：彭曉明伉儷、張永珍、戴德豐伉儷在香港廣東各級政協委員聯誼會贊助新春煙花大匯演晚會上合影。



■左二起：彭曉明與前警務處處長鄧竟成、廉政專員白韞六、前消防處處長盧振雄於公益金電視秀上獻唱。



■彭曉明(右)捐助一百萬於三水辦學。

立志經商

創業立足兩地

生意輻射世界

彭曉明年紀輕輕已立志經商，笑言：「當年以為自己好醒，會做生意，結果發現公司財務報表看不懂。才知大件事。遂赴

美國攻讀會計。」赴美第一學期，教授宣佈成績：「100分，來自香港的Peter Pang。」結果美國同學齊投以極不友善的眼光，那一刻令我明白中國人在美國人心中是：你永远不能超越他，一旦強過他們，就受杯葛。因成績優異，未畢業已有美國公司邀他加入。他說：「留在美國做會計，只能是個廉價勞工，美國人佢就想啦，我才沒那麼傻，中國那麼大，還有很多事等着我去做。」這樣一個有眼光及志向的年輕人，毅然回港創業，立足香港及內地，將生意做到歐美東南亞。

「學會計只為看公司的數據，做生意才是我的興趣」。彭曉明返港後即在原有經商基礎上，自立門戶。如其所料，內地大把機會，憑着學識及眼光，勤奮進取，在香港設寫字樓、內地設廠，數十年他將勞保及製衣生意做到全世界，以賺外匯、賺外國人的錢為目標，令他「揚眉吐氣」，更感到做中國人的榮耀。

上世紀七八十年代為取得更多外貿配額，彭曉明馬不停蹄於內地穿州過省，因此熟悉內地。當年他的大客戶通用汽車公司，想做中國生意，卻不知怎麼入內地，向彭曉明求救，結果彭曉明一口答應。「先幫他們印了中英文名片，半天搞定，再帶商貿團上北京拜訪各部門。當年他們知道內地機場，極需要上落飛機的梯車，但礙於中國沒有外匯不能買」。彭曉明當年賣給通用汽車的勞保產品，一年達數百萬美金，大家就想到「以物易物」的辦法交易，結果由北京探討到遼寧、廣東、廣西，由外貿局、商務局到外管局，終因外匯問題受阻，足見當年做貿易有多難。

談及自己做企業的心得，他稱美國教授對經濟學的解釋令其至今難忘，終身受用。當時教授問：「何為經濟學？全班沒人識答，教授一個巴掌拍在桌上，5隻手指代表5個字母『Greed』(貪念)，這就是經濟學，就這麼簡單。因為有『貪念』，你要得到某樣東西，就會拚命去賺錢，就促進了經濟發展，中外如是。」彭曉明強調，「『貪』不是叫你去偷、去搶，『貪』不是罪，而是一種動力，一如『貪食』和『貪靚』等『貪念』，推動你努力工作去達到自己的目標」。

「做工廠可養活很多家庭」

作為員工心目中的好老闆，彭曉明稱，管理企業只是個利益分派者，員工共同為企業創造利潤，老闆按不同職級分派利潤。他透露：「20多年前，我們廣東三水工廠吃年飯，獎品是派房匙，大家好開心，服務10年的員工可獲獎一套房，再做10年房子就歸他們名下。你看到一個年輕人，由18歲到38歲的成長，看着他們成家立業，生活越來越好，你會很開心。同樣是賺一千萬，但做工廠賺的與做投資賺的很不同，做工廠令你好有滿足感及幸福感，因為你養活很多人及家庭。」

生意要變通 困難關關過

近年廣東提出「騰籠換鳥」、「轉型升級」等，令勞務密集型的企業深受影響，彭曉明深明箇中道理，坦然面對。他說：雖然廣東「天時地利人和」很適合企業，但勞動力成本太高，企業已負擔不起，縱有萬般不捨，亦要遠赴東南亞設廠。他說：「這是中國進步了、富有了，由最早吃不飽、穿不暖，到現時有屋住、有飽飯吃，還有權做選擇，是好事。」他淡定地說：「做生意就是這樣，要懂得變通、要接受、要面對，困難要一關一關去克服。」

目前他將自行生產部分控制在一定規模，多了向周邊國家採購或進行合作。此外，與多年的德國客戶合作，於北京、上海、四川、廣東設辦事處，反過來將德國高端勞保產品引入內地，「因為國家富了，有能力買得起貴價外國貨。」

■記者 邵萬寬