

第16屆世界傑出華人獎

THE 16th WORLD OUTSTANDING CHINESE AWARD

電話 // 852 2545 0363 傳真 // 852 2545 0317 電郵 // info@wcbfund.org 網址 // www.wcbfund.org

創立·主辦 世界華商投資基金會 World Chinese Business Investment Foundation
合辦 世界華人協會
協辦 文匯報、鎮報月刊、經濟日報



關百豪博士

自強不息進取求變 創見結合科技管理

- 2008年，時富集團於聯交所主板上市。
- 時富投資集團有限公司董事長兼行政總裁
 - 時富金融服務集團有限公司董事長
 - 時富量化金融集團有限公司董事長
 - 時惠環球集團有限公司董事長
 - 實惠家居有限公司董事長
 - 中國人民政治協商會議上海市常務委員兼副召集人
 - 香港特別行政區第四及第五屆行政長官選舉委員會委員
 - 香港特別行政區太平紳士
 - 香港中文大學新亞書院校董
 - 香港公開大學榮譽院士
 - 美國哈佛大學院士
 - 香港恆生管理學院兼任教授
 - 滬港經濟發展協會常務副會長
 - 方便營商諮詢委員會副主席

推動上海加強國際競爭力

關百豪博士獲世界著名財經雜誌頒授IAIR 2016年度人物(傑出亞洲領袖)

作為上海市政協常委的關百豪博士，一直履行職責協助上海香港融合，他曾建議上海引用香港金融市場基礎、國際網絡和金融工具，加深上海與香港金融機構互補，引入優質金融機構及金融產品。而香港則可通過制度牽引、市場信號傳遞、金融創新和風險管理技術援助等途徑，推動上海建立健全的市場基礎性制度，加強本土市場與金融機構的國際競爭力，確保貨幣政策獨立性。

關百豪博士出席時富金融推出香港首家網上交易平台活動

成長於基層家庭的關百豪博士

九兄弟姊妹中他排行第七，父親在大角咀經營山樂廠生產旅行袋，八歲時關百豪博士已經要幫補家計，每日放學後負責為旅行袋膠邊上色，晚上九時後才可在裁牀上做功課及就寢。

10多歲時他開始跟隨父親談生意，過程中令他明白做生意要靈活變通，也銘記父親的訓示：「人無信而不立」，才可在瞬息萬變的商業社會中生存。他很有讀書天份，年年考第一，其實他做生意的天份更高，為了交學費，他在中學時期已動腦筋賺錢，例如擺地攤轉售舊漫畫。



大學時期的關百豪博士足跡已遍佈中國大江南北

事業繼續平步青雲

關百豪博士入讀中文大學工商管理系後，同時兼顧學業與賺錢，最高峰時有三份補習；於1984年大學畢業後，他被日本三和銀行錄取為實習生，其後經歷多次被挖角，1991年，31歲的他成為美國運通銀行亞太區最年輕的信貸部主管兼高級總監。1994年，在事業平步青雲之際，他卻毅然放棄銀行的金飯碗，謀求新發展，並獲一位基金界朋友邀請協助面臨清盤的中建電訊處理債務及業務重組。



1997年底，當時已有20年歷史的時富證券，因債務纏身面臨清盤危機。1998年初，年僅38歲的關百豪博士決定收購被證監會勒令停牌的時富證券。銀行界出身的關百豪博士最初掌管時不被行內人士看好，可謂困難重重，他先要面對公司高達三億元的負債及流動資金需求，同時又要面對三百多名員工及兩萬多名客戶的信心危機。憑藉他的風險管理、內部監控等知識，加上敏銳的市場觸覺，很快便找到問題的根源所在，於是從管理系統開始改革，同時更開發創新產品及改善客戶服務，帶領公司及業界走出行業變遷的困局。

「自收購時富證券開始，就決定要將時富發展成為一家綜合服務企業，業務上亦要有不同的發展方向。在接手的半年後，我重點提升管理系統，着手



1991年，關百豪博士在美國運通銀行籌組銀團貸款項目。



關百豪博士帶領Pricerite率先在香港發展新零售模式

改善公司的架構及文化，並要發展公司的企業文化及核心價值。」在關百豪博士前瞻性分析下，科技結合人才成為企業的優勢，互聯網是公司長遠發展的目標，因此時富金融於1998年推行「交易電子化」，更是香港首間金融機構發展網上股票交易平台，以及推出流動股票交易服務的公司。

使命擔起零售業服務香港

2001年，當時關百豪博士又進軍零售業，收購早年上市卻負債累累的老牌家居品牌 - 實惠家居(Pricerite)。

「零售業係香港四大支柱產業之一，當時是有個使命，想服務香港市民的生活需求，能有機會參與零售業是對香港一個支持和承擔。」

自購入後，關百豪博士隨即啟動連串改革，包括改善顧客服務，擴大採購網絡，又直接向廠商訂貨，減省向批發商取貨的成本，早期更親自往返內地與廠商接洽，但不久卻遇上2003年「沙士」疫潮及2008年金融海嘯，生意更難做，連租金也幾乎蝕掉，經歷過起起跌跌。

每次經濟低潮時，香港零售企業紛紛裁員降低成本，但關百豪博士當時沒有選擇獨善其身，他堅持員工「一個都不能少」，用正能量與員工渡過難關。疫潮期間，顧客足不出戶，向來虛心學習、認真管理的關百豪博士想出網上購物，逐步將Pricerite轉虧為盈。加上關百豪博士努力控制資源，改革整個客戶服務，再由產品開始改變，貫徹以人為本的核心價值，徹底將Pricerite打造成香港地道家居品牌。

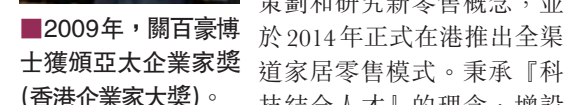
出身基層的關百豪博士明白，居住環境對一家人的幸福尤為重要，住得舒適，家庭會較容易有幸福感。因此Pricerite以「家的概念」打造業務願景，希望為顧客帶來舒適的居住環境。自香港重點發展中小型等蝸居住宅市場以來，所推出的多功能及「變形」家具產品，均為公司取得不俗的增長。

關百豪博士表示為求切合市場需求，公司將發展重點放在產品設計和開發方面，以採購和設計雙軌並行，他表示，本港失業率創新低及經濟造好，股市樓市熾熱，消費者對家具及家居用品要求更高。他舉例指，現時不少中小型住宅都有窗台，故Pricerite率先開發窗台家具WinSill系列，讓窗台也變成生活空間，他又說，Pricerite推出的Transformer變形家具系列，可以在用餐時當飯枱，工作時變書枱，晚上變為睡床，切合中小型單位所需。

Pricerite早於2003年開發網購平台，近年結合線上線下發展全渠道購物模式。關百豪博士說，Pricerite

看準本港需要增加樓宇供應，料中小型單位將成市場主流，遂革新品牌，提供一站式家居解決方案，並把設計團隊升格，為客戶度身訂造產品。

「我們早於2012年已開始策劃和研究新零售概念，並於2014年正式在港推出全渠道家居零售模式。秉承『科技結合人才』的理念，增設新零售概念店，積極利用零售科技，結合線上零售與實體店，加上現代供應鏈及大數據、人工智能等創新技術，完善全渠道網絡。」他認為，大數據有助零售商了解各區分店的需求量及消費者購物模式，希望進一步利用創新零售科技，革新本港傢俬家品市場。



2009年，關百豪博士獲頒亞太企業家獎(香港企業家大獎)

最自豪建立企業文化

2018年剛好是時富集團20周年紀念，今天時富金融在香港已是數一數二的金融企業，關百豪博士早於2008年將目光放在內地市場，成功與內地證券商合組證券諮詢服務機構，並在全國設立辦事處，使公司在市場上可站立在較鞏固的位置；加上零售業務的兩大支柱 - Pricerite及家匠TMF兩個品牌，能補足整個集團發展所需，更會加入主打健康產品及中高檔入口家具的新品牌，令整個業務發展更為堅實。

這20年間令關百豪博士最自豪的，並不是成為上市公司的老闆，而是成功為公司建立起一套獨特的企業文化及核心價值。「人永遠是一家企業中最難處理的元素，要所有人和諧地向着同一目標進發，正正是最困難的部份。」

見盡風浪的關百豪博士，憑着豐富的財經知識，深明金融起落是常理，為鼓勵同事要有正能量，關百豪博士親自為公司寫下：「起起落落，無懼風雨」的勉勵詞。

關百豪博士自1998年初創立時富投資集團以來，時刻都勸勉同事要認清風險所在，掌握資訊實時控制及乘時發展公司業務，因此定下時富集團的座右銘：「時機把握，富足一生」。集團一直秉承「以人為本，以客為先」的理念發展業務，與香港一同成長，旗下的金融及零售業更是香港的支柱產業。另外，他又引用論語中的「己立立人，己達達人」來建立公司的理念，提醒自己和同事在發展事業和人生之際，都不忘輔助商業伙伴及同事，以達至雙贏甚至多贏。

踏入時富集團二十周年，關百豪博士打出「傳承·創新」的口號，一方面投入更多資源培育人才，傳承集團理念；另一方面亦不斷探索及應用嶄新的科技，提升服務質素，滿足客戶需求，繼續發揮集團龐大的潛力，強化市場優勢。



關百豪博士出席時富投資集團二十周年紀念活動

鼓勵奮進大灣區找商機

關百豪博士又看重國家策略發展重點之一——大灣區的機遇，他指大灣區的消費模式及文化等與香港相近，故會密切留意該區的發展，當中包括深圳、中山、珠海等地。

他認為，內地證券商近年紛紛來港成立證券公司，反映內地證券商對香港充滿信心，因為內地大量資金渴望來港投資，「金融市場本身競爭大，除了內地資金以外，其他資金也會來香港，相反香港應該歡迎他們來，這無疑進一步鞏固香港作為金融中心的地位。」

關百豪博士鼓勵年輕人要擴闊眼界。「大灣區正好為年輕人創造很多商機和就業機會，對香港企業也是難能可貴的機會。金融業是香港不可替代的經濟支柱，內地經濟起飛，內地企業也需要香港專業服務去幫助。」

關百豪博士無懼市場風雨，相信時機把握可以富足一生。

Pricerite運用嶄新科技推動新零售模式