

香港华侨华人总会会长梁淦基

出生印尼 巴中毕业 中

之后,他又与人合办了电子手表加工厂七十年代末,电子表大行其道,是表类市场的宠儿。正是在这种欣欣向荣的市场环境中,他的商业呈现出春天般生机盎然发展态势,当资金累积到一定程度之后,他决定进行事业的拓展。1984年,他将工厂迁至东莞。起初公司只是生产电子数字表,用的是日本精工的材料,日商见他为人朴实诚信,指定他的工厂代理生产其品牌电子表,从而奠定了美丽达在行业内的重要地位。八十年代,其生产的各类精工手表畅销于亚洲、欧美、中东、南美洲等地区,月产量曾一度达到200多万只。到了九十年代,他的商业活动不再局限于电子表行业,当掌上游戏机风靡全球时,他很快抓住了这一商机,投入资金进行研发和生产。现在,美丽达每月生产的掌上电子游戏机多达100多万台,远销至世界各地。2003年8月份,为了适应发展的需要,规模16000多平方米、可容纳1000多员工的美丽达新厂在东莞正式落成,据梁淦基先生介绍,年底员工数量将会增至1500多人。他的事业之帆因新厂的投入而变得充满动力,也以最快的速度破浪前行。

事业能够如此



平稳地发展,梁淦基先生认为诚实守信最重要。他是个“言必信、行必果”的人,认为做生意固然要获利,但其前提必须是互惠互利的原则。在与他合作的各国商人中,以犹太人、印度人和中东人居多,为了和他们结成朋友般的合作关系,他还专门学习了这两个民族的文化和历史,交往过程中充分考虑他们的生活习惯,谈判活动中做到了“知己知彼、百战不殆”。正是这种细心,让他与具有国际商业智慧的犹太人周旋得游刃有余,且赢得对方的信任,结下了深厚的友谊。他的成功让印度朋友很羡慕地问道:“怎么样才能赚钱呢?”梁淦基先生笑着说:“诚信互惠是通往成功的唯一途径。”有句俗语正好印证了他的话,那就是“庸人赚今日,智者赢明朝。”怎么样成为商业上永恒的赢家?诚信使然。

在“君子重信义,诚信值万金”的儒家思想影响下,梁淦基先

生摘到了事业的丰硕果实。在诚信对待客户的同时,他还追求产品品质的完美,经常独自到日本参观和考察有关电子产品的设计与包装,然后再将先进理念传达给研发人员,以促进产品的更新换代。

为了防止假冒仿造掌上游戏机影响公司的信誉,他甚至不惜提高成本加入了防伪芯片,大大增强了客户们购买的信心。

这种使产品完美化的经营理念,使得掌上游戏机生产厂家面临大浪淘沙之时,美丽达依然红火,保持着旺盛的市场活力。

梁淦基先生认为,生意的蓬勃发展有赖于前述种种经营理念之外,更依靠员工们的努力工作。难道经常加班加点没有让他们懈怠吗?没有。在员工的管理上,梁先生亦保持着儒家思想,充分考虑到他们的福利待遇,每年公司都要举行丰富多彩的文艺汇演,开展具有团队精神的体育

竞赛,以及进行闲情雅致的短途旅行等文艺康乐活动,员工生活丰富了,心情好了,必然能够以饱满的热情投入到热火朝天的生产中去。正是他充分运用儒商所必备的诚信化经营和人性化管理,美丽达的发展才能一浪更比一浪高。

时间已经步入到二十一世纪,中国经济正发生着日新月异的变化。有人问:“中国需要什么样的商人?”回答不一,多数集中于向犹太人、日本人学习,成为和他们同一类型的商人。其实,中国最需要的是运用中华儒学文化思想来武装自己的商人,这就是时代在呼唤的儒商。梁淦基先生无疑是其中的一位,他充分领会儒家精神,融入到事业的发展之中,成为具有代表性的人物之一。

爱国侨心蕴博爱

侨者,桥也,筑慈善之路、架爱国之桥。梁淦基先生作为家族中的第五代华侨,更是将先辈们的爱国情感沉淀于心中。他创办的美丽达公司,所生产的商品主要是出口销售,从品牌意义上说,他提供了民族品牌进入国际市场的成功案例;从外汇创收角度看,他为国家的外汇储备贡献了一份力量。然而,实业报国只是他他表达爱国情感的一种方

式。

由于梁淦基先生长期发挥爱国桥梁作用,他被推选为中国侨联委员、香港华侨华人总会会长、香港侨界社团联合会常务会董和副司库、香港北京大学中国研修班同学会会长等社会职务逾十个。梁淦基先生说:“担任社会职务并不是沽名钓誉,一定要做实事。有多少职务,就应当付出多少。”正是本着这种务实的工作态度他连续两届担任香港北京大学中国研修班同学会会长,原本的一届轮流制却因为他的出色工作而产生了变化。说起北大研修班同学会,他似乎有说不完的话题,可见倾注精力之多。他介绍说:“1998年11月,由曾经参加过北京大学对对外交流中心设立的中国研修班的香港工商界人士筹划成立。

名为同学会,实际上更像是小型的商会,会员大多数是香港的造业、金融、保险、银行、物流、建筑、电子、食品、珠宝等各类企业的负责人或高级管理人士,他们有相当部分已经在香港或是国外接受过高等教育,走进北京大学研修,目的是了解国情和增进对祖国改革开放的认识,在历届会长的努力下,发挥了香