



20世紀，古博士祖父從廣東香山漂洋過海至馬來西亞，勤勞度日。他出生於50年代，家境貧寒。讀小學時，趕在晨早上學前送報紙貼補家用。求學期間受惠於華人社會贊助華文教育，又被孫中山先生推行「天下為公」的博愛精神深深打動，立志要回饋社會。

沒唸完中學，他已進社會打拚。憑著天資聰穎及吃苦耐勞，很快就在商場上嶄露頭角，業務涉及房地產、金融、食品製造、工程建築等行業，成為頗具知名度的青年企業家。又熱心公益，任職多個華人社團，贊助教育、文化、洗腎中心和反吸毒活動。因成就出眾，獲馬來西亞國家元首頒發「太平局紳」稱號，2002年又受封為「拿督」（當地一種社會賢達的榮譽封號）。

1990年，他剛在馬來西亞打下事業基礎，隨中山同鄉會親團第一次踏足祖國，決意回鄉創業，三年後成立中山市「完美」日用品有限公司，寓意追求完美的事業和人生。

馬來西亞皇室拿督暨太平紳士

古潤金 博士

榮獲 第11屆世界傑出華人獎

著名馬來西亞華人企業家古博士，委實把「窮則獨善其身，達則兼濟天下」這句名言演繹得有聲有色，多姿多彩。無論救災解難、興學打井等，他均不遺餘力。每次發生洪水氾濫、火燒山林、氣礦井噴、颱風襲擊等大災難，他都慷慨解囊，調人調車，運送數以百萬計的救災物資和善款往災區。他認定擺脫貧困最好的途徑是接受教育，又公開承諾，在內地貧困地區捐贈100間希望小學，目前已建成40多間。他投入公益善舉的捐款十多年來已逾億元人民幣。

堅守誠信 名列頂尖

他以風靡全球的快速致富銷售方式：傳銷，來銷售日用品。卻在混亂的傳銷市場耗光了百萬元。他咬緊牙關，夜以繼日走家串戶，建立廣泛人脈，講解產品、培訓銷售隊伍。著重服務質量，講商業誠信，在龍蛇混雜的傳銷市場中，堅持規範經營，很快便脫穎而出。當中國政府整頓市場，令傳銷公司紛紛倒閉時，他卻抓住機遇，從傳銷轉型至店面直銷，躋身第一批獲「通行證」的十大直銷公司中，在逐步淨化的市場上壯大發展。十多年間，公司在全國建立了3千多個銷售網點，並在香港、馬來西亞、泰國、新加坡、印尼等地設立分支機構。完美成立至今已向國家上繳利稅10多億元人民幣，成為中山數一數二的利稅大戶。從昔日的小報童成為億萬富翁，他不忘取諸社會，用諸社會，於是開始大規模的慈善捐贈行動。事無鉅細，他都身體力行，管理著幾十億產值多元化的大集團公司之餘，仍然忙裡偷閒參與大量社會活動。



東方表行集團主席

楊明標 博士

榮獲 第12屆世界傑出華人獎

楊明標博士是香港上世紀六、七十年代經濟起飛的見證者，他有著老一輩殷實商人謹慎謙虛、行事低調的特色，他笑說：「我們這些人，好有毅力。紅褲仔出身，樣樣事親力親為。」就是這些個性令楊明標博士從表行學徒，一步一步往上爬，終於成為叱咤鐘表零售界的東方表行創辦人。

勤奮努力屢獲晉升

楊明標博士在1951年加入成安記表行做學徒，他也想不到這一人自此就離不開這行。楊明標博士由後生做起，掃地、打雜、跑腿全都做，他說：「那時有工做已經好幸運，而且不用擔擔抬抬，所以什麼都拚命做。」勤奮的他一年多已升為櫃面，再過三、四年便到店內最重要的買手一職，晉升速度快得驚人。楊明標博士笑說：「做生意最緊要勤力和醒目，那時朝八晚十，食住都在店內，永無休息。除此之外，也要捉摸老闆的心意，簡單如老闆飲咖啡的口味也要記得清清楚楚。」而且老闆說了一次就要記好，不可以再問。

楊明標博士於1958年創辦專做二手表生意的華新行。當年手表屬罕有貨品，楊明標博士懂得到當舖買斷當的手表，再將舊表表殼打磨修理一番後，才賣給海員和水客轉賣至國內及東南亞一帶，「那時我們還未有鋪頭，用報紙包著十幾隻表，就去跟海員傾生意。」直到1961年，楊明標博士正式在上環成立東方表行，「上環近海一帶有一



整排表舖，有四、五十間，包括金輪、藝林，與當年全東南亞最大的表行林源豐都在我們表行附近。」楊明標博士看準市場需要，不做大牌子的手表生意，反而專注買賣二線瑞士表。

敬業樂業行內揚名

在1973年，東方表行因鯨吞行內老大哥瑞士表行而出現契機，讓東方表行由一間二、三線的舖頭仔，變成擁有奧米加、勞力士等最大牌子經銷權的龍頭舖。銷售經驗豐富的楊明標博士，接手瑞士表行後便為銅鑼灣分店重新包裝，每月生意額隨即升了三倍，使楊明標博士在行內聲名大噪。其後，楊明標博士進一步發展公司業務，他採取穩打的方針，即是先購物業，再開表行，楊明標博士認為事業的成功首在敬業樂業，東方表行與他本人一樣，已在香港紮下了根，每當公司積存到一定的資金就買下物業，這樣就不用擔心租金，可安心發展業務。

楊明標博士多年來仍堅守鐘表業這行，並沒有染指樓市股市，他說：「我是低層出身，在這行待了很久，見到好多行家在一個時期好風光，但隨即就欠了銀行一大筆債，又有訴訟。做生意最緊要是穩健，炒樓炒股不適合我，就算買舖都要慢慢看，先要想自己負不負擔得起。」至於副業方面，楊明標博士只嘗試過進軍珠寶與音響零售業，不過最後還是覺得沒有把握而放棄，他說：「做鐘表生意，自己把握貨源，做自己的生意，如果要輸，我都情願輸在本行，輸了只怪勢頭不好，不關自己事，心甘情願。」

說東方表行保守並沒有錯，不過它的分店卻是開完一間再一間，慢慢的循序漸進，甚至成為香港唯一上市的純零售表行，可見保守也可以是成功經營之道。而楊明標博士也一早洞悉內地消費力強勁的商機，早在1980年代已在深圳開設第一間分店，現時內地已多達40多家分店遍佈二十多個大城市。