



客遊少不着引吸煙花的上街月三南雲

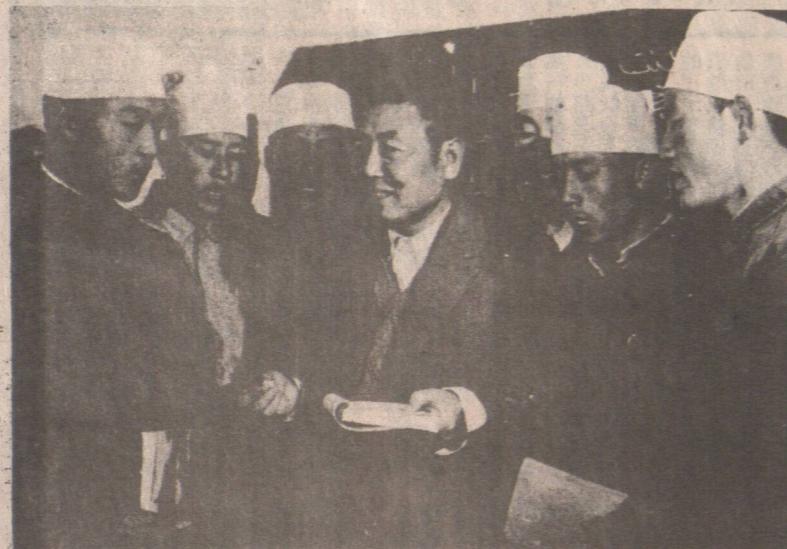


生學名五十四有現，校學修專語伯拉阿的辦創新縣心同夏寧



景外學中僑華口江鎮口江縣田前鄉僑建福的辦創初年今合

詳翻國中的師校學修專語伯拉阿縣心同夏寧任耽聘處
中)英華半長組組轉編語伯拉阿社報畫民人、事理會協家
。起一在們學同和(族回、



隻百二達量銷日，店鵝烤家—第起辦傑少年青華區沙流縣寧普省東廣



歐洲燈飾在港市場



來賓全神貫注欣賞燈飾



黃伯森拜訪西班牙當地燈飾廠家



外廣場。



黃伯森為歐洲燈飾匯展致詞

趙俊傑

原以為大志燈飾老闆黃伯森會是個上了年紀的生意人，誰料見過面後才曉得自己完全想錯了，這很年輕的兩家與其老練的談吐似乎不大融合，恐怕這點跟他的經歷很有關係吧。

「十年前在本港接起燈飾專業來，一直維持至今，其間雖曾有過困難時期，但總算熬過去，目前公司的生意大致上是令人滿意的。」黃伯森一本正經地說。

「大志燈飾全屬歐洲款入口產品對嗎？」黃伯森點頭道

「不錯，最近在好時中心陳列室舉行的第五屆歐洲燈飾匯展上，就選列了多個國家如意大利、西德、美國、西班牙多種新款式燈飾，式樣俱備。由於反應不俗，我準備延長展期至月中旬呢。」

「你們的市場怎樣？」我問了一聲，我們的燈飾集中本港市場

，顧客可以買到歐洲款甚或仿歐洲款的燈飾，然後訂購回港再行銷。

「唔，這樣說來你是屬於市場營銷之故？」一可以這麼講

，我每年總要到歐洲款甚或仿歐洲款的燈飾，而起他們的購買慾。加上當時我們能夠獲得外國廠家的優惠條件，平

時，便在社會謀生。曾經當過股票行職員，亦在烟大經營的證券公司工作，不久遭逢七三年股災大風潮，幾經

挫折於決定放棄本行開始搞起燈飾貿易，可能是由於自己經歷

過風浪，對商業有一定認識，我的信心絲毫不受動搖，仍然由歐洲在八零年代

初期開始，而在上海出生，六十年來才來港定居，現年只有三十四歲

的年輕實業家，心中實在很想再了解他多一點點。從黃伯森口中獲

悉，他祖籍廣東中山石岐，父親自小在上海做事，六歲離開上海

赴澳門，辦好身份證後才來港。黃伯森的創業精神，或多或少受着他幼年的居住環境影響，在他身上我可以感染到這一點。

「你有考慮進軍中國大陸的市場沒有？」話至此，黃伯森亦毫

不讓言表示有考慮過問題。不過，「他說，「暫時我們不能個

別與內地的燈飾廠家合作，只是考慮過在內地設立燈飾發展中心，類似顧問公司的形式，嘗試為中國建立好燈飾工業，不論在款式、配

件、原料等方面提供基本知識，讓中國自行發展，日後將國家生產

的燈飾品推向全世界，這是最終目的。我盼望本身的一點專門經驗能

夠給予祖國一些有用的技术指導。」

「現時國內的家庭式燈飾仍然未能衝破舊有傳統的款式，但實

不諱言，有燈飾問題。不過，「他說，「暫時我們不能個

別與內地的燈飾廠家合作，只是考慮過在內地設立燈飾發展中心，類似顧問公司的形式，嘗試為中國建立好燈飾工業，不論在款式、配

件、原料等方面提供基本知識，讓中國自行發展，日後將國家生產

的燈飾品推向全世界，這是最終目的。我盼望本身的一點專門經驗能

夠給予祖國一些有用的技术指導。」

除了應付日常繁忙的工作外，黃伯森向來不喜歡任何形式的賭博，

反而對於拉鋸式的價格戰，他認為是無聊的樂趣。

「我就是跟兒女一起開着玩笑，非就是跟兒女一起開着玩笑，

享受天倫之樂。黃太是他的好朋友，在業務上助黃伯森一臂之力，

出外採貨時亦夫婦兩人同行，有商有量，堪稱是一位很好的賢內助。

黃伯森向來不喜歡任何形式的賭博，而對於早年的股票風潮，

他認為是無聊的樂趣。

「我就是跟兒女一起開着玩笑，非就是跟兒女一起開着玩笑，

享受天