

# 推動深港教育合作 堅持信念不給回佣

## 港人在深推廣港大學課程 憑服務質素贏口碑

**港人** 在深圳 陳少泓，作為香港珠江傳訊有限公司總經理，他以獨特的眼光看中深港間教育合作的商機，10年來一直幫助香港的一些大專院校在深圳推廣會計碩士、MBA等眾多課程，吸引了大量的深圳居民赴港深造。不過，他認為，香港和內地文化和習慣等方面的差異一度讓他感到困惑，他堅持在業務發展中不給介紹人回扣的理念，憑藉香港高校優秀師資良好的教育，最終「贏得」了大量的內地學生。近幾年他還不遺餘力地推動深港兩地在RFID（電子標籤）領域緊密的交流與合作，越來越多的深圳零售業客戶積極了解和應用該技術。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

陳少泓表示，他常遇到一些中介人介紹朋友赴港進修，學習費用需幾萬至十萬港幣不等，按照內地習慣，中介人可獲得一些佣金，但陳少泓堅持不給中介人佣金。尤其是一些大企業有關負責人與他相識，帶來十幾人的團隊準備赴港一些大學進修時，希望能夠獲得他給予的佣金，也被他婉拒了。

### 學生赴港深造獲益良多

他認為，赴港學習主要是他和香港大學提供優良的推介服務，香港高校師資是一流的，並具有國際化的教育水平，深圳學生前往進修可以學到很好的專業知識，這對他們是最有效的。他不願意給中介人佣金，過年過節也不給他們送禮。儘管這樣他會失去一些中介人帶來更多學生的機會，但他並不感到遺憾，他是憑信用、服務品質等優勢吸引學生。一些通過他聯繫赴港深造的人，在經過一至兩年的學習後，感覺切實實在在，在香港高校學到豐富的知識和專業經驗後，他們便主動為其介紹其他人赴港學習深造，目前已樹立起了很好的口碑。

### 港大學積極吸納內地生

陳少泓稱，10年前，香港大學機構並不積極吸納內地學生，內地學生對到香港進修也很陌生。時至今日，內地已經成為香港高校的重要生源，在讀的各級學生達一萬多人。珠江傳訊則與啟德教育展開了緊密的合作，雙方聯合在深圳舉辦了許多次香港教育展，香港眾多高校

積極參展，吸引了許多深圳學生赴港進行專職或兼職學習。陳少泓認為，由於深港兩地交通日益便捷和同城化現象更加明顯，深圳中高級職員收入水平的上升和英語水平的提高，以及港幣持續貶值，以往那種一看到學費10萬港幣擔憂不已現在卻不是問題，他們看好的是在香港學習更好的專業知識和管理知識，為未來工作和就業帶來更高收入的美好前景。

### 助零售商應用電子標籤

因電子標籤可以遠距離高速讀取植入芯片的商品產地、品名、價格等信息，沃爾瑪等全球重要連鎖巨頭均在逐步應用該技術，從而可以節省大量的成本。但其價格是以前電腦條形碼價格的20倍以上，從而令許多深圳連鎖商望而卻步。看到其中蘊藏的巨大商機，陳少泓聯合香港貨品編碼協會，過去兩年半以來，先後組織深港兩地數百家零售業、電子標籤研發、生產等機構舉行了十多場峰會，共有1,000多人參加。現在每次峰會都有100多人參加，是以前人數的2倍。他們積極了解、參與和應用電子標籤，節省了人力和物流成本。

## 記者變公關 確立定位上正軌

到深圳發展前，陳少泓一直在香港從事財經新聞報道工作，因經常赴深圳採訪深港合作的新聞，而從中發掘出商機。2001年，他毅然辭去做了5年的港記工作，到深圳創辦媒體公關公司。10年來，儘管遇到不少波折，陳少泓憑着一份堅持及將業務重新精確定位，終於找到自己的立足點，業務亦漸走上了正軌。

### 創業之初遇挫折

陳少泓於1995年入行做記者。他稱，做了幾年，開始覺得有點悶，行家紛紛轉行，有的去了財經公關公司，有的去政府機關任公關工作。陳少泓則看好深港合作帶來的商機，2001年離職後，即創辦了香港珠江傳訊有限公司，從事香港與深圳、廣州等珠三角的媒體公關工作。

剛開始幾年是打基礎，建立客戶基礎和網絡關係，深港和穗港對媒體的公關業務並不多，因而業務經營並沒有大的起色，收入也沒有大的提升。遇到這種情況，許多北上的港人都放棄，然後回到香港找份工作，陳少泓則堅持下來，相信只有堅持才能最終獲得成功。

### 辦教育展效果差

經過多年的磨礪，他終於發現深港交流需要精準的專業服務，如在教育與科技合作中提供專業化服務，可以帶來很好的商機。2005年他正式切入深港教育合作，為香港許多高校在深圳推廣會計碩士、MBA等招生課程。為了吸引深圳學生前往香港深造，他與深圳一家本地媒體合作聯合舉辦香港教育展，但是效果極差。前來報讀香港高校的內地人很少，幾乎門可羅雀，即便有一兩名

學生報名，他們也不符合香港高校的要求。

### 與內地媒體合作

「明明找對的路，為何反應如此差？」陳少泓為此陷入了沉思。經過分析和總結，他明白此次展覽不成功的原因，主要是深圳的合作媒體欠缺內地教育資源和網絡。他堅信香港眾多高校一流的教育水平和國際化的教育環境，對深圳在職人員深造仍具有很好的吸引力。於是，他堅持下來，另闢蹊徑，積極擴大客戶基礎和網絡，並與內地媒體合作。

### 須找兩地連接點

一番努力後，目前他已與深圳華為、中興通訊、康佳、TCL等300多家大型公司建立了組織員工赴港高校培訓和深造的合作關係。他還與香港大學、香港城市大學等6所高校中的一些學院建立了合作關係。為了吸引更多的深圳和內地學生赴港深造，他還與在深圳、上海、北京、廣州等建立15個教育網絡的啟德教育合作，聯合在深圳舉辦了兩屆深港教育展，香港眾多高校積極高調參展，吸引了大量的深圳學生報名赴港學習深造，取得了較好成果。他表示，目前公司的媒體公關業務已完全轉型，改而從事深港間教育和科技專項合作和諮詢服務。

總結是次創業經驗，陳少泓說，深港、粵港間有巨大的合作需求，只要找到了兩地的共同連接點，提供精準的專業服務，並在遇到挫折不輕言放棄，長期堅持下來，通過積極的努力，最終必能獲得成功。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



■香港珠江傳訊有限公司總經理陳少泓表示，香港和內地在文化和風俗等方面的差異一度讓他感到困惑，但他堅持在業務發展中不給介紹人回扣的理念。左一為陳少泓。香港文匯報記者李昌鴻攝



■陳少泓在深港電子標籤方面與客戶交流。香港文匯報記者李昌鴻攝



■陳少泓與深圳啟德教育在深圳合作舉行香港教育展，吸引了大量的深圳居民前往香港深造。香港文匯報記者李昌鴻攝

## 港客慎防藍牌車「換錢黨」

### 不收散錢 要求拿百元找贖



■口岸的士站經常排長龍，令司機等候且車資便宜近半的「藍牌車」有機可乘。

### 生活貼士

農曆新年期間，很多港人會趁假期到一河之隔的深圳探親或消遣，但無論在哪个口岸過關，都切勿因便宜和方便而乘搭非法「藍牌車」。「搭錯車」的港人很容易遭遇「換錢黨」，甚至會被打劫，身體受傷害。業內人士建議，港人乘車應慎帶整鈔，如遇危險應立即報警。

羅湖、皇崗和深圳灣是港人經常進出的口岸，每逢周末或假期，口岸的士站便經常排起長龍。毋須排隊等候且車資便宜近半的「藍牌車」因此異常活躍，經常可見數十人在口岸附近兜客。據了解，「藍牌車」即為港人所稱的白牌車，目前從事非法拉客的藍牌車中，大部分為已報廢車輛，更有甚者是用廢棄零件堆砌而成的積木車，套上假行車證和假牌。此類藍牌車司機龍蛇混雜，有些甚至在車內藏有長刀、鐵棍用以劫財。

港人吳先生日前便遭遇一次藍牌車「換錢」事件。當日下午，吳先生在羅湖過關後，便有人上前兜搭他坐藍牌車，並稱能比士便宜一半，吳先生稍作考慮便答應了。之後，他被兜搭的男子帶上一輛又殘又破且使用茶色玻璃的私家車。車輛行駛到一處偏僻路面時，兜搭他的男子稱要先落車，吳先生需提前支付車資，無奈下便找出散錢交給司機。怎料司機以紙幣殘舊為由不肯收，必須拿一百元鈔票來找贖。吳先生馬上警惕對方實為「換錢黨」，假稱自己身上並無整鈔，在對方不注意時，迅速拿出手機打給朋友，大聲報出車牌和所在地址，請朋友報警。司機見狀，立即表示毋須整鈔，並放吳先生下車。

### 牢記車牌 途中與朋友聯繫

據了解，套用假行車證和車牌的司機，在發生案件後很難被公安追查。有業內人士建議，港人盡量搭乘正規的士，在不得已情況下乘坐藍牌車時，應在上車前牢記車牌號碼，並留意車輛途經周圍的情況，如遇異常，需馬上找借口下車。可謊稱有朋友接應，或以司機能聽見的音量和朋友通話，並告知自己當時的情況。

根據資料，2007年曾有一名長居深圳的港人杜先生，在羅湖乘搭藍牌車回家，卻誤上賊車，被司機及假扮乘客的賊人挾持打劫，及逼他說出提款卡密碼，事主兩小時後才獲釋，損失達3千多元。

■香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道

## 深影城預付款會員卡存陷阱

### 以案說法

深圳各大影城經常會推出各種優惠類型的會員卡吸引消費者購買，但有消費者近日卻遭遇到所持的影城會員卡「被漲價」的事情，花2,000元辦理的3折優惠會員卡，影城突然變卦宣稱將折扣調整為4折至6.5折。深圳市消委會指出，影城這種「坐地起價」的行為涉嫌欺詐。

### 口頭承諾3折 事後坐地起價

據介紹，朱女士為享受「3折平價看電影」的優惠，於2010年初花2,000元辦理了某影城會員卡。辦卡時影城工作人員曾口頭承諾可以一直享受3折優惠，並表示如有餘額，亦可在次年交100元續卡費繼續享受3折優惠。但2010年底，影城突然變卦，貼出公告宣稱將把優惠統一調整到4折至6.5折。朱女士認為影城無誠信，先用較低折扣吸引會員預付費用，隨即「坐地起價」單方面調整優惠，「綁架消費者」。

影城方面則辯解稱，3折優惠為臨時活動，可能有部分工作人員失職未告知，導致會員出現誤會，但現場很多宣傳上都有明顯標誌，且會員卡的背面也寫明了「至尊卡購票享受6折優惠」等內容。

深圳市消委會對記者表示，影城工作人員以口頭作出的購票優惠和消費者預付款項加入會員行列的行為，已形成對書面合同（會員卡背書條款「6折優惠」相關內容）的變更和補充，受法律保護。依《合同法》規定，口頭合同若證明屬



■不少港人喜歡到深圳的影城看電影，且花數千元辦理優惠會員卡。

實，則具有與書面合同同等的法律效力。影城的「坐地起價」行為屬單方違約行為，應當承擔違約責任。

### 口頭合同有效 影城涉嫌欺詐

深圳市消委會還指出，影城以工作人員的失誤為自己開脫責任是不合法的。依據最高法院做出的《民法通則》第58條的司法解釋，員工職務行為，法人擔責，因此影城開脫不了責任，應當承擔民事責任。如果經營者故意以較低價格的口頭表示引誘會員交納預付款，等吸眾多會員及其巨額預付款後，又以其口頭表示有誤為由「坐地起價」涉嫌欺詐，應向消費者承擔懲罰性賠償責任。

■香港文匯報記者 郭若溪 通訊員 靳麗娟、陳朝暉 深圳報道