



港商陳富泉15年來一直在內地物流業打拚，並以小學學歷完成多間著名院校的EMBA學位，及獲頒高級職業經理人的資質證書。他經歷過跨境貨櫃運輸業從輝煌走向沒落，也受過內地規章不完善和油價持續上漲等困擾，為了更好地管理公司，他勤奮苦學管理和MBA等課程，並活學活用，成功將3年蝕千萬元的公司扭虧為盈。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

北上物流打拚 陳富泉助公司翻生



■陳富泉不斷自我增值，從小學學歷自學考取清華北大兩間大學的EMBA。香港文匯報記者李昌鴻攝

小學學歷自學EMBA 活學活用變職業經理人

增值永不停
勤學為活用

學以致用

陳富泉為深圳鹽田港物流有限公司的副董事長兼董事總經理，任誰也難料到，他原先只有小學學歷。然而經過幾十年的艱苦學習，他不但成為EMBA管理人員，並將管理知識靈活地運用到公司管理中，更多次獲得職業經理人獎。

中大修工商城大物

1964年小學畢業的陳富泉，1998年在香港中文大學進修校外成人工商管理課程，儘管已過40歲並且工作十分繁忙，但他仍勤奮努力地學習，由此掌握了現代工商管理知識和理念，並將知識結合物流運輸業務，大大提升其業務管理水平。2000年，他又在香港城市大學學習現代企業物流管理課程，這為他帶來了專業的物流管理知識。為了學以致用，他於2002年入股整合3年虧損千萬、瀕臨倒閉的珠江航務和鹽田港物流公司合資的公司，並成功於半年內使其起死回生。

清華北大研修EMBA班

陳富泉於2003年和2009年分別進修深圳清華大學研究院EMBA課程和北京大學EMBA研修班，繼續在管理知識上為自己增值。他堅持活到老學到老，目前成為少有的在中國兩所知名大學進修EMBA的港商。2006年，他參加「中國人事部全國人才流動中心、職業經理研究中心」的高級職業經理人的考核，在通過筆試考核後，儘管面試時其普通話不流暢，經過長時間努力表達，仍被評核合格，並獲頒發「高級職業經理人」的資質證書，令他記憶尤深。他感慨，從小學生至擁有EMBA學位，不僅是文化知識的飛躍，更體現成功是與勤奮努力和勤學活用分不開的。

陳富泉1996年已北上深圳經營物流運輸業務，但當時港人不能註冊公司，也不允許獨資，於是他借內地同事的名義開設了物流公司，自己承包業務，當時發展還不錯。2001年幾經努力和爭取，他終於成功在深圳成立了深圳市匯江貨運有限公司，主營內地進出口及內地門到門物流配送的業務。2002年，他將匯江與3年虧損千萬、由珠江船務發展有限公司和深圳市鹽田港股份有限公司合資經營的運輸公司合併重組，投入註冊資金共4,000萬元人民幣，更名為深圳鹽田港珠江物流有限公司，他佔20%的股權。

誠信為本 重團隊精神

公司重組，員工因擔憂大幅裁員而產生抗拒心理。陳富泉於是一方面確保人員沒有大的變動，一方面積極推動公司「誠信正直、以人為本、以客為尊、團隊精神」等6個核心價值觀，藉以培育大家對公司的歸屬感，推動業務整合，明確定位目標市場，調整業務結構，重點鞏固優質客戶，淘汰有結算風險、無利潤貢獻、無延伸機會的客戶。結果效果非常好，在短短半年間，公司員工的精神面貌一新，業績及業務版圖都倍增，並扭虧為盈。他認為，自己成功發揮了香港柔中帶剛的管理理念和精神，避免了數百員工下崗失業的困境，令三方股東十分滿意。

眼光前瞻 提早拓內地

陳富泉不但管理手法了得，更具前瞻眼光。早在金融危機前，他已對香港港口碼頭中轉的貨運業產生危機感。為應對鹽田港、蛇口港和廣州港業務快速發展的影響，他便開始部署進軍內地物流市場。2005年，他將深圳鹽田港碼頭整裝完善疏港的物流管理系統，成功地複製到山東省青島

前灣集裝箱碼頭港口內運作，為青島碼頭提供配套貨運服務。目前，青島港口內物流業務已成為該公司盈利的重要來源之一。

多元經營 建服務網絡

數年前，他亦預計到內地經濟起飛必將推動內需，從而帶動物流業發展。於是，他於2008年將公司的業務範圍轉向多元化。目前，深圳鹽田港珠江物流不但為全球最大的連鎖零售商沃爾瑪和牛奶頭伊利作商品配送，為全球航運巨頭馬士基提供運輸服務，並在北京、青島、上海、鄭州、福建、廣州等多個大城市建立了良好的服務網絡和完善的服務體系。該公司還為服飾公司提供分揀、貼標以及貨品查驗(QC)等供應鏈物流服務，並開始專注冷鏈物流。

仍有困擾 車險未解決

業務發展蒸蒸日上，但有些問題卻非憑獨到眼光和管理手法就能解決。陳富泉說，目前最令公司感到困擾的是，因不熟悉國情和內地不一的法規，公司約200輛的貨車常被內

地一些執法機構罰款和扣留。「如公司45英尺的標準貨櫃去廣西運貨，卻被當地交警稱是自行改裝，扣車罰款。在貴州、重慶等地也常被故意罰款，少則幾百多則幾千元。」

他的另一大困擾是，目前在深圳有3,000輛稱拖架的半掛車，許多是經過轉手買來的，但因過不了戶會帶來很多問題。他也擁有一些半掛車，半掛車如果發生交通事故會出現無人認賬的現象，從2004年至現在，這類事故的保險仍未解決。此外，半掛車沒有動力，卻需要上交交強險，其車頭和半掛車均需購買保險，購買雙重保險既不合理也增加了公司負擔。

■陳富泉15年在內地打拚，通過拓展內地物流業務推動了公司業務多樣化的發展。
香港文匯報記者李昌鴻攝



百年太爺雞傳人 高峻擦亮金招牌

港人在廣東

現年37歲的高峻，生於廣州，1989年移居香港，2004年回廣州打理父親的生意，成為百年老字號「周生記太爺雞」的第5代傳人。父親高德良是廣州首批下海經商個體戶的成功典範，也是因兩會期間拒住高級酒店、向政府直言進諫，名噪一時的「明星政協委員」。成長在這樣一個眾人聚焦的家庭，高峻本人卻是讓人意外的低調謙遜、平易近人。他告訴記者，父親人生的閃光點是那個特定年代鍛造拋光的，無法超越，他只想「祖輩留下的這塊『金字招牌』越擦越亮。」

思想開放 與父對撞

89年高峻到香港讀中學，後赴海外留學，期間很少回內地。他對記者說，長期的海外生活讓他的思想變得開放和活躍，剛回來的時候「真想大刀闊斧地幹一場」，不料卻和父親執業以來一貫堅持的「謹慎經營」狹路相逢。為此，他一度與父親就此問題僵持不下。

然而，2008年一場突如其來的禽流感卻轉變了他的看法。「這是我印象中對生意影響較大的一次。」高峻回憶道，經常去各店巡視的他，當時看見一天都賣不出幾隻雞的慘淡情況，幾乎是要哀求熟客來幫襯。歷經了生意低谷，他突然體會到父親的用心良苦，「如果不考慮經營狀況盲目擴張，抗風險的能力是非常低的。每天沒有錢進賬，光舖租

就能讓我們賠死。」

一場禽疫 改變觀念

「無仇不成父子」，高峻告訴記者，經過那次「對抗」以後，他開始由衷接受和認同父親的經營理念，順利地度過了初辦的磨合期。

自2011年4月初起，頻繁曝光的食品質量安全事件極大地觸動了消費者脆弱的神經。然而，高峻坦言從未感受到來自這方面的壓力。他告訴記者，「周生記」平均每天能賣出100多隻雞，逢年過節甚至能以千計，生意火紅如日。這都和店舖認真選材、精心烹製、嚴控運輸、當日出清的生計慣例不無關係。「熟客向我反映說，幾十年來購買我們家的熟食從沒有過不舒服的經驗。食品安全問題在我們來說根本不存在，顧客們都非常信賴『周生記』的品牌。」高峻說，他們在食品衛生方面的嚴格把關，甚至讓負責食品衛生檢查的檢驗醫生來到門店，看到窗明几淨的熟食加工環境時，也忍不住感歎：「要是所有店家都能像你們這樣，我們也就不會用這麼累了。」

推陳出新 擬辦食府

始創於1911年的「周生記太爺雞」迄今已有百年歷史。談及要如何在廣州再續「一雞獨立」的傳奇時，高峻表示香港老字號「榮記」的「做精不做濫」的經營模式，一直是他想要效仿的目標。現階段，除了要在外賣

熟食的包裝上推陳出新外，他還正聯繫多方進行商談，打算在繁華地段開設類「私房菜」性質的中高檔食府，以饗「老廣」。他告訴記者，「父親把生意打理得那麼成功，其實只用了三分之一的精力。我沒那麼強，但我願意傾注三分之二的心力，把家業生意做精、做強。」

■香港文匯報實習記者 李叢書 廣州報道



■高峻在「周生記太爺雞」總店前留影。
香港文匯報廣州傳真

港人穗購房須承諾自住



■廣州頒布八條穗版細則，港澳人士買樓須書面說明自用及在內地無房產。
資料圖片

以案說法

穗版「國八條」細則已正式實施，據業界人士分析，根據該細則，港人在穗購房須書面說明購房用於自住並承諾在內地無住房。

「賣一買一」 從化增城不限

該細則規定，首次置業者限購一套，而對於在廣州已擁有住房的戶籍家庭或非戶籍家庭，則根據網簽系統的檔案的實際套數來認定，即可「賣一買一」，本地戶籍家庭限購第3套，非戶籍家庭限購第2套。同時，根據穗從化、增城3月底出台的細則，兩地均不限購。

廣州在2010年10月15日出台相關限購細則後，廣州市國土房管局還專門配發了《關於調整商品住房轉移登記收件資

料的通告》。該《通告》就香港機構和個人在廣州購買商品住房的條件進行了說明。香港機構在內地設立的分支、代表機構和在內地工作、學習時間超過1年的香港居民可以購買符合實際需要的自用、自住商品房，不得購買非自用、非自住商品房。港澳地區居民和華僑因生活需要，可在內地限購一定面積的自住商品房。

「國八條」衍生穗版新細則

今年廣州版新「國八條」落地細則中，則規定境外機構和個人在穗購買商品住房的，將按住建部的相關政策執行。在購房人登記時應提供的附加申請材料的規定中，穗版新細則將港澳台與其他境外地區分開，要求港澳台居民和華僑在廣州買房，須提供在廣州工作、學習和居留的證明，要書面解釋購買商品住房用於自住並承諾在內地無其他住房。
■香港文匯報記者 古學 廣州報道