

# 港電子商求生 轉攻豫食品業

## 吳優國3年瘦逾10公斤白髮增 誓將公司開遍神州



■自稱有點「宅」的吳優國表示，至今對異地生活仍然很難適應。受訪者供圖



■吳優國與他的女兒一起外遊。受訪者供圖



■吳優國稱很珍惜陪伴家人的時光。圖為吳優國與他的兒子一起旅遊。受訪者供圖

### 乾燥天氣損喉 言語不通靠QQ

除了創業的苦澀，異地生活的不適應亦讓吳優國吃盡了苦頭。吳優國從小生活在濕熱的廣東，初來河南，北方乾燥的氣候讓他的嗓子經常不適。另外，他告訴記者，由於語言不通，當時所有要談的東西都必須依靠電子郵件、QQ或短信來溝通。

### 閒時伴電腦 直率惹誤會

人生地不熟的環境，加上生活習慣和文化觀念的差異，幾乎完全顛覆了吳優國原來的生活方式。「宅在家裡，與電腦為伴是自己餘閒生活的全部。」吳優國說：「雖然對河南的歷史文化古跡很感興趣，但因為沒有朋友相伴，所以至今也沒有真正的去參觀過。」

他還告訴記者他有個意外的發現，「原來印象中豪爽的河南人都認為直接拒絕人是不禮貌的行為」。他說，廣東人、香港人通常在答覆別人時，行就回答行，不行就是不行，非常直率，可是河南人的回答往往很「含蓄」。所以，有時自己很難揣摩這個「含蓄」背後的意思。「由於自己的直來直去，給當地人造成了不少誤會。」

■香港文匯報記者 朱娟 河南報道

作，下一步，我們將計劃用3年的時間形成自己的品牌和規模。「現在這個食品公司僅是富士高集團探索內銷之路的第一站，目前我們正計劃在鄭州周圍再投資一個以生產食品為主的工廠。」他並表示，不僅是食品，今後還將會把整個集團的重心逐漸內移。

### 心得分享：「招商就像談戀愛」

作為一個港企高管，吳優國曾到過東南亞的越南和內地的重慶和江西贛州等地考察投資環境。談起對內地招商引資的看法，他認為，招商就像談戀愛一樣，要看是不是真心的對待對方，是不是真心的想把一個地方的經濟繁榮發展起來。

他建議內地一些城市可以借鑒廣東莞的招商方式——穩扎穩打，首先做好基礎工作。他說，東莞最初搞招商引資的時候，都是首先將一塊開發區的配套設施做好，如辦理好土地手續，修建好道路等基礎設施。「這樣等企業入駐之後便可以只考慮生產的問題，不用擔心諸如因土地手續沒有辦好，三五年內都無法進行生產的情況發生。」

除此之外，他還希望地方政府對一些投資規模較小的企業給予關注。



■吳優國雖對河南歷史古跡很感興趣，但至今仍未參觀過。圖為孟津的龍馬負圖寺。資料圖片

現年43歲的吳優國是新香港人，在主攻電子領域的富士高集團服務20多年之後，因公司業務需要，他被派到1,700公里外的河南省洛陽市孟津縣轉戰食品行業。自稱有點「宅」的他表示，至今對異地生活仍然很難適應，「3年多下來，不僅體重下降了10多斤，就連頭上的白髮也增添了不少」。但讓他欣慰的是，自己的堅持和團隊的努力終於使新領域在不久開始有了起色。對於未來，這個抱着「打不死的心態活到老」的男子漢，立誓要將食品公司開遍神州大地。同時，癡迷古漢語文學的他希望到那時能踏遍河南的文化歷史古跡。

■香港文匯報記者 朱娟 河南報道

吳優國生於廣東東莞，2000年移居香港，雖然大學時學的專業是古漢語，但生存卻讓他選擇了電子行業。令他沒想到的是，終於成為「電子達人」的他卻又轉而開始嘗試食品行業。

### 憶危難受命 關領域解困

回想起轉戰食品行業的初衷，吳優國稱自己當時是受命於危難之中。他回憶，2008年的時候，隨着人民幣的升值、電線的大幅漲價以及內地勞動法的實施，富士高集團利潤下降了40%至50%。「為了解決公司發展困境，董事會決定將此前就有意另闢新領域——做食品的想法付諸實施。」在這情況下，身為富士高集團董事的他被任命為新食品公司的總經理。

吳優國說，選擇來河南投資看中的是這裡欣欣向榮的市場和無限的機遇。而最終將食品公司入駐孟津縣，則是從小便對古書上的「八百諸侯會盟地」——孟津十分熟知。

### 首批米果價高 全當春節禮品

創業是非常艱辛的。吳優國清晰的記得，新公司生產出的第一批產品是夾心米果，由於成本價太高，又沒有經銷商的網絡和渠道，結果全部當做春節禮品發回了廣東的富士高公司。「主要是面對一種新的產品還沒有找到方法，不知從何下手。」

### 運營難假期多 員工常萌退意

他說，因為運營困難，當時公司還會經常不定期的放假，很多員工都萌生了離開公司的想法。他並直言，自從當了第一個「吃螃蟹」的人，每次從河南回到廣東開董事會的時候自己都是盡量把頭壓低，亦很少去發表意見。

### 受託忠人事 屢四出請教

吳優國是個受人之托，必忠人之事的人，認定的事一定要把它做好。「因為我自己在食品行業是個門外漢，所以經常四面八方的向別人請教該如何做，就這樣，學習摸索了兩年多之後，自己總算有了些頓悟，到前年5月份，公司開始出現了轉機，訂單逐漸增多。」

他說，其實前兩年一直都在交學費去做一些基礎的工

## 內地港澳聯營律師所粵先試

香港律師北上執業的多個限制條件有望解除。廣東省司法廳日前發布消息稱，廣東將開展內地與港澳律師事務所合營、廣東向香港律師事務所駐粵機構派駐內地律師兩項試點工作，今後，涉及內地和港澳律師業務的客戶毋須在內地律師所和香港律師事務所之間奔波。這也意味着，香港律師北上與內地律師所聯營，可從有限的業務合作轉向合夥執業。目前，廣東省司法廳正抓緊徵求意見，修訂具體實施細則，不久將正式對外公布。

據廣東省司法廳介紹，即將推出的試點聯營方案，內地律師事務所與香港或澳門律師事務所可在廣東指定的區域實行合夥聯營，即由一家或多家香港（澳門）律師事務所與一家內地律師事務所，按照共同簽訂的協議約定的權利和義務，在廣東省內組建

合夥型聯營律師事務所，以聯營律師事務所的名義對外提供法律服務，承擔法律責任。  
**港澳律所需當地經營5年**  
若參加聯營的律師事務所，港澳律師事務所需在當地從事法律服務經營滿5年，並有10名以上執業律師，且在申請聯營前3年內本所未受過香港、澳門律師監管機構處罰，駐內地代表機構未受過內地監管部門處罰等；內地律師事務所亦需成立5年以上，並有30名以上執業律師，且申請聯營前3年內本所及設在廣東省的分所未受過行政處罰和行業處分等。總所設在其他省、自治區、直轄市但已在廣東省內設立分所的律師事務所也可參與聯營。  
資金方面，設立合夥型聯營律師事務所最低出資額擬為500萬人民幣至1,000萬人民幣，可採用認繳出資的

方式，申請聯營時實際出資不少於認繳額的30%。參與聯營的港澳一方的出資比例均低於內地律師事務所出資比例，聯營律師事務所負責人在內地律師事務所派駐律師中產生。  
**只受理民商事領域法律事務**  
聯營業務方面，聯營律師事務所只能受理承辦民商事領域的訴訟、非訴訟法律事務，不得受理承辦涉及內地法律適用的刑事訴訟、行政訴訟法律事務。內地一方派駐律師辦理業務，執行《律師法》和《律師執業管理辦法》的規定；港澳一方派駐律師辦理業務，執行《香港澳門特別行政區律師事務所駐內地代表機構管理辦法》的規定，不得承辦內地法律事務。對聯營律師事務所受理的業務，由各方派駐律師按上述原則分工協作、合作辦理。  
■香港文匯報記者 敏敏輝 廣州報道

## 非法集資易走數 珠警籲理性投資

港人來內地投資須謹慎，要警惕集資詐騙陷阱。近日，珠海警方破獲一宗非法吸收公眾存款案，抓獲2名犯罪嫌疑人的犯罪嫌疑以投資為名，並以月利息高達2%至6%為誘餌，詐騙公眾存款逾9,000萬人民幣。警方提醒廣大群眾，要理性選擇投資渠道，提高風險意識和辨別能力，不要參與任何形式的非法集資活動。

### 高息作餌捲巨款逃匿

去年12月4日以來，多名事主到珠海市公安局偵偵支隊報案稱：珠海某商務有限公司張某俊、朱某鋒夫婦以高息回報為誘餌，騙取多名受害群眾巨額款項後逃匿。經警方調查證實，2012年9月犯罪嫌疑張某俊、朱某鋒註冊成立珠海市某商務有限公司，並將公司作為平台，

以投資為名，以高息回報為誘餌，向朋友及周圍群眾非法集資，並將群眾的投資款用於放貸。由於資金鏈斷裂，去年底兩人關閉公司並逃匿。經進一步偵查，現已核實此案受害群眾有22名，涉案金額9,019萬人民幣。

經了解，該案受害人普遍認為當前市場環境中有良好收益且能快速回報的投資渠道較少，而犯罪嫌疑人給出月利息高達2%至6%的回報，故難以抵禦誘惑而上當受騙。因此，珠海警方特此提醒，提示以下簡單實用的辨別方法：一是對照銀行貸款利率和普通金融產品的收益率來判斷回報率是否過高，宣稱收益率過高的就值得懷疑；二是通過政府網站、工商登記，查詢企業是否具有相關資格；三是看其從事的籌資活動是否超出經營範圍，並通過互聯網搜索相關信息，防止不法分子異地重犯；四是對親朋好友低風險、高回報的投資建議和反覆勸說，要多與懂行的朋友和專業人士商量，審慎決策，防止成為其發展的「下線」目標。  
■香港文匯報記者 張廣珍 珠海報道