

港男福建創業 打造留學智庫

合夥辦中介公司 專攻星港高校

對於正在福建創業的香港男子劉志立

(Michael)而言，近日發生了一件意義重

大的事情。他與別人合夥開辦的福建華南海外留學諮詢服務公司順利取得了營業執照，意味着他離夢想又近了一步，亦意味着他將付出更多的艱辛，努力讓自己的留學經歷能夠為別人提供更多的幫助。Michael坦言，公司專攻新加坡和香港市場，做自己熟悉的領域，就更能發揮所長。

■香港文匯報記者 蘇榕蓉 福州報道

Michael於上月27日拿到營業執照，正是因為Michael的留學和工作履歷，令華南的其他三位香港股東信心滿滿，選擇讓他北上「打頭陣」開拓福建市場。從海外留學回港的Michael，利用自己的留學優勢和人脈關係做了中介留學公司顧問，快速賺到「第一桶金」。如今，他在職業生涯的第5年就開設了自己的留學中介公司，獲得寶貴的創業經驗。

市場考察發現商機

去年9月，經過前期認真的市場考察後，Michael發現福建的留學市場前景有很大空間和商機，需要更有資質的新興企業來補充。於是，有實戰經驗累積的Michael，接受朋友的建議合夥開設了福建華南海外留學諮詢公司。

Michael坦言，他知道內地很多學生談到出國，就只想到一些知名專業機構，不過他希望通過自己的努力，能為顧客創造更多選擇。「我們公司專攻新加坡和香港市場，做自己熟悉的領域，就更能發揮所長，公司的長遠目標就是希望以後福建人想去新加坡和香港留學，就會想到我們。」Michael說。

「母子陪讀」初開市場

招聘難曾是讓Michael非常頭疼的問題之一。去年12月初招聘公司助理職務，Michael在當地網站登記信息，結果收到非常多網絡推廣的騷擾電

■Michael耐心地給客戶介紹留學流程。本報福建傳真

話，讓他措手不及。Michael亦表示，前期招的業務員都不大滿意，所幸後來經好友介紹兩個「有工作經驗、做事成熟」的業務員，工作才得以順利開展，亦讓他鬆了一口氣。

Michael每周按照既定計劃進行市場推廣，「福州五區八縣太大，往往跑一個地方，需要花費很多的時間和精力。」但是辛苦付出總會有回報，經過前期的宣傳，福州金山濱江幼兒園的一些家長對新加坡的「母子陪讀」留學優惠政策感興趣，在記者採訪當日，金山濱江幼兒園的園長再次前往公司諮詢相關政策。

Michael稱，完美的工作就是他可以將自己最擅長的才智發揮出來，應用到孜孜追求的事業上，「下一個目標是在四川成都開新的留學諮詢服務公司，最快計劃是2016年。」



■Michael（右二）與新加坡合作夥伴合影。本報福建傳真

篤信佛教 遍訪古剎

Michael信奉佛教，他認為「信奉佛教的人都是善根深厚與佛教有緣之人」。因為喜歡寺廟裡的寧靜與肅穆，所以Michael煩躁時都會一個人去福州的寺廟走走，在靜心修養性的同時亦會發現很多東西還是有跡可尋，很多問題可以迎刃而解。

「福州的西禪寺、湧泉寺、萬佛寺、開元寺……我都去過，我可能不同於在福州的其他香港人，我對福州寺廟的熟悉程度會超過其他的名勝古剎。」Michael如是說。他續稱，「我知道福州最古老的寺廟是開元寺，也知道西禪寺大門坊柱上刻有一副楹聯：荔枝四朝傳宋代，鐘聲千古響唐音。」

今年2月，Michael去了趟享有「東南第一山」之美譽的安徽九華山。忘卻了旅途奔波的勞累，大雄寶殿內的舞龍表演讓Michael讚不絕口，而九華山靜謐的風景亦讓他覺得靜心對於現代日益物化的人生是一劑良藥。



■Michael與父母同遊福州鼓山湧泉寺。本報福建傳真

鍾情桌球 解異鄉孤獨

剛到福州時，一個人吃飯，一個人逛街，獨在異地沒有朋友的生活讓Michael倍感孤單，他決定找個健身房運動以緩解這種孤獨感。「就在我去健身俱樂部準備辦卡時，發現了對面有家福州丁俊暉桌球俱樂部即將開業，我有一種找到組織的感覺。」

Michael告訴本報記者，他在香港休閒娛樂的主要方式之一就是打桌球。

Michael掩飾不住他發現丁俊暉桌球

俱樂部的興奮，「我馬上辦了張會員卡，卡號為000001」。

Michael饒有興趣地向記者介紹打桌球的簡單要領。「桌球看似簡單，但是學問挺大，掌握了各種桿法技術，進球率就會有所提高。」在丁俊暉桌球俱樂部，Michael結識了另外兩個同在福州工作的香港人，因為有共同的興趣愛好，三人一有空閒時間就互相交流、切磋桿法、走位等，Michael覺得自己已經慢慢適應福州的生活，

「似乎找到對這座城市的一種歸屬感吧。」

為提升球技 參加慈善賽

為提升自己的打球技術，Michael參加了4月中旬舉行的2015福州市桌球慈善邀請賽，同時見到了中國桌球第一人丁俊暉的父親丁文鈞。不僅僅是參賽榮譽的激勵，更可以同一群志同道合的桌球迷們分享喜悅，Michael心裡充滿了幸福和慰藉。

■Michael認為打桌球需要「忘我」精神。本報福建傳真



■香港航運物流協會日前赴廈門考察。記者翁舒昕 攝

港航運界訪問自貿區

香港文匯報訊（記者翁舒昕廈門報道）香港航運物流協會日前赴福建廈門考察，探訪剛掛牌運作的福建自貿試驗區。考察團認為，借助「一帶一路」戰略和福建自貿區掛牌運作「雙機遇」，若福建與「一帶一路」沿線國家進一步發展經貿，香港可發揮航運物流上的優勢，深化兩地產業合作。

「自2008年開始香港物流倉庫租金每年增長超過10%，供不應求，物流用地不足成為業界發展一大難題。」香港航運物流協會中小企業支援指導小組主席李炳洪亦認為香港航運物流業赴閩發展「有可為」，「網購行業不斷發展，配套的航運物流業需求不斷增加，如何利用香港作為轉口港的經驗和優勢，分一杯羹，也是未來航運物流業發展的商機」。

貿發局將助力「雙機遇」

盼加強物流合作

近期，中央已確定福建為21世紀海上絲綢之路核心區，加之福建自貿區的成行，「雙機遇」已成現實商機。香港航運物流協會此次考察亦有共識：除了傳統經貿和金融行業，「一帶一路」戰略和福建自貿區掛牌運作還可以促進包括航運物流在內的更多相關產業發展，「香港可以抓緊此機遇」。

香港貿發局福建代表羅煥釗在接受記者採訪時指出，很多港商對於自貿區的理解只停留在字面上，此次香港航運物流協會組織考察，就是想實地了解自貿區的運作方式。他表示，貿發局在內地有20多個代表處，可以精確快速地收集市場信息，了解每個地方重點扶持的產業，將幫助更多香港企業赴內地發展。

粵港 4000 男女相親 209 對牽手成功

香港文匯報訊（記者何花 東莞報道）第九屆粵港萬人相親會昨天在廣東東莞觀音山森林公園舉行，來自香港、廣州、深圳等地的4,000餘單身男女青年參與相親，其中209對有情人現場牽手成功。此次活動主辦方亦為粵港兩地單身青年開闢了「粵港相親會單身聯盟微信群」，現場尚未遇到知心人的青年可以加入微信群，進行更多交流。

昨天是內地「五一」假期的最後一天，單身青年們，利用假日到東莞觀音山森林公園的粵港相親會上尋覓有緣人。粵港相親會到今年已經舉辦五年，此次相親會與以往不同的是相親的主力軍成了「90後」，生活節奏快、工作壓力大成為了很多「剩男」、「剩女」被剩下的原因。主辦

方將4,000名參與嘉賓的基本信息做成了一面相親牆。除了相親牆之外，還有100多名志願者組成的「紅娘」團隊穿梭其間，為單身青年提供「傳情」服務。此外，主辦方昨天在現場設置了現場版「非誠勿擾」、才藝展示等環節，讓現場的單身青年有更多零距離接觸和了解的機會。

婚戀專家答疑解惑

粵港萬人相親會組委會秘書長劉志勇透露，目前在粵港兩地，單身男女青年的婚戀問題都已經成為了突出的社會問題；生活工作壓力和不正確的婚戀觀念成為了很多男女青年成為「剩男」、「剩女」的原因。粵港萬人相親會在粵港兩地不僅成為眾多單身青年相親交流的平台，而且，相親

會所搭建的微信群也可以幫助單身男女青年交流自身所遇到的婚戀難題和困惑，主辦方還安排有婚戀專家答疑解惑，引導青年盡快走出「情感誤區」，找到有緣人。

據了解，近5年粵港萬人相親會共吸引了粵港兩地6萬單身青年參與，其中約4,000對牽手成功。



■單身青年牽手成功，手捧玫瑰。本報東莞傳真



■眾多單身青年在資料牆尋找自己的心儀對象。主辦方供圖

香港優勢助遼企「走出去」

香港文匯報訊（記者毛絮薇 大連報道）由香港特別行政區政府駐京辦事處、投資推廣署、遼寧省對外經貿聯誼會主辦的「香港優勢助力遼寧企業走出去研討會」日前在遼寧大連召開。香港投資推廣署助理署長何兆康在接受本報記者專訪時表示，國家「一帶一路」政策給投資推廣署工作帶來新機遇，港企投資內地有更多機會。

人員爆滿 研討會加座

研討會主題及嘉賓發言緊扣助力遼寧企業走出去這一主題。由權威人士解讀香港的營商環境和發展機遇、內地企業赴港上市優勢、內地優才、專業人士入

境計劃等含金量較高的命題，吸引了大批欲通過香港走向國際的內地企業參會。原本可容納三五百人的大宴會廳因座席不夠而不斷的加座，主辦方準備的資料亦出現緊缺。

雖然經濟下行壓力較大，但投資推廣署今年定的目標又較去年有所提高。「今年，我們要把目標定的高一點。」何兆康自信的說，「因為我們從在內地北京、上海、武漢、廣州還有成都設立的五個點來看，其實有誠意在未來12個月到香港開業的企業還很多，所以目標定高點。」他直言「除了大型企業之外，很多中小型企業也都有來港開業的慾望。」

■香港投資推廣署助理署長何兆康接受本報專訪。本報大連傳真

