創+故事

起跑輸不認命 學投資開社企

■加油香港售賣的產品較市面便宜。

脫貧惜福 周佩波為基層加油

難以想像眼前自信滿滿，能言善道的社企「加油香港」創辦人周佩波（Wayne），曾經是一個極度邊緣化的少年。他經歷過父母離異，同學欺凌，試過多次自殺，家裡窮得連溫飽亦成問題；小時候已常常飽受捱餓的滋味，「成個胃只剩下胃酸的感覺」，3元5個菠蘿包就是全日的糧食。潮流興講「贏在起跑線」，周佩波形容自己的起跑線應該較絕大多數人差，但憑着不認命的性格，以及信仰的支持，除了成功改變自己的命運，亦希望可以改變到其他基層的命運。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：張偉民 攝

周佩波 Profile

學歷	教育碩士
家庭狀況	已婚，育有一子一女
履歷	曾獲選為香港青年服務大獎得主、香港傑出義工、香港精神大使以及中國企業創新百大優秀人物等。

■周佩波表示，希望基層人士購物亦「有得揀」。

■加油香港售賣的食油，由福音書法家寶叔題字「加油」。

■周佩波十幾歲時，已開始規劃自己的人生。

「波」，好似人球般被拋來拋去。」周佩波表示，自己在廣西出生，家境很貧困，曾分別與外婆、爺爺、姑姐等同住過，可謂居無定所，故有人稱他為「有父有母的孤兒」。父母終日吵架，互數對方不是，他形容是「一邊放狼狗，一邊掉斧頭」，小時候就處於沒有愛的家庭。8歲至16歲每晚發噩夢，被魔鬼分屍。8歲時曾試過多次輕生，包括跳樹、從山上滾下，但因為身體差，爬不高，所以從沒成功，只是受傷。一直以為自己了無牽掛，直至後來一次跳河，突然發現原來自己仍惦記着妹妹；幸好當時水流非常急，身體沒有向下沉，被沖到下流一條村時被人誤當遇溺的小孩救起。結果回家後就抱着妹妹大哭，並打消自殺念頭。

12歲來港 Band 5考入Band 1

12歲那年來港插班，入讀一間Band 5中學，與繼母住在深水埗的唐樓。因為不懂廣東話及英文，講廣東話「唔正」被嘲笑為鄉下仔，在學校遭受百般欺凌。亦有試過被招攬入黑社會，但周佩波卻選擇加入少年警訊，一年參加了逾130項活動，並積極投入義工工作，通過幫助別人尋回自信心。「做義工時會被人視為好人，亦唔會有人笑我廣東話『唔正』。」

另外，當時一位中學老師波Sir教他作詩，李白、杜甫等詩句陪伴着他度過艱辛歲月，同時亦成為他宣洩負面情緒的一大途徑。由於每次作詩皆會投入豐富感情，作品獲得多個獎項，其中兩次更是全港冠軍。「我那時真的超級超級自卑，以往聽到自己的名字總覺得是負面，唯有拿獎那刻才找到存在感。」中四更入選香港傑出學生，「一向都是Band 1才入選到，Band 5都入選是很神奇的事」。他並鼓勵同學要不認命，Band 5亦不一定要「墊人屍底」。中五就真的獲選為十大傑出學生，會考亦考到27分，入讀科大的計算機科學系，「由於少年時期情緒經常波動，希望在大學時期可以加強自己的邏輯思維鍛煉」。

升上大學後生活仍波折重重，周佩波當時住的劏房水浸，試過要「瞓街」5日，亦試過交不了學費差點要輟學。後來遇到社工幫忙向大學方面成功申請學費豁免，才能讀到大學畢業。

努力堅持 終得突破

「波，亦可以是解作被打壓得愈低，將會反彈得愈高。」十幾歲時已規劃自己的人生，周佩波希望自己30歲前可以有自己的公司，要賺到第一個100萬元。畢業後的大方向就是「一定要創業，一定要投資」，但他認為投資前要學識風險管理，故第一份工就從事風險管理方面的工作，之後就做金融投資。由於太太開公關公司，後來周佩波亦在太太公司從事投資者關係的工作，當時的年收入達到7位數字。他認為自己的人生其實沒有特別的一個轉捩點，這些改變是由無數很細微的進步，以及無限的堅持慢慢累積而成。中學時很喜歡看古籍，得悉很多古人即使面對無數困境，最後亦能取得突破，「天將降大任於斯人也」一句便成為他經常用來鼓勵自己的說話。

然而人生路長又長，困難仍未停止，周佩波指出，一次意外令他驚覺世事無常，領悟到想做的事應及時去做。當時太太懷有孖胎，但竟出現極度罕見的兩嬰共用一心臟狀況，最後只能保住一個。受事件影響，他將原來打算40歲至50歲、賺夠錢後才創立社企幫助基層的計劃提早進行。他在2014年成立「加油香港」這一幫助基層，以平價買到優質日用品的企業。

周佩波曾獲選香港傑出義工。

互惠互利 助企業散貨 惠及30萬基層

談到成立加油香港的原因，周佩波解釋自從來港後，不開心就會上天台，因而認識到3位住在「姑婆屋」的婆婆。她們經常食的油、鹽、米等均是已發霉的，食完又會身體不適。當時他問婆婆為何要食這些劣質的食物，她們只是無奈地表示：「我們窮，有得揀咩？」這令周佩波決意日後要令她們有得揀。目前在加油香港出售的，包括由獅球嘜合興油廠出品的花生油，較市面售價平三成左右；6公斤越南米僅售約50元；亦有Oral-B及Swatch的產品等。他表示，估計已令30萬基層人士受惠，總節省金額達數百萬元。

貨品便宜優質並存

周佩波稱，根據調查所得，扣除租金後，日用品佔了基層一半的支出。很多人認為便宜跟優質兩者不能並存，但加油香港卻能做到。以油為例，很多人以為橄欖油才健康，但基層人士少食肉，反而身體缺油，所以根據營養師的建議，加油香港出售的是花生油。除了售價便宜三成，包裝亦花足心思，找來被判兩次死刑皆獲特赦的福音書法家寶叔題字「加油」，為基層人士打打氣。

他表示，加油香港能夠說服到大企業與其合作，供應較市價便宜的產品，主要是因為共享經濟理念。不少大公司其實擁有很多過盛產能，現時只是將閒置的資源好好利用，邊際成本並不高。以合興為例，其生產的油可以透過加油香港打入基層市場，他形容這絕對是一個「藍海」，假設有三成的基層未來成功脫貧，將會因為之前用過其產品，對公司產生歸屬感而成為長期的客戶，這件事是雙贏的。

擬拓團購送貨服務

他續指，老人家最常受傷的原因是家中照明不足，另外換燈膽亦是常見的受傷原因之一，便宜的燈膽每3個月就要換一次，慳電膽內含有的水銀更有機會引起中毒。加油香港出售的LED燈膽則是不碎的，且物料九成可回收，壽命可長達8年至10年，較市面售價平一半。用LED燈膽可以減低因經常換燈膽而令老人受傷的機會。目前加油香港的銷售模式是在公屋、唐樓等地區設短期店。周佩波透露，未來將會拓展團購及送貨服務，正申請基金資助，爭取在港鐵站開設長期店，目標是可以服務100萬基層人士。

數碼通「貼地」一姐動作多

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）數碼通（0315）新任總裁葉安娜自6月上任後，在公司動作多多，希望為公司帶來新思維。昨日她在傳媒午宴上表示，由於電訊行業競爭大，所以想有更多新元素展示予客戶，例如她上任後，就立即向員工灌輸笑容的重要，希望員工可以笑着為顧客服務。考慮到客戶的需要，所以早前亦推出門市免費借充電器服務，使用次數已達兩萬次。

細心聆聽員工心聲

除此之外，原來葉安娜非常「貼地」，為員工訂立生日假之餘，不僅容許員工直接傳電郵給她，希望可以聽聽前線員工的意見，更有時會親自跟進客戶服務電話和信件，各位數碼通的客戶隨時可以聽到這位一姐的聲音。她更表示，午宴完結後，會親至到大埔店巡舖，希望了解前線「打仗」的員工有什麼需求，盡量配合。

加入數碼通前，葉安娜曾經擔任MasterCard Asia/Pacific香港及澳門區總經理。她稱，在數碼通的工作量比以往未見有大幅度提升，覺得公司的執行力強，且凝聚力勁。

iPhone 7銷售理想

說起全城熱話的iPhone 7，葉安娜表示銷情理想，甚至較iPhone 6好，但就未能提供具體銷售數字。不過，今次iPhone 7需求由用家主導，估計下半年的手機銷售較上半年好。

早前有報道指，數碼通夥拍私募基金競投九龍倉集團的電訊業務，葉安娜表示公司對市場併購持開放態度，會考慮價格好及質素好的資產；不過對傳媒投資興趣不大，會做好電訊本業。

對於公司暫時擱置的市場營銷及電子支付平台「Kiss」，傳媒紛紛猜測葉安娜會否喚醒這個沉睡已久的項目。她回應指支付只是計劃的一部分，由於支付功能不會是數碼通致勝的地方，所以會在商戶及零售功能研究發展。

公司科技總裁鄒金根預計，5G網絡或會在2020年後開始作商業用途，公司亦有意推出Pre 5G網絡，相信未來幾年的資本開支會維持以往平均水平。

■葉安娜(中)有時會親自跟進客戶服務電話和信件。左為鄒金根。 吳婉玲 攝

DHL：亞太區貨運市場呈增長

香港文匯報訊（記者 莊程敏）DHL北亞區執行總裁暨亞太區加值服務主管Charles Kaufmann昨於記者會上表示，雖然環球經濟出現放緩，但亞太區的貨運市場仍然在增長。這相信是區內人均收入上升，普遍消費力提升，加上網購風氣帶動所致。他預計，在「一帶一路」的發展下，未來亞洲與歐洲的貨運市場發展空間仍很大，反觀歐洲貨運市場的增長空間則有限。

網購風氣帶動所致

DHL正推出多項混合多種不同運輸方式的路線，以縮短運送時間及降低成本。運送時間由海運所需的40日減到14日至22日。Charles指出，自從推出混合運輸服務後，反應很好，每年通過新服務運載的貨物有雙位數字增長，中國至歐洲已新增10條新路線。

最新成立的路線包括由日本至德國（海運＋鐵路），越南至歐洲（陸路＋鐵路），當中較少運載量形式的路線將於今年第四季推出。中國至土耳其（經成都）的路線亦會於今年底推出。Charles指出，留意到越南將會成為重要的生產基地，DHL目前採用以陸路將貨物由越南運至香港，再將貨物由香港空運至歐洲市場的方式。

在拓展「一帶一路」商機上面，DHL原來早着先機。其早在2010年已在「一帶一路」的沿線城市提供鐵路運輸服務，將其連接至東南亞國家，以及海運至日本及台灣等地。

■Charles Kaufmann指，亞太區的貨運市場仍然在增長。 莊程敏 攝