

# 黃楚基「及時助弱」穗救急 熱心腸幫特需童

廣州市政協港區委員、華孚石油有限公司董事總經理黃楚基祖籍福建，父親是已故著名愛國僑領、全國政協常委黃光漢。黃楚基參與廣州市政協工作踏入第二屆，對自己能夠透過政協平台參與服務市民感到無比榮幸。他日前接受香港文匯報專訪時表示：「我之前一直從事金融業，大部分時間是面對電腦和數字，生活範圍相當狹窄。自從加入政協後，我結交了社會不同領域的委員，大家對服務社會懷有真摯熱誠，自己參與其中，也深深感受到父親生前對國家社會的默默奉獻。」

香港文匯報·人民政協專刊記者 沈清麗



黃楚基透過政協平台服務社會。莫雪芝攝



黃楚基與僑界青委代表訪京。



黃楚基與僑界青委代表參加「撐普選」遊行。

黃楚基與廣州的淵源最早可追溯至祖父輩：爺爺黃水曾任首屆廣州市副市長，爸爸小時候也是在廣州讀書長大。黃楚基在訪問中憶述：「爸爸在菲律賓出生，抗戰後，隨爺爺返廣州定居，後來爸爸移居香港及成家立業，每逢過年，他都會帶我們返廣州探望爺爺，現在回想起來，我每次回去過年都很開心，因為可以放煙花。」

## 自發組織助發聲 補社福軟肋

黃楚基談及近期與多位委員到廣州出席由「及時助弱」行動發起的交流會，與一眾特殊兒童家長面對面，共商特殊兒童的現狀與未來。他表示，「及時助弱」是由幾位廣州委員自發成立的，目的是一起關注廣州特殊兒童的成長。他指出，「目前廣州在社會福利服務方面做得不錯，但總有一些政府力所不能及之處，我們委員希望透過『及時助弱』行動，為有緊急需要的特殊兒童家庭提供『及時雨』，助人於危難時刻。」「及時助弱」的成員每年都會頻密地安排家訪和交流會，與家長們了解特殊兒童真實的生活狀況和面臨的難題。「我們也會把交流中發現

的情況歸納整理成提案，向政府反映特殊兒童家庭的真實需求。」

## 募款逾40萬 解10個案燃眉急

黃楚基透露，「及時助弱」目前已籌集了40多萬元，為有緊急需要的家庭提供一次性援助，每次金額數萬元，3年內受助個案有近10個。「我們會審慎處理每宗求助個案，如果求助人是長期病患者，我們通常會將他們轉介到有關部門。」他說，在受助個案中，有一個有智障兒童的家庭，爸爸外出工作，媽媽在家照顧孩子，誰知媽媽不幸患癌，需盡快醫治，「療程需要注射4支化療針，但她的經濟只能負擔兩支，『及時助弱』得知後，即時向醫院為她繳交化療針的費用。」黃楚基任政協數載，令其深有體會的是，廣州城市發展進步很快，有很多值得香港借鏡。他透露，在參觀城市交通監控中心時見到，整個城市交通電子化屏幕一目了然，而在中心內的兩個不起眼角落，是廣州及廣東電視台，他們以將資訊即時傳播出去，「足見廣州的透明及快捷。」

## 聚僑青服務社會 授學子人生經驗

黃楚基近年活躍於社會服務與青年工作，做到公司公職兩不誤，甚有乃父風範。他尤其關心青年工作，近年凝視了一批僑青積極參與社會事務，更累積了一些心得。作為百仁基金副主席，忙裡偷閒的他，經常到不同中學和學生交流，分享人生與事業。黃楚基坦言，最初加入社團，是因為爸爸的影響。「所以我最初是加入中總做會員，但我那時做金融，精神壓力很大，因而很少參與活動。直到我離開金融界轉到商界，時間變得靈活自主，開始投入社團工作。」2011年，黃楚基應香港僑界社團聯會會長余國春邀請加入做秘書長。他說：「經我爸爸之手而成立的社團除

了福建社團聯會，就是僑界社團聯會。」他笑說：「余會長都知我社團經驗不多，希望我能夠多些參與，他說做秘書長可以學到很多東西。我很感謝他給我這個機會，除了婦女會外，其他委員會的事務我都盡力參與，具體操作下才發覺要做、要學的事真的很多。」  
推會務年輕化 培養青年創意  
黃楚基直言對僑界社團投入最多時間，包括參與推動會務年輕化。「我做秘書長時，帶了梁志明、廖宇軒等人加入，之後開始組織僑青工作，我們先後組織僑青團訪問北京和台灣。」之後他又推動僑青與其他商會青委的交流合作，「年輕人始終貪玩，我們會辦一些適合年輕人的活動，例如3年前，僑青與中華出入口商會青委搞大團圓晚宴，反應良好，至今連續辦了3年。」黃楚基十分重視青年創意，他說，例如每年中秋探訪老人院，我們安排早上親子活動，一家人即做月餅，下午大家帶月餅和生果探訪長者，將親子和慈善互相結合。去年3月僑界社團聯會組織40名中學生到上海交流，最具特色是「做一天上海人」，每4名學生一組到一個上海普通百姓家，親身體驗一天上海人生活，大家學做水餃，感覺特別開心。他希望組織的青年活動，能令參與者有不同的收穫，受到一些啟迪。 ■記者 沈清麗

## 敢創新做好客服 業績翻身



黃楚基打造新船，開拓「華孚」業務。



黃楚基(左二)與廖宇軒(右一)等參與百仁基金活動。

2009年是黃楚基事業發展的轉捩點，這年他選擇離開做了10幾年的金融業，應邀接掌「華孚石油公司」。面對創立於1973年的「華孚」不斷老化，大石油公司的競爭以及油價波動等問題。他表示，「我從不介意要重新學習一些新事物，我願意接受挑戰和改變。」黃楚基走馬上任後，面對市場挑戰，首先做好自己，取得油公司ISO管理認證，達國際標準。在2011年更開拓了遠洋船客戶，積極參與國際和特區政府投標，令「華孚」業務由陸上、內河船、遊艇會擴至國內外遠洋船等新客戶，在香港油市場穩佔一席位。黃楚基在訪問中指，「華孚」創辦之初，當時主要代理華潤石油，當年香港工業發達，生意興旺。2006年，創辦人因健康原因，將「華孚」生意交給股東鄧楊詠曼。「鄧太只是股東，無意管理，她和我媽媽是40多年的老友，讓我媽媽介紹一個兒子加盟，我弟弟肯定要留在泉昌，所以我媽對我說，反正你都習慣國際股價和匯價，不如去看看

油價。」黃楚基分析當時「華孚」處境指，華潤石油被中國石化收購後，「華孚」不再是獨家代理，面對市場競爭者眾。從大環境看，因香港工業式微，「華孚」業務好簡單，一般只可做內河船，或是幫中石化做些運輸業務。不靠關係鬥平 服務贏得信賴黃楚基表示，「華孚」已不能靠以前的關係生存，賣油也不能一味鬥平，必須有所突破。他說：「做好客戶服務很重要。有次送油至一間五星酒店，由於司機是替班，駕駛的貨車比平時高了3吋，車頂勾住燈飾而扯壞了天花板。當日是星期五中午，我知道後馬上叫同事去察看，好在損壞並不嚴重，我們可自行維修，我馬上叫同事買材料，在當晚幫酒店修復好。那時我剛上任，同事不太清楚我作風，問我為何緊張？我說如果你是遊客，進入酒店看到損壞，你會住嗎？我們要替酒店著想。結果，這間酒店每到招標，都要等到我們入標。」

「華孚」對售油服務的重視，令「華孚」贏得客戶的信賴。第二年業績比第一年翻了一番，第三年又比第二年翻了一番，業績穩步向上。黃楚基說：「華孚現有18部油缸車、5艘油躉船、兩個遊艇會海上加油站經營權，運油有專業安全保障，更強調服務專業到。」繼2011年開拓了遠洋船新客戶，「華孚」在2013年又參與特區政府和國際投標，更取得政府B5生物柴油合約，主要冀為環保盡力，一直合作至今。2014年公司又取得俄羅斯、美國軍艦補給合約。活用金融知識 降低油價風險黃楚基更將其金融專業知識靈活應用於石油買賣業務，以不同的期貨合約，不同的外匯結算，衍生工具等運用於業務中，減低油價起伏造成的風險。展望2017年，他說，香港營商環境愈來愈困難，一間石油公司不能靠單關係來維持，更要靠自身不斷努力創新，提升公司管理與服務水平，才能穩佔市場地位。 ■記者 沈清麗

## 父訓從商有道 學成跨科專才



黃楚基在福建中學與父親畫像前留影。

黃楚基在訪問中透露家族一段秘密，他太公最早期在香港上環經營「泉昌」，代理內地藥品。爸爸黃光漢從菲律賓返廣州，酷愛讀書，無意經商，因為他覺得「做商人一定是奸商，很抗拒」。可是太公看中他，騙說送他到外國讀書，等他到港就扣起了證件。「但被迫經商的爸爸，卻給我們留下很多典範，教會我們從商不一定是奸商。」

黃楚基擁有一個幸福家庭，與太太育有兩名孩子。黃楚基表示，太太是加拿大出世的華僑，現在香港天主教區學校擔任校務顧問。「她很喜歡教育，婚後堅持工作，我也鼓勵和支持她，因為她有心、有技能，更懂得因材施教，自己設計課程和遊戲，家長將小朋友交給她會很放心，現在她主要負責培訓老師。」黃楚基與太太的認識，可謂「千里姻緣一線牽」。他赴美國波士頓讀大學，媽媽好友的女兒也同樣去波士頓讀書，雖不同學校，但大家成了好朋友。「後來我和她都學成返港，她的加拿大表妹來港學中文，應徵幼稚園做一年老師。她介紹表妹給我認識，叫我幫忙照顧一下，之後我就照顧到現在，哈哈！」

黃楚基表示，2003年香港發生「非典」，整個社會非常徬徨，聽說「板藍根（沖劑）」可以對抗「非典」，爸爸馬上致電北京同仁堂訂貨，之後空運了兩個貨櫃來港。訂藥材抗「非典」寧虧本不加價「當時有同事跟我爸爸說，如果這批貨不加價，肯定會虧本，因為空運成本高，但是爸爸堅持不加價，他說現在不是賺錢的時候，這些藥是應急的。」黃楚基大學負笈美國名校，由攻讀醫學工程高材生轉攻IT碩士，培養了他無懼學習跨行業知識的個性，學成返港即加入外資銀行負責IT，卻再轉為程式員，最後更成為出色的程式交易員。每天要應付銀行與銀行間的天文數字交易，除了天分，行情瞬息萬變，要有極好專注力及判斷力，緊張又刺激，可謂高難度。他笑說：「我入銀行做金融，雖然節奏快，但很適合我。『泉昌』對我來說節奏太慢了，爸爸見我做得很開心，也支持我。」 ■記者 沈清麗

## 讚妻熱心教育 幸摯友當月老



黃楚基與家人相處融洽。

師。她介紹表妹給我認識，叫我幫忙照顧一下，之後我就照顧到現在，哈哈！」 ■記者 沈清麗