

29歲IT人 變身物流業CEO

神州集運攻港 冀生意每年翻一番

鄭民博 (29歲, 洋名 Nick), 是神州集運貨運代理 (香港) 行政總裁。他的工作履歷很簡單, 城大電子及通訊工程學二級榮譽畢業後, 只打過一份工, 負責替 Soliton Music (後由 HMV 收購) 寫 Apps, 其他 IT 工作一腳踢。

數年後, 共同創業, 拆夥後「打游擊」做 freelancer, 幫神州集運提升物流系統, 其間取得集團 CEO 信任, 委託他在地建立香港車隊, 發展香港業務。

■本報記者 梁穎勳



與他的新英團隊。神州集運貨運代理 (香港) 行政總裁鄭民博 (白衣者), (受訪者提供圖片)

香港人最熟悉的速遞公司肯定非順豐莫屬, 隨著 2003 年 5 月淘寶網成立, 順豐搭上內地網購井噴快車, 成為內地四大龍頭。2017 年順豐速遞 (02352-SZ) 在深交所借殼上市, 數度漲停, 曾讓創辦人王衛躋身中國 3 大富豪, 令人對物流股充滿憧憬。

鄭民博說:「順豐是淘寶網上的官方集運, 而神州則屬於私人集運。」沒有集運的日子, 大家都經歷過一種購物痛苦, 就是在 10 間網店買 10 件東西, 要分開 10 張單, 付 10 次運費, 手續既麻煩, 價錢又不化算。後來集運興起, 順豐成為淘寶官方速遞, 神州集運更可跨平台整合成一張提貨單, 解決買家的痛點。

提升速遞系統 偷師學管理

內地速遞業的市場蛋糕非常大, 領頭羊是順豐、京東、阿里巴巴。其他就是私人集運、國企及外資的天下; 鄭民博指現時私人集運有規模的約 10 間。

一個年輕港人如何在內地物流界打出頭? 鄭民博坦承, 是偶然加上必然。

2016 年他替神州集運提升速遞系統介面及效率, 偶然認識了集團 CEO, 並取得其信任。雖然是時勢造

英雄, 適逢神州集運想來港打天下, 想找一個信得過的港人在地幫手發展。他說:「要得到管理層信任, 首先要做好自己的本份, 幫老闆解決所有問題, 令他放心將工作交到你手, 中間別想着『偷雞』了事。」

神州香港目前速遞量每月 50 萬件, 預期明年還要增聘 7 成, 生意每年翻一番, 月內由 7,000 呎倉擴逾 7 成至 1.2 萬呎。鄭民博以前開公司, 員工只得「小貓」兩三, 但現在要管理 50 多人 (8 成屬車隊), 他坦承沒有深造管理學, 管理招數主要是偷師, 或與手足一齊討論出來的。

他的菁英團隊來自五湖四海, 有前警察、前工



鄭民博說:「物流工作根本毋須面試, 只要你肯來開工, 第二天沒有人問薪發, 就算合格了。」 (曾為為攝)

鄭民博說:「物流工作根本毋須面試, 只要你肯來開工, 第二天沒有人問薪發, 就算合格了。」 (曾為為攝)

神州集運小檔案

- 創立自 2011 年
 - 2015 年在內地擴建 4 萬呎倉庫, 將物流系統升級
 - 2016 年成為全國取得「淘寶金皇冠信譽評級」的集運公司
 - 每天處理包裹逾 1 萬件 (2015 年約 5 千件)
 - 註冊用戶逾 9.8 萬人
 - 香港自取點 60 多個
 - 內地倉儲期限 12 個月 (較一般長)
- 資料來源: 綜合官網及香港資料

鄭民博管理心得

- 內功篇**
- 1 典型 IT 人不擅長溝通, 但要經營一盤生意, 軟硬 (人脈與技術) 都要過關。
 - 2 想創業必須膽大、心細、面皮厚; 自問未合格者, 可多接小型 freelance Job 熱身, 強化溝通技巧。
 - 3 IT 創業不需要太大成本, 只需付時間 (最大困擾可能是預計成本與時間有出入, 交貨不準時, 或因拍檔失誤而需執漏)。

- 老闊篇**
- 4 要獲得老闆信任, 當然要先做好自己本份, 幫老闆解決痛點, 你才有價值。
 - 5 千萬別「偷雞」走捷徑, 或者心存不軌。
 - 6 永遠先付出多一點, 用心贏得好印象。

- 手足篇**
- 7 採取集體管理學, 分層管理, 每人管 3 至 5 人。
 - 8 開工一起努力, 放工一起打波、搵食, 維繫感情。
- 資料來源: 神州集運鄭民博

廠老闆和大學生, 一般都是 70、80 後, 始終是體力勞動, 不是人人捱得住, 所以鄭民博說:「根本毋須面試, 只要你肯來開工, 第二天沒有人問薪發, 就算合格了。」當然, 要學會做足編碼程序, 以便追蹤貨物所在。

基石獅子 網購無奇不有

網購物品種類繁多, 「有些客人全屋由日用品、家具、電器到掃把和電話殼都是網購的; 也有酒樓客會訂人工草皮, 要「聯鑊食飯」的小企會訂建材如地磚、地板、貨架甚至地盤英泥等。文具也是熱門貨, 價錢通常是 1 至 3 成。」

較特別的是, 試過有人託運基石; 也有客人託運獅子後, 投訴他們運輸途中弄爛貨物, 但一隻獅子開關時重六百磅, 大隻佬都搬不動, 又怎樣夠力扔爛它呢?

鄭指, 「一般人不太了解速遞行規, 通常賣家會將貨物包得好靚, 驗貨時見到有問題, 我們會拒收, 途中因包裝不好而出事, 只會透過貨物保險, 不會全數賠償。」

過年 6 月淡季之後, 物流旺季隨著暑假展開 (貨量多 50%), 隨後還有光棍節 (多 100%)、農曆新年 (多 70%), 以及網店推廣期 (多 3、4 倍)。

Management

Good Job Insight

美初創研AR 拓港星教育市場

科技已不是單一產業, 只要將科技融入不同行業, 很多時都變得商機無限, 金融、物流、製造等行業早已引入科技應用, 教育行業雖行得較後, 但也急起直追。

來自美國的 Terence Loo 在 2010 年已研究 AR 技術, 並建立公司 SI-3D, 主要助客戶編寫 AR 程式。Terence 指, 近年 AR 技術發展迅速, 惟教育產業卻鮮有應用, 因此去年他與團隊建立 Ser.io, 主力開發教育行業專用 AR 方案。

按學科 主攻HoloLens方案

Terence 表示, 大學時曾在美國的中學任教, 了解現今學子都是數碼新一代, 生活以及學習已跟以前很不一樣, 因此希望嘗試將科技融入教育環境。Ser.io 專門開發微軟的頭戴式裝置 HoloLens 的解決方案, 幫助學校以及訓練機構, 按照教學需求, 不同學科, 建立專用方案。Terence 表示, 他們會為學校提供 HoloLens 裝置, 學校毋須自行購買及保養。

目前該公司總部設在美國休斯敦, Terence 表示, 會率先打入亞洲前沿市場。「我們選擇以新加坡為奠定商業模式基礎的出發點, 未來會視乎其他亞洲地區國家對方案的需, 並嘗試逐步打入香港、中國以及



澳洲。」他補充, 目前團隊有 7 人, 計劃多招攬 1 至 2 名程式編寫人員及 3D 設計師, 未來數月會在新加坡建立辦公室, 今年內在當地建立研究及開發中心, 為當地客戶提供支援服務。

教育行業在數碼時代, 受影響相對較小, Terence 亦表示, 多次與學校及教師接觸, 了解他們對新科技的信任程度不高。「他們對新科技的

能力及用途仍抗拒, 我們更要努力嘗試, 將 AR、MR 技術為學生所帶來的教學效果表現出來。」

通過AR 肉眼透視人體器官

今年 3 月, 該公司與新加坡的資通訊媒體發展管理局 (InfoComm Media Development Authority) 合作, 舉辦 Lab On Wheels 計劃, 該機構利用巴士巡迴演示的形式, 將 AR、MR 技術帶到當地各學校。此外, 今年 1 月亦與新加坡的斯坦福美國國際學校 (Stamford American International School) 合作, 使用 Ser.io 的 HoloLens 方案, 配合學生科學課程。「學生可以通過 AR, 用肉眼就清晰見到人體各種器官、肌肉及骨骼結構, 不用枯燥地看教科書上面的圖畫或文字形容。」

Terence 表示, 觀察到香港與新加坡在教育模式方面相似, 兩地對新科技的接受程度也算高, 未來會嘗試與本港教育機構探討合作, 或先為本港學校設立體驗活動, 讓他們了解 AR 教學的意義。

■本報記者 李彥輝

教育科技市場規模 2022年達8700億

科技融入各行業, VR (擴增實境) 已經變得普遍, 其他技術如 MR (混合實境) 的發展亦加快。

根據市場調查機構 BCC Research 報告, 教育科技產業的市場規模, 在 2017 年至 2022 年的 5 年間, 複合年增長率達 14%, 到 2022 年整體規模將達驚人的 1,109 億美元 (約 8,700 億港元)。

報告亦指出, 教育軟件及硬件同期的複合年增長率分別達 16.8% 及 15.4%, 硬件就包括平板電

腦、互動白板以及 3D 打印機, 軟件就有教學內容管理系統。

當中愈來愈廣泛使用及具潛力的就是可穿戴裝置, 如智能手錶及頭戴式裝置。報告特別指出, 該類裝置可以令學生學習更有動力, 教師亦可時刻觀察及追蹤學生的學習進度。

預計從 2017 年至 2022 年期間, 3D 打印機市場規模按年增長 21.6%, 教學用的電腦及平板則有 17.2% 增長, 而可穿戴裝置增長率亦有 14.4%。

港外派員工待遇 去年錄得回升

人力資源管理顧問機構 ECA International 發表最新年度「我的外派員工薪酬市場調查」結果, 指出香港外派員工薪酬福利在 2016 年錄得 5 年來新低後, 於 2017 年回升。

調查就外派員工的整體薪酬組合, 通常涵蓋現金報酬、福利 (包括如住屋、國際學校、水電煤開支或交通用車等), 以及稅務三部分, 分析全球外派員工的薪酬水平, 涵蓋福利、津貼、薪酬計算方法及稅務處理等資訊。

本港一名外派中層管理人員的整體薪酬組合一般約為 268,514 美元 (年薪, 下同), 較去年上升 3,027 美元。

薪金雖跌 福利成本升

ECA International 亞洲區域總監關禮康表示:「雖然去年本港外派人員薪金下跌, 但公司所需提供的福利成本就上升, 令企業外派員工到本港工作的整體成本, 略高於 12 個月之前。不過, 即使 2017 年外派人員的總成本較前年輕微上升, 惟現金報酬實際上卻是下降了, 反映本地員工的薪酬組合則錄得平均 4% 的增幅。」

此外, 中國內地外派中層管理人員的平均整體薪酬福利下跌了約 6,000 美元, 與本港的差距繼續縮窄。關禮康又指:「中國內地外派人員的平均薪酬福利組合下跌至 276,387 美元, 減少了約 6,000 美元, 主要原因是美元兌人民幣升值所致。縱使內地外派人員的薪酬福利下跌而香港上升, 內地的排名仍然高於本港, 在全球排行第 4 位。」

日本是全球及亞洲區內外派員工成本最昂貴的地區。相反, 馬來西亞的外派員工成本則是最低廉, 平均較去年下挫了 17,188 美元。

■本報記者



初創港主, 開發微軟的 HoloLens 頭戴式裝置, 為教育機構提供方案。 (李彥輝攝)