



逢星期日刊出

► 泉昌致力拓展業務，且屢獲殊榮，多項產品更成為港人最愛
本報記者麥潤田攝



坐在位於上環海味街的的會議室，在用毛筆寫的「泉昌」兩字招牌下，黃楚恒講起從父輩口中得悉泉昌的那些年和那些事。1931年，黃楚恒祖父黃世仙在香港創辦泉昌公司，並於1937年重組成泉昌有限公司。自20世紀50年代起，泉昌主要經營中成藥、食品、茶葉等商品進出口及批發業務，是新中國成立後第一批國貨經銷商，於1949年將北京同仁堂藥家老舖的中成藥引進本港並轉口東南亞及歐美國家等地區，把民族藥業品牌推向國際，同時又從事中國進出口業務。

1960年代，黃楚恒的父親黃光漢由菲律賓回港，在泉昌由基層做起，從協助副經理處理公司業務，到拿着公事包到港九新界各區的國貨公司推銷成藥，至1967年他獲晉升為公司總經理，期間堅守實業報國的理念，不斷拓展業務，投資廣州王老吉藥業，創下南藥北賣先河，又為所有由泉昌發行的藥品加上「泉昌」商標，以杜絕出售假貨。2000年，黃光漢出任香港華豐國貨第三任董事長，繼續致力推廣國醫國藥，包括設立「國醫國藥中心」，又聘北京同仁堂著名中醫當顧問。與此同時，他在宣傳國貨、推銷國貨之餘，又設立茗茶中心、民樂中心來推廣中國傳統文化。天不假年，65歲的黃光漢不幸於2006年病逝，黃楚恒逐漸接手公司業務，於2007年起出任公司董事副總經理。

仿效父親由低做起

憶起兒時的生活片段，黃楚恒笑言在「泉昌」留下很多美好的童年回憶。「從小就和家姐放學後留在公司，即使星期六也留在公司做功課」。他在香港玫瑰崗學校完成幼稚園、小學及中三課程後，便遠赴加拿大繼續學業讀書，至2000年於加拿大加爾頓大學取得經濟學士學位。

畢業前後，黃楚恒先後於加拿大及香港任職項目經理和市場推廣主任，對經營業務有了初步認識。「隨著年齡的增長，當時就有一個心願，長大後一定要繼承中成藥業務，並積極投身業界，跟隨父輩為中成藥的發展出一點綿力」。

俗語謂，萬丈高樓從地起。自中三由香港往加拿大升學後，黃楚恒長時間生活於英語世界，2000年回到「泉昌」，仿效父親黃光漢由低做起，學習如何打理家族業務。眼見他中文寫得不好，電腦知識一般，父親黃光漢特別要求他多閱讀報紙，從中了解世界大事。「行

街、跟客戶以至文件書信都要做，但由於中文不好，寫信後要由同事幫忙。」

難忘03年抗擊沙士

談起泉昌，黃楚恒自然憶起父親和一眾員工，最難忘是2003年與港人一道抗擊沙士的日日夜夜。沙士爆發初期，由於對疫情不甚了了，市民人心惶惶，香港市面掀起史無前例的搶購板藍根熱潮，連日成為報章和電視新聞焦點。

作為經銷商的泉昌，公司電話長鳴不息，都是來訂貨，同事們被這突如其來的搶購潮殺得措手不及。那時候，黃光漢沉着應戰，指示同事，庫存現貨必須盡量應市，又立即親自打電話給北京同仁堂要求加速生產板藍根沖劑。終於，首批新生產的板藍根於2月中出廠，黃光漢立即下令由北京空運來港，其後在3月再度空運兩趟。眼見市面一度將板藍根炒至每盒超過港幣一百元，有同事提議調整售價以彌補虧損，黃光漢不為所動，還表明，「我們絕對不能在此關鍵時刻提高售價，必須保證有足夠貨源供應，為抗擊這個非典型肺炎盡一分力。」

黃光漢的營商之道、愛國之心，黃楚恒至今難以忘懷，並以此為楷模。作為泉昌第三代，除了繼承先輩殷勤奮、重視信譽的優良傳統，他更要着力開拓未來。「泉昌」創立至今已有80多年歷史，一直保持「老字號」穩健的企業形象；現時經營產品接近400款，包括成藥、茶葉、食品及個人護理系列，且屢獲殊榮。

多項產品港人最愛

他說，泉昌代理的中成藥及保健產品，當中的「保嬰丹」、「蜂花檀香皂」、「蝴蝶牌花露水」、「安宮牛黃丸」等為人熟悉，而一系列的感冒、板藍根顆粒沖劑更是全港銷量冠軍。「香皂銷情很理想，部分顧客除了用於洗澡外，更會將香皂用作『臭丸』，放在衣櫃，環保耐用。另一國產品牌「花露水」亦用於驅蚊，除抹在身上和毛巾外，亦可倒幾滴花露水放於廁所和睡房，任其自然揮發。」

黃楚恒表示，泉昌有限公司正致力拓展業務，對不同貨品的市場定位採用多元化的推廣策略，除邀請石修、元華、周家蔚等電視藝人推廣其品牌，幼女亦首次當上「保嬰丹」的小小模特兒。他希望，透露塑造新形象，為泉昌這家老品牌注入新氣象，促進香港中成藥邁上新台階，在國際市場上佔一席位。

▼黃楚恒共有四名子女，其中一對仔仔剛於五月出世，可謂「幸福」父親

受訪者提供



「父親對我人生影響最大」

認識泉昌董事副總經理黃楚恒，始於幾年前一次出差，他給記者的印象是彬彬有禮，主動和記者談及家族經營的生意，透露是北京同仁堂的香港獨家代理。記者也希望了解一下「富二代」如何延續、拓展家族生意。

單看外貌，很難相信現年38歲的黃楚恒已有四名子女，一對男雙胞胎剛於5月初搶鬧出生。黃楚恒希望盡量取得平衡，在工餘時間多陪伴子女，見證孩子成長。

作為四個子女之父的黃楚恒，父親黃光漢在他心中又是一個怎樣的人物？他說，父親是十分勤力又忙碌的人，從不浪費光陰，一星期六天忙於出席各項活動，星期日則由他當司機開車，接送父親出席各大小活動。回到家中，遇上電燈泡、椅子壞了更會親自修理，總不會讓自己停下

第3代掌舵新思維拓展80年老店

黃楚恒致力推廣優良國貨

蜂花檀香皂、美加淨牙膏、蝴蝶牌花露水、安宮牛黃丸、北京銀翹解毒片，這一個個品牌，全是港人熟悉的「中國製造」，其香港總經銷和總代理，原來就是「泉昌有限公司」。它成立於上世紀30年代，是香港第一批售賣國貨的經銷商，50年代將北京同仁堂引進本港，成功推動北藥南賣。踏入21世紀，又成功開拓「南藥北賣」，王老吉品牌行銷全國。歲月悠悠，泉昌已傳至第3代，且聽38歲的董事副總經理黃楚恒細說其守業故事，怎樣把經濟學思維注入這家80多年歷史的家族企業。

大公報記者 黃穎雅（文）
麥潤田（圖）



▲泉昌一直以來是北京同仁堂的傳統產品在香港市場的獨家代理
本報記者麥潤田攝

►黃楚恒（左）與父親黃光漢（右）在人民大會堂前合照
受訪者提供



▼黃楚恒（右一）和父親黃光漢（左四）、媽媽黃周娟娟（左三）及家人合照
受訪者提供



展，黃楚恒說，「培育新一代兩文三語的能力十分重要，以便與國際接軌，並作為溝通中西的橋樑。」

黃楚恒認為，新一代學生需要學習多思考和多分析，通識學科正能培訓學生作多角度思考，相信在今時的教育課程下，這一代的學生不論在語言、思考能力及資訊科技幾方面都會後浪推前浪，不斷發展。

特區政府開設國民教育科，社會對此有所爭議，黃楚恒記得，在加拿大讀書要修讀Social Studies，學習相關的歷史、政府架構，上下議院的組織等，鼓勵學生多留意時事。他認為香港的學校應該開設國教和歷史這兩科。

子女是父母的掌上明珠，黃楚恒的子女亦在父母的培養下，英文、數學、彈琴、繪畫、跳舞樣樣皆精。黃楚恒說，要讓子女學懂自理能力，「不懂綁鞋帶的事不會在黃家發生」。最重要是小朋友想學，有時間、有條件的話就讓小朋友去學。

學校應開設國教科

黃楚恒父親黃光漢是愛國儒商，上世紀80年代起出任福建中學校監，病逝後由夫人黃周娟娟接任福建中學（四校）校監。談到香港教育發

推動港中成藥國際化

►黃楚恒暢談經營家族生意苦與樂
本報記者麥潤田攝



香港中成藥註冊制度自2000年開始啟動以來，業界一直面對不少因註冊而帶來在資金上、技術上及程序上的問題，香港中成藥商會的成立，其主要宗旨就是團結業界，協助會員解決註冊上的疑難。

身兼中成藥商會主席的黃楚恒表示，接任後一直擔當着衛生署、業界及零售商戶之溝通橋樑，透過舉辦一連串的研討會、座談會及參觀活動，讓三方更了解對方的需要及難處，進而大家協商對政策作出調整。

黃楚恒說，中成藥註冊制度對業界來說好的，但因為本港中成藥市場不大，相反內地藥商批量大，面對高昂的中成藥註冊費，部分香港的中小型入口商亦面對經營困難，未能負擔註冊費，導致部分品種較窄的中成藥未能入口，甚至在市場消失。

註冊及產品化驗的路確實漫長，不少業界前輩對中成藥註冊工作感到相當吃力，黃楚恒說，願以應盡的能力給予協助及支持，讓大家對中成藥業界回復信心，他並鼓勵有志入行的年輕人。為推動中成藥的規範化及國際化，他期望在未來的日子繼續團結業界，提供更優質的中成藥，使香港中成藥能在國際市場上佔一席位。