

# 發揮駐港央企優勢 攻堅疫下各項難關 華潤靈活調配資源 保供港物資穩定

## 華潤集團積極助港抗疫

**華潤五豐香港事業部副總經理  
趙俊**

- 第五波疫情時，華潤五豐從內地調集38名員工進駐上水屠房，緩解屠房屠宰生產線人手不足的問題，恢復屠房運作

**華潤萬家（香港）總經理  
徐良**

- 疫情期间提出「千方百計保供應，不計成本穩物價」的策略，穩定蔬菜價格，更曾推出照價八折優惠活動，幫助穩定人心



華潤集團發揮駐港央企背景優勢，保證由內地運往香港的物資不受影響。左起為華潤五豐香港事業部副總經理趙俊、華潤萬家（香港）總經理徐良、華潤物流總經理吳校、華創建投助理總經理李卓。

**華潤物流總經理  
吳校**

- 疫情期间細緻劃分最小作業單元，靈活調配員工工作，互相補位，甚至部分高層住在倉庫，使員工感染率低於社會平均值

**華創建投助理總經理  
李卓**

- 疫情期间先後為逾300個租戶累計減租超過4000萬元，即使通關後，也會幫助有需要的民生租戶，以盡社會責任

**華潤萬家：內地農產品受追捧**

**橋樑作用** 地農產品供港更為方便。華潤萬家（香港）總經理徐良表示，將藉機向香港和海外消費者推廣內地產品，而公司作為民生央企，有責任推廣中國產品，講好中國故事。他指出，全球農產品匯聚香港市場，當中內地產品佔整體二至三成，公司旗下香港門店亦有九成蔬菜來自內地，相信隨着銷路不斷拓寬，市場份額將有望增至三成。

華潤萬家是香港排名第三的零售連鎖企業，在本港擁有U購select、U購select food、U購select mini等零售品牌。目前U購select在港門店共35間，U購select food在港有50間門店。

### 國產紅酒銷售超預期

徐良提到，公司在推廣內地產品方面採取多項措施，例如在2022年與來自寧夏的酒莊合作銷售內地紅酒，受到香港消費者追捧，表現超出預期。

此外，公司針對市場差異化競爭態勢，為內地產品打造獨特的消費策略，如本港中老年群體偏愛低糖生果，令新疆庫爾勒香梨和山東萊陽秋月梨，在與日韓同類別產品的競爭中脫穎而出；同時注重引進許多地理標識產品，如來自山東章丘的大葱。徐良認為，食品文化將是本港及海外消費者了解內地的重要橋樑。

不過內地產品在口碑節節攀高的同時，亦需注意出口運輸資質問題。徐良認為，內地農產品若要銷往香港乃至海外，商戶應當在供港資質、出口報關及運輸等多個環節「補課」，將有助高質素產品拓寬市場。



▲華潤萬家在本港擁有U購select零售品牌，門店35間。



中企貢獻

3年疫情為市民日常生活帶來諸多不便，尤其去年香港爆發第五波疫情，內地與香港交通幾乎斷絕，影響食物、日用品供應。在此嚴峻的環境下，華潤集團旗下華潤五豐、華潤萬家等積極發揮駐港央企背景優勢，承擔起責任，保證由內地運往香港的肉、菜、米、日用品等供應不受影響，保障市民生活。

大公報記者 趙建強、蔣去悄（文） 何嘉駿（圖）

華潤萬家（香港）總經理徐良表示，去年初本港爆發第五波疫情，內地運往香港的貨物運費大幅上升，供港物資成本急漲。他舉例，從深圳海吉星運輸蔬菜到公司位於香港的倉庫，正常價格為每車2500元，然而在該段期間，費用最高曾飆升至每車1.8萬元，增幅逾6倍。

### 華潤萬家不計成本穩物價

為避免成本上升衝擊港人日常生活，徐良提到，當時華潤萬家提出「千方百計保供應，不計成本穩物價」的策略，旗下商店在第五波疫情期间，蔬菜價格仍然穩定，甚至曾推出照價八折的優惠活動，希望幫助穩定人心。他指出，雖然華潤萬家旗下零售店在港的市佔率並不算高，但相信對穩定香港物價仍起到一定作用。

華潤物流總經理吳校透露，疫情期间公司人手不足，因此旗下位於沙田的冷倉採取嚴格的防控措施，以確保感染率低於社會平均值，並細緻劃分最小作業單元，有助員工靈活調配工作，實現互相補位，在有限的資源和人力下，優先保障民生類產品出入，如凍肉、大米、冷凍水餃、冷凍點心等。他透露，其間為保障倉庫正常運轉，甚至有部分高層選擇住在倉庫，回憶起種種應對措施，相當於「打了場大仗」。

吳校表示，去年訪港遊客數量少，外出餐飲需求比往年低，訂單數量有所下滑，倉庫出貨量跌至近年低谷，不過今年受惠通關，人流開始上漲，後續兩個月相信會有恢復勢頭。

華潤五豐香港事業部副總經理趙俊介紹，去年1月第五波疫情爆發，香港與內地進一步封關，對集團鮮活冷凍產品供港造成困難，華潤五豐從內地多個城市如深圳、上海、南寧等地，調集了38名具有專業資格的屠宰生產線專家來港，進駐旗下上水屠房，以緩解上水屠房屠宰生產線人手不足的問題，恢復屠房正常運作，有計劃、有秩序地逐步向市場供應鮮肉。

### 華創建投向租戶提供租金減免

華創建投助理總經理李卓透露，公司於疫情期间，一直有向旗下租戶提供租金減免，尤其旗下旺角、荃灣新之城，不少租戶均為中小商戶，在疫情期间生意慘淡，因此公司先後為超過300多個租戶，累計減租高達4000多萬元。即使通關後，一些有需要的民生租戶，公司都會繼續提供幫助，以盡社會責任。

**華潤物流 1.3億拓自動化紓人手荒**



掃一掃 有片睇



▲華潤物流旗下沙田冷倉提供冷凍產品儲藏及物流服務。

## 五豐行全力抗疫 跨境司機閉環管理

### 確保貨源

本港去年初爆發第五波疫情，內地供港物資一度出現緊張情況。華潤五豐香港事業部副總經理趙俊表示，去年1月起的疫情期间，五豐行承擔內地供港活豬總數的50%，而上水屠房則佔香港鮮肉供應量的80%，五豐行從全球採購的凍肉，佔香港總銷售量約15%，這些努力都確保了港人於疫情期间的肉類供應穩定。

趙俊強調，集團於內地與高達100個豬場有聯繫，會不停根據香港市場需要，安排活豬供港數量。

他又說，內地與香港均對供港活豬有一定的安全機制，確保活豬品質和安全。而活豬送至上水屠房後，也會盡快安排屠宰，並供應到超市、街市等，讓市民選購。

### 工時倍增 加薪兼予心理輔導

提及去年疫情最嚴峻的時期，趙俊指當時從內地運送活豬的貨車司機，均需要接受「閉環管理」，即進入香港後全程不能下車，不能接觸任何人。加上人手不足和過關檢疫等，當時不少司機都要多跑幾個來回，每日工作時數，從2至3個

小時大幅增加到8至10個小時，公司甚至需要為司機提供心理輔導，甚至大幅提升薪酬2至3倍，才能確保有足夠司機。

至去年3月開始，五豐行開始採用接駁方案，即內地司機將滿載物資的貨車駕駛至文錦渡關口，消毒後由香港司機接手，卸貨後香港司機再將車駕駛回文錦渡，交由內地司機取回，大大減輕司機壓力，此方案一直實施至去年底，兩地逐步恢復正常通關才取消。



▲五豐行在本港疫情期间，確保肉類供應穩定。

## 華創建投：通關後租戶生意升三成

### 市道復甦

華創建投助理總經理李卓表示，旗下零售租戶自今年農曆新年恢復通關後，客量提高約25%，營業額更上升超過30%，其中餐飲、超市、服裝表現較好，相信隨着全面通關後，內地旅客恢復來港，香港核心區業務可以逐步回復至疫情前水平。

李卓看好香港商業地產業務前景，他解釋，香港過去三、四十年也遇到不少風浪，但經濟動力很強，GDP下跌後也很快會出現V形反彈，尤其商業地產價格持續穩步上升，雖然核心區物業價格波動較大，但民生區則非常穩定。因此，集團未來希望逐步加大於民生區的商場投資，如一些較為殘舊的屋邨商場，公司希望接手後可以逐步改善設施，如增加無障礙設施，及回應社區需要降低租金，出租予教育機構等。

### 擬購屋邨商場 翻新升級改善社區

目前華創建投約80%業務均位於核心區，但李卓強調，全港有超過260多個屋邨，有逾200個社區商場，部分已經非常殘舊，相信對集團來說是一個投資機遇，可以逐步購入一些屋邨型商場，並且配合華潤萬家旗下的U購進駐，相信改善

社區居民生活，在一定程度上也可以展現社會的責任。

李卓又稱，去年本港樓價下滑，相信與疫情持續及美國短期內多次加息，影響投資者信心有關，但中央對港定位十分明確，希望確保香港長期繁榮穩定，集團對香港中長遠發展有信心，未來會繼續在港尋找投資機會。

他又特別提到，看好北部都會區發展，會在區內尋找發展機會。



▲華創建投旗下荃灣新之城等租戶客量回升。