



SPHERE

4



領袖群倫

目 錄

第四期 二〇〇一年九月號



2 集團消息 簡訊

和記黃埔集團最新動態。

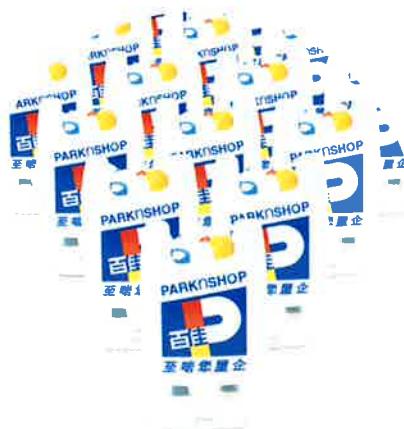


8

電訊科技

寬頻網絡繫全球

全賴和記環球電訊的超高速寬頻網絡，
香港現時享有最先進的通訊聯繫。



14

封面故事

領袖群倫開創先河

百佳開創新潮流，領導香港
超級市場業的大革新。

26

地產專題

樂在高爾夫球會

東莞海逸高爾夫球會提供高球運動的非凡樂趣，
體現湖光山色、優悠閒逸的生活情調。



封面：百佳把成功的超級市場經營模式在香港和內地發揚光大。攝影：陳本欣

出版：和記黃埔有限公司 香港夏慤道十號和記大廈廿二字樓 網址：www.hutchison-whampoa.com 集團編輯委員會：張景如、楊明珠、傅秉康
製作：emphasis a PUBLIC Groupe Company 香港鰂魚涌英皇道九七九號太古中心康和大廈六字樓 編務及製作：Peter Morgan、John Boyer、嚴培欣、
Jennifer Spencer、Ira Chaplain、張妙嫻、葉美華、盧美貞、卓碧月、鍾飛、蕭翠碧、謝文忠 分色：青雲制版有限公司 印刷：百色坊。版權所有，不得翻
印。未經和記黃埔有限公司書面授權，不得轉載。文中內容僅屬作者意見，並不代表和記黃埔有限公司立場。

Hutchison Whampoa Limited





簡訊

集團

中期業績

在截至二〇〇一年六月三十日止之六個月，和記黃浦有限公司錄得未經審核股東應佔溢利港幣七十一億九千三百万（約九億二千二百萬美元），而去年同期則為港幣三百一十一億二千六百萬元。每股溢利為港幣一元六角九仙，低於去年同期的港幣七元三角。

中期股息為每股港幣五角一仙（二〇〇〇年為每股港幣五角一仙）。

百分之六十九溢利來自香港以外地區。

期內營業額共計港幣四百三十四億零二百萬元，較去年同期增長百分之五。利息及稅前溢利共計港幣一百一十二億零一百萬元，較去年同期上升百分之七，反映能源及基建部門業務的增長。

出售投資項目所得溢利在扣除準備後共計港幣十九億元（二〇〇〇年為港幣二百五十五億二千萬元），其中包括由於VoiceStream與德國電訊合併所得溢利港幣三百億元，即現金約八億八千五百萬元及德國電訊百分之四點九股權，另外扣除集團就投資於Vodafone集團及德國電訊之股價及匯率變動所作準備港幣二百八十一億元。

有關中期業績詳情，請瀏覽網址：www.hutchison-whampoa.com/cib/investor.htm

和黃收購ICG Asia

和黃與Reading Investments聯手向Internet Capital Group購入ICG Asia百分之五十三點八股權後，已經取得ICG Asia的控制權。

和黃與Reading在六月提出一項自願有條件現金收購建議，收購ICG Asia餘下全部已發行股份連同尚未行使之ICG Asia認股權證。

該建議提出以現金港幣二角五仙（約三美仙）收購每股ICG Asia股份，並以港幣一元收購每份認股權證。

結果，和黃以港幣五億二千零六十萬

元的作價購入ICG Asia百分之三十七點一股權，而ICG Asia則以港幣二億三千四百一十萬元的作價購入ICG Asia百分之十六點七股權。透過此項收購，和黃已將其持有的ICG Asia股權由百分之十三點三提高至百分之五十點四。

備受推崇

在《商業周刊》七月公佈的全球一千家企業名單中，和黃的排名由二〇〇〇年的第一百零九位上升至第九十六位。

此外，集團更在二〇〇一年第四屆《Global Finance》最佳亞太區公司大獎中贏得「最佳綜合企業」及「最佳物流」兩個獎項。該項大獎評選亞太區內二十五個行業領域的機構。

ICG Asia的核心業務為地產投資、製造業及玩具貿易。在收購消息公佈後，ICG Asia的股價於六月二十一日上升至每股港幣五角八仙，升幅為百分之二十四點七三，為和黃帶來港幣六億八千七百一十萬元的賬面利潤，回報率達百分之一百三十一。

熱心社群獲肯定

和記黃浦已晉身FTSE4Good指數成分股，使集團熱心履行社會責任的企業形象更加鮮明。

FTSE4Good指數由大型指數公司金融時報指數設立，以同應市場需求而為重視社會責任的投資者提供一個認可的全球參考指標。

在七月底推出的FTSE4Good全球100指數的一百家成分股公司之中，和黃名列第六十五位。

和黃是日本以外亞洲區內唯一晉身FTSE4Good指數的公司，大部分成分股均是以歐洲及美國為基地的公司。

金融時報指數成分股若要躋身FTSE4Good指數，必須符合一套嚴謹的標準，包括著重環境的可持續發展，

維護及支持國際人權，並與股東及有關團體建立良好關係。

和黃增持 Priceline 股權

和黃及長江實業（集團）有限公司（長實）已向美國priceline.com的創辦人Jay S. Walker及其信託購入合共二千五百零二萬八千零二十三股priceline.com普通股，以增持在該公司之股權。

交易完成後，和黃及長實現時各自持有priceline.com約百分之十五（即合共百分之三十）股權。

長實及和黃將因此在priceline.com董事會獲得增添兩個席位，使總數增至三席。

Priceline.com於二〇〇一年第二季錄得創紀錄收益三億六千四百八十萬美元，高於去年同期的三億五千二百一十萬美元。未扣除利息、稅項、折舊及攤銷前的備考盈利為一千三百九十萬美元，備考收入淨額則為一千一百七十萬美元。

和記黃浦有限公司

 和記黃浦有限公司（和黃）是和記黃浦集團的控股公司，建基於十九世紀。

和黃現時的市值約為四百億美元。和黃亦為李嘉誠集團的成員公司，整個李氏集團佔香港股市總市值的百分之十五。

於二〇〇〇年，和黃的綜合營業額（包括聯營公司）超過一百億美元，綜合純利約為四十四億美元。

和黃於全球擁有僱員近十萬名，在三十四個國家經營五大核心業務，包括港口及有關服務；電訊及電子商貿；地產及酒店；零售及製造；以及能源及基建。

網址：www.hutchison-whampoa.com

電訊

H3G 選定合作夥伴

意大利

H3G已選定愛立信及西門子-NEC為其建設3G基建網絡。

和黃擁百分之七十八點三股權的H3G將成為意大利第一家建成IP（互聯網協定）標準寬頻流動通訊網絡的經營商。

愛立信亦會建設核心網關基建和百分之四十五的無線電接駁組件，而其餘百分之五十五的無線電接駁組件則由西門子-NEC負責建設。

大約二千個基站將於二〇〇二年夏季開始運作，預期基站數目到二〇〇六年將增至逾七千五百個。

足球快訊

英國

持有英國最大頻寬的3G流動電話牌照的Hutchison 3G UK已取得為流動電話及3G手機提供英格蘭超級聯賽內容的權利。根據協議，Hutchison 3G將有權為所有流動通訊設施提供超級聯賽的資訊，直至二〇〇四年。

七月，英國及愛爾蘭的客戶將可透過該公司的3G網絡，獲得最精彩的足球資訊。

選定軟件合作夥伴

另一方面，Hutchison 3G已挑選了數家軟件供應商作為合作夥伴，以提升其服務水平。

- Chordiant Software在統一客戶關係管理（CRM）方案市場上佔領導地位，該公司將會提供多媒體客戶互動管理服務。
- TIBCO Software將會供應TIBCO ActiveEnterprise™產品套餐，以提供企業應用整合（EAI）、數據傳送及商業流程管理服務。此軟件系統每秒鐘可處理逾十萬條訊息。

- Intec將會提供兩項產品：Inter-mediate發揮聯合傳媒（convergent mediation）

功能，讓Hutchison 3G可透過其先進的3G網絡獲取資訊，包括多媒體訊息及特定地點的服務。Interconnect則方便提供「電訊機構之間服務處理」服務，以便Hutchison 3G向合作夥伴及網絡商收取有關的服務費用。

節節領先

以色列

Partner繼續開創通訊科技的先河，在以色列推出一系列嶄新的先進服務。最近推出的服務包括：

- GPRS（通用分組無線電訊服務）——讓客戶透過彩色屏幕手提電話享用「永遠在線」功能，並觀賞網上錄像、瀏覽網頁、收發電子郵件、網上聊天及下載動畫等。
- IntraU——根據客戶之間的距離遠近及/或客戶與銷售點之間的距離，提供個人資訊及流動商資訊。
- ICQ SMS——讓客戶使用手機透過互聯網即時收發短訊。
- Song4u——用戶可訂購各類歌曲，並附上個人問候語句，再轉送其他用戶。

委任3G手機供應商

摩托羅拉及日本電氣已分別成為和黃首選的供應商，在澳洲、奧地利、意大利、瑞典及英國等和黃的主要市場提供3G手機。

有關供應協議確保和黃可獲得專門設計的手機，以按照原定計劃於二〇〇二年在集團所有市場推出3G服務。

這些3G手機將支援多媒體通訊科技及即時上網服務，可適應第二代、第二代半及第三代系統間的順利過渡。



Orange 加大碼覆蓋銅鑼灣

豐碩成果

用戶人數成長率

| 地區 | 第二季度 | 年成長率 |
|-----|---------|-------|
| 意大利 | 33.3 | 10.7% |
| 香港 | 504,000 | 10.7% |

→ Partner錄得溢利

以色列 Partner Communications已首次錄得營業溢利。

Partner公佈截至六月三十日止第二季度業績，收益增至一億九千一百三十萬美元，較去年同期的一億一千四百四十萬美元上升百分之六十七。

營業溢利上升至一千零七十萬美元，而去年同期則錄得虧損三千三百三十萬美元。

未扣除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利為四千二百五十萬美元，較二〇〇〇年第二季度所錄得的未扣除利息、稅項、折舊及攤銷前虧損六百九十九萬美元，上升四千九百四十萬美元。

溢利總額為一千三百一十萬美元，佔收益百分之七點八，而去年同期則錄得虧損一千二百四十萬美元。

Partner的用戶人數已由一年前的五十萬零四千增至一百一十四萬七千，而市場佔有率則由百分之十五提升至百分之二十二。

百億個通話

香港

香港和記電訊在七月慶祝Orange網絡創下六年來處理逾一百億個通話量的紀錄。

和記電訊經營香港最大型的流動通訊網絡，其用戶人數超過一千七百萬，每天處理逾一千二百萬個通話，而其國際漫遊服務覆蓋全球一百五十八個國家和地區。

SPHERE

2

SPHERE

3

簡訊



今在特拉維夫上市

以色列

Partner Communications的股份已於七月三日開始在特拉維夫證券交易所買賣。藉此擴大與投資者的接觸面。在此之前，該公司已在納斯達克及倫敦證券交易所上市買賣。由八月一日起，Partner更躋身特拉維夫25指數及特拉維夫100指數的成分股之列。

合作協議

澳新/紐西蘭

和記黃埔、Hutchison Telecommunications (Australia) (HTAL) 及 Telecom Corporation of New Zealand (TCNZ) 已組成策略性聯盟，目的是及早推出3G服務以爭取在澳洲流動通訊市場的佔有率，同時加強TCNZ在紐西蘭流動通訊市場的領導地位。

三家公司已在五月宣佈組成聯盟，將會在澳洲及紐西蘭分別成立Hutchison 3G Australia和Telecom 3G兩家新的營運公司，專注發展3G產品和服務。

在澳洲的發展重點：

- Hutchison 3G將獲注入十億澳元(約五億一千萬美元)的新股本。
- TCNZ將以二億五千萬澳元認購百分之十九點九的權益。
- 聯盟夥伴已承諾額外投入七億五千萬澳元的股本(HTAL及/或和黃將投入六億澳元，而TCNZ則會投入一億五千萬澳元。)

Hutchison 3G將擁有HTAL所提供的1800兆赫頻譜牌照，以及2.1千兆赫頻譜牌照。

在紐西蘭的發展重點：

- 和黃可選擇以二億五千萬紐元(約一億零二百萬美元)收購Telecom 3G百分之十九點九權益。此項選擇權須於Telecom 3G在紐西蘭全面推出3G服務後十二至二十四個月內行使。
- Telecom 3G已與和黃達成合作協議，以和黃的全球3G品牌經營業務，並可採用和黃的3G內容、產品及科技。

3G供應合約

澳洲

Hutchison Telecommunications (Australia) (HTAL) 已與澳洲愛立信簽訂合約，由愛立信在悉尼及鄰近地區、墨爾本、布里斯班、阿德萊德及珀斯供應及安裝3G基建網絡。這項合約總值八億三千萬澳元(約四億二千三百万美元)，工程費用分四年支付，而網絡將於二〇〇三年年初落成啟用。

此外，澳洲摩托羅拉將會在悉尼及布里斯班兩地的牌照覆蓋範圍內提供無線接駁網絡。

愛立信及摩托羅拉亦已協議提供3G手機，而寬頻公司ADC則已獲委任供應SingleView服務系統，以配合HTAL未來發展3G服務的需要。

瑞典聯盟

瑞典

瑞典方面，和黃的附屬公司Hi3G Access已選定愛立信為供應商，負責供應其核心3G網絡以及其中一半的基站建設。

同時，Orange已簽署意向書，成為3G Infrastructure Services第三個合作夥伴。3G Infrastructure Services是由Hi3G與Europolian Vodafone所組成的公司，提供覆蓋瑞典七成人口的3G基建設備。

這項安排將會大大減低上述三家3G持牌公司的經營成本，而保留各自的獨立運作。

Hi3G的目標是在二〇〇三年年底之前，提供覆蓋瑞典全國人口的3G服務。

和記環球電訊廣東結盟

中國/香港

和記環球電訊與廣東省電信公司正合作加強發展粵、港兩地的國際專用線路服務，目標是為兩地的商業機構提供兩地之間的點對點專用通訊服務。

新牌照擴大印度覆蓋範圍

印度

和記電訊已成功取得在印度經營流動電話服務的另外三個牌照，將覆蓋範圍擴展至卡納塔克邦(包括班加羅爾)、清奈及安得拉邦(包括海德拉巴)。集團透過與Essar Group成立的合資企業Barakhamba Sales & Services Ltd，在印度政府拍賣第四批流動電話牌照時以總成本九千八百五十萬美元購入上述牌照。

新牌照能擴大和黃現時在印度孟買、德里、加爾各答及古吉拉特邦所提供的流動通訊服務，使網絡的覆蓋範圍達到二億三千萬人口(佔印度總人口在百分之二十三)，佔全國購買力百分之五十。



澳門推出流動通訊服務

澳門

香港和記電訊已於八月在澳門推出GSM雙頻流動通訊服務，覆蓋全澳超過百分之九十九的人口，服務範圍包括全面的話音、數據及國際漫遊服務，以及通過「Hutchisonworld」提供的無線互聯網服務。

電子商貿

TOM推廣體育盛事

TOM.COM (TOM) 已與中體產業股份有限公司(中體產業)簽訂意向書，成立各佔一半股權的合資企業，以把握二〇〇八年北京奧運會所帶來的宣傳商機。

該合資企業將致力爭取商務推廣權及電視轉播權，並研究為中國著名運動員擔任經理人的機會。此外，該公司亦將參與發佈二〇〇八年奧運會的新聞資訊以及提供有關的諮詢服務。

較早前，TOM亦與中國體操協會簽訂協議，為中國國家體操隊安排表演，並負責其推廣及商務活動。

去年，TOM入股主要體育活動籌辦機構廣東羊城報業廣告公司。羊城報業廣告擁有中國全國乒乓球錦標賽、全國排球聯賽、保齡球錦標賽及中國大學生足球聯賽的商務推廣權。

TOM並且透過該公司，於八月取得中國甲A籃球聯賽商務推廣權合約，為期三季。

跨媒體策略

TOM已與台灣最大的雜誌出版商電腦家庭文化事業股份有限公司(PC home)及當地最大的書籍出版商城邦文化事業股份有限公司(城邦)簽訂協議，共同成立一家新公司。

根據該協議，TOM將持有新公司百分之四十九股權。新公司的目標是發展成為大中華區內最大的中文媒體平臺。

此外，TOM又與中國圖書出版社(集團)總公司轄下的中國信息技術有限公司成立合資公司——中國通文化有限公司，共同在內地發展出版事業。

TOM亦已購入北京炎黃時代廣告公司、騰龍(中國)集團有限公司、天明廣告有限公司、齊魯國際廣告公司及青島春雨廣告公司等之控制性股權。上述五項收購完成後，TOM的戶外媒體網絡無論在資產規模、營業額及盈利能力方面均已領先於全國。

提升網上服務

為了提供增值網上服務，TOM已與中國聯通、中國網通、二六三網際集團及神州在線合作，推出「TOM網遊神」上網卡。TOM網遊神為一虛擬互聯網服務



TOM已成為中國首屈一指的體育推廣及項目籌備機構。

供應商 (ISP)，為內地電訊經營商提供開放式的共用互聯網平台，包括多種ISP上網及增值服務。

公佈業績

TOM公佈二〇〇一年第二季度業績，季內收入比上季增長百分之八十九，達港幣一億四千五百萬元(約一千八百六十萬美元)。由於體育及戶外推廣業務之強勁表現，季內網下媒體收入較上季上升百分之一百零一，達港幣一億一千三百萬元。TOM的網上媒體收入則增至港幣三千二百萬元，上升百分之五十五。

TOM季內的毛利率達百分之四十五。未計算利息、稅項、折舊及摊銷前之虧損減至港幣四千七百萬元，下降百分之十五。

按年比較，集團截至二〇〇一年六月三十日止六個月之收益為港幣二億二千五百萬元，較二〇〇〇年同期之港幣六百萬元增長約三十六倍。二〇〇一年上半年的經營虧損為港幣一億一千九百萬元，較去年同期的港幣一億九千八百萬元減少百分之四十。

投資者享有更多服務

網上證券和黃CSFB理財已推出三項新猷，為客戶提供更靈活的投資選擇，更充裕的周轉資金，以及更完善的資訊聯繫。

- 月供投資服務計劃 (MPP) 是一項靈活的投資計劃，提供多種投資產品，每項產品的每月最低投資額為港幣一千五百元。

- 客戶亦可透過額外交易額限制 (Order Dollar Limit) 的信貸，購買合資格的本港及美國股票，數額最高可達戶口內批核資產值的兩倍半。

- 短訊傳送系統將進一步加強資訊聯繫，讓客戶透過流動電話掌握戶口的最新情況。

零售及製造

機場購物樂

前美國總統克林頓在香港出席《財富》全球論壇後，已於二〇〇一年五月十一日返美。他在登機前到香港國際機場內的New Horizons 免稅店購物，引起了一陣熱動。店員說：「克林頓選購了一枚吐吧斯石戒指和一支萬寶龍鋼筆。」該免稅店集團的二十五間零售店由屈臣氏及瑞士The Nuance Group的合資公司Nuance-Watson負責經營。

克林頓先生，多謝惠顧。



機械臂永不言倦

屈臣氏引進了四台機械臂生產瓶裝水，以每小時約三千三百瓶的處理量，將生產線的效率提升至全球第一。機械臂可輸入程式，執行預設的不同功能，並可沿著設定的重複軌跡，迅速、準確地搬動物件，節省百分之八十五的廠房空間。此外，屈臣氏的質量保證部門及生產辦事處可即時監察主要的品質度數。

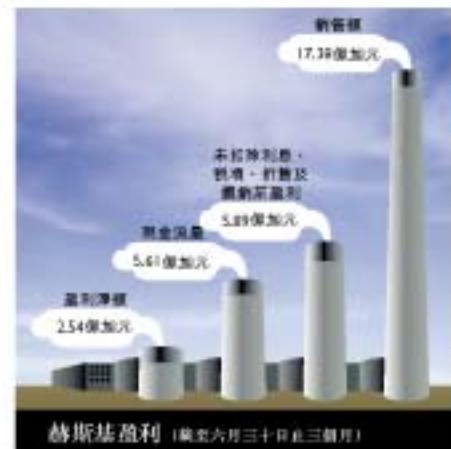


投資藥業生產

和黃已與上海市政府轄下的上海市藥材有限公司組成各佔半數股權的合資企業上海和黃藥業有限公司，合作發展傳統中藥。此項目的投資額達人民幣二億二千萬元(約二千六百五十萬美元)。

此外，和黃亦於三月與廣州美晨合作，成立同類合資企業和黃健寶保健品有限公司。企業的投資額為人民幣二億四千五百萬元，和黃佔其中百分之八十股權。

簡訊



赫斯基盈利飆升

赫斯基能源在二〇〇一年第二季度錄得盈利二值五千四百萬加元(約一億六千五百萬美元), 每股普通股盈利為加幣六角, 較二〇〇〇年第二季度盈利五千五百萬加元上升四點六倍。

來自業務的現金流量由二〇〇〇年第二季度的二值一千九百萬加元上升至五值六千一百萬加元(即每股普通股一點三三加元), 升幅達二點六倍。

二〇〇一年第二季度的銷售及營業收益為十七值加元, 較二〇〇〇年第二季度上升百分之七十一。

在二〇〇一年第二季度, 軟、中及重油及天然氣的平均每日產量為二百六十四千桶石油當量, 較去年同期上升二點一倍。

季度股息為每股普通股加幣九仙。

積極收購

赫斯基能源已透過其附屬公司Husky Oil Operations收購兩家新公司Avid Oil & Gas (Avid) 及Titanium Oil & Gas (Titanium)。

Avid每日生產約五千八百桶石油當量, 並擁有一千一百六十萬桶石油當量。

地產及酒店

·少 滬畔名居

新加坡住宅項目旭日灣於六月推出後, 勢必成為另一尊貴府第。此項目由和黃與長實合作發展, 包括七幢大廈共九百零六個單位。

可盡覽南中國海壯麗的日出景致。其設施包括多個游泳池、滑水梯、高爾夫果嶺及發球場, 甚至人工沙灘。

如履平地

五一勞動節期間, 逾十萬群眾雲集和黃旗下重慶大都會廣場外面, 參加熱鬧的慶祝活動, 包括鋼琴彈奏的高空走鋼線表演。重慶大都會廣場位於重慶市中心, 樓面面積二千萬平方呎, 包括商場、辦公大樓及酒店。

能源及基建

的探明儲藏量和阿爾伯達省內約十萬英畝的未開發土地。

- Titanium將為赫斯基能源提供每日二千二百桶石油當量的產量, 五十六億桶石油當量的儲藏量, 以及薩斯喀徹溫省內約三千公頃的未開發土地。

內地結盟

Husky Oil China已與中國海洋石油總公司(中海油)簽署協議, 掘探及開發中國海南文昌39-05的油田區塊。

作為營運商, 赫斯基已承諾在七年內鑽挖三個勘探井, 中海油有權參與此項目由其佔有百分之五十一權益的發展項目, 而赫斯基則擁有其餘百分之四十九權益。

這個勘探區塊與文昌13-1及13-2油田位於同一區域。赫斯基擁有文昌13-1及13-2油田百分之四十的開發權益, 預期這兩片與中國合作開發的油田將於二〇〇二年上半年度投產。

同時, 赫斯基已經建成Nanhai Endeavor(生產儲存卸油船)的船身。該船將在文昌油田的開發中擔當重要角色。

長江基建業績

在截至二〇〇一年六月三十日止之六個月, 長江基建集團錄得除稅後未經審核綜合純利港幣十五值零九百萬元(約一億九千三百四十六萬美元), 較去年同期上升百分之八。每股盈利為港幣六角七仙, 而去年同期則為港幣六角二仙。中期股息為每股港幣二角一仙。

今長建發展生物識別技術

長江基建集團(長建)已與富林集團組成合資公司, 以開拓正在蓬勃發展的生物辨識技術市場。生物辨識技術是利用面部、指紋、視網膜、手掌及聲音辨識功能, 以發展保安、執法及身份辨認系統。

這家名為bioSecure Systems的合資公司已與加拿大上市公司Imagis Technologies簽訂合作協議, 在亞太區分銷其保安及面部識別產品。

BioSecure亦取得由香港中文大學開發的「指紋比對技術」之獨家專營權。

港燈業績

香港電燈集團(港燈)的核心業務於二〇〇一年首六個月的未經審核綜合溢利, 純扣除稅項及作管制計劃轉撥後, 為港幣二十值三千五百萬元(約二值六千萬美元), 較去年同期增加百分之三點七。此外, 集團因出售Powercor Australia之電力零售業務而取得一次過特殊收益, 加上其他業務的未經審核溢利, 共達港幣四值二千八百萬元。

中期股息為每股港幣五角六仙, 較去年之每股港幣五角四仙上升百分之三點七。

港燈較早時宣佈與十八間國際銀行簽署協議, 取得總值港幣四十五億元, 分兩部分的貸款, 以配合公司一般的融資需求。



和記黃浦港口全球業務分佈圖



港口

和黃港口擴大投資

記黃浦港口於五月與以菲律賓為基地的國際貨櫃碼頭服務公司(ICTS)達成協議, 收購ICTSI旗下負責發展及擁有海外港口業務之附屬公司ICTSI國際控股公司(IHIC), 為和黃增添八個港口。

IHIC分別在墨西哥、阿根廷、沙地阿拉伯、巴基斯坦、坦桑尼亞及泰國經營共二十三個貨櫃及雜貨泊位。

IHIC轄下的八個港口包括：

- 1) 阿根廷布宜諾斯艾利斯貨櫃碼頭；
- 2) 墨西哥恩塞納達國際貨櫃頭及恩塞納達郵輪碼頭；
- 3) 墨西哥維拉克魯斯國際貨櫃碼頭；
- 4) 墨西哥曼薩尼約國際貨櫃頭；
- 5) 沙地阿拉伯國際港口；
- 6) 巴基斯坦卡拉奇國際貨櫃碼頭；
- 7) 坦桑尼亞達累斯薩拉姆港的坦桑尼亞國際貨櫃碼頭；
- 8) 泰國廊差彭碼頭。

發展項目

和記黃浦港口已簽訂協議, 發展內地兩個港口及韓國一個港口。和黃將參與發展深圳鹽田國際貨櫃碼頭第三期計劃, 其實益權益將不超過百分之四十五。

和記黃浦港口較早前亦宣佈與寧波港務局簽署合作發展及經營寧波北侖港第二期的合同, 和記黃浦港口持有百分之四十九股權。

此外, 由和記黃浦港口、韓國現代商船和韓進海運組成之財團, 已與韓國港務局簽訂光陽港二期的發展及經營合同。

根據合同, 財團將向韓國政府租用光陽港二期七個泊位, 為期三十年, 並擁有優先與韓國港務局商討發展光陽港三期的權利。

光陽港二期第一階段的工程預期可於二〇〇二年完成, 而第二階段則於二〇〇四年落成啟用。

和記黃浦港口現時在全球二十九個港口經營共一百六十二個泊位。

Reebok與LINE合作

和記黃浦港口屬下電子物流業務機構物流資訊網絡企業(LINE)已與Reebok達成合作協議, 擴子設計、發展及測試一個供應商入門網站, 以配合鞋類和成衣行業的獨特需要。

LINE提供的檢視採購系統(Order Visibility Application, 簡稱OVA), 讓Reebok透過電子貨運中心(e-Hub), 連結其製造商、物流服務供應商及其他商業合作夥伴, 從而發揮供應鏈的最大潛力。檢視採購系統是以互聯網為基礎的解決方案, 提供事項管理、工作流程處理及自動傳訊等功能。

較早前, 香港貿易發展局與LINE於三月推出了「易線通」服務(Transact

Link)。易線通由LINE開發, 並在貿易發展局的商貿網站「買發網」(trade.com)及transaction.net上提供服務, 讓本港供應商能在一個安全可靠的網際環境中, 向海外買家推廣其產品, 完成貿易和運輸文件的手續, 及進行即時交易。

提升巴爾博亞港處理能力

和黃持有股權之巴拿馬港口有限公司已為巴爾博亞港貨櫃碼頭購置七台輪胎式龍門吊機。這批由德國Noel Crane Systems製造的新吊機可堆疊六層高貨櫃及處理六行貨櫃。新吊機於八月運抵後, 巴爾博亞港的輪胎式龍門吊機數目增至十六台。

·今 上海集裝箱碼頭獲頒殊榮

由和記黃浦港口及上海港務局共同投資組建的上海集裝箱碼頭在中國貨運業大獎評選活動中榮獲四項大獎, 包括「綜合服務最佳集裝箱港口」、「科技管理水平最佳集裝箱港口」、「集團政條件最佳集裝箱港口」和「作業效率優秀集裝箱港口」。

刷新紀錄

哈爾威治國際港口於二〇〇一年二月十九日至二十四日期間, 將二萬七千一百一十二噸出口的散裝穀物裝上Leaderman號商船, 創下該港口及東美吉亞利亞的一項新紀錄。



寬頻網絡 繫全球

全賴和記環球電訊的超高速寬頻網絡，香港現時享有最先進的通訊聯繫。



陳東尼可謂身在福中不知福。他在一家全球性投資銀行的香港辦事處工作，早已把銀行的高速內聯網系統視為理所當然的設施，並經常與同事舉行視像會議。在家中，他也可使用寬頻服務專用線路，透過互聯網下載音樂及錄像，為時只需短短數秒鐘。

然而，當他被調往芝加哥分行後，情況卻完全改變。雖然芝加哥已是全球通訊最發達的城市之一，但緩慢的傳輸網絡根本不足以支援視像會議，至於在他居住的頂樓住宅單位，更只能提供撥號上網服務，下載一段三分鐘的錄像，趕西要花一個小時。這對於陳東尼來說，簡直就像時光倒流，退回昨日的科技世界，令他十分沮喪。

上述情況絕非出於杜撰，而是千真萬確的事實。跟香港比較，芝加哥的電訊基建實在相差太遠。即使是倫敦、米蘭、巴黎、東京、悉尼，也比香港落後很多。雖然這些城市在國際商業、文化潮流、時尚品味等方面均處於先驅的地位，但它們的電訊網絡卻仍停留在二十世紀，似乎尚未踏入新千禧。這些城市之中，只有紐約曼克頓區的寬頻滲透率能夠與香港相比。香港在這個科技領域遙遙領先，其實全賴本港電訊業翹楚——和記環球電訊的努力不懈。

不少專家都認為，香港特別行政區具備成為亞洲電訊中心的理想條件，而和記環球電訊正是推動香港朝向這個目標奮發進步的一股力量。這家由和記黃埔有限公司與主幹網絡經營商亞洲環球電訊於一九九九年創立的合資公司，一直堅持朝著這個方向努力，和記環球電訊行政總裁黃景輝更視之為無可置疑的發展路向。

他說：「只要和記環球電訊繼續發展它的網絡，香港必然會成為電訊中心。」

極速上網

黃景輝所說的網絡，正是和記環球電訊能為商業及住宅用戶提供全球最高上網及網絡傳輸速度的關鍵所在。該網絡採用革命性的光纖電纜，透過長達二千公里的管道貫通全港。由於光纖電纜能提供更大的頻寬，故此傳輸速度遠非芝加哥的電訊網絡所能比擬。和記環球電訊利用香港獨特的地理環境以及高度的互聯網滲透率，得以建立傲視全球的通訊網絡傳輸，而其他城市由於仍然採用傳統的銅纜，故網絡傳輸速率大受限制。

黃景輝說：「我們能夠在這方面領導全球，端賴香港獨特的地理條件。香港面積較小，所以比較容易建立一個全光纖網絡。換了是在北美，便要鋪設一哩又一哩的光纜了。」

和記環球電訊推出應用光纖科技的寬頻服務，讓用戶能夠以每秒10兆比特(Mbps)的速度上載或下載數據，比香港業界的標準速率每秒1.5兆比特快得多。更重要的是，每條專用線路都能提供這種速度，即保證每個住宅或商業用戶都能享有每秒10兆比特的高速傳輸。(以往，寬頻服務經營商雖也能提供同一速度，但服務會由同一幢建築物內的所有用戶分享，所以假如建築物內有兩位用戶，傳輸速率便會分薄至每秒5兆比特，餘此類推。)

用戶一旦嘗試過寬頻專用線路的高速傳輸，較慢的寬頻服務一定再難以滿足他們的需求，更遑論56K速率緩慢的撥號服務了。寬頻服務提供的廣泛用途令人難以抗拒：這項服務永遠在線，而且使用極為簡易，只需一張以太網配接卡(Ethernet card)及一個電話插口即可接駁，而商業及住宅用戶均可享用只有和記環球電訊的寬頻線路才能提供的一系列服務。



「必殺技」

對於住宅客戶來說，數碼媒體及互動電視的發展，是吸引他們採用寬頻服務的主要因素。只需數秒鐘，用戶便能觀看現場錄像，下載音樂（也因此催生了Napster、Broadcast.com等網站）。網上遊戲是另一種必須借助高達寬頻上網服務的

用戶透過和記環球電訊

熱門消遣，而網上自造視像服務亦勢將革新未來十年的娛樂服務。同時，在互聯網上載複雜的影音內容亦會變得愈來愈普遍，用戶透過和記環球電訊每秒10兆比特的上載速率，只需短短數秒鐘便能完成傳送複雜的文件、圖片及錄像。

黃景輝更指出，娛樂用途只是寬頻服務引人入勝的一環。他說，寬頻服務的其中一項「必殺技」就是和記環球電訊的寬頻校園計劃，為參加的學校提供收費優惠的寬頻上網服務（請參閱第10頁另文介紹），老師和學生均獲益良多。舉例說，學生可透過學校的高速內聯網傳送電影習作或音樂演奏，亦可參加遙距課程。

對於商業用戶來說，高速上網只是和記環球電訊光纖網絡的眾多好處之一。黃景輝打了一個有趣的譬喻來說明擴大寬頻商戶的價值。

線路作為私人通訊網絡之用，以享受本港現時最高水平的頻寬。

世界全接觸

除了本地數據傳輸服務外，和記環球電訊亦透過其海底電纜網絡以及與中國電信的獨特聯繫，為商業客戶提供國際頻寬。二〇〇〇年一月，和記環球電訊獲准提供有關服務後，已將其在香港的光纖網絡，透過穗深港環網光纖傳輸系統，接觸中國電信的電訊網絡，使中國內地的數據通訊

每秒10兆比特的上載速率，短短數秒鐘便能完成傳送複雜的文件、圖片及錄像。

他說：「使用頻寬就像會上癮似的，用得愈多，需求和要求也就愈大。」

由儲存電腦等基本功能以至視像會議、多媒體廣告等先進用途，和記環球電訊都能以光纖網絡作為媒介，為企業客戶提供他們所需的頻寬，包括支援流動電話經營商及互聯網服務商等「批發」用戶的高速數據傳輸服務。此外，大型公司亦可向和記環球電訊租用專用

可直接傳送至香港，再經亞洲環球電訊的海底電纜傳送到世界其他地方。

有了這個龐大的超現代化網絡，和記環球電訊可以透過國際專用線路及國際IP傳送服務，向用戶提供覆蓋全球的國際寬頻網絡。國際專用線路有利通訊聯繫，故特別受在中國內地經營的台商歡迎。他們向和記環球電訊租用這些線路，便可建立經過香港再接駁到中國電信網絡的私人通訊網絡，以聯繫他們在華南地區的工廠。透過這項設施，台商還可以利用和記環球電訊的先進寬頻服務，在網

寬頻校園

沙田官立中學副校長陳有相信教育之道，在於培養學生的創意。可惜由於資源不足，他的心願一直未能實現。但三年前，政府挑選了沙田官立中學參加一項試驗計劃，目的是將電腦及互聯網融入學校環境，以提升本港教育的素質。在獲得政府增加撥款後，陳副校長開始在四個實驗室裡設立電腦工作站。不過，由於頻寬不足，學生上網速度很慢，根本談不上建立一個全面網絡化的互動學習環境。

幾個月前，和記環球電訊開始參與這項計劃，透過創新的光纖網絡向學校提供寬頻上網服務，校方可以獲得大幅折扣的優惠價，享有高達每秒10兆比特的上載與下載雙向速率。因此，參與這個試驗計劃的多間試點學校大大革新了授課與學習模式。

陳副校長對這項計劃的成果，深感滿意。擴大的頻

寬，為他的學生打開全新學習領域的大門，提升他們活學活用的創作水平。例如，學生除了可以上網搜集資料，下載圖片，更可使用學校的數碼攝錄機拍攝錄像。作為習作的一部分，完成習作之後，他們又可以利用和記環球電訊的高速寬頻上網服務，把習作上載至學校的內聯網，傳送給老師及其他同學。陳副校長相信，這類多媒體科技對學生的發展極有裨益。

他說：「我們教導學生怎樣拍攝錄像，因為我們相信這是有效培養創意的活動。」此外，陳副校長亦發覺學生的英語有了明顯的進步。由於學生愈來愈懂得向老師及同學展示複雜細緻而多姿多采的多媒體習作，他們的自信心及溝通技巧亦隨之加強。

和記環球電訊行政總裁黃景輝表示，在光纖技術的創新應用之中，虛擬教育計劃是一項「必殺技」。



讓學生、老師和家長享有最好的成果。」

教學環境的轉變，也要求老師掌握全新的技巧，因為今天的學習環境跟他們做學生的年代已經完全不同。政府的計劃也有提供培訓老師的撥款，而沙田官立中學多位老師的資訊科技能力已達到中級或高級水平。

這項計劃已引起香港其他學校對資訊科技課程的濃厚興趣，紛紛派人到陳副校長的學校取經。黃景輝相信，當學校完全採用寬頻科技，將會大大改變有關「人機互動」的長期論辯。

黃景輝說：「以往，我們一直從人與機器之間互動的角度來看待電腦。現在，我們可以運用科技，作為人與人之間互相交流溝通的工具。」

上控制存貨。

黃景輝說：「中國內地對國際通訊服務有殷切的潛在需求，我們已經與內地建立了直接而可靠的通訊聯繫，正能滿足這方面的需求。」

和記環球電訊得以提供全面的國際頻寬服務，關鍵在於亞洲環球電訊經營的 East Asia Crossing 海底電纜（請參閱本頁另文報道）。這條電纜由美國經日本直達香港，並於二〇〇一年一月十日在將軍澳登陸，使和記環球電訊能夠向需要國際寬頻的用戶提供「一站式」服務。

談到和記環球電訊的母公司時，黃景輝說：「我們已與亞洲環球電訊建立起緊密無間的端對端聯繫。緊密無間，是因為我們與亞洲環球電訊訂有非常嚴格的服務支援協議，客戶只需透過一個支援點便能獲得所需服務，毋需與多個經營

商接觸。」

和記環球電訊在這個發展過程中經歷了不少困難，從中可見建立一個全光纖網絡，殊非易事。這個過程不但費時，而且成本開支不菲，全球只有幾家公司有能力克服這些障礙，成功打入市場。

投資基建

這個網絡的發展，始於一九九五年。當年香港政府開放電訊市場，向和黃發出固定網絡電訊服務（FNTS）牌照。當時和黃已決定了長遠策略，便是放棄速度較慢的通訊網絡，而著眼於在全港建設一個全光纖的網絡。

這項決定當然是經過深思熟慮才作出的。雖然鋪設光纖電纜的成本比採用現有的銅纜或同軸電纜昂貴得多，但和黃

相信只有光纖科技才能經得起時間考驗和提供現時市場普遍需要的頻寬類型。除了成本的考慮因素之外，其他後勤支援上的難題亦需要一一克服。

黃景輝說：「我們遇到不少挑戰，因此需要很多時間來鋪設網絡，至今已超過五年。」

換了是規模較小的公司，可能一早已知難而退。但是，和黃憑著無比的毅力，經過三個不同階段，克服種種困難，終有所成。

第一階段是建設光纖電纜網絡的主幹，連接香港各主要

地區，包括連接海底電纜的登陸點及邊境交接點。主幹的建設工程必須得到多個政府部門的批准，例如挖掘路面要獲得許可證，而許可證一經發出，便不能在指定限制期內以同一理由在同一路段再進行挖掘。小路的限制期一般只是一兩年，但主要道路的限制期則會較長。

黃景輝說：「在某些路段，我們只可能有一次施工機會，不容失手。」

第二階段是鋪設接駁網絡，將主幹連接到各主要住宅區及商業區。由於香港的住宅區與商業區之間並無明確的界限，故有助加速這階段的工程進度。

第三階段則是在建築物內安裝基本設施。受空間所限，這項工程要求特別細緻的施工技術。事實上，本港大部分建築物內的「電訊室」都十分狹小，面積不會超過一平方米，而且裡面亦早已裝設現有電訊公司的設施。

黃景輝說：「我們必須在牆上或天花板找地方把精密設施安裝好。這項工程既龐大，又複雜。」

另一項挑戰是將各樓層的線路連接到電訊室。工程人員必須將電線穿過建築物內的上升管道，並同樣受空間不足的限制。整個過程非常複雜，也極費時。和記環球電訊經過長期計劃、苦心經營，到今天才算開始享受努力的成果。

放眼未來

和黃在二〇〇〇年與亞洲環球電訊合作，成立各佔五成權益的合資企業——和記環球電訊，使和黃的電訊業務跨進一步。亞洲環球電訊的國際基建設施及技術專長，即時為合資公司帶來裨益，而黃景輝亦對公司的前景充滿信心。他指出，和記環球電訊擁有的先進網絡足以配合科技發展，應付擴大頻寬的需要。他很有理由相信，公司的服務將會受市場歡迎。

他說：「我們的目標是在未來幾年，為全港一半市民提供服務。根據外國經驗，後來者一般需要很長時間才能夠在市場站穩陣腳，我們對目前取得的進展和市場佔有率，感到十分滿意。」

銀行界對和記環球電訊看來亦同樣信心十足。在銀行大力支持下，和記環球電訊最近籌得港幣四十四億元（約五千六百四十萬美元）貸款，以配合未來積極擴展基建的融資需要。

黃景輝肯定地指出，對和記環球電訊來說，「未來的前程確實一片光輝。」



跨越全球

有供應，自然會有需求。亞洲環球電訊便是憑著這個簡單的商業策略，掀起了光纖網絡世界的一場巨變，更為和記環球電訊帶來重大利益。

首先，私營的亞洲環球電訊可以連接全球最大的電訊網絡。在大股東 Global Crossing 的支持下，亞洲環球電訊在亞洲各地鋪設海底電纜，成為 Global Crossing 旗下十六萬公里電訊網絡的組成部分。事實上，Global Crossing 是全球第一家自行鋪設電纜的公司，證明早有先見之明。

亞洲環球電訊創立於一九九九年，是 Global Crossing、微軟與軟庫（Softbank）合夥組成的公司，目的是配合亞洲市場對電訊容量及服務急速增長的需求。亞洲環球電訊建立了第一個泛亞洲的網絡，讓亞洲各國互相接觸，並聯繫世界其他地區。

伍永存指出，香港擁有地利，是區內舉足輕重的電訊市場。他說：「香港是亞洲的電訊中心，也是與北亞及東南亞建立電訊聯繫必然選擇的據點。」



領袖群倫 開創先河

百佳開創新潮流，領導香港超級市場業的大革新。



■

「快來看！我們的魚又新鮮又便宜，連攝影師也來拍照呢！」女店員高聲叫賣，吸引了四周顧客的注意。

她的努力並沒有白費，顧客很快便圍圍圍著她的海鮮攤，七嘴八舌地詢問海鮮的價格和質量。其實，本刊的攝影師正在為本文拍攝圖片，百佳女店員於是發揮其靈活的市場營業本色，趁機推銷。

現場所見，魚兒鮮嫩活跳、啪啪作響，這種鬨哄哄的氣氛令人想起本港傳統的海貨街市，但除此之外，兩者再無其他共通點。這裡的衛生環境雖然比傳統街市好得多，場內設有現代化空調及抽風系統，保持空氣清新涼快，地上也不見有濕漉漉的魚鱗，十分乾爽。

此外，員工都穿上乾淨的白單衣和膠靴，口裡不會叼著香煙，而且制服每

天洗滌，上面絕對沒有斑斑血漬。他們甚至戴上髮網，而胸前掛著的襟章則表明他們都是「新鮮衛生檢定」食品衛生學堂的畢業生。

在半圓形的魚檔後面，冰塊從天花板徐徐落下，使魚檔範圍保持低溫。縱然有些顧客仍習慣在買魚前按捏魚身，看看肉質是否結實，所以魚檔特設洗手盆供人使用，免致顧客沾得滿手魚腥。

為強調海產新鮮過人，櫈檻上的標語寫著：「講到快捷新鮮，百佳日日領鮮」，另一條標語則是更聲明：「昨日5:00南中國海；今早7:30百佳」。魚檔出售的海產不但新鮮，而且種類繁多，包括大家熟悉的本地海鮮及來自各大洋的精選：大西洋的鯧魚、三文魚和大比目魚；加州海鱸；紐西蘭隆頭魚……甚至活鮑魚和田雞也有供應。

今天的顧客實在非常幸福！

百佳將傳統海貨街市的新陳氣氛結合現代化大型超市更加衛生舒適的環境，再加上店員誠切友善的服務態度，顧客購物自然更開心。



GRAHAM LEON / 泰立・百佳超級市場

全面革新

歡迎光臨二十一世紀的濕貨市場，這是最近開業的將軍澳新都城百佳超級廣場，佔地七萬五千平方呎，是本港最大的食品市場。其中的鮮活食品市場不但供應海鮮、蔬果、壽司，還有肉店、法式麵包店，甚至有專賣熟食及燒味的攤檔。

以往，本地超級市場的發展一直落後於北美及歐洲同業。不過，英國深受歡迎的超市連鎖店 Sainsbury 的行政人員最近造訪這家新店，並指出新店已達到「世界級」水準。

事實上，香港市民的購物模式正經歷一場「革命」，而在每年銷售總值達港幣一千二百億元（約一百五十億美元）的本地食品市場上，百佳無疑是迭創革新、推動改革的先驅。香港市民在飲食方面的開支大致可分為四個類別，其中超級市場佔百分之二十五，傳統街市佔百分之二十五，而中西食肆（以酒樓為主）及快餐連鎖店則合佔其餘百分之五十。

英國超市業界老行尊戴利健於五年前接掌百佳業務。他很快察覺，改變港人購物習慣的時機已經成熟。他表示：「當時業內人士都說我們在香港食品市場的佔有率已難有擴大的空間，但我知道這全是廢話。」

調查發現，本港市民每天都會上街市購物，並且每星期逛超級市場四次。傳統街市在整體飲食消費上佔有優勢，部分原因是超級市場在鮮活食品供應方面的競爭力不強，只提供有限種類的蔬果，包裝肉類及家禽凍肉等。

然而，眾多市民並不滿意街市的衛生環境。調查發現的另一要點是，香港年青人及中年人的生活方式逐漸改變，他們日益「西化」。第



香港市民的購物模式正經歷一場「革命」，而在每年銷售總值達港幣一千二百億元的本地食品市場上，百佳無疑是迭創革新、推動改革的先驅。

調查發現，本

一，他們沒有時間天天購物，故希望一次過購齊所有雜貨。

第二，街市的貨品價格雖然最便宜，但顧客對街市的「傳統」氣氛，濕滑地面及不舒適的購物環境，覺得愈來愈難忍受。戴利健表示：「人們不會喜歡推著嬰兒車或帶著小孩子到那些地方去逛。」

為滿足市民的要求，戴利健於是領導百佳大刀改革，開創新里程。

他回憶道：「我當時希望帶領百佳管理層，改革香港人購買食物的方式。」

最終目標，當然是要擴大百佳在食品市場方面的佔有率。

新鮮至上

正如其他改革一樣，這項計劃最重要的是先解決關鍵問題。百佳抓的改革重點

百佳全面貫徹嚴謹的質量控制，確保所有新鮮食品均達到最高的安全標準，以滿足顧客日益嚴格的要求。

價格合理

鑑於本港市民一向以為百佳超級市場的貨品比長期打對台的另一家超市價錢貴，百佳遂以「至抵精明眼」作為宣傳策略的重點，爭取成為本港超市業「一哥」的地位。

百佳行政總裁戴利健指出：「在九十年代，我們已經大大加強價格的競爭力，但一般市民似乎還不相信。」於是，百佳在一九九七年推出「至抵精明眼」，以求糾正這種錯誤觀念。

在「黃牌貨品」的攻勢下，百佳每天推出逾二千種特價貨品，並且每天監察對手的價格，將本身的貨品價格降至與對手相同的水平。百佳對「黃牌貨品」信心十足，因此向顧客保證，如果他們購入百佳貨品後，發現其他商店出售的同一種貨品更加便宜，便可獲得相等於差價雙倍的退款。

為配合上述宣傳攻勢，百佳推出密集的公關及廣告宣傳活動。戴利健說：「開始的時候，人們覺得兩個超市集團的價格差距相當大，但在兩年內，這種印象已大大改觀。以往我們在店鋪及服務方面獲得市民好評，但在價格上的得分則較低。現在，市民已再沒有甚麼好理由到別處購物了。」

「我們的目標絕對不是要在價格上壓倒對手，而是要消除我們比別人貴的印象，「至抵精明眼」正能幫助我們達到這個目標。以前，絕少零售商能夠成功扭轉顧客那種感覺價格懸殊的印象。」

在九十年代後期展開的一場超級市場減價戰，證明百佳的策略十分有效。結果，百佳成功擊退對手，因此亦成為本港超市業內無可置疑的龍頭大哥。



出售新鮮食品，但有關食物的恐慌卻接踵而至，包括霍亂、大腸桿菌、珊瑚魚毒素、紅潮及來自內地的部分蔬菜含有殺蟲劑等。

「我們明白，要成功經營鮮活食品，不能只是沿用現時街市供銷的一套做法，否則必定無法消除其固有的種種弊端。」

為此，百佳大膽地訂立全新的標準，規定百佳的鮮活食品必須「符合全球最嚴格的食物安全標準」。

「新鮮衛生檢定」代表質量保證，由農場（或海洋）至超級市場，深入百佳食品供銷流程的每個層面，涵蓋供應、儲存、運送、員工衛生培訓、醫學測試、店舖衛生、化驗及消費資訊等環節。

張思定說：「這項計劃開創香港食品業的先河。初期人們對百佳如此重視食品安全還感到有點訝異，因為以前根本沒有人會關心這個問題。」

「人們常說『香港人忙於賺錢，所以根本不注重食物安全和衛生』，對食物的

要求只是『平、親、正』（價錢便宜、質量好），但我們的顧客意見調查卻得出完全不同的結論——香港人其實非常關心食物安全。差不多在每次出現食物恐慌時，所涉及的食物銷量定會大幅下跌，這正好支持我們的論點。」

挑戰與回報

管理整個食品供銷流程，絕對是一項重大挑戰。百佳要求所有三百五十家新鮮食品供應商都能達到國際衛生標準，其中許多更因此需要作出重大投資來改善設施，否則便會失去百佳的訂單，而大部分供應商也同意有改善的需要。

張思定指出：「部分成功例子實在令人感到非常鼓舞，大部分供應商在改

由貨品供應來源地至超級市場貨架，當中的後勤業務僅作環環相扣，有條不紊，確保為顧客帶來愉快的購物經驗。



百佳將世界級質量保證及跟查食物來源的措施由內地蔬菜推廣至本地肉食，最近更將之擴展至活魚。

Ice Bed Fish



優質鮮肉



百佳與主要鮮活食品經銷及批發商五豐行組成聯盟，將市場上新鮮豬肉的衛生程度提升至新水平。

本港的豬肉供應市場一向缺乏冷藏設備，豬肉往往會在酷熱的天氣底下，被擱在開篷貨車上運送，可能經過一整天才送到最終付運點，容易變壞。而在塵土飛揚的鬧市，經常會見到運送豬肉的單車穿來插去，有欠衛生。

百佳明白這個問題，所以與五豐行合作，在新界粉嶺建立現代化的豬肉切割工場。工場根據世界最嚴格的衛生標準設計，耗資數百萬元。鄰近上水的政府屠房供應百佳的精選豬隻，迅速以冷藏貨車由政府屠房運至切割室，在最佳衛生條件下切割加工，並以密封的冷藏貨車運往門市店舖。由屠房至商店，全程只需六小時。

透過這項合作，百佳獲得達到世界級衛生標準的新鮮豬肉。百佳的豬隻及豬肉樣本更需要接受微生物及化學污染物測試，包括檢驗是否含有足以刺激豬隻成長的蘇丹克倫特羅。

豬肉佔本港肉類銷量超過五成，但傳統的豬肉供應流程存在不少缺點。而在百佳的新制度下，新鮮豬肉由農場至門市的整個供銷過程均經過嚴密的檢查、監察及測試，十分衛生。



冷得健康

在百佳超級市場，哪個部門的工作環境最健康？信不信由你，答案是上水新鮮食品分銷中心內三個倉庫之中最寒冷的那一個。倉內須維持攝氏零下十八度的低溫。另外兩個倉庫受控制的溫度水平分別為攝氏零度及八度。

新鮮食品分銷中心經理梁鴻表

示：「我們有一百九十名員工，其中在這個冷藏庫工作的同事很少生病，因病請假的次數遠比其他同事少。」

雖然貨倉員工必須穿上厚厚的外衣，戴上手套及羊毛帽子，但身體卻十分健康，原因是這種「北極圈」似的冰冷環境既不適合人類，也同樣不宜病菌滋生！

新鮮海產

目前，百佳已透過香港仔鮮魚中心，將逾百種魚類分銷至各店舖。鮮魚中心佔地一萬平方米，在二〇〇一年一月開業後即廣受歡迎，因此鮮魚中心經理許國強正增加分銷的海鮮種類，包括貝殼類海產、鮑魚、蝦、蟹、龍蝦等。

許國強表示，中心內的三十五個獨立魚缸經常飼養著一萬五千至二萬斤鮮魚。「最重要的是，水質要潔淨和保持流通。那游魚自然快活了。」

快活的魚？許國強笑道：「魚快不快活，很容易看得出來。快活的魚會游得很慢，不快活時則會發狂般亂來亂去！」

中心的新系統由海產及海水安全專家陳鑄安教授負責設

計。陳教授為香港大學動物學系講師兼嘉道理農業研究所所長。

為中心供應海水，成為百佳一項挑戰，因為化學鹽雖然適用，但是成本昂貴，而本港附近海域的海水又不適合養魚。

於是，百佳決定在一艘船上裝設巨型水缸，並每天將船駛至離岸海域取水，同時監察紅潮及挖泥等活動，確保水源未受污染。船上的全球衛星定位系統會記錄船隻在數米內的活動範圍，並且每天早上將資料以電郵傳送至百佳。

船隻跟著駛回香港仔碼頭，將海水泵送至鮮魚中心，經過過濾、紫外線消毒及化驗等過程後，再注入魚缸。



新鮮食品供應流程





擴展國內市場

百佳在中國內地開設的最大型超級市場，其中包括百佳超級廣場在香港首創並且證明非常成功的過貨市場，而單是麵包店已佔地逾八千平方呎。

位於廣州天河區的這家百佳購物廣場實際上是個非常大型的自助商場，規模差不多是香港最大的超級廣場的兩倍。店舖面積廣達十三萬六千平方呎。

百佳中國區董事總經理艾一凡表示：「這是一個嶄新的經營模式，店舖規模比我們在本港開設的任何分店都要大。」

設計師和策劃人員花了十八個月的時間籌備，使這家在廣東開設的首間百佳購物廣場盡善盡美。

艾一凡表示：「我們不想只是模仿別人，而希望廣州新店能具有本身的特色。我對這個成果非常滿意，相信把這家新店放到世界上任何地方，都會令人留下深刻印象。」

事實上，隨著這家大型的購物廣場的開設，百佳相信已經領先亞洲區內其他零售商。

艾一凡解釋：「據我所知，沒有其他地方能夠糅合傳統小型超市、超級廣場及超大型購物廣場等三大零售模式的優點。」

這家廣州百佳購物廣場基本上是『一站式商店』，能滿足幾乎每方面的購物需要。

新店佔地兩層，貨品可謂包羅萬有，包括：電器產品及家庭用品；家居世界提供的床上用品、廚房用具及個人電腦；玩具世界；美容天地供應的化妝品、沐浴產品及嬰兒服裝；以及外國顧客部提供的進口貨品。店內並設有大型超級

市場，其中包括百佳超級廣場在香港首創並且證明非常成功的過貨市場，而單是麵包店已佔地逾八千平方呎。

百佳於十七年前在蛇口開設國內的第一間百佳超市，成為首家打入國內市場的外資零售商。

多年來，百佳在內地的分店已增至七十五間，但全都是小型超級市場，售賣由本港進口的貨品。艾一凡指出：「我們建立了經營高檔商品的聲譽。」

「但是，隨著內地人民的購物習慣顯著改變，在對手開始開設大型的購物廣場時，百佳反而未能跟得上形勢。」

「因此，我們在一九九九年決定徹底革新經營模式，關閉許多『前無佳』的超級市場，至今只剩下二十二間。」

「雖然我們在北京和上海都有分店，但業務的主力仍然集中在廣東省。我們視廣東為香港業務的延伸，也是我們未來發展的重點。」

百佳日後在廣東省開設的新店，將會以兩種模式出現。大部分新店將是佔地的五萬平方呎的市中心區超級廣場，類似本港新都城的分店。首間新店已於去年在廣州中旅商業城開幕，深受當地市民歡迎。

不過，百佳亦計劃在廣東省主要城市的外圍設立大型的百佳購物廣場。

艾一凡續說：「百佳的中國業務正踏入令人振奋的發展階段。為迎接未來的挑戰，我們已建立了一個全新的管理班子。他們差不多全是內地大學的畢業生，平均年齡只有大的三十歲，是內地零售業管理隊伍之中最年青的新血，而且胸懷大志！」

百佳貨品琳琅滿目（上圖），讓顧客盡享購物樂趣。在廣州天河區的百佳購物廣場最近開幕，吸引大批顧客光臨（左上小圖）。

造工場設施後，衛生水平已能媲美世界任何其他地方。我們甚至參與廠房設計，例如去年我一直與內地一家雞肉加工公司緊密合作，將工廠完全重新設計，安裝了獨特的『新鮮衛生檢定』急凍系統，用衛生的方法將雞隻加工及急凍，而且雞隻要連頭帶腳，以迎合本地消費者的喜好。

「這項工作帶來了極大的滿足感。我們除了要克服重重障礙，與供應商進行磋商和說服他們作出投資外，還要設計和議定規則，更需要在廠房重建及試產階段不斷前往視察。由於供應商是內地的國營企業，所以難度更高，而滿足感也更大。」

目前，百佳已在接近粵港邊境的中央貨倉——上水新鮮食品分銷中心內設立三間化驗所。

張思定說：「他們差不多全日二十四小時都在測試食品。」微生物化驗所每月測試二千五百種產品之中的五百個樣本的細菌含量。分析化驗所則檢測食物是否含有違禁藥物，因為「豬肉不時會含有引致食物中毒的禁藥」。現在，所有豬肉在送往超市前，均須通過此項測試。另外，為了向消費者提供營養資訊，百佳也進行食物的營養分析，同時測試食品含有的添加劑。

鑑於本港其中一個最大的食物安全問題是從內地蛇口蔬菜中的農藥，每年

均有數名市民因中毒入院，百佳的農藥檢定實驗室每晚均測試輸港的內地蔬菜，通過檢驗後才在早上送交超市。

百佳甚至聘請農業科學家潘先明長駐內地，以便就近監察供應商，並指導他們安全使用農藥。此外，處理食品的員工均須接受『新鮮衛生檢定』食品衛生學堂的培訓，至今已有三千五百名員工畢業。

精益求精

張思定說：「我們已努力提高現有供銷系統內的食物衛生水平，在現有的條件下，能夠改善的地方大都已經改善了，但我們仍會不斷改進，精益求精，永不自滿。」

因此，百佳除了將世界級質量保證及跟查食物來源的措施由內地蔬菜推廣至本地豬牛肉，最近更在香港仔開設百佳鮮魚中心，將這項措施擴展至活魚。

百佳先進的中央鮮活海產分發中心，標誌著本港新鮮食品供應業的另一里程碑。有了這個鮮魚中心，百佳可以直接向供應商批貨，把運離渔船的新鮮暫時飼養於新鮮海水內，然後運往超市出售。中心內獨特的衛生設施包括兩台獨立的潔淨過濾系統、水溫調節器、微生物過濾器及紫外線燈等，可防止三十五個獨立魚缸受到細菌感染。魚缸內的海水抽取自離岸海域，並無污染。

戴利健表示：「這是本港零售業的另一創舉，為海鮮供應業帶來徹底改革，這對本港消費者、供應商以至市民都有好處。」

「如果透過批發市場的渠道，我們就難以適當控制食物安全及衛生條件，但採用中央處理、可跟查來源的分銷系統，則無論是質量、衛生及安全，均可獲得保證。更潔淨的海水、更安全的海產，正好體現我們對食物安全的重視。」

百佳海陸並重、雙管齊下的創新措施，不但備受顧客好評，更贏得其他機構的讚譽。現在，百佳旗下四十二家新型超級廣場的銷售量，已等於五年前超級市場全線的營業總額。於二〇〇〇年，百佳榮獲香港管理專業協會頒發優質管理獎大獎，以表揚其管理層推陳出新的卓越表現。香港管理專業協會表示，百佳已成為一家「真正以優質為主導的機構」。

然而，百佳將會繼續貫徹對食物衛生及質量的承諾。戴利健說：「我們發揚努力改進、精益求精的文化，永遠希望做得更好。」戴利健並引用法拉利的一句名言作為註腳。當被問及喜歡那個型號的法拉利汽車時，這位充滿傳奇色彩的車廠創辦人總會表示：「將會推出的下一個型號。」那麼，戴利健最喜愛哪家百佳超級市場呢？答案當然是：「將會開業的下一家。」



樂在 高爾夫 球會



東莞海逸高爾夫球會提供高球運動的非凡樂趣，體現湖光山色、優悠閒逸的生活情調。



美國幽默作家馬克·吐溫曾經把高爾夫球形容為「一項破壞散步情趣的活動」，但大多數高球手相信不會對這種戲謔表示贊同，即使在擊球揮桿子風欠期的日子，他們也會認為高爾夫球能夠「增添散步的情趣」。

一般來說，球會會員每星期總會在同一個球場打球，但感受卻是次次不同。他們三五成群，漫步綠茵場上，鑑賞揮桿，在習習和風中，欣賞果嶺和球道的草地，更重要的是，球手不同的精神和體魄，形成不同的個人風格。這種種因素結合，塑造出高球運動的特質。

高球手初到一個球場，自然會產生深入探索的好奇心。

我第一次前往東莞海逸高爾夫球會，是乘坐球會的專車。從福永碼頭到球會半個小時的車程中，我經過區內經濟繁榮所依的工業區，穿過厚街鎮，進入一片綠油油的郊野。

東莞海逸高爾夫球會佔地七千英畝，其重點項目是豪華會所和共計有二十七個球洞，總長一萬零六百六十七碼的高爾夫球場。

車一駛入球會大門，進入接待區，便有身穿制服、彬彬有禮的球場職員前來迎接。他們將我們的行李迅速搬走，並引領我們到翠逸軒會所餐廳享用茶點。從香港到球會目的地，全程僅需九十分鐘。

球場漫遊

我這次是應球會總經理麥高遜的邀請，前來親身體驗這個高爾夫球場。正如許多高球手所說，最佳的「聚會」場地，莫過於高球場，因為高球運動的形式確實非常適合社交閒談，球手每次揮桿固然需要高度集中精神，但其餘的時間卻可寫意漫步，輕鬆交談，並沿途欣賞優美的自然環境。（除了高球手，試問又有誰會如此專心研究山坡的斜度或草皮的修剪情況？而除此之外，何處又能有如此清新的空氣？）

迎著驕陽，我們走向湖景球場第一個球洞（名為「荔枝之旅」）的發球台，這是一個四桿洞，被一條小溪分割成兩半。我的擊球姿勢欠佳，結果第一桿打不出水準。但是，高球運動的差點制度，讓業餘球手即使與專業球手較量，也不致出現一面倒的賽情。麥高遜的發球勁道有力，高球直飛二百五十米外，落到綠草如茵的球道上。隨行的球僮叫了聲「好球」表示讚賞，大家便繼續前行。

無論對高球本身的工作，麥高遜的要求都很高。他的目標是將這個成立不久的高爾夫球會全面提升至最高水平，並建立和貫徹「質量第一、服務至上」的球會文化。

作為一個啟用僅兩年的球場，這裡的一切令人讚嘆不已。球場由著名設計師Robert Trent Jones II設計，共有二十七個球洞，全長一萬零六百六十七碼，其間有清澈見底的湖泊和光澤如絲的綠草地，並夾雜荔枝林，堪稱現代高爾夫球場的傑作。憑著出色的地形和特點，這個球場已被評為華南地區首要的錦標級球場之一。

我們打了幾個洞之後，到達球場的一個高點。我們在瞄球推桿時，盡情欣賞四周美景。球會的會所就在遠處，面對延綿起伏的球道，還有一個大型水池，中央五米高的噴泉水勢磅礴，活力澎湃。

會所的一旁是寬闊的環山湖。穿過一條球道，繞過一片燦爛的野花叢，便是海逸豪庭住宅物業發展範圍。

優質發展

海逸豪庭座落在湖畔，第一期的海逸高爾夫別墅共有四百三十一個單位，是海逸高爾夫球會發展項目的整體部分。第一期的所有別墅已經全數認購，第二期的「海逸豪庭倚湖名居」也快將推出。

雖然一般人只要繳付會費便可申請入會，但球會的核心會員是海逸豪庭的業主。他們可享受林蔭處處、湖光山色的優美景致，體驗與香港、廣州和深圳高樓大廈林立截然不同的生活格調。



海逸豪庭住客會所附設餐廳、室內和室外游泳池、健身室、日光浴室、乒乓球室、網球場、桌球室、壁球室、籃球場、羽毛球場、高爾夫球電腦模擬練習室和一個兒童遊樂場。

這些業主更享有住客會所的使用權。海逸豪庭會所附設餐廳、室內和室外游泳池、健身室、日光浴室、乒乓球室、網球場、桌球室、壁球室、籃球場、羽毛球場、高爾夫球電腦模擬練習室和一個兒童遊樂場。

面對高爾夫球市場的激烈競爭，球會的母公司和記黃浦非常注重制訂和維持正確的策略。麥高遜說：「隨著華南製造業的蓬勃發展，區內在很短的時間便湧現了六十個高爾夫球場。但很可惜，許多球會不能支持全會員制，因此無法拒絕非會員來打球。這點有違高球會『會員專享』的服務初衷，令部分現有會員感到吃虧。」

「任何人想加入一家高爾夫球會，都應該慎重考慮該球會管理層的承諾。這家球會在會員入會後是否會繼續提供同等甚至更高的服務水平？球會在二十五年後是否還會

存在？」

「和記黃浦致力確保球會會籍的價值。因此，我們不讓非會員進來。我們向會員全面承諾，他們不但可以享受完善的設施，而且在會籍上的投資絕不會貶值。在華南地區，能保持會籍不貶值的球會有如鳳毛麟角。在海逸高爾夫球會，我們堅持只讓會員專享的大原則，因此保證了會籍的價值。」

建設社區

麥高遜補充道：「有些高爾夫球會的住宅發展項目可以形容為『火柴盒格局』，但我們的發展計劃是以北美的同類建築為藍本。在下一期和以後各期，我們將繼續努力建設與環境融為一體的屋苑，對整體的社區發展作出貢獻。」

海逸豪庭共有四百三十一座歐陸式花園洋房，其住客會所座落在湖畔，林蔭處處，環境優美。
第二期發展項目將提供一百九十八座北美式豪華洋房，預計於二〇〇二年前分階段落成。

**球場：**

共計有二十七個洞，包括三個獨立的九洞球場，即湖景球場、翠谷球場和荔村球場。以每次打十八個洞來說，共有三個不同的球場組合。

球場草種：

全長共一萬零六百六十七碼，球道及發球台：百慕達419號狗牙草
果嶺：百慕達小矮人狗牙草
長草區：百慕達佳實狗牙草及畫眉草

「海逸豪庭倚湖名居」發展計劃包括興建一百九十八座網筋結構的獨立花園洋房，其中有些更坐擁湖景。隨著社區的不斷發展，球會將考慮建設更多的房屋、球洞或業主可能需要的其他設施。到目前為止，公司只用了七千英畝土地中的四分之一。將來，會員和賓客也許還能夠使用會議設施。此外，球會還可能會設立商場和國際學校。

麥高遜說：「我們的長期目標是促進優質的住宅發展及設施，同時推廣真正的高球運動模式，即是把球場設在充滿自然氣息的郊野地區，而不是像許多球會那樣，把球場建在工廠區般的地方。我們希望會員都能夠體驗真正的高爾夫球運動，大家互相認識，全情投入，感覺自己是社區大家庭的一分子。」

出色服務

現代生活節奏急速，許多球會透過出租球車和縮短打球時間，盡量提高營業收入，使球手未能隨心所欲在球場漫步。但在海逸高爾夫球會，會員是否租用球車，悉隨尊便。就是靠這種細緻的關注，海逸高爾夫球會為會員提供與別不同的高球體驗。

麥高遜說：「殷勤周到的出色服務，是我們的經營理念。我們盡量細心照顧每位會員的需要，絕不會紙上談兵，而是以切實行動來體現這個承諾。因此，有一支優秀的服務隊伍是十分重要的。」

為此，球會僱用訓練有素的職員，包括一個會員關係

球會專賣店供應各種球具用品，而球會自行培訓的球僮能在球場上提供有用的意見。

**非凡境界**

高爾夫球的樂趣之一，在於球手能夠與環境互相交流，融入大自然。不過，球手大多未能領略球會為保持球場清新潔白所付出的心血和努力，也不知道自然界所能帶來的重大災害。

克里斯托弗諾頓負擔責任，要盡可能保持海逸高爾夫球場的完美狀態。球場佔地二百五十英畝，面積受旱澇病蟲的損害。這位美國一所學府密芝根州立大學的草坪管理學系畢業生，應用深厚的科學知識，確保球場草皮生機旺盛。

克里斯托弗諾頓管理八十名場地工作人員，其中五十九人專門照顧高爾夫球場。為二十七個球道（約一萬零六百六十七碼）定期割草。每天早上，他們必須將繁複的青草修剪到精確的程度，視乎季節而定。草長介乎三點五到四點五毫米之間。一組機械割草機負責維修果嶺草堆及其機器。此外，球場人員還要耙平和填補沙坑，填平凹痕，噴灑草皮，修割樹枝，清除雜草，以及更換球洞位置等。這種工作各期進行，周而復始。

東莞潮濕多雨的氣候，令保養球場的工作面臨不少特殊的困難。一些球場的所在地天氣較乾旱，因此需要大量灌水。但海逸高爾夫球場的問題反而在於雨水過多。當雨季來臨，情況就更惡劣。天陰多雨，缺少陽光，會妨礙植物的光合作用，使草皮停止生長。雨水也會帶走泥土中的養料，所以需要不斷施肥，補充養份。在乾旱季節，球場每天消耗多達二百二十至二百五十立方米的水量，水源來自球場的水庫。

像其他球場一樣，海逸高爾夫球場也經常受到昆蟲、雜草和病害的威脅。例如，從六月至九月期間，大蠹黏蟲會席捲草坪，可能造成極大損害。蝗蟲是另一種害蟲，這類飛蟲專吃草葉。並在草皮下齧洞，如果害蟲數目過多，球場人員便必須採取防治措施。另一方面，草皮也極易受多種病害侵襲，雖然大多數病害不會造成很大破壞，但是如果病菌獲得適當的生長條件，一個果嶺可以在一夜之間完全被毀。

「雜草可說是『甜美的植物』，也是保養草皮最大的問題。」克里斯托弗諾頓說：「在大部分環境中，雜草的生長都有季節性。但在東莞，由於氣候溫和，這個球場全年都有雜草生長。」

克里斯托弗諾頓也十分注重環境的安全管理。球場遵守嚴格的綜合蟲害管理制度。「如果碰到蟲害，我們不會隨便立刻噴灑藥物，而會等到適當的階段才採取行動。選擇最有效、最安全的治理辦法。」

球場保養設施還包括一個「逆流器」，用於並和殺蟲劑和除草劑。「我們在混合化學噴霧時，要關閉含水排水管，以免有害物質滲入排水系統。」克里斯托弗諾頓解釋說。

球場早已成為不少雀鳥和其他生物的棲身之地，水塘中有魚，長草區有一些飛行動物。克里斯托弗諾頓希望日後能吸引一些其他野生動物，例如孔雀或野鶴來裡棲息——但他並不打算餵養這些。





高爾夫學院

海逸高爾夫學院靠近會所大樓，設有一個三百碼的練習場，二十六條鋪上Astroturf草皮的有蓋練習球道、真草發球台、廣闊的練習推桿果嶺、起伏球道、沙坑和目標果嶺。此外，還有夜間照明和餐飲服務，能滿足高爾夫球手的一切需要。

在經驗老到的職業球手黎偉成的指導下，初學者和經驗球手一起學習改善球技，享受高球運動的更大樂趣。學院的設施包括配有全身鏡的授課專用球道、配備視聽器材的空調教室，並設有錄像課室，方便學員透過錄像來觀察自己的學習進度。

學院為會員及其配偶提供免費的入門簡介課程，但也歡迎非會員付費聽課。黎偉成更為兒童和男女球手舉辦高球研習班，讓他們能盡快掌握竅門，提升球技。



在很大程度上，東莞海逸高爾夫球會的環境是由球會會員及職員共同創造的。球會薈萃了一班專業人士，每個設計細節均體現他們豐富的集體經驗、精湛技藝和對這項運動的敏銳「觸覺」。麥高遜說：「我們的成功來自球會上下對客戶服務、產品質量及力臻完美的一份執著。每位同事都堅持這項承諾，而這正是我們的成功之道。」

閒情逸致

在醉逸廊會員酒吧，有一個可饱覽球場景致的露台。會員和賓客們可在酒吧輕談漫語，觀看電視播映的體育節目，鬆弛身心。酒吧的書架上擺放著不少雜誌和書籍，包括 Sam Snead 的 *The Game I Love* 以至 John Feinstein 的 *The Majors*

等，琳瑯滿目。

這個年輕的球會已經開始建立起卓越的傳統。在牆上的「一桿入洞」球手名錄，已有六位球手之多。首項球會紀錄是一九九九年十一月七日在第二十四洞締造的，最近一次則於今年一月創下。這份名錄不斷延長，對球會的意義亦更見深遠。有朝一日，這些會員的子女也許同樣會取得「一桿入洞」的佳績，延續球會的輝煌歷史。

就像環繞球場的樹苗一樣，東莞海逸高爾夫球會已具備茁壯成長所需的優良傳統和充足資源。球會的發展局面已經底定，而根基亦已細心確立。高球愛好者都明白選擇一家優秀球會的道理，海逸高爾夫球會會員也一致認為，這家球會正是他們的精明選擇。

地點：位於深圳與廣州中間，近厚街鎮。

從香港出發：在九龍中港碼頭乘坐飛航船前往深圳福永碼頭（航程為一小時），再轉乘球會專車前往球會（車程為三十分鐘）。

球會穿梭巴士：在香港和福永碼頭均有上車點。會員可以在兩個星期前預訂穿梭巴士。

訂場及查詢：預訂處每週七天服務，國內假期除外。會員可致電 (86 769) 581-8080 (球會) 或 (852) 2122-9898 (香港辦事處)，或者

登入互聯網網址 harbourplazagolfclub.com 辦理預訂手續。會員亦可同時上網查看天氣情況。

