

利記 陳婉珊 進軍金屬交易 放眼一帶一路

傳統金屬原材料行業，一向是男性專利，鮮有女性能成功打出名堂。從事金屬原材料業務的上市公司利記控股，第四代成員陳婉珊 (Clara)，1995 年畢業加入家族企業，把傳統五金舖，在她手上完成上市、建廠及物流中心、設知識管理系統等，還加入 LME (倫敦金屬交易所) 成為第五類會員，是大中華地區首家取得會員資格的公司，成功把集團邁向國際化。

Text / Henry Lau Photo / 張展銳



利記成立於 1947 年，今年已踏入 70 周年。由旺角新填地街一家小小的金屬回收店鋪起，發展至今成為倫敦金屬交易所 (LME) 會員，拓展成為今天的大中華最大規模的有色金屬商之一。現時執掌利記 HCF 商品及期貨業務，晉身集團主席兼行政總裁的陳婉珊可謂功不可沒。

利記可謂伴隨本地工業同步成長，主要供應金屬原材料如：鋅、鉛、鎳、合金、不銹鋼、電鍍化工原料等。其客戶由汽車製造商到玩具車製造商，由五金拉鏈到家庭用品商、電器商、門鎖及浴室產品供應商、電子零件商、醫療界都涵蓋在內。陳婉珊續說：「如果今日跟別人說我們做金屬，別人就想到舊傳統，想到新填地街的五金舖。事實上，我們在新填地街開始，但我們可以用很新的管理思維去做。」

不少廠商都把生產基地遷離內地，改為在內地、印度、孟加拉等亞洲地區設廠，利記仍保留大埔工業邨的廠房。她說：「我們希望做到香港特色，就是量細而品質高，可以為客戶度身訂製產品，CEPA (建立更緊密經貿關係安排協議) 也讓香港生產的鋅合金可以免稅進入內地。」

工業 4.0 效應 東南亞設據點

利記不少客戶位於內地，陳婉珊不諱言，內地經濟增長放緩，對金屬材料的需求亦減少，公司為平衡風險，已在不同市場及行業佈局銷售。為部署發展金屬交易業務，早在 2014 年，陳婉珊成立附屬公司利宏商品及期貨，為集團增添一項商品期貨經紀服務的新業務。她解釋，利宏主要客戶對象，為工業企業客戶及專業投資者，建立商品及期貨交易平台。「隨著新工業時代來臨，我們希望給予傳統廠商企業，有多一個平台，為業務進行風險管理，分散或對沖匯率兌換，與價格浮動的風險。」

同年利記更成為 LME 會員，令公司踏上國際舞台。雖然利記作為第五類會員，並沒有交易權，但陳婉珊認為，LME 會員資格是對利記是一種肯定。她表示，取得證監會發出的期貨牌照，可以向客戶提供環球商品期貨買賣服務。陳婉珊指出，有些客戶需要鎖訂購買原材料的成本，他們便可以通過利記買入相關原材料的期貨合約。雖然坊間有不少金融公司可以提供同類服務，但陳婉珊表示，利記作為原材料供應商，熟悉客戶運作，所提供的服務更能切合實際需要。



- 01 內地未來數年進行多項大型基建工程，對各項有色金屬如鋅、鋁及合金需求上升。
- 02 利記看好未來東南亞經濟發展對金屬原料需求增加。
- 03 金屬交易是利記近年銳意拓展新業務之一。

01

02

03

利記 陳婉珊
進軍金屬
放眼一帶

在中國製造 2025 及工業 4.0 共同效應下，陳婉珊預期，工業用途的有色金屬，如鋅、鉛、鎳、合金等需求會有增加，無論在內地與東南亞市場，發展潛力十分巨大。另一方面，陳婉珊指出，香港升級發展新式、高增值內地工業發展方面，仍然可以擔當一定角色。以利記為例，公司旗下的金屬檢測中心已獲國際認可，可以替客戶檢測其產品的成分，是否符合外國市場的要求。該檢測中心亦是 LME 的核准採樣及檢測商，確保存倉的商品符合 LME 要求。

隨著香港與內地經濟融合，陳婉珊看好此舉未來為利記帶來更多發展機會。內地現時推動「一帶一路」政策，如利記一類的港商也會受惠，可發揮「超級聯繫人」的角色，乘勢拓展海外市場。今年利記已在新加坡成立辦事處，陳表示，此舉為配合「一帶一路」概念，而利記取得 LME 第五類會員資格，提升了在國際上的商譽，有利發展東南亞業務。「一帶一路沿線國家眾多，語言以及文

化背景都有很大差異，但本港商界一向有與外國客戶打交道的經驗，而香港作為內地與國際市場的超級聯繫人，定位清晰，相信一帶一路會有不少商機。」

帶動革新 不斷升級

上世紀八、九十年代，本港金屬業的管理模式較傳統，一般文書用手寫，傾生意講「信」字。不過，客戶生意壯大了便不可再原地踏步，陳婉珊 1995 年加入集團後，率先引入電腦化系統，包括企業資源管理 (ERP) 及關鍵績效指標 (KPI)，利記趨向融合新與舊，為客戶提供清晰準確的資訊及即時報價服務，令集團走向現代化。陳回想昔日道：「以前新蒲崗工業很蓬勃，爸爸（利記主席陳伯中）向這些廠商供貨，直至 80 年代很多廠商遷往內地。我於 1995 年加入利記的時候，看到兩個問題，首先利記是否繼續只做貿易公司；其次，我們作為原料供應商，除了供貨之外，是

- 01 陳婉珊（左四）是利記當年成功上市的功臣之一。
- 02 陳婉珊積極參與青年工業家協會活動。



陳婉珊 info

利記控股副主席兼行政總裁
倫敦金屬交易所 (LME) 鉛鋅委員會委員
LME Clear 董事會風險管理委員會委員
香港青年工業家協會副會長
香港鑄造業總會常務副會長
青年議會主席

03

否可以做一些？」

她坦言，自己是利記第4代，因為是長女的關係，加上在大學念化學工程，順理成章地，自大學畢業就決定返回公司幫手。父親要求她從低做起，這個「太子女」要學習運送各種金屬時的紮作方法，以免途中左右搖擺致戳穿貨櫃，亦要面對拖欠貨款的客戶投來「白眼」的境況。「記得在入行初時，最大困難是要用表現，說服一班老臣子，證明自己真心想做這一行，由物流、送貨部門都要落手落腳去做起。」除了接掌家族企業之外，她坦言，自己從來沒有想過做第二個行業，也不覺得做這行特別辛苦。就像鑄造金屬的熔爐，動輒數百度高溫，行外人可能感到又熱又危險，她卻自小見慣見熟，並不當是甚麼一回事。

其後她逐步熟習公司各個部門的運作後，逐步引入各種改革，如聘請不少高學歷專才，成立技術支援隊伍，自創的「一站式金屬供應鏈管理服務 (IVAS) 綜合方案」，為客戶提供完善的售前

及售後服務——由金屬熔煉加工、全球採購、貨物運輸、倉儲管理、客戶服務、市場訊息、技術支援及化驗檢測服務，提供「一站式金屬供應鏈管理服務」；並成立金屬檢測中心，繼而開拓內銷業務，到2001年，更成功與全球最大鋅冶煉廠澳洲太平洋金屬礦業合資在寧波成立合資公司——金利合金製造工業（寧波），為內地首間採用外地技術生產鋅合金的企業，拓展長三角地區市場；2006年，她帶領利記成功在港交所上市，為集團發展踏入另一重要的里程碑。陳婉珊成功改造傳統老字號，並將其升級轉型，當年的創意思維令她在2008年獲頒香港青年工業家獎。

關心青年事業 熱愛極地旅遊

除聚焦家族企業生意外，陳婉珊在工餘時，還積極參與社會服務，特別關注青年工作。除早年參與仁愛堂的慈善工作外，同時參與青年議會的工作，她亦曾參加過義行者，也帶領過中學生踏遍世界各地，包括南極、肯尼亞、喜馬拉雅山等，盡顯她好動的一面；另一方面，熱愛旅遊的她，旅行的地點不是傳統購物及渡假熱點，如東京及米蘭，而是深度旅遊，喜愛往南極、北極、珠峰旅行，有如早前她曾到訪不丹旅遊，感受不同國家的旅遊體驗。