



黑龍江省政協委員黃家和希望，促龍港兩地合作共融。劉國權攝

# 黃家和：助龍省建品牌 聚港企尋商機



黃家和去年9月隨特首梁振英(左)往印尼雅加達探討在「一帶一路」政策下香港所扮演的角色。



黃家和(左)早前陪同特首夫人梁唐青儀(中)、教育局局長吳克儉(右)於香港食品展參觀黑龍江展館。

香港與黑龍江，看似八竿子打不着，一南一北，一熱一冷。金百加集團主席、黑龍江省政協委員黃家和，這位地道南方人8年前第一次踏足黑龍江，由「較陌生」到「做埋委員」，發現「黑龍江這個全中國最北邊的省份，擁有全國最好的農作物、豐富的生產資源，亦是由中國前往俄羅斯投資的最佳選擇」。他近日接受香港文匯報、人民政協專刊訪問時強調，香港優勢在於商貿、品牌打造及市場推廣，而黑龍江則有充沛資源，特別在糧食、綠色食品領域，屬內地領先，但目前農作物銷售仍停留在直接買賣方式，無深加工，無增值服務，缺乏「品牌」建設，提升產品價值。而香港恰好可為其提供市場推廣、品牌建設等，令產品價值更高，進而推銷往海外。

香港文匯報·人民政協專刊記者 陳文華

黃家和3年前獲委任為黑龍江省政協委員，提案亦多關注農產品、綠色食品的市場開發、品牌包裝及打造。他稱，香港有出色的商貿表現，在打造品牌方面有豐富經驗，完全可以協助當地企業向海外開拓市場，借助香港打造國際品牌。

友問我為何要揀選黑龍江。」黃家和賣個關子，他續稱，「通過考察，我發現當地購買力很強，銷售手法靈活，還發現已有好多香港人長期在當地居住，從事金融、餐飲行業，還有開港式餐廳，經營得有聲有色，這引起我的興趣。」

貿易往來愈來愈密切，龍俄兩地的互動也愈來愈靈活多樣。

## 與俄接壤 互動多機遇大

黃家和指，黑龍江以北的廣大地方都未開發，現已有人用固定年期方式租用俄羅斯土地，若進行種植、養殖

開發，將會是很好的機遇。「這一點好多人都不知道，尤其是南方人。」

為從商貿、旅遊、文化、食品加工等相關行業，提升龍港兩地的互動合作，黃家和於2014年9月創立「中國香港(地區)商會—哈爾濱」，凝聚三十多間香港企業前往探尋商機。現有逾六十個商會，其中一半是香港企業。

## 倡當地政府在港宣傳推廣

黃家和指，現時珠三角、長三角地區發展迅速，經營愈來愈困難，「好多朋友都搵緊第二度(其他地方)投資，甚至去到越南、緬甸。但好少人諗過去東北投資。」他說：「現時兩地之間仍需一段時間去認識、了解，但商機肯定是有的，這一點大家都很確信。」黃家和承認，短時間內讓大批港人前往黑龍江投資不切實際。他建議當地政府在港投更多資源，「如果要香港人認識黑龍江，就需要有多啲宣傳，多啲推廣。」

## 「唔靠屋企」靠自己 外闖捱出頭

黃家和個性獨立，19歲赴美求學，大學二年級起便靠自己打工及獎學金交學費、生活費，再無向「屋企人攞錢」。畢業後往加拿大搵工，捱過艱辛時光。1981年返港進入捷成洋行，負責印刷機買賣，「7年間差不多將全中國跑遍了。」之後黃家和短暫回歸家族企業，1993年創立「金百加」集團，百分百的香港品牌。

他到美國讀書時，家族企業已頗具規模。「最差時身上得23蚊」不過，即使畢業後「搵唔到工」，他亦從未向家人開口，而是咬緊牙關度日。「當時最差時，身上只得23蚊。」

上10點，「曾試過3個月同時打兩份工，日夜不停做。很辛苦，但還是被我捱到，捱過來就有事了。」「唔靠屋企人」、「持續不停自我成長」，這就是黃家和的個性。即使後來因父親患病而要回港陪伴在側，他仍堅持不回歸家族企業，而選擇在香港捷成洋行打工。「我個人比較鍾意向外闖，雖然當時家族生意都唔細，但我都唔會因為咁而返去家族做，寧願自己嘅出面體面下，闖一闖。」

## 勤轉型多元發展 橫向開拓免崩潰

黃家和於1993年創立「金百加」，主攻咖啡、紅茶，之後不斷拓展至有機食品、餐廳、零售行業。旗下品牌「大排檔」、「點點綠」、「點點紅」、「樂滿家」、「金茶王」在某種程度上，更成為香港餐飲文化的象徵，備受本港及海外食家追捧。但事業亦非一帆風順，黃家和憶述，2003年「沙士」期間，公司咖啡、餐飲生意「蝕得好緊要」，幸好藉有機食品能在逆市上升，「可以平衡返，如果唔係，真大件事了。」集團終靠此渡過難關。

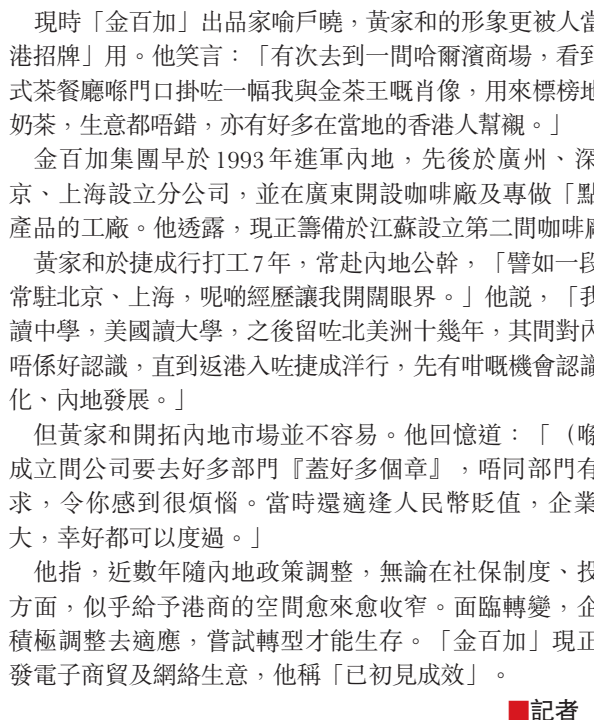
「以前華人在加拿大，不像現時地位咁高，去見工，啲公司都要求有加拿大工作經驗。但當時我哋啲出嚟做嘢，好難有當地嘅工作經驗，結果搵唔好耐搵唔到工，而且我讀藝術、設計，仲難搵。」他說，「後來搵到份送外賣嘅工，先逐步改善生活。」黃家和在意大利餐廳送外賣，由晚上10點做到凌晨3點，其後他又找到一份設計工作，由上午8點做到晚

上10點，「曾試過3個月同時打兩份工，日夜不停做。很辛苦，但還是被我捱到，捱過來就有事了。」「唔靠屋企人」、「持續不停自我成長」，這就是黃家和的個性。即使後來因父親患病而要回港陪伴在側，他仍堅持不回歸家族企業，而選擇在香港捷成洋行打工。「我個人比較鍾意向外闖，雖然當時家族生意都唔細，但我都唔會因為咁而返去家族做，寧願自己嘅出面體面下，闖一闖。」

現時「金百加」出品家喻戶曉，黃家和的形象更被人當作「香港招牌」用。他笑言：「有次去到一間哈爾濱商場，看到有間港式茶餐廳門口掛咗一幅我與金茶王嘅肖像，用來標榜地道港式奶茶，生意都唔錯，亦有好多在當地的香港人幫襯。」金百加集團早於1993年進軍內地，先後於廣州、深圳、北京、上海設立分公司，並在廣東開設咖啡廠及專做「點點綠」產品的工廠。他透露，現正籌備於江蘇設立第二間咖啡廠。

黃家和於捷成行打工7年，常赴內地公幹，「譬如一段時間要常駐北京、上海，呢啲經歷讓我開闊眼界。」他說，「我在香港讀中學，美國讀大學，之後留咗北美洲十幾年，其間對內地真係唔係好認識，直到返港入咗捷成洋行，先有咁嘅機會認識中國文化、內地發展。」但黃家和開拓內地市場並不容易。他回憶道：「(嚟內地)成立間公司要去好多部門『蓋好多個章』，唔同部門有唔同要求，令你感到好煩惱。當時還適逢人民幣貶值，企業虧損好大，幸好都可以度過。」

忙於公司生意又兼任多項公職，黃家和笑言一年都沒有機會出去旅行一次，但都會盡量預留周末陪伴家人，「除非係大型活動，其他都會盡量推掉，留返啲時間陪伴媽媽。」壓力大時，黃家和喜歡駕車或乘遊艇出海，「停嚟海中央，望望天、望望海，聽一聽海浪聲，鬆弛神經，有時也會去法國嘅酒莊坐一坐，整個人都放鬆晒，覺得好靜。」黃家有3名子女，囡囡於加拿大出世，修讀Marketing(市場學)，2005年返港幫手，現任集團咖啡業務總經理。「囡囡為人隨和，常被稱讚待人接物表現很好，但我覺得還有提高空間。」黃家和說，「囡囡對咖啡方面都好有興趣，現正積極培養佢接班。」



## 周末陪伴家人 駕艇出海減壓

至於其兩名「千金」現俱留港工作，「大囡部分時間會幫公司手，細囡則話『出去外面睇下世界點先』，現從事與地理相關的IT行業。」看來細囡的個性與父親相似，即「鍾意自己闖世界」！



為「2014品牌選舉頒獎典禮暨品牌局10周年誌慶晚宴」亮燈。左起：陳淑玲、曾俊華、李秀恒、黃家和。

黃家和去年4月出任中華廠商會品牌發展局主席，冀協助香港中小企創立品牌。他指，香港在「一帶一路」中未必能在大型基建項目上取得優勢，但在設計、市場推廣、品牌建設等方面有自身經驗及獨特優勢，港商應好好把握。針對青年創業，他指「機會到處有」，最重要看年輕人如何把握，發揮自身才能。

香港品牌發展局2005年成立時，黃家和已參與相關工作，對其運作、整體思維都非常熟悉，2015年4月就任主席對其來說「是一個新的挑戰」，隨後積極制定策略協助中小企發展，「除向內地市場拓展外，亦考慮海外市場。」他說，「始終香港做品牌、市場推廣有專業經驗，亦可將自身經驗於海外及『一帶一路』沿線國家充分發揮。」他強調，「一帶一路」沿線國家的企業最需要的也是好的管理、設計、市場推廣服務，在這方面，香港仍具有一定優勢。

## 青年要創業 機會到處有

## 發揮所長 機會到處有

記者 陳文華