

打拚七年規模擴日銷香港十五噸

滇村官領路致富 帶頭種供港菜

王永飛由結緣供港蔬菜，到自創公司並做大花了七年。



雲南曲靖茨營鎮的供港蔬菜基地，是生產優質果菜、根菜、莖菜、葉菜、花菜的理想之地。

走進初冬的雲南省曲靖市茨營鎮供港蔬菜基地，大片鮮嫩無比、青翠欲滴的芥藍在採收蔬菜的員工手中排列整齊，急速降溫處理裝箱，經冷鏈物流運輸，翌日即可抵達香港市場。曲靖綠源蔬菜種植公司老闆王永飛告訴記者，他由接觸供港蔬菜種植到自創企業，發展到雲南有基地、冷庫，廣州、深圳有批發檔口，用了7年。供港蔬菜的種植與經營，使他由一名村委會主任變成了蔬菜種植商人，並帶領村民種植供港蔬菜，致富增收。

■文/圖：香港文匯報記者 丁樹勇 雲南曲靖報道



在供港蔬菜基地中，村民們掩不住收穫的喜悅。

38歲的王永飛，個頭不高、體形壯實，略顯黝黑的面龐透出精明強幹。在選算健談的王永飛口中，其結緣供港蔬菜並迅速做大公司的經歷，令記者嘖嘖稱奇。

「傍上」種菜公司淘第一桶金

王永飛所在的曲靖茨營鎮春季日暖風和、夏季雨水充沛、秋季天高氣爽、冬季雨雪偏少，光、熱、水、風等氣候資源有利於農作物的生長，是生產優質果菜、根菜、莖菜、葉菜、花菜的理想之地，近年來建成了現代高原特色農業示範區和外銷蔬菜基地。

2009年，廣東堂生公司進駐茨營鎮發展種植供港蔬菜。作為村委會主任的王永飛協助堂生公司尋租土地、招收員工，最終協助堂生公司建立了供港蔬菜種植基地，並帶領500餘村民成為堂生公司的員工。「當時在堂生公司打工，每月有2,500至3,000元（人民幣，下同）的工資，再加上出租給公司的土地租金，已是不錯的收入了。」王永飛很是滿足，沒想在堂生公司打工，「就淘到了第一桶金」，還學到了整套生產技術和管理理念。

為減少村民損失「鋌而走險」

2011年5月6日，茨營鎮遭遇了一場王永飛從未見過的洪水，村民種植的煙菜「顆粒無收」，時為村委會主任的王永飛組織村民生產自救，動員村民按標準種植供港蔬菜，交售給堂生公司。但村民卻顧慮重重：供港蔬菜標準高，唯恐自種蔬菜難達標而銷售無門。

時年33歲的王永飛作出了一個大膽的決定：租村民的土地，請人一起按標準種植蔬菜交售給堂生公司。「當時的考慮是，村民對自己信任，利於打消村民顧慮，盡快實施生產自救。」當然，租土地種供港蔬菜，王永飛的底氣來自於在堂生公司兩年，對供港蔬菜的生產技術、管理理念、銷售渠道都已了於胸。

由此，王永飛由100多畝土地起家，創辦了綠源公司，經5年發展，已成為當地小有名氣的供港蔬菜種植企業：擁有蔬菜種植基地1,600畝，固定員工120人，自建了冷庫，廣州和深圳有批發檔口，所生產的菜心、芥藍、油麥菜、娃娃菜、意大利生菜等品種，日銷香港15噸，年產值可達2,500萬元左右。



經營供港蔬菜的陳學美家建起了三層洋樓。

「種出的蔬菜自己看着都舒心」

曲靖是雲南勞務輸出大市，近600萬農村人口中，有120萬人常年外出務工。而45歲的農婦陳學美卻與丈夫選擇留在當地，因為「上有年邁老人，下一對尚在上學的兒女」。

也是從2011年開始，陳學美接觸到了供港蔬菜。不同的是，陳學美一家經營自有的3畝土地，產品交售給堂生公司。後來，其姐姐一家外出務工，將閒置下來的土地交給了陳學美一家打理。再後來，他們掌握了供港蔬菜種植技術，又從外出務工的村民手中租來土地，目前已發展到了50畝。

標準高要求嚴

種植供港蔬菜，陳學美也有煩惱：標準高、要求嚴格，非常操心。「就連播種的塘多寬、多深、多大也有標準，都得按要求來；採收的蔬菜也要排列得整齊齊齊，大小分級。」好在這一切都有堂生公司的技術人員現場指導；而所用種子、農藥也由該公司配給，交售蔬菜後再按價收款。「種子、農藥價格高，但農產少。種出的蔬菜自己看着都舒心！」令她舒心的，還有不錯的收入，「年景好時，每年能收入9萬至10萬元。」她口中的收入，卻被一同採訪的鎮政府工作人員否定，認為其透露的數字太保守。不過，陳學美家建蓋的，是佔地100餘平方米的三層洋樓，客廳中還有一塊「捐資助學先進」的獎牌。

陳學美透露，目前自家種植的供港蔬菜中，有30畝菜心，入冬後正值採收季，預計可採收15至18噸。「採收時，其他地方已因天氣原因種不出菜心了。」她期待到時能賣個好價錢。



在供港蔬菜公司務工，韋小國一家很是滿足。

外來務工者 成就小康夢

在堂生公司的供港蔬菜基地，韋小五和其子韋小國正在採收芥藍。父子倆眼疾手快，動作嫺熟，將粗細、長短相若的芥藍，在懷中排列得整齊齊齊，再放入專用菜筐，等待入庫。

韋小五一家是來自貴州的苗族農民，早年隨勞務輸出大軍赴廣東，在堂生公司務工，一待就是8年。韋小國6歲時，隨父母和姐姐遷到了廣東。6年前，堂生公司到雲南曲靖發展，韋小國一家也隨公司遷到了雲南。目前，韋小五的女兒已出嫁並育有一子，韋小五與妻子、兒子一家3口仍在堂生公司務工，閒暇時帶帶外孫，小日子過得紅紅火火。

據韋小五介紹，公司實行規範化管理，播種、田間管理、施肥給藥、採收蔬菜，每一道工序都有專門人員負責，而他們從事的是採收工序。公司採取計件工資制，每採收1公斤蔬菜，他們可以得到1元工錢。每天採收蔬菜需要不停彎腰，雖然苦一點，但無須太複雜的勞動技能。一般年景，收入可達6萬至7萬元；而遇好年景，收入還會更多些。記者發現，他們一家的收入已遠超當地農民人均純收入，這讓他們很是滿足。

效仿加創新 隨節令調配品種

王永飛談得最多的是堂生公司，稱「自己的公司從生產管理、物流到銷售，一直在效仿堂生公司。」他坦言，自己當初創辦公司，固然有「逼上梁山」的意味，但更重要的是，是在該公司學到了整套生產管理技術和管理理念。

在堂生公司務工的兩年間，由品種搭配、種子選育、播種、施肥、給藥到病蟲害防治，王永飛學到了供港蔬菜種植管理的全套技術。更重要的是，他還學到了供港蔬菜種植的管理理念，如怎樣激發員工的積極性，如何堅持種植標準、保證產品質量等。就連銷售模式與渠道，他也了然於胸。

提前播種 延長生長周期

不過，「效仿的同時也要開動腦筋創新，企業才有生

命力。」王永飛稱，根據節令調配品種，並提前播種以延長蔬菜生長周期，是自己在多年的實踐中得來的、保證產品品質的經驗之一。

王永飛每天都通過自己在廣州和深圳的檔口，掌握香港蔬菜市場行情與需求；而分佈於內地多個省份的供港蔬菜企業，三分之二的老闆與他有密切聯繫，「這又可以隨時掌握各地供港蔬菜種植信息。」而將香港市場需求與各地供港蔬菜基地種植情況結合，他可以及時調配種植品種的種植節令。比如，入冬以來北方供港蔬菜基地已冰天雪地，雲南仍陽光明媚，備受香港市民青睞的菜心，將是該基地的種植重點。

目前，王永飛還實現了無人機植保，「無人機噴灑農藥，一方面可以降低成本，一方面給藥更均勻。產品農殘易控，質量更有保障」。



供港蔬菜基地據節令調配品種，不同季節的蔬菜長勢良好。

一個產業帶動一方百姓

機緣巧合之下，人生走向因供港蔬菜而「拐彎」，王永飛連稱「沒想到」。由村官變成了老闆，王永飛更加自信：產業越做越大，帶領村民奔小康有了更好更大的平台。

「沒想到一個產業帶動了一方百姓。」王永飛說，如果不是堂生公司在茨營發展供港蔬菜基地，自己與村民仍從事傳統農業，而傳統農業種植品種單一且效益不高，村民增收異常緩慢。

茨營鎮提供的數據顯示，該鎮已發展包括供港蔬菜

在內的外銷蔬菜15,000畝、山地蔬菜5,000畝、加工型蔬菜10,000畝及燈籠花5,000畝的生產種植基地，農民人均純收入10,871元。而村民將承包土地流轉到公司收取租金，並在公司務工，收入還會高出不少。令他沒想到的還有，自己由村官變成了老闆，擁有了不菲的資產。王永飛稱，如果不是發展供港蔬菜種植，自己也就是一名村官，也不可能擁有自己的產業，更不敢將生意做到香港。因為做起了供港蔬菜，才讓自己的人生走向「拐了一個彎」。



茨營鎮村民在蔬菜基地上工。