

供港蔬菜成機遇 河南農企獲提升

制定「苛刻」標準 鑄就「精緻」品質

在香港市場，每10棵菜心和芥蘭，就有1棵來自河南人徐建敏的天和農場；香港每天消費的100萬斤蔬菜，就有30萬斤產自天和的萬畝農場。在供港蔬菜界，徐建敏是名副其實的「菜王」。徐建敏告訴香港文匯報記者，冷鏈運輸起家的

他在最困難時期，是供港蔬菜公司讓他「維持生計」。由此他轉身建立了自己的供港蔬菜基地，並在短時間內成為「供港蔬菜大王」。徐建敏稱，蔬菜供港，讓他學到了很多。

■香港文匯報記者 戚紅麗 河南報道



天和農場的工人們在勞作。香港文匯報記者戚紅麗攝



徐建敏(左)赴南非考察蔬菜種植。香港文匯報記者戚紅麗攝

從2009年創立至今，河南天和農業，供應了香港居民消費的三成蔬菜，而天和農業位於許昌的萬畝農場，生產的供港蔬菜也佔了河南全省供港蔬菜的三分之二。

「冷王」轉型變「菜王」

徐建敏由冷鏈運輸開始了自己的事業。1999年，徐建敏擁有了自己的第一輛冷藏運輸車，隨後，他註冊成立「河南冷王冷藏運輸有限公司」。做運輸時，他便以誠信和口碑取勝，顯出了自己的不平常：當時，伊利、蒙牛、三全、思念等大企業都是「冷王」的忠實客戶，那時候別人上的都是小貨櫃，他直接上十幾米長的大貨櫃。就在他以為自己的事業可以據此走得更遠時，2008年的那場金融危機澆滅了他的夢想。「蕭條時，只有生產供港澳蔬菜的公司還在用我的冷藏車運輸蔬菜。供港的蔬菜公司也給我帶來了新的啟發。」徐建敏說。

香港祥利公司是「冷王」的老客戶，「祥利」在內蒙古、河北等地的供港澳蔬菜，大多選擇「冷王」運貨。在長期的接觸中，徐建敏對供港澳蔬菜的生產、銷售等有了初步了解。

「為什麼不能把供港澳蔬菜生產基地『搬』到許昌呢？」徐建敏的設想很快得到了香港祥利公司負責人的贊同。說幹就幹，河南冷王物流有限公司將位於許昌縣官池鎮的萬畝無公害供港澳蔬菜生產基地一期工程3,300畝如期完工，並成立了河南天和農業發展有限公司，規劃佔地面積10,000畝，是目前河南省規模最大的集蔬菜新品種、新技術、新工藝、科研推廣、生產、加工、銷售於一體的綠色供港澳蔬菜現代農業生產示範基地。2009年5月1日，在此生產的第一批蔬菜擺上了香港市民的餐桌。

此後，為了讓河南天和迅速規模化，成為龍頭企業，他傾心打造從源頭控制開始的全產業鏈，即用工廠化的理念管理農業，在南方和北方建立數個蔬菜生產基地，推動「南菜北種」工程，實行南北氣候轉換種植的模式。從2009年5月至今，他已經在河南許昌，廣東惠州，從化，以及寧夏等地開闢了多個蔬菜種植基地。

堅持高標準不允許犯錯

除了進修學習的時間，徐建敏大部分時



河南農大教授在田間指導種植技術。香港文匯報記者戚紅麗攝

間都泡在了天和農場，琢磨如何提高蔬菜的品質。「更為嚴格的標準和更加嚴密的監管，使供港產品要具有更高的品質保證。」農場裡的技術人員說：「一旦超標，就會被打入黑名單，根本不允許犯錯。」

對此，徐建敏也認識到，打鐵還需自身硬，他認為只有「苛刻」的標準才能鑄就「精緻」的品質。供港蔬菜的高標準，成為了他提升自己的動力。

為了能夠順利供港，天和農業在對種植基地的土壤、水樣、農藥殘留、重金屬等諸多方面，有一套全方位嚴格的檢測系統，一種蔬菜要經過多重檢驗檢疫程序，合格後才能出塲。品質標準比安全標準更為「苛刻」。

保證了安全和品質達到標準，也就符合了香港居民的消費標準。徐建敏深知，香港對食品安全看得特別重，實行的是一票否決制。在香港，質監、衛生人員可以在任何時間、任何地點對農產品進行監測，不論什麼原因，一旦發現農藥殘留超標等違規現象，供貨商及供貨基地將被列入黑名單，其產品再想進入香港就難了。

蔬菜能夠供港，徐建敏認為：「標準、態度、技術、經營模式等因素相輔相成，缺一不可。」在長江商學院讀EMBA的經歷對他觸動很大，顛覆了他以往習慣性的思維模式。有一個「木桶理論」，即一個木桶無論有多高，它盛水的高度取決於其中最低的那塊木板，徐建敏認為這個理論同樣適用於做供港蔬菜。正因「苛刻」的標準、務實篤行的態度、先進的農業技術、「全產業鏈」的經營模式，才成就了天和農業的今天。

供港蔬菜企業 河南共13家

話你知

從上世紀60年代的「三趟快車」拉滿活畜直供港，到現在的高速公路直達港人餐桌，港人的菜籃子問題與內地聯繫緊密。資料顯示，截至2013年底，香港市場活豬

95%、活牛100%、活雞33%、河鮮產品100%、蔬菜90%、麵粉70%等皆來自內地供應。

河南是內地活畜和蔬菜供港的始發地之一。自1962年來，河南已累計向香港供應活豬近2,000萬頭、活

牛逾30萬頭。此外，河南也是內地最重要的供港蔬菜基地之一。記者從河南省出入境檢驗檢疫局植檢處獲悉：河南共有13家供港蔬菜企業，蔬菜的種植面積和總產量分別居內地第二和第三位。

豫服務業愛聘港高管

「在河南的香港人大多從事的是管理崗位。」建業艾美總經理兼業主代表禰永強告訴香港文匯報記者。

工作方式專業

隨着鄭東新區的發展，越來越多的五星級酒店落戶鄭州，不論是建業艾美還是希爾頓、喜來登……他們在鄭州地區的總經理幾乎是清一色的香港人。禰永強稱，鄭州同其他內地快速發展的城市一樣，隨着中國旅遊市場的快速增長，酒店業的發展迅速，促使酒店業出現人才供不應求的局面，尤其以中高層管理人才缺口最大。因此，這些全球知名品牌酒店集團常常僱用香港人來管理位於鄭州的酒店。

而河南當地僱工對於香港總經理的評價幾乎是一致的——專業。「香港來的總經理在執行規則方面一點折扣都不打，剛開始不適應，還覺得他們不近人情，但時間久了，適應之後就發現，這樣不講人情的工作方式其實很高效，執行起來反而更容易，不用彎彎繞繞。」一位建業艾美的員

工私下告訴記者。

具國際化特點

其實，不止落戶河南的五星級酒店喜歡聘用香港職業經理人，就連河南本土企業也開始選聘香港經理人。「彼酷哩」是鄭州的一家「網紅」烤魚餐廳，該品牌是由河南人田學偉創辦的，田學偉靠着「微信發紅包」等多種新媒體營銷俘獲了大批「魚粉」。隨着「彼酷哩」規模的擴大，自去年開始，他便邀請來自香港的資深餐飲經理人加入，餐飲經理人出身的他深知管理的重要性。「香港餐飲管理具有國際化的特點，更科學更系統，對本地員工是很好的影響與促進。」

田學偉一直強調，高明的管理者都在做基本功。而香港的餐飲經理人「基本功」很扎實。他聘用香港餐飲經理人的目的便是提醒自己也要提醒自己的員工，時刻不要忘記「基本功」，不能想着走捷徑。

而擁有27年酒店管理經驗的禰永強則一直希望能夠將自己的管理經驗傳授出



香港兩位職業經理人加入「彼酷哩」餐廳。香港文匯報河南傳真

港商投資中原20年 見證鄭州騰飛



國泰地產總經理林明宗看好中原的發展潛力。香港文匯報記者戚紅麗攝

在香港回歸之後，兩地之間的互通也在發生着巨大變化，從港商投資內地到兩地商人之間的互投，內地經濟崛起的勢頭不言而喻。巧合的是，香港回歸的20年，恰是國泰地產總經理林明宗(英文名John Lam)投資中原的20年。

「我一直看好中原的發展潛力，事實證明，我沒有看錯。」林明宗說。1997年，



林明宗及其團隊負責建設的招商銀行大廈。香港文匯報記者戚紅麗攝

林明宗第一次來河南時，鄭州還只是一個小商貿城。那時候，25歲的林明宗憑借自己在地產界的從業經驗和當時鄭州的發展水平，認準了鄭州的未來。

林明宗1973年出生在香港，整個童年、少年都是在香港度過的。17歲時他到菲律賓聖瑪利亞大學就讀土木工程系。畢業以後，林明宗在菲律賓開始涉足並了解了內

地的房地產和商業，包括內地的土地、政府和和人，也了解到內地的法律、法規等等這些獨特的「國情」。

後來，林明宗的商業觸角就從沿海延伸到了內陸鄭州。初次到河南是1997年的寒冬，這讓久居沿海的林明宗難以適應，一下飛機就跑到一個小商場買保暖禦寒。20年過去，林明宗的河南情結已十分濃厚。

更主要的是，他見證了鄭州從小商貿城到國際性商貿區的巨變，鄭州航空港綜合試驗區、米字型高鐵，都為鄭州的國際化貿易提供了堅實的基礎條件，「進口三文魚、牛肉、紅酒等都是從這裡發往全國各地。」林明宗說。以他所從事的地產行業為例，十年前的鄭州，還沒有中國地產50強的房企入駐，現在，鄭州已經成為地產巨頭爭相的香餡餅了。

「鄭州的創業氛圍不錯。」談及將來的發展，林明宗充滿信心。