

見證國家能源蛻變 助力引進安全標準

黃維義：抓緊內地開放市場機遇 堅守安全第一營運思維

國家要富強，能源是基礎。憑着中國人的堅毅和探索精神，內地已是全球最大可再生能源市場，也是全球最大清潔能源設備的製造國。見證國家能源供應蛻變，少不了香港人的身影，中華煤氣常務董事黃維義是當中的一員。他從當初操着「很普通」的普通話「南征北戰」，親睹內地因為燃煤造成空氣污染、塵霧漫天，到近年親睹內地重見蔚藍天空，綠色能源技術領先全球。該公司亦在這個進程中貢獻香港力量，引入安全供氣標準，客戶數量亦由30年前僅3,000戶，增長至4,200萬戶。抓緊內地開放市場的機遇，加上港人堅守安全第一的營運思維，終在內地開花結果。

●香港文匯報記者 文禮願



香港企業北上進軍內地，一般人只聯想到製造業，但關係到國家富強的高端能源產業，也有香港企業的參與。擁有百年歷史的中華煤氣1994年衝出香港，首先落戶廣州番禺和中山，成立港華公司建設管道，供應代天然氣。

黃維義日前接受香港文匯報專訪時回憶，初次踏足內地做「開荒牛」時，對普通話一曉不通，為學好普通話，他急聘老師「惡補」6堂課，略懂一點拼音後，便每晚堅持收看中央電視台的新聞報道，購買多本字典放在公司、家中及公事包內，隨時隨地鑽研拼音。

他形容當時的內地仍相當落後，平價的煤炭一直是內地主要的能源，卻造成嚴重的空氣污染。他曾到訪素有「陶都」之稱的江蘇省宜興市，當地灰濛濛的天空給他留下最深刻的初次印象，起初他還以為當地常年陰天，後來才發現燃煤燒製陶器令當地長期受霧霾困擾。

宜興市逐步再現蔚藍天空

隨着國家確立環保政策理念，大力發展天然氣、修建西氣東輸管道，致力發展綠色能源技術，中華煤氣亦抓緊機遇以三東一中（廣東、華東、山東、華中）為目標，有序地推動天然氣置換，淘汰當年



●煤氣公司常務董事黃維義（左二）於蘇州進行安全受訪者供圖

廣泛使用的不安全而又造成污染的煤製氣，助正在萌芽階段的內地天然氣市場達到國際水平，集陶瓷、文化與藝術於一身的宜興市，在市政府、企業努力減碳排放下，逐步再現蔚藍天空，改善當地空氣質素，獲國家頒發優秀表現獎項。

除了空氣污染的問題，當年能源供應的亂象亦令黃維義觸目驚心。他曾走訪內地不少食肆、住宅了解市場實況，發現當時大部分人對使用燃氣的安全意識非常薄弱，「不少喉管是亂駁一通，有些人從5樓用水喉管將燃氣送去3樓給父母用，也有人隨



●黃維義表示，當年親睹內地因為燃煤造成空氣污染、塵霧漫天，到近年親睹內地重見蔚藍天空，綠色能源技術領先全球。

手拿膠管做送氣喉管，令爐頭出現異常的火焰顏色，這些土炮式製作，令事故頻頻發生。」

搭上國家新能源發展「快車」

為此，黃維義把中華煤氣在香港累積多年的專業經驗和安全標準制度引進內地，助力國家提升供氣安全，從安裝、維修及檢查各個環節都一絲不苟，並引入符合國際標準的安全規格，除了建立專業團隊走進每家每戶接駁優質及可靠的管道外，也建議客戶定期巡查，工作要滴水不漏，「內地以往不流

行定期入戶巡查供氣系統，是我們首次引入每隔18個月內入屋定期安全檢查制度，如今國家也將之納入安全標準，各省市規定每12個月至24個月的年檢。畢竟，氣體意外事故，一宗也嫌多。」

經過30年耕耘，該集團搭上國家新能源發展的「快車」，不斷探索環保能源的應用，其中配合政府的氫能發展計劃，集團積極探索天然氣摻氫氣的應用，例如在山東省濰坊市的天然氣管摻氫試點項目進展良好，目標實現以10%的摻氫比例，覆蓋約萬個家居用戶，領先同儕，為實現「3060」雙碳目標出一分力。

施榮懷：國家矚目成就 幾代人深耕細作



●由白手興家，到今天家族企業崛起，施榮懷已成為「神州通」。香港文匯報記者 攝



●施榮懷(左)跟父親施子清(右)早著先機，於上世紀八十年代中已到內地打拚，成功開展家族事業。香港文匯報記者 攝

香港文匯報訊（記者 文禮願）全國政協常委、香港北京社團總會會長施榮懷，1985年從美國回港，幫助父親施子清拓展紡織原料業務。他跟隨父親早著先機，在內地深耕細作，從「人生路不熟」到「神州通」，「我們這一代，真正得益於對內地的了解和合作，得益於我們對自己中國人身份的認同。」談及中華人民共和國成立75年取得的矚目成就，施榮懷更是倍感自豪：「這是幾代人的奮鬥成果。」

施榮懷的父親、香港著名實業家施子清1978年創立恒通貿易公司，從事紡織品國際貿易業務，當年18歲的施榮懷便在恒通做暑期工。施榮懷回憶，當時全公司只有一間20多平方米的辦公室，他負責用打字機幫父親打合同。「雖然是很簡單的工作，但當時好有滿足感，因為打合同就代表有生意，特別記得有一次打過一張100萬美金的合同，覺得好興奮。」

其後，施子清把握內地改革開放的機遇，先後到福建、上海、江蘇及廣東等地投資開廠。1985年，在美國威斯康辛大學修讀完化學專業的施榮懷回港，時值家族經營的紡織原料業務處於起步階段。施榮懷不想爸爸太勞累，於是跟隨父親和大哥施榮怡，開始正式參與家族生意。

學習營商之道 與客戶建緊密關係

翌年，施榮懷第一次出差，地點就是距離香港2,000多公里的北京。因為人生地不熟，一度狀況百出，「當年緊張到出差前兩三晚也睡不着，於是把到步後要見誰，跟人家說什麼話都一一寫下。」誰知在北京待了一星期，誰也沒有見到，「這些客戶全部跟我爸爸的年紀差不多，一接電話便問『你爸怎麼沒來？那老大呢？』吃了閉門羹後，施榮懷獨自去了一趟頤和園，一邊反思不足，「我同自己講，不可以因為經歷一次挫折就沒了勇氣。」

回港後，施榮懷用心學習營商之道，努力與客戶建立緊密關係，在1987促成了第一單生意，幫天津針棉織品公司牽線，從韓國進口了一批價值20萬美元的羊毛紗。1988年，施家跟遼寧相關部門合作，到朝鮮開拓新市場，「帶三四個紅白藍膠袋，裝不同顏色、材料的樣品，服裝也有，去那邊做生意。」

做生意就要在金錢人情上取平衡

那個年代做紡織品貿易，買家重要，供應商更重要。因為那時物資短缺，只要有貨就一定有錢賺，重點是如何拿到貨源。當時，主要是從台灣地區、韓國、意大利取貨，要

保證交貨順暢，就需要與各個地方的供應商建立良好關係。他說，需要與客戶保持很好的溝通，了解其他地方廠家的生產情況。另外，在特殊的市場環境下，透過人際網絡獲悉相關資訊也很關鍵。

上世紀八十年代到1992年之前，有些地方如韓國、台灣地區的公司不方便直接與內地做生意，而恒通在內地已經開拓了一定關係網絡，便以中間商的方式存在。「那時是計劃經濟，都是同大型國企或者地方國企做生意，供應商也很固定，生意相對容易做。」施榮懷舉例，每年各一次的春交會、秋交會，就基本可以接到全年三成生意。

內地市場愈來愈開放，如何在不同形勢的競爭中取勝，施榮懷的秘訣是：「人與人做生意，就要在金錢與人情上取得平衡。比如，某供應商有一批貨積存在那裏銷不出去，如果我能幫手散了那批貨，他就會感激你幫他解決了問題；再比如，有用戶工廠由於行情關係拿不到原料要停產，你提供一袋貨給他救急，他也會感激你。」他跟隨父親施子清在內地深耕細作幾十年，「我們這一代，真正得益於對內地的了解和合作，得益於我們對自己中國人身份的認同。」



梁焯茵：找到自己的根自己的家

香港文匯報訊（記者 文禮願）「八十後」的梁焯茵（Iris），跟一些1997年香港回歸祖國前長大的港人一樣，她也對國民身份感疑惑，「我是誰？」「我的根、我的魂在哪兒？」她日前接受香港文匯報專訪時坦言，年輕時留學瑞士期間，只承認自己是「香港人」。畢業後，她到商機處處的內地開創事業，見證國家改善人民生活的決心和擔當，迎難而上的民族精神，造就近十年的盛世。漸漸地，她不再視內地只是「搵錢」的地方，而是「我的根之所在」。她自豪地表示：「我是中國人！我連BNO旅遊證件都銷毀了。」

在香港土生土長的梁焯茵，其父是經典的白手興家商人，從內地來港後，由製衣學徒做起，最後建立起自己的企業王國，並返回內地投資。梁焯茵中學時代間中也會到深圳探望父親，但當時對內地的看法也還有一些誤解。2007年她在瑞士酒店管理金融科系畢業後，決定接手父業，協助打理酒店業務。

踏足商場後，她乍然發現神州機遇處處，2014年決定在深圳自立門戶，專注開發和打造優質的食材及創新的食品服務。她表示，「以前港深交通不太便利，北上的車程動輒二三個小時。」此外，內地職場文化也曾令她不太適應：「當時內地員工的衛生及服務意識較差，所以特意聘請了一些香港同事做高層，將港式的優質服務水平引入內地。」

隨着兩地基建不斷完善，如今她乘車往深圳，最快一小時內到達。「以前內地公司的高管大多數是香港人，現在變成是內地人主導。」人力資源的提升，造就優質國貨橫空出世，聲勢直逼外國知名品牌。隨着「國貨出海」的熱潮興起，港人扮演居於推廣的角色，讓國貨走向世界。

見證國家崛起 自豪中國人身份

曾經把內地視作「搵錢地」的梁焯茵在過去十年間，見證中國人將一個個不可能的商業奇蹟實現，她亦在這個過程中，找到自己的根自己的家，並擔任中國僑聯港區委員。她說：「從前留學瑞士時當朋友問起我從哪裏來，我會答：『香港』，但朋友不知香港在哪兒。然而，今天的中國已是無人不知曉，遇到外國朋友時，我會好自豪地說『我是中國人』！」



●中國僑聯港區委員梁焯茵對中國人身份感到自豪。香港文匯報記者郭木又 攝