

慶祝新中國



華誕

「糧油王子」分享通泰行成長經歷

李豐年：內地對港貢獻不可抹殺

今年適逢新中國成立70周年。70年來，本港不少中小企業與兩地共歷歲月浮沉，共享發展成果。日前，本港著名食品供應商——通泰行第三代掌舵人，人稱「糧油王子」的李豐年接受記者採訪，他回顧了其家族企業近70年來的發展歷程，結合香港與內地過去70年不同發展階段，解讀不同時期社會背景下香港中小企發展的環境和機遇。

香港商報記者 潘晶

通泰行發展軌迹

- 由地攤起家
- 以「辦館」形式運營，從零售轉向批發
- 開始做貿易，從內地和國外拿貨回香港賣
- 內地消費水平變高，將外國貨引進內地
- 涉足電商領域
- 將內地產品增值賣到外地

通泰行第三代掌舵人、「糧油王子」李豐年表示，乘國家改革開放東風，通泰行才發展得越來越大。 記者 蔡啓文攝

1950年代：英國未真正發展香港

「其實，新中國與香港的發展可以說是同步的。」李豐年說，1949年新中國成立，那時的香港亦處於戰後百廢待興之際，當時各種規模、各種類型的企業紛紛成立。「通泰行的前身——『通泰』就是成立於1950年代初，發展至今已逾60多年、接近70年的歷史。」

李豐年回憶道：「最初，爺爺剛來香港時什麼都沒有，先是幫人打工，之後從擺地攤做起。」他續說，1950到1960年之間，香港發展算是「不過不失」，「因英國人那時只是在管理香港，談不上發展香港」。

「香港真正開始發展是在1960至1970年代的時候，特別是1970年代是其中一個高峰，那時香港開始發展輕工業，如塑膠花、洋娃娃和紡織品等。」李豐年說，至於通泰行，那是因為隨着國家改革開放為香港帶來新機遇，加上爺爺不懈努力，才能發展至今時今日。

1970年代：國貨進入香港

李豐年回憶道，踏入1970年代，通泰行開始以「辦館」形式運營，取名「通泰辦館」。辦館，其實就是比較大型、貨品種類比較齊全的便利店，店舖最初設在中環，後來增設德輔道西的店舖，一直扎根直到今天。

早年，通泰辦館主要售賣本地貨，隨着後來越做越大，通泰開始引進內地、台灣和日本等貨源。李豐年指，當時引入的貨物主要分國產貨和外國貨兩種，「當時外國貨價格較高，在相對不是太富裕的60年代，不是很多人買得起，因此通泰行亦會引進很多國產貨」。

李豐年舉例說：「當時一種名為『麥提莎』的朱古力，價格十分昂貴。而內地有另一種名為『麥麗素』的朱古力，款式相似，價格卻相對便宜很多。」他續指，除了食品，還有電飯煲、電風扇和收音機等電器，因日本貨很貴，來自內地、物美價廉的同款產品亦頗受香港消費者歡迎。「國產貨進入香港，對民生有很大作用，這個年代內地對香港的貢獻是不可以被抹殺的！」李豐年說。

改革開放：通泰行越做越大

上世紀80年代，內地改革開放風起雲湧，香港人逐漸回內地投資設廠。李豐年說，香港今時今日的成功，除了是香港人自己奮鬥

得來，亦與內地改革開放分不開。他續指，如果香港不是因為內地對外開放，如今可能仍停留在做塑膠花和紡織品的階段，「亦正是在香港經濟蓬勃發展的80年代，通泰行才開始做貿易，企業發展得越來越大！」

「內地於上世紀七八十年代向港商提供了很多優惠政策，如土地、用工等。當時，內地人工便宜，利用這個優勢，香港到內地投資的工廠，做出來的產品才夠便宜，才可以跟外國競爭，香港人也才越來越賺錢。其實，香港和內地一直是互惠互利。如果沒有內地，香港沒有地方投資，沒法成就今天的香港。」李豐年指，內地對香港的貢獻，都是默默貢獻，「比如一間餐廳，無論門面有多華麗，都需要一個廚房提供支持，即使廚房可能不漂亮。你不可以單單讚歎香港，內地在背後的支持亦很重要！」

由地攤到零售、批發、貿易，通泰行順應時代發展，持續轉型，尋找到新的商機。零售業務上，通泰行亦與時俱進，開始入手現時流行的電商。眼見內地經濟發展迅猛，內地消費者消費水平越來越高，通泰行又開始把世界各地的產品引進內地。

香港人善於帶國貨到世界

李豐年指，10多年前，每包進口麵要15至16元人民幣，當時對內地消費者來說可謂難以接受；現時內地變得富強，消費水平亦提高不少，「今天，對每包10多元人民幣的進口麵，大家已習以為常」。他又指，當前進口貨在內地頗受歡迎，雖然內地進口的外國貨已經很多，但內地消費者仍嫌不夠多，故外國貨在內地仍有很大的市場發展空間。

通泰行跟隨時代快速轉變，這與香港人的觀念分不開。李豐年認為，香港人轉數快，有求變和向外的心，每一日都有新的東西可以進來，新鮮的東西都先來香港集散再轉賣出去，因此，香港才成為東南亞第一個作為窗口城市富起來的地方。

近年在「一帶一路」倡議下，香港亦迎來了自己的新角色。李豐年認為，本地行業亦可以作為「超級聯繫人」，將內地的東西帶去國外，如將不同的原材料增值後出售到國外。他續指，將原材料增值是香港人的特長，香港人應利用這個優勢從商創業。

他舉例指，有明目效果的枸杞，在本地可作為藥材出售，每包只賣20元，價錢低廉；但如果提取枸杞中的枸杞素，將其包裝成枸杞精華液出售，價格馬上就會上漲。他指，通泰行目前亦有留意相關的中藥、農產品等項目，希望經過將它們包裝、增值後推出國門。

死守香港滿足現狀會被趕上

說到現階段和將來的發展方向，通泰行都聚焦在將內地產品增值、包裝後，再推向全球市場。李豐年指，現時很多港商一窩蜂地湧進內地，因為將內地的東西帶出去尚無過於激烈的競爭，「當然，要走在別人前面才有獲勝機會，如死守香港滿足現狀，就會被人趕上」。

「很多港人以為香港核心價值在本土，但我認為，香港歷來到現在，核心價值都在外面。如通泰行，如果不是我祖父和家父（李廣林）從外面找貨回來，怎會有產品可以賣？如果香港不是在上個世紀七八十年代在外設廠，怎麼會有今日的成就？將外地的價值轉化為自己的價值，這是香港人最為擅長的事！」李豐年指。

香港要與灣區城市一同成長

隨着內地周邊城市逐步發展，香港的絕對優勢似乎不如以往。對此，李豐年認為，雖然其他城市在快速發展，人變得越來越有錢，但香港仍有自己的優勝條件，關鍵在於如何運用。

李豐年打了一個比喻：「以前亞洲是一個大母親，不同的城市包括內地城市或國外城市如新加坡等，都是不同的兒女。作為亞洲較早發展起來的城市，香港是亞洲的『大兒子』，其他城市則是『弟妹』。『大兒子』3歲的時候，其他小孩才1歲，這時香港有絕對優勢。當香港5歲時，弟妹3歲，絕對優勢仍在。香港回歸祖國以來，其他『弟妹』也和香港一同成長。當『大兒子』20歲，『弟妹』亦都18歲，優勢就相對沒有這麼明顯了。這時候，香港就要學會如何跟這些『弟妹』相處。」

港青要多出去看多動腦想

談及粵港澳大灣區建設，李豐年認為，粵港澳大灣區主要城市包括了香港，其他還有廣州、深圳、澳門等，香港需要利用自身優勢和這些城市去相處，去合作。



李豐年（右六）參加去年廣交會與南北行公所採購商座談會。

樂觀看未來 困難終過去

回顧以往艱難時刻，李豐年印象最深刻的是2000年後香港的「米荒時期」。當時，香港出現搶米潮，自己公司也無米可賣，幸好最後都順利解決。他特別指出，當時中央就提出保證供米，確保香港人有米吃。另外，他記憶猶新的是，1990年代，港人北上開廠，受到當時國際環境影響，港商很難借到錢，對投資有很大影響，最後借貸重新開放，香港才重新煥發蓬勃生機。

貿戰對食品業影響尚不大

當前，中美貿易摩擦持續發酵，對中小企影響甚廣。李豐年指，食品行業是比較貼近民生的行業，中美貿易戰對其所在行業的影響還不算太大。不過，如果整體環境變差，大家都不出去消費和吃東西，最終亦會影響到自己的生意。他又指，香港很多投資涉及內地出口貿易，中美貿易摩擦始終對港人「荷包」有影響，如果港人賺不到錢就不會出去花錢，「所以，經濟是一環扣一環的」。

面對今年經濟形勢欠佳，本港經濟持續向下，李豐年暫還感到樂觀。他表示，做生意永遠要看好的一面，在這裏生活一定要對自己的地方和產品存有正面想法，如果自己都不看好，就無法說服自己，根本無法可以生活或買賣東西。他亦強調，他對香港經濟並不是盲目看好，而是相信會變好之餘想辦法怎樣變得更好。

新中國成立70年了，香港和祖國都經歷過不同的困難。回顧自己家族企業過去和現在的種種艱難時刻，李豐年表示自己仍然樂觀。他感歎，在歷史長河中，其實10年、20年都是很短的時間，大家總有艱難時刻，但困難始終會過去，困難過後大家重新努力，即使可能要去花好多精力，但只要有人才、有志氣，有向上的心和有正能量，財就會來。對於香港與內地關係，李豐年亦始終認為，兩地從來是唇齒相依，「你中有我，我中有你」。



2018年，李豐年（左二）參加亞洲電子商貿峰會。