



■2012年，香港貿發局與浙江省政府共同主辦了一場名為「轉型升級 香港博覽」的大型展覽會。受訪者供圖

隻身闖杭州 當浙港橋樑

陳嘉賢任貿發局駐杭代表 7年促進兩地互通謀雙贏

從2007年被香港貿發局派駐杭州擔任浙江代表，陳嘉賢在這座美麗富饒的城市已生活了7年。7年裡浙江引進香港投資項目，從16,611個上升到21,667個，對港投資項目從163個上升到1,190個。對此，陳嘉賢認為，浙港兩地企業的互補性很強，合作空間非常廣闊，「貿發局願做浙港互通的牽線人，促進兩地互通共謀雙贏。」

■香港文匯報記者 俞畫 杭州報道

肩起社會責任 率港企辦公益

作為香港商會杭州分會的秘書長，陳嘉賢組織參與了商會的多場活動，最讓他感動的是商會成立半年後舉辦的慈善聖誕晚會。在那場晚會中，商會100多名會員大多都參與了慈善義拍，最終籌資28萬元，捐給了一家專門針對自閉症兒童的康復中心。

「自閉症在杭州關注的人不多，但其實照料一個自閉症兒童是非常花錢的。我與校長交流的過程中，得知因為資金問題，這家康復中心面臨停辦，70多位自閉症兒童因此失去上學的機會。」

陳嘉賢回到商會，把康復中心的現狀告訴了商會的會員，很快大家都決定通過慈善義拍的方式來資助那裡的孩子。如今，在眾多愛心人士的幫助下，康復中心又恢復了運營。「由於那場慈善晚會組織得比較匆忙，很多會員還沒來得及捐款捐物，他們都表達了要再辦慈善活動的願望。」陳嘉賢坦言，「除了做生意以外，身在杭州的香港公司也希望在社會責任方面做些貢獻。」



■「STRIDA × 香港設計師」吸引了多間媒體，達到了理想的宣傳效果。受訪者供圖

2007年5月，隨着浙港交流的不斷深入，香港貿發局決定在杭州增設一個辦事處。「因為我之在福建和成都都擔任過駐地代表，香港貿發局就把我派來杭州『開荒』。」陳嘉賢回憶過去，興奮之心溢於言表，「雖然，在這之前我從未到過杭州，但『上有天堂，下有蘇杭』這句話卻是耳濡目染，所以一想到要來人間天堂就很開心。」

聞西湖好風光 不知杭州富裕

接到任命的第二天，陳嘉賢帶着兩個行李箱就飛到了杭州。給他最大衝擊的，並不是西湖的湖光山色，而是馬路上飛馳的世界名車。「我一直以為杭州就是個旅遊城市，風景很好，但沒想到杭州的有錢人那麼多。」於是，一場聲勢浩大的香港時尚購物展在貿發局杭州辦事處成立半年之後，應運而生。超過200家來自香港本土的知名企業帶着最時尚、最尖端的產品在杭州展出，與陳嘉賢眼中「消費力極強」的杭州人面對面。

展覽引進港企 成功扎根浙江

「我們邀請楊千嬅來主持展覽開幕式，還請了港姐葉翠翠與現場觀眾分享時尚心得。杭州市民對展覽反應非常熱烈，很多產品第二天就賣空了。」展覽讓香港企業看到了杭州人蓬勃的消費能力，也為香港品牌走進浙江起了非常重要的助推作用。周大福、2%、自然派等香港本土的優秀品牌，就從那一年的展銷會之後，走進浙江並且扎根於此。這是香港貿發局第一次在內地城市舉辦的

品牌展銷活動，如今這個活動已經在全國各大城市鋪開，包括北京、上海、武漢、重慶、廣州、福州、西安、大連、青島、長沙等，至今已超過500多萬名消費者入場參觀。「即便如此，很多參展商對2007年杭州展出時的火爆場面仍念念不忘。」

浙民營想「升呢」 港服務幫一把

浙江是民營經濟大省，但不少中小企業還是以貼牌生產為主，沒有自己的品牌，技術含量不高，利潤率較低。「我們做了調研，浙江省內民營企業對轉型升級的願望很強烈。相比較下，香港則是亞洲地區最重要的服務產業樞紐，擁有先進的服務產業鏈和富有經驗的專業人才，而設計、物流、金融、管理、推廣等現代服務業也正是香港企業最擅長的領域，是企業最佳的合作夥伴，能為浙江企業提供優秀的服務。」

有鑒於此，2012年，香港貿發局與浙江省政府共同主辦了一場名為「轉型升級 香港博覽」的大型展覽會，邀請了200多位香港現代服務業代表來浙江，與浙江企業家們共同探討如何利用科技創新推動轉型升級。

「這場展覽會難度很高，因為它是純業內人士參加的展覽。沒有明星捧場，也沒有普通百姓過來看熱鬧。只有提供實在的內容，才能吸引企業家們從省內外趕來參展。」

西湖漫步獲靈感 環湖騎行成果豐

如何利用不寬裕的資金做一場預熱活動，陳嘉賢思考了很久。一天，陳嘉賢在西湖邊漫步，看到許多市民遊客騎着自行車在環湖遊，這讓他有了靈感。最後，一場名為「STRIDA × 香港設計師」單車巡遊活動在西湖邊展開。「我們請來外國的自行車品牌，用香港設計師重新去設計，最後邀請杭州的民營企業家進行了環湖騎行。這場預熱活動又環保，又不花錢，還吸引了很多媒體，達到了理想的宣傳效果。」

最終，光是參加開幕式研討會的民營企業家就來了1,600多人，研討會現場坐不下，陳嘉賢還在會場外增設了轉播間。「很多人就站着聽完了整場活動。」由於「轉型升級 香港博覽」在杭州取得的圓滿成功，很多浙江企業家在活動後也組團赴香港出席其它貿發局舉辦的大型專題活動，包括亞洲物流及航運會議、設計及創新科技博覽、亞洲知識產權營商論壇以及亞洲金融論壇等等。



■從2007年被香港貿發局派駐杭州擔任浙江代表，陳嘉賢在這座美麗富饒的城市已生活了7年。受訪者供圖

正宗為食鬼 難忘東坡肉

雖然是個工作狂，但談及杭州美食，陳嘉賢還是如數家珍。「我是個吃貨，喜歡從飲食文化入手去了解當地的文化，所以一到杭州，我就開始了美食之旅。哪裡開新店，我就去那裡試菜，把有意思的店都記下來，等下次香港這邊有客人來杭州時就帶他們去吃。」

杭兒風盛行 人愈多愈愛排

陳嘉賢至今記得第一次品嚐東坡肉時的情景。「那麼一大塊肥肉，還流着油，剛開始我都不敢吃。後來一嚐，才發現其實肉質肥而不膩，香糯糯的，現在想起來都要流口水。」

「杭州人很會享受生活。」陳嘉賢發現，一到周末，開

在風景區裡的餐館都爆滿，就連周邊地區的農家樂生意也很好。「杭州人還有杭兒風的說法，餐館裡的人越多，越是喜歡一窩蜂地往那裡擠，為了一頓美食排上幾個小時的隊伍那是常有的事。」

浙人好客 把酒交朋友

因為工作關係，陳嘉賢經常被好客的浙江企業家們奉為上賓。有一次到紹興，主人家抬出一缸幾十年的黃酒，說是要不醉不歸，着實把他嚇了一跳。「浙江企業家勸酒水平很高，有很多類似『感情深，一口悶』、『屁股一抬，喝了重來』之類的俗語。他們在酒桌上不談生意，就跟你談感情，一來一回很快就醉了。」不過，在陳嘉賢看來，喝醉一場酒，換來幾個好朋友，還是很值得的。

港人屢敗屢戰 回閩種出靚菇

「一葷、一素、一菇」是聯合國糧農組織推薦的人類最佳飲食結構，春夏交替之際，正是食用菌生長的好時節。港人蔡淑慧剛剛送走幾大車新鮮秀珍菇，一次回鄉探親之旅，讓一輩子都沒種過田的她，北上研究起了食用菌種植，一扎根已逾10年了。

■香港文匯報記者 陳艷芳、葉臻瑜 廈門報道



■從蔡淑慧所住的兩層小樓的家向下望，就能看見聯排的菇房。葉臻瑜 攝



■蔡淑慧每天都會走進菇房，檢查菇包，摸摸飽滿透水伸出袋來的小菇頭。葉臻瑜 攝

蔡淑慧終日與菇棚為伴，深知綠色无公害是自己產品的最大賣點，因此她始終堅持人工採摘親力親為。

葉臻瑜 攝

祖籍福建廈門的蔡淑慧，18歲時隨父母投奔在港親戚。在香港，她先後做過製衣廠工人，賣過魚蛋、車仔麵，日子也算過得平穩無憂。13年前一次返鄉經歷，改變了蔡淑慧此後的人生規劃。

清炒茶樹菇可口 轉行種菌

「那次回福建，跟着親戚去三明郊遊，當地一道清炒茶樹菇給我留下很深印象。」有別於港式煲湯中的乾茶樹菇，第一次吃到新鮮茶樹菇的脆甜口感，令她食指大動。2000年恰逢香港工廠外遷，面向產業工人減少，魚蛋檔生意亦大不如前。「剛開始打算回福建養雞，做做供港生意，後來覺得或許種食用菌是個機會。」2003年，一向敢闖敢為的蔡淑慧隻身北上到了廈門。

隔行如隔山 前期年年蝕

「一包食用菌袋就能長出那麼多菇頭，收完一水還能接着長，最多的時候一個菌房一天能採三四撥。」一時間，這個投入少，回報快的行業，令蔡淑慧這個「外行」如獲至寶。很快她便與廈門翔安區當地農民簽訂租賃協議，承包了20畝農地，蓋起菇房大棚。

談起這11年的養殖經歷，「隔行如隔



山」是蔡淑慧說得最多的一句話。她坦言，直到這兩年自己才算真正闖出了一條「血路」。前期由於經驗不足，幾乎每年食用菌都要給她出各種各樣的難題。由於食用菌的生長特性，對氣候以及自然環境的要求極高，風大了，氣溫高了，空氣濕度不夠等，些許差池都有可能導致顆粒無收。起初，病蟲害、雜菌等幾乎每年必發，「最嚴重的時候甚至一夜之間所有的心血都付之東流，錢賠了不要緊，交貨信譽更是受損。」

接連失敗，並沒有擊垮蔡淑慧。「最長時間7天7夜沒有合眼，哪怕是這樣我都從來沒想過退縮！」由於無法掌握菌菇的成熟採摘的準確時間，她幾乎每兩小時去一次，她說，這或許只能用作為港人的耐力和韌勁來解釋。

汲失敗經驗 掌採摘時機

如今，蔡淑慧主要以種植秀珍菇和茶樹菇為主，而她的食用菌基地，擁有菇房30多座，產量最高時候在3噸至4噸，需要100多個當地工人輪班才能及時採摘。

她稱，每一個菌種在不同季節採摘時間亦不盡相同，一旦錯過，就會在短短的兩個小時內迅速老去。不僅賣相不佳影響銷售，營養價值也流失不少。而菌菇的收成通常是以小時為計算單位，它們喜陰涼，收成採摘的時間幾乎都在半夜。除此之

外，每個菌棚裡都有溫度計和水管，根據天氣變化的需要控制菌棚內的溫度和濕度。

家人理解支持成最大動力

「菌菇成熟的準確時間，行內稱『開傘』，這個時間很難把握，我只能寸步不離，甚至日夜顛倒。」時刻不得閒的生活作息，打破了蔡淑慧起先規劃好的家庭、事業兩頭顧的美夢。此時，家人的理解和支持，成了蔡淑慧最大的支柱。她的兩個兒子不僅在課業上須母親費心，反而常常鼓勵她不要放棄。

如今，大兒子已經大學畢業，還在念高中的二兒子，每年寒暑假都會回內地陪伴母親。

近幾年內地人的餐桌越來越豐盛，也更在意養生，不僅食用菌的價值越來越高，想跨入食用菌這一行的人也層出不窮。隨著蔡淑慧食用菌基地規模不斷擴大，這幾年間，不斷有投資人找到她，希望借由新資金的注入迅速擴張，形成規模化經營。他們試圖說服蔡淑慧，從商業模式中獲得更大利益，但都被蔡淑慧拒絕了。

親力親為人性管理 增員工信任

「本錢、本人、本行，這三本可以說是我的生意經」，她說，如果僅僅只是想從中快速獲利，卻不熟悉這個行業，或者不親力親為，那麼再多資金亦是枉然。儘管市場體量龐大，但見慣身邊的同行大起大落的蔡淑慧，更是有自己的堅持。「我明白，像金針菇利用規模化工廠化種植，或是近年一時興起的杏鮑菇，不僅高投入，成本回收周期也太長，不適合我。」

同時，建立起與工人們合作互利的信任與支持，需要人情管理，一旦有新的合作夥伴加入勢必很難調和。蔡淑慧說，人情管理是她在內地學習到的另一寶貴經驗。港人就工作上出現的錯誤，上級對事不對人直白指明錯誤。「但這套在內地卻行不通，他們講感情，一個有感情老闆常常是提高工作效率、留住員工的唯一標準。」