

■雲南斗南花卉交易市場是全國及東南亞最大的花卉交易市場和集散地，被譽為「亞洲花都」。本報雲南傳真



「亞洲花都」艷香江

華泰聯開雲花供港先河

「香港鮮花雲南種」，鮮花成為了聯通港澳的紐帶。從上世紀90年代至今，雲南供港鮮花佔據了香港鮮花市場的重要地位。眼見「盛開」在香港酒店前台、大廳各處的鮮花，華泰聯董事長徐愛紅非常愜意，能與港人一同分享來自彩雲之南的美麗，她倍加珍惜這份來之不易的「美麗事業」。經過10餘年的打拚，華泰聯成長為香港知名的花企，進口鮮切花主供香港的五星酒店。

■香港文匯報記者 孔蓮芝 雲南報道



■雲南花卉出口也大幅提升了當地的現代化種植水平，圖為大棚內長勢良好的康乃馨。本報雲南傳真

清晨三點是華泰聯員工一天中最忙碌的時刻，他們開始揀、包裝，再駕駛着滿載鮮花的物流車趕赴機場……雲南鮮花每天都在千里之外的香港「新鮮」綻放。公司的技術負責人介紹，華泰聯對產品會進行嚴格的把關，像A級玫瑰要花頭漂亮，葉水清爽，枝條70厘米的才達標，一扎A級玫瑰的收購價比一般玫瑰要高3元（人民幣，下同）。

捱過沙士重翻生 本土人才擔重任

上世紀90年代末，在內地考察的徐愛紅看好昆明斗南發展為「亞洲花都」的潛力，於2001年註冊成立了華泰聯昆明公司，成為落戶斗南的第一家港資企業，出口玫瑰、康乃馨、百合等鮮切花到香港、荷蘭、美國及東南亞國家。利用先進的技術和管理經驗，華泰聯帶動了斗南及外地花農種植高品質花卉，如今公司已累計和4000餘戶花農、20多個花農聯合體以及20餘家企業形成了穩定的合作關係。

然而，2003年的「沙士」重創斗南花卉。空運航班停發，客戶訂單無法送達，花價暴跌，花農辛苦種出的鮮花只能切碎做肥料，說起「沙士」時的艱難，徐愛紅至今仍唏噓不已。沉重的壓力下，是坐以待斃還是另闢新徑，華泰聯領導層集思廣益後作出了一個大膽的決定：從陸路運花至深圳銷售。12米長的大型冷藏車裝載着價值50萬元的鮮花，從昆明日夜兼程趕往深圳，疾馳2000餘公里。40多個小時後，從深圳傳來了振奮人心的好消息，整車鮮花銷售一空，華泰聯絕處逢生。後來陸路送花增加到了每日兩車，直至「沙士」結束。此間，華泰聯帶動了斗南和深圳的花卉供市場，斗南的鮮切花從5元一扎上漲到25元一扎。逆勢變順勢，接下來的幾年間，華泰聯發展迅速，出口業務量大幅提升，創造出情人節玫瑰每扎300元、母親節康乃馨每扎70元的紀錄。因為服務周到，配送的鮮切花品質優良，華泰聯在業界贏得良好聲譽，擁有了穩定的客戶群。在雲南，華泰聯帶來的現代種植技術惠及花農，一批本土人才迅速成長，承

擔起公司重要部門的管理重任。

頂尖花企認差距 革新提升競爭力

「出去看了才知道差距，也真正明白了什麼叫有捨才有得」，華泰聯昆明公司負責外聯的曲馨也有同感。曲馨的母親是華泰聯老員工，她是入職不久的華泰聯二代。11月初，她隨公司考察團赴荷蘭，看到世界一流的花卉種植軟、硬件技術，精美的園藝、插花藝術，她只能用「震撼」兩個字來形容自己的感觸。「以前偶有客戶挑剔我們的鮮切花質量時，我總想可能是運輸所致的殘損，到了荷蘭一看真是心服口服，中國與世界頂尖的花企確實差距很大。就壓枝一項，我們已經技輸一籌，花農捨不得把側枝壓掉，結果主枝養分不足，枝型、花苞都受影響，花價會大打折扣。」記者從曲馨的描述中明顯感覺到了焦急和期待。

徐愛紅表示，在看好斗南「亞洲花都」國際交易地位的同時，的確也倍感壓力。荷蘭花卉產業在國際上遙遙領先，肯尼亞玫瑰質量已直逼中國，現在內地土地和人工費用上漲大快，會削弱中國花卉產業的國際競爭力。她期待政府能和企業一起努力，推動花卉產業的技術革新，提升核心競爭力。

履行企業責任回饋社會

每到重陽節，斗南社區的500多位老人都會收到華泰聯的邀請：到當地一家漂亮的餐廳聚餐，共賀節日，結束時老人們還會收到一份華泰聯的禮物。所以每次過節，老人們都會很開心。正值耄耋之年的蘇老太太說，現在日子都好過了，老人們欣慰的是有人掛念和陪伴他們。

徐愛紅說，華泰聯在斗南的發展離不開當地的支持和花農們的認同和協助，華泰聯有責任和義務回報社會，關愛老人和其他需要幫助的人。



■能與港人一同分享來自彩雲之南的美麗，華泰聯董事長徐愛紅非常愜意。本報雲南傳真

花卉分級嚴格 廢棄物盡其用

在華泰聯昆明公司的鮮花包裝車間，和修剪下來的廢棄枝葉堆在一起的兩捆康乃馨引起了記者注意。聽華泰聯公司的員工介紹，華泰聯公司的鮮花全部都是供出口的，貨品分級嚴格，不達標準的就會被馬上剔除，而這些就是不合格的康乃馨。但就算是合格的康乃馨，從花到廢棄也都能物盡其用，廢棄被昆明呈貢奶牛養殖戶視為寶貝，餵食康乃馨廢棄的奶牛，產奶率比餵食一般草料的高得多。



■隨着華泰聯昆明公司花卉產業的發展，更為現代化的斗南花卉產業園區即將投入使用。本報雲南傳真

地道車仔麵 港廚桂開店

香港文匯報訊（記者 唐琳 廣西報道）近年來，許多港企紛紛準廣東市場，看中地理位置優勢，在高新技術、實業方面進行投資。隨着前來投資定居的港人越來越多，港式餐廳等香港飲食也在廣西遍地開花。本報記者近日尋訪到在廣西南寧經營車仔麵店的港人趙傑（化名），在跟隨投資熱潮的同時，與矛盾磨合的過程也正在他的生活中上演着。

每天上午11點半，趙傑的手機就開始接到來自附近寫字樓的外賣電話，不到一年的時間，他的香港車仔麵生意就已十分火爆。趙傑說，像這樣牛腩、魚蛋等搭配起來的竹升麵，每天至少可以賣100碗。「不光是本地人，來我店鋪吃麵的廣東人、香港人也很多，其實慢慢地已經看不出來廣西人跟粵港人的區別了」，廣西的開放程度越來越高，身邊的港人越來越多，趙傑明顯感到這一年多以來周圍環境的變化，而他也正在不斷適應內地的生活與文化。

學廚30載 與廣西結緣

記者提出要進行採訪時，趙傑的妻子劉麗（化名）正從市場進貨回來，趙傑主動走上前幫妻子卸貨，這一舉止顯然讓劉麗很滿意，她將洋溢幸福的臉龐向記者：「我老公以前是香港的大廚，在香港很多人愛吃他做的東西」。

趙傑18歲就出來跟隨師傅學廚藝，「當時在廚房什麼都做，西餐中餐我都學，年輕人嘛，不在乎多學一點。」坐在記者對面已經47歲的趙傑，回憶起當年依然眼神堅定，身上篤定的氣質絲毫未減。趙傑說，學廚是自己的興趣，「我很愛做飲食，我也沒想到，這一做就是那麼久」。

在來廣西之前，趙傑已經在香港大家樂餐廳做了8年的大廚，「我跟我老婆是在香港認識的，她也在那家餐廳工作」，趙傑說，要不是因為妻子是廣西人，他根本不知道廣西西南寧是什麼地方，也沒想到自己會在這裏扎根。

2012年，趙傑看到越來越多的港人到廣西做生意，他心動了。「我想自己做點生意，但是香港的各方面市場已經很飽和了，而且在香港，開一間店鋪至少要上百萬元，對於趙傑來說，廣西最具誘惑力的地方，除了良好的發展前景，還有低廉的舖租。

就這樣，趙傑在妻子的帶領下回廣西尋找機會。去年10月，在廣西南寧的五象新區開了這間車仔麵店。十二三萬元的投資成本在他看來比香港低很多，而且「在香港，車仔麵有成千家，但是在南寧不超過五家，而且都是廣東人開的，並不是正宗的香港味道」。對於趙傑來說，現在月收入兩萬元，但他相信以後還會有更好的發展，「我也會建議親戚朋友過來



■趙傑（左）與妻子離港赴桂經營車仔麵店。本報雲南傳真

記者唐琳 攝

開店，因為內地的市場是很大的，競爭小」。

投資連鎖 推廣正宗飲食

為了堅持香港的正宗味道，趙傑店鋪使用的竹升麵全都是從香港運過來，而他自己也在不斷地探索，使正宗港味與本地口味相適應，「本地人偏酸辣，而我在醬料裡進行了一些改良，對於廚師來說，一定要改變才能發展」，在趙傑的身份認同裡，他更願意把自己當成一個廚師而不是生意人。

記者採訪的過程中，劉麗正在做魚滑，趙傑一把

拿過來做示範，「在香港，都是要這樣做魚滑的」，港人的烙印還是讓趙傑與周圍的人顯得有點不同，「香港人就是這樣，不管去哪裡，就一定會努力適應，既然選擇移民過來，就一定要接受好與不好」。

趙傑說，香港已經回歸這麼久了，大家都是中國人，不應該區分那麼明顯。「我正在尋找舖面，計劃開茶餐廳，慢慢開成連鎖，將香港飲食推廣出去」，在努力適應磨合這一點上，趙傑有他的規劃。

漂泊生活 喜憂參半

T恤、牛仔褲、馬丁靴，看不出他已近知天命之年。雖然早已過漂泊的年紀，但在這生活了兩年時間裡，趙傑還是遇到了種種的不適應。雖然已經過來兩年了，但是他在廣西鮮有朋友，普通話也說得很不流利，整個採訪過程需要店鋪工人前來進行翻譯。所以沒有生意的時候，趙傑常一個人坐在店鋪門口，望着來往的人群顯得有點孤僻。6點15分起床買材料，11點半，陸續開始有人訂餐，晚上9點收舖，趙傑每天都這樣往返菜場、店鋪、家之間，「我挺喜歡廣西人的，比較親切，香港人比較嚴肅」，趙傑說，這裡的節奏比香港慢太多。



■店鋪仍是港式風格。本報雲南傳真

記者唐琳 攝