

古都賣雪糕 新口味吸客

「西遊」創業

愛情長跑收穫甜蜜

2012年，港人Angela To從英國留學回港，為了愛情，她毅然決定跟隨男友前往陝西西安，經營一家冰淇淋店。如今，兩年多過去了，Angela的冰淇淋店因高品質和服務好在西安小有名氣。她告訴記者：「大老遠來到西安，就是要做帶理想的事，高品質的東西。」

■香港文匯報記者 張仕珍 西安報道

元旦後的第一個工作日，記者來到Angela在西安北郊重新開業的冰淇淋店裡。粉色的裝修格外吸人眼球，抬頭一看，Bibini Carino的招牌映入眼簾。老闆Angela說，與之前店面的小清新風格不同，此次粉色系列裝修主要是為了營造「女性的絕對權利」主題，給顧客一種甜蜜的感覺。

Angela和西安籍男友認識長達11年時間。兩人同在英國留學，回國後，因香港和西安兩地相距太遠，她被迫隨男友到西安發展。

選擇開冰淇淋店的原因，Angela說，Bibini冰淇淋店總部在香港，老闆是意大利人Jacopo Contiero，老闆娘則是香港人，亦是她十多年的閨蜜。2009年，意籍老闆為了追隨愛情來到香港，開了冰淇淋店，不僅店面生意十分紅火，而且還解決了異地戀的難題。面對同樣問題的Angela，剛畢業的工作並不理想，在得到男友和家人的支持後，便到香港Bibini總店學習技術。在2012年的最後一天，她作為Bibini Nice-cream的內地總代理商，在西安怡豐城成立新店。「甜品能帶來甜蜜，我希望能將這種滿足感帶給大家。」在西安愛情、事業都進展順利的Angela，希望也能感染別人。

新品牌拓市 價高難留客

從小生活在香港的Angela，對內地市場及顧客喜好並不是很了解，這讓她在剛開店時遇到許多困難。

「內地顧客認品牌高過認品質，而Bibini在內地遠不如哈根達斯、DQ等品牌出名，因此一個新的品牌要立足市場，贏得顧客青睞很難。」Angela說，雖然她的產品採用意大利手工冰淇淋的製作技術，採用進口原材料及新鮮水果製作，且製作過程透明化，但由於成本價格高，許多顧客看一眼就走了，這讓她非常苦惱。她說，在香港，顧客只要知道東西好就會來；而在西安，即使投放了相應廣告，沒投對資源就沒有顧客。

另一個讓Angela不可思議的便是內地人對店面裝修的看重度。「我一開始認為只要自己產品做得好，就會有市場，但兩年下來才知道自己這個觀點在內地是行不通的，內地的消費者非常看重店面裝修及產品包裝。」因此，她在新店店面的裝修上花費了很多功夫，還請人做了專門的設計。

儘管經營困難重重，冬季甚至入不敷出，但Angela仍堅持初衷。在團隊的努力下，Angela已研發出了40多種口味，徹底顛覆消費者對冰淇淋的傳統定義。而且顧客都很喜歡Angela，這讓身在異鄉的她心裡非常溫暖。



■Angela面對顧客始終面帶微笑。張仕珍攝

愛西安美食 歸屬感日增

其實早在2012年之前，Angela就多次到過西安，但每次都是以旅遊的方式。如今，她在西安經營着屬於自己的冰淇淋店，經營自己的愛情，對她來說，西安已成為她的第二故鄉，歸屬感越來越強烈。

近兩年在西安開店，Angela基本沒有時間出去旅遊，只有家人來西安時會帶着到周邊逛一逛。「理想逼着你一步一步往前走，很少有休息時間。」她告訴記者，每

天到店裡才覺得心裡踏實，想着自己的冰淇淋能給人帶來快樂，自己也覺得滿足，似乎又朝夢想前進了一步。

西安是歷史文化古都，不過Angela最喜歡的還是這裡的美食。「尤其是臊子麵，帶着酸味，簡直美極了，在香港是絕對吃不到的。」閒暇時間，Angela還會上網尋找美食，有時甚至連她的西安男友都自嘆不如。



■Angela店裡的冰淇淋。

本報陝西傳真

拒廉價複製 信品質贏客

在西安生活兩年多的Angela說，西安的節奏相對來說還是比較慢，人們過得比較安逸一些。而對西安經濟的發展，她認為本地市場各行各業雖然發展迅速，但人們喜歡複製，創新不足。

她說，當初芝士蛋糕剛在西安興起時很火，後來就有許多複製品出現，大家都做同樣的東西，對市場非常不利，最後都一塊兒「死掉」。「年輕人應該輸得起，金錢也不是最重要的東西，我們

要做的東西應該有自己的核心概念，要創新，而不是盲目跟隨。」Angela說，這也是她為什麼堅持自己的冰淇淋走高端市場而不願屈身的原因。

近兩年來，內地團購市場做得風生水起。表面看，顧客得到了實惠，商家賺到了人氣，但這紅火的團購市場背後，也「死」掉了不少商家。Angela認為西安的團購市場氛圍太亂，每家店都需要成本，但團購的與

起讓大家的競爭愈發激烈，有些店扛不住壓力就倒閉了。「有些團購折扣太低，商家連成本都包不住，要不就是顧客吃不到價格相當的美食，要不就是商家忍痛最終倒閉。」Angela繼續說，其實吃得好東西也是需要成本的，就好比買菜一樣，雖然是一種菜，但是新鮮不新鮮都有差別。「新鮮的肯定貴咯，有點腐爛的肯定便宜一些。」

■Angela和男友。本報陝西傳真



港商冀落實兩地人才資格互認

■劉展灝稱，《協議》締造雙贏局面，將支持香港人北上創業。網上圖片



■商務部副部長高燕與香港特區政府財政司司長曾俊華簽署《內地與香港CEPA關於在內地服務貿易自由化的協議》。網上圖片

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）商務部副部長高燕與特區政府財政司司長曾俊華近日在香港簽署了《內地與香港CEPA關於在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》（以下簡稱《協議》），將於3月1日起正式實施。眾多港商十分期望該協議能夠切實得到落實，使廣大港商獲得實實在在的實惠，並能夠真正落實兩地人才有效互認，以利香港專業人才在廣東全面發揮其優勢。

撐港人北上創業 利服貿交流

此次《協議》廣東對香港服務業開放了153個服務貿易部門，佔全部服務貿易部門的95.6%，當中就「商業存在」的服務模式中有58個部門對香港實行國民待遇。針對「商

業存在」服務模式的負面清單，覆蓋134個服務貿易部門，共列出132項不符合或不適用國民待遇的措施。

對此，香港多家有影響力的商會負責人均認可《協議》對香港服務業北上帶來的巨大利好。香港工業總會主席劉展灝告訴記者，廣東與香港經貿往來頻繁，《協議》的簽署意味着國家讓廣東率先與香港實現基本服務貿易自由化，使粵港兩地經貿關係又向前跨進一步；與國際接軌的香港服務業發展成熟，放寬港資服務業進入內地市場，這將為雙方締造雙贏局面，未來將對香港的會計、審計、律師、檢測等服務業帶來良好的北拓機會。整體上講，服務貿易自由化將支持香港人北上創業。此外，根據《協議》，港企還能在廣東新增的試點地區，獨資設立娛樂場所。

儘管《協議》對香港服務業擴大了開放力度，但是仍然沒有解決粵港資格互認問題。香港中華商業總會主席、永安會計師事務所董事長梁永安向本報記者表示，香港會計業歡迎《協議》中的「准入前國民待遇」加負面清單方式制定的自由貿易協議，但是，因粵港兩地人才資格仍未能互認，導致許多香港會計師和審計師必須通過內地註冊會計師考試，並在內地工作三年，才能前往廣東前海執業。他呼籲，基於CEPA系列協議推進兩地人才資格互認，方便香港專業服務北上執業，促進內地現代服務業發展。此外，他還呼籲今年3月初能切實落實「國民待遇」，讓香港會計公司在廣東執業時，能夠以其公司名義開展業務，而非目前只能以諮詢或者顧問公司來拓展業務。

豫推職業院校與港合作

香港文匯報訊（記者 高攀 鄭州報道）河南省教育廳廳長朱清孟下月將帶隊赴港參加第25屆教育及職業博覽活動，借鑒、學習香港職業教育的先進辦學理念，並冀望與香港有關教育機構及香港職業院校建立合作關係。

據悉，河南省將於2015年啟動高職高專中外合作辦學項目的評估工作，對於招生情況不理想、引進資源太少的項目堅決取締，並研究制定高職高專中外合作辦學發展規劃，重點鼓勵高等職業院校開展中外合作辦學活動，推進河南省職業教育走向國際化。河南省教育廳廳長助理梁西海在去年12月29日召開的「河南省高職高專中外合作辦學評估工作座談會」上指出，「中外合作辦學項目順利進行，規章制度是前提，參與中外合作辦學的河南院校要堅持『誠信第一』，嚴格按照與外方簽訂的協議落實合作辦學項目，推動合作辦學走向實質型、內涵式發展。」

目前，河南省有中外合作辦學專科項目171個，其中100個為本科院校舉辦的高專項目，23個為高等專科學校舉辦的高專項目，48個為高等職業院校舉辦的高專項目，真正的高等職業教育合作辦學項目數量少，遠遠無法滿足河南發展現代職業教育的需求。今後，河南省教育廳將積極搭建國際合作與交流平台，推動本省職業院校中外合作辦學活動，同時要求河南各院校明確自身定位，積極尋求合作夥伴。



■河南省教育廳廳長助理梁西海在河南省高職高專中外合作辦學評估工作座談會上介紹該省中外合作辦學情況。網上圖片