

# 港人勇闖西安 享絲路新商機

## 見證西北經濟中心發展 盼企業在內地技術擴充

電訊盈科企業方案2010年在古都陝西西安設立分公司，2012年，港人黃志天本着探索內地生活的心態，主動請纒調到西安工作。時光匆匆，三年時間過去，黃志天已漸漸愛上了在西安的工作和生活。作為電訊盈科企業方案西安分公司的副總經理，黃志天也敏銳地捕捉到當前企業面臨的機遇。他說：「西安是中國西北地區的經濟中心，在當前絲綢之路經濟帶的戰略指引下，未來人才和經濟活動的交流必定越來越頻繁，港企發展機遇亦會越來越多。」

■香港文匯報記者 張仕珍 西安報道

表示，公司未來還希望在內地進行技術擴充，西安有充沛的人力資源，又是西北地區的中心，未來必將引領公司業務向西發展。

黃志天至今仍記得自己初到西安時，那種既陌生又驚喜的感覺。「原本以為西北地區會很落後，但西安高新區現代化的建設、美麗的唐遺址公園以及優良的配套設施和綠化，並沒有讓我在生活上感到有任何落差。」

### 絲路經濟促市場拓展

三年來，黃志天也親眼見證着西安這座城的變化：在建設「絲綢之路經濟帶」的大背景下，西安已由地理位置中心逐漸轉變為經濟中心，輻射市場逐漸擴大。同時，西安的基礎設施建設也發生着日新月異的變化，高速公路、鐵路、航空不斷拓展，公共設施也不斷完善。

「絲綢之路經濟帶是一定會給企業帶來發展機遇的。我相信隨着內地各省之間的交流日益頻繁，中國與中亞國家的交流也會越來越頻繁。同時，未來一系列經濟活動勢必會促進人才的交流，而我們的業務也能做的更遠，市場前景將更廣闊。」黃志天對企業未來的發展充滿信心。

電訊盈科企業方案作為香港最大的IT服務供應商，目前已在北京、上海、廣州、深圳、武漢及西安設立分公司及外包開發中心。談及企業選址西安的原因，黃志天說，西安是國家服務外包示範城市，也是中西部地區的中心城市，而西安軟件園也是國家僅有的四個國家級雙基地之一，配套設施和服務齊全，為電訊盈科企業方案西安分公司提供了優越的環境和政策。

同時，西安人力成本相對較低，約為沿海地區的60%至80%，並且人才流動率在10%左右，非常穩定。「大量高素質的技術人才不僅可以滿足企業未來業務發展的需求，而且降低了項目整體的人力成本。」

據了解，電訊盈科企業方案西安分公司自成立以來，吸引了眾多技術人員加盟，目前公司已有員工100多名，計劃人員規模不斷擴展。2013年，電訊盈科企業方案被西安高新區創業園評選為科技企業孵化器優秀企業。

黃志天告訴記者，電訊盈科企業方案在內地已連續四年榮獲中國服務外包企業10強榜首，諸如中國移動這樣的大公司也已成爲他們的客戶。他

### 初到陝陌陌生又驚喜

黃志天並表示，西安是中國重點高等院校最爲集中的城市之一，眾多科研院所爲企業提供了充

## 愛嗜美食遊山水 不辭長作西安人

走出辦公室，年輕的黃志天擁有一類熱愛生活的心。閒暇時間，他喜歡尋找美食，喜歡遊山玩水。

黃志天說，每個地方都有特定的美食，在西安，他最愛的是燒烤，尤其是羊肉串，吃起來特別香。「西安的羊肉真是非常不錯，吃羊肉的人也很多，沒事了我會到回民街轉上一圈，來上幾串烤羊肉，非常過癮。」

對於西安的麵食，他也是讚不絕口。「這裡的麵條基本都是手工現

做，非常美味，在很多大城市是吃不到的。」

黃志天說，除此之外，陝西的山水也很棒，有時女友來西安探望他，兩人也會選擇到秦嶺周邊遊玩。

如今的西安，對黃志天的吸引力越來越大，似乎已成爲他的第二故鄉。他告訴記者，如果僅憑個人意願，他非常樂意留在西安定居。這裡的人、美食和山水已深深地印在他的生活裡，成爲不可或缺的一部分。

## 團隊精誠合作 盛讚秦人務實

到西安工作已有近三年時間，說起自己的團隊，黃志天非常滿意。「西安這邊員工的技術還是挺高的。除了專業技術過硬，大家的合作、溝通和信任度讓我非常滿意。」

黃志天說，西安在歷史上曾是十三朝古都，地位很重要，也許是這種豐富的文化積澱對當地人產生了影響，他覺得陝西人非常務實，工作起來團隊合作得也很好。擔任電訊盈科企業方案西安分公

司的副總，黃志天稱自己的工作一半是技術，一半是管理。IT專業出身的他在技術上工作自是簡單許多，但管理就不那麼容易了。「剛來時普通話也不太好，跟同事溝通也有些許小問題。」

爲了做好管理，黃志天便經常跟同事交流，而且只要公司組織活動，他都積極參加。「現在總結的管理經驗就是團結合作，溝通信任，公平公正。」黃志天說，這樣才能建立起一個好團隊。



■閒暇時間，黃志天喜歡遊山玩水，圖爲他暢遊華山。本報西安傳真



■隨着電訊盈科在西安設立分公司，黃志天主動請纒調到西安工作。本報西安傳真



■西安高新區的現代化建設讓黃志天感到生活舒適。本報西安傳真

# 港洋服兄弟杭州私人定製展拳腳

香港文匯報訊（記者 白林森 杭州報道）服裝私人定製門店在香港隨處可見，曾經也是內地遊客赴港的必買商品之一。除上海、北京等城市外，內地其他城市很少見到港人開設的服裝定製店。近日，在浙江省政協港澳和海外特邀委員的大會駐地酒店杭州世貿大酒店內，一家由香港人董偉均、董偉豐兄弟開設的香港高朗洋服門店引來不少委員好奇的目光。

董偉均告訴本報記者，他在香港做了40來年的定製服裝，3年前他的長兄董偉達經朋友介紹來到杭州，在杭州開設了香港高朗洋服店，其後他和弟弟董偉豐也來到杭州開店。已步入花甲之年的董偉達、董偉均、董偉豐三兄弟，目前在西子湖畔努力開創洋服私人定製事業。

### 內地舖租廉 六旬北上創業

董偉均父親來自著名的「紅幫裁縫」發源地浙江奉化市，到香港定居後一直從事服裝製作。在香港出生的董偉均和兄弟5人從小混跡於縫紉機旁，對裁縫技藝耳濡目染，早已爛熟於胸。董偉均20多歲起跟隨父親，拿起來手中的皮尺、剪刀，在服裝定製的道路上走了30多年。直至一個偶然的機會到來，年近六旬董偉均才決定離開長期生活的城市，到杭州發展。

此前，董偉均的洋服店大多開在香港各大酒店，面對的客戶多數來自美國、歐洲、日本，他們對香港的技藝尤爲鍾情。香港回歸後，隨着內地赴港遊客幾何式增長，董氏兄弟的客人和業務逐漸向內地客人傾斜。

2012年，香港洲際酒店整修，董偉均須將門店搬離。當時要在香港其他地方租同樣的店，月租需9萬多港幣，讓他想到了赴內地發展。這個想法得到弟弟的認可和支持。「剛開始的想法是到上海去，畢竟上海是個更加國際化的都市，平台和市場都不亞於香港。不過，當時要離開香港時，我們徵詢了內地朋友的意見，一個朋友極力地推薦杭州。」董偉均經過仔細考慮與對比，最終選擇了杭州。

### 業務擴展 輻射周邊城市

大哥董偉達提前半年到杭州試水，在杭州平海路上的維景大酒店開出了香港高朗洋服門店，堅定了董偉均和董偉豐的信心，二人其後也同樣來到杭州。董氏兄弟的到來，讓香港洋服定製的知名度日漸提升，高朗洋服慢慢地從僅限於杭州小部分客戶，逐漸開始向該市更多人群及周邊的紹興、嘉興等城市擴展，業務量不斷增加，目前平均每天都有幾千元的業務進賬。

「與在香港相比，我們現在的店租要便宜好多！目前一個月的租金是2萬元人民幣左右，但業務量卻逐漸向原來在香港時看齊。」董偉均認爲，他們當時選擇杭州是非常正確的，現在他也慢慢喜歡上了杭州。他說，在杭州很好，和弟弟一起完全沒有孤獨的感覺，即使想念家人，回香港也很方便，再則現在的微信聯繫也非常容易。稍微有一點不足，就是現在向客人交貨的時間不比當年在香港，因為現在接到客人的單子後都是要把單子發到香港，在香港完成製作後寄回杭州，但如果在香港就不會有這樣的問題。



■兄弟檔一起發展，即使在異地也全無孤獨的感覺。

白林森攝



■董偉均憑藉手中的皮尺、剪刀，在服裝定製的道路上走了30多年。

白林森攝

## 川年貨節昨起舉行 港商連續四年參展

香港文匯報訊（記者 劉銳 成都報道）第19屆中國（四川）新春年貨購物節（下簡稱「年貨節」）昨日起至15日在四川成都舉行，共有47個國家、34個省市區（含港、澳、台）、2,100多家企業、20多萬種商品參展。

「今年年貨節『港澳時尚商品館』規模較去年的更大，「參展的港、澳商品是經主辦方甄選過的，有特色，品質好」，四川人楊旭爽在香港生活了很多年，是主辦方特選的「港澳時尚商品館」配備的工作人員之一，能用粵語與來自香港的客商們交流，提供布展協助和辦理參展手續等便利；由「香港優質產品協會」組織的參展商家就佔了該館十多個展位，參展商品有鋼琴、工藝品、名包、紅酒及食品等，副會長莫健林先生表示，已連續四年率團參加年貨節，其在成都的分公司將於春節後正式落戶成都天府新區。

據悉，今年年貨節組委會根據商品類別及產地，設農民生產合作社優質農產品、國際商品、港澳時尚商品、家電工藝品禮品、名酒糖果、肉製品休閒食品、綠色有機食品、中國名茶精品、全國名優特產和名牌服裝等主題館。參展的進口商品企業就達460多家，進口及境外商品約5,000餘種，種類涵蓋食品、家電、工藝禮品、服裝、珠寶首飾、生活用品等。



■港商參展四川年貨節。劉銳攝

## 裁縫世家難覓傳人

董氏兄弟製作洋服近40年，他們的孩子非常了解學習這門技藝的難度，所以都沒有選擇服裝定製行業。董偉均的兒子大學畢業後從事其他行業，而董偉豐的兒子儘管還在上大學，但學的是法律專業，今後也不會成爲裁縫世家的傳人。

「我們現在沒有多大的心理壓力，我們到杭州開設門店也是出於對於這份職業的熱愛，如果杭州的客人喜歡我們的產品，我們就繼續提供好的服務，如果今後業務量一般那麼我們就回到香港養老。」董偉豐亦表示，他們在杭州更多的是尋找一種新的生活樂趣。