

港年花市場平穩 未受風波影響

深「供港花王」：每年供港10萬盆「花是一種希望」

在香港的花卉行當，提起李昌嚴和「昌記花場」，沒有不認識的。他每年供港花卉超10萬盆，打下了整個香港年花市場的半壁江山，被圈裡人稱為「供港花王」。30多位香港花卉市場的老闆都是他的固定客戶，合作時間最長的達20多年，每當年關臨近，不需要任何的廣告宣傳，就有客戶慕名前來主動合作。李昌嚴告訴香港文匯報記者，自2012年以來，香港年花市場都在20萬盆左右，最受歡迎的是菊花和芍藥兩大品種。相比往年，今年的香港年花市場，無論是在數量，還是在品種上，都沒有太大變化，香港分銷商的訂單額與往年持平。

文圖：香港文匯報記者 石華



圖為李昌嚴。

「昌記花場」的工人正在花園裡工作。

一雙拖鞋，一件外套，混搭着一條牛仔褲，踩在泥水中，彎腰呵護着每一棵花苗……這是香港文匯報記者見到李昌嚴的第一印象：衣着樸實，性格憨厚，一名普普通通的花農。可就是這位普通的花農，在寸土寸金的深圳，種花34載，從1997年開始供港年花，一直未有過間斷。

元旦當天，不少港商前來花卉基地，與李昌嚴商定合同，甚至有港商直接開着貨車前來拉貨。李昌嚴的電話不時打入打出，商定花卉的品種和數量。從1月份到春節前，這是李昌嚴一年之中最忙的時候。

鏡頭拉回到1985年，彼時，李昌嚴從廣西岑溪來到深圳，在一家花卉市場打工，靠着勤奮和興趣，用了不到一年的時間，摸索到了種植花卉的基本門路。第二年，他便自籌資金開辦了花場。

供應香港市場23年

李昌嚴種花，最看重的是花木的品質。「他就是愛好這個，只要是看花養得好就高興，至於掙不掙錢，掙多少錢，他並不看重。」他的同鄉李昌戰介紹說，正是這份對品質的追求，讓他在做了10年內銷之後轉戰香港市場。

1997年，正值香港回歸，香港的花卉市場需求很大，不少港商在多方打聽之後，主動找上門尋求合作。由於李昌嚴的花卉無論在高度、圍度上，還是在周期上都做得很好，很快在香港市場站住了腳跟。

與港30餘花場合作

如今，李昌嚴的供港花卉遍佈香港每個角落，與他合作的香港花場多達30多個。這些花卉曾在維多利亞港迎接燈火輝映；曾在海洋公園和迪士尼陪伴四方來客；曾在太古城與人群擦肩而過；甚至在禮賓府見證過歷史時刻……正因李昌嚴的年花數量大、範圍廣、品質好，讓他在圈子裡贏得「供港花王」的美譽。

多年來，李昌嚴只做好一件事，那就是將花種好，報關由貿易公司負責，取貨是供應商直接負責。

每年7月份，李昌嚴會跑到廣州購買種子，經過160天的培育後再發往香港。這160天中，李昌嚴幾乎每天都從早上6點忙到晚上12點，與十幾名工人一同吃住，「10萬盆花，每盆都要用枝條固定住才會長得好看，僅這項工作就要耗費大量時間。」

這10萬盆花卉，發給港商的價格每盆約50元人民幣，除去成本，李昌嚴能賺20元，一年下來收入也有200萬元人民幣。但他並不想擴大規模，除了勞累之外，他更關心花的品質，「種花需要用心，10萬盆已經達到了極限，如果再擴張，恐怕很難保證品質。」

香港年花市場為20萬盆

據李昌嚴介紹，2012年之前，香港的年花市場最高峰時期約120萬盆，2012年之後萎縮到20萬盆左右，最近幾年一直都穩定在這個數字。「香港花卉市場出現萎縮，與市民逐漸搬往高樓居住有關，空間變小，規模也逐漸縮小。」

雖然今年香港經歷了修例風波，但李昌嚴得到的市場數據顯示，今年香港的年花市場並沒有受到影響。「花是一種寓意，在廣東話中，花與發同音，預示着發財的含義；花更是一種希望，香港市民也想來年有一片光明的前景，用花來掃一年的陰霾。」

種花 我比別人認真點

特稿

黃菊、紅菊、繡球、芍藥……在深圳光明區洲石玉支線旁，10萬盆花卉栽種在50多畝土地上，姿態各異，有的含苞待放，有的剛剛盛開，有的嬌艷欲滴，這就是李昌嚴的鮮花世界。育苗、挪盆、修剪、插枝……李昌嚴整日與花為伴，看着一株株花苗茁壯成長，李昌嚴的心裡也樂開了花。

菊花和芍藥最走俏

李昌嚴說，「菊花和芍藥在香港年花市場上最受歡迎，這些年來一直都沒改變。」在李昌嚴的花卉基地中，一片極似牡丹的芍藥引人關注：芍藥的花園已經開到20公分，最大能開到30公分。李昌嚴自信地表示，這種花卉只有他的基地才有，其他人想種也種不出來。

「這種花很嬌氣，對溫度、水分、陽光都有要求，稍有怠慢根本存活不了。」

開花時差不超三天

「別人總問我的技術或者秘訣，其實我就是比別人認真點。」李昌嚴說，溫度和水分反覆經過試驗才得知的數據，如果溫濕度達不到，幾天就開始黃葉、掉葉。「年花過年的時候盛開才有好兆頭，為了控制開花的時間，我用燈光來照明，根據客戶的要求，照明時間也不同，目前能控制到開花時間誤差不超過三天。」

作為供港花卉，自然要求更高，每年深圳海關會來基地進行三次抽檢，對土壤的酸鹼度進行檢測，對植物中是否含有病毒或者紅蟻進行檢測，對農藥是否超標進行檢測，每次抽檢，李昌嚴的花卉都能順利過關。



港商陳啓新(右)在李昌嚴(左)的花場洽談合作事宜。

為人低調 熱情好客

十幾年前，李昌嚴被時任廣東省委書記張德江稱為「特區老農民」。不過，香港文匯報記者在網上搜索發現，李昌嚴的名字鮮見於媒體。他的同鄉李昌戰表示，「昌嚴大哥認識不少媒體人，經常有媒體朋友來到花場做客，當有記者提出要報道他時，都被他婉言謝絕。」

李昌嚴為人很低調，但卻熱情好客。近日，廣東省廣西岑溪商會執行會長唐新開、徐進等來訪，了解他今年供港花卉的情況，李昌嚴得知消息後，買了一隻羊，在農場做起了「全羊宴」。

廣東容縣的林均名，在寶安區

誠信贏得港商讚譽

香港三豐花園的張先生與李昌嚴合作15年了，提及合作感受，張先生道出「誠實守信」。在張先生的記憶中，有一年天氣不好，李昌嚴種的花卉長得一般，他並沒有將這批貨出售，而是自掏腰包，從外地高價購得滿足合同質量的花卉，按照原始價格發貨

給了張先生。

先發貨後結賬

「在香港市場上，對於李先生的花卉沒有說NO的，他的花卉在香港份額最多，已經是香港年花的NO.1了，很多品種也只有他才

能種得出來。」張先生的稱讚，與李昌嚴多年的堅守是分不開的。

除了三豐花園外，大埔的生苑花園與李昌嚴合作已有20餘年，現任老闆陳啟新表示，他父親早年間與李昌嚴合作，兩家一直合作得很好，後來父親過世後，他也沒有改變過合作對象。「在簽訂合同時，內地老闆都要訂金，運貨時也要付一半的貨款，但是李昌嚴不要一分錢，都是年後賣完花後再結賬。」

對每一位港商，李昌嚴都堅持年後結賬，雖然也有個別跑路的，但李昌嚴從未改過這個規矩。「大家都相互信任，很多客戶看完我的花場，都是直接下單，我們做好自己，也要對得起別人的信任。」

每年上半年，花卉基地處於空閒期，李昌嚴在基地種上瓜果蔬菜，養些雞鴨，但他並沒有拿到市場上去賣，而是送給每位客商和朋友。