

## 鄉村探路者

在劉凱楨的煜天農業發展公司，看到一派繁忙景象：16個集中連片的溫室內，工人將多種顏色的玫瑰採收後，送入加工車間內，分級、包裝、裝車、出貨。每天從這裏發往各地及港澳市場的量產鮮切花達60多個品種。90後青年劉凱楨2015年大學畢業後，沒有在城市當醫生，而是回到雲南省曲靖市陸良縣馬街鎮杜旗堡村創業，發展玫瑰種植產業。雖然歷經一波三折，但為該村探索出了一條種植鮮花致富路。

●文/圖：香港文匯報記者  
丁樹勇 雲南陸良報道



有片睇

●劉凱楨的種植基地鮮花盛開。

# 90後不做醫生 回鄉種玫瑰

## 種出全村新財路



●年僅29歲的劉凱楨已創業6年。

2015年，即將從昆明醫科大學畢業的劉凱楨被安排到雲南最好、最大的醫院實習，本有望留在該醫院就業的他最後卻選擇回鄉創業。「對於一個無資源、無資金、無閱歷的青年來說，在農村說不定能幹出一番比在城裏更大的事業。」看好鮮花種植的他回到了陸良縣杜旗堡村。

好不容易跳出農門又回家種地，劉凱楨的父母並不樂意，但最終拗不過他，只好同意讓他試試，拿出全部積蓄20多萬元（人民幣，下同），並向親友拆借十來萬元，劉凱楨開始了玫瑰花種植。

### 創業首年 一枝花也沒賣出

起早貪黑做了半年，小苗終於開花，卻一直無人收購。劉凱楨摘了些樣品送到斗南花市找買家，卻被告知：他的花品質一般，還開過了頭。這一年，劉凱楨一枝花也沒有賣出，投入的資金打了水漂，虧損七八萬元。與他形成反差的是，當年普通花農都賺到了錢。他走出基地，找專家、跑公司、轉市場，花了半年時間調研。調研結果讓他意識到：「不是市場不好，而是自己不行。」

在石林鮮花產地調研時，劉凱楨發現：傳統玫瑰品種市場已經飽和，橙色、紫色、藍色玫瑰等小眾品種市場空間卻不小，價格高，盈利空間大。

### 轉攻小眾品種 迅速翻本

他買了5萬株小眾品種試種，一心撲在花房裏，壓枝打杈、採摘包裝，全程參與。這一年趕上了好行情，傳統玫瑰1元多一枝，他的小眾品種卻賣到了7至8元一枝，「10畝鮮花賺到了100多萬元。」還清了外債，並升級了基地，用上了自動化溫室。

眼看劉凱楨種植玫瑰賺到了錢，不少農戶跟着他種起了玫瑰。村裏希望他解決建檔立卡貧困戶的就業崗位，並以100萬元產業扶貧資金入股他的玫瑰基地，擴大了種植規模。2016年，劉凱楨成立了逸禾花卉種植專業合作社，26戶農戶加入花卉種植；次年，種植戶覆蓋8個自然村。目前種植總面積已達1,000畝，種植品種包括羅德斯、長相思、高原紅、丰姿、史萊克等37個玫瑰品種，涵蓋粉、白、紅、黃、綠、紫、橙、復古等8個色系，年產鮮切花3,000萬枝，產值3,500萬元。

幫花農銷售玫瑰，又提供就業崗位，劉凱楨的經營逐漸與農戶的收入綁在一起。以一名曾經的建檔立卡戶計，可收入每畝地每年1,500元的土地流轉金，並得到一年近2,000元的產業扶貧資金分紅；而最高的收入是在基地務工，每人年薪資超過了3萬元。



●玫瑰採摘後迅速包裝，減少貨品損耗。



●公司提供了不少就業崗位。



●劉凱楨種植的玫瑰包括37個品種，涵蓋8個色系。

### 定價銷售 鎖定利潤

#### 經營策略

雖然種植小眾品種賺到了錢，但劉凱楨始終心存顧慮：「萬一行情不好，價格暴跌、鮮花滯銷呢？」他調研後得知，大型花卉企業早已實現定價銷售、訂單生產。在定價模式下，假設一枝鮮花的生產成本是0.6元，目標利潤率是50%，生產商可以按照1.2元的價格提前與經銷商簽下訂單，這樣可以提前鎖定利潤、專注於控制生產成本；經銷商則可以提前鎖定成本、專注於開拓市場。

#### 與2000家花店建立聯繫

2019年，劉凱楨註冊了雲南煜天農業發展有限公司，靠着前期小眾玫瑰銷售時積累的客戶，開始了定價銷售、以銷定產的嘗試。但缺乏經驗的他遭遇了瓶頸：「頭一個月，賣出10

枝花就被退回3枝。」他一方面與團隊完善採摘、包裝環節，減少貨品損耗，將物流方式由陸運改為空運，縮短運輸時間；另一方面也不斷逐漸篩選客戶，終於讓退貨率降了下來。如今，有超過200家批發商、2,000家花店與劉凱楨建立了穩定的業務聯繫，七成玫瑰還在基地時就已確定了買家，而剩下的三成，則用來拓展新客戶、試種新品種。

#### 智能種植 減低損失率

「利潤鎖定後，可以更加專注於種植。」自動化溫室的水肥一體化設施，自動為玫瑰提供最佳配比的水肥；智能環控系統自動調節最適宜玫瑰生長的溫度、濕度、光照；智慧農業一體化管理系統實現了一花一碼，將鮮花錯漏配損失從每月5萬枝降低到了3,000枝以內。

### 選擇與堅持才能成功

#### 點評

「選擇與堅持最為重要」是劉凱楨的創業心得。短短六年，劉凱楨至少面臨三次選擇：當醫生還是當農民、留在大城市還是回鄉創業、種植傳統玫瑰還是種植小眾品種。醫生是一個不錯的職業，但劉凱楨認為，當醫生需要終身學習，在臨床實踐中提升自己，不是自己的強項；從小在農村長大，做農民是不錯的選擇。大學畢業時他年僅22歲，無資源、無資金、無閱歷，大城市雖然機會很多，但不一定適合自己；農村有廣闊的天地，農業生產方式的相對落後，卻是創業的空間和機遇。而在種植玫瑰品種的選擇上，劉凱楨的心得是，「要做增量市場，不做飽和市場。」堅持，也是成功的要素。劉凱楨舉例說，如

果不是在初期創業失敗的情況下堅持了下來，很可能自己的創業還在摸索中。他打比方說，「公司選擇了對適宜發展的產業和商業模式，成長性更高，猶如駕車駛上了高速公路，雖然速度、效率高於普通公路，但風險更大，不允許打瞌睡、不允許停車，也不能隨意調頭、不能分心走神。」

#### 瞄準農業服務求突破

如何在花卉行業中脫穎而出，劉凱楨有了新的考慮：做農業服務。他坦言，目前模式下的農業生產，標準化程度還不高，直接影響了產品的品牌化，以農業服務解決這些問題，是他新的選擇。但願他堅持下去，做出新的成效！

●香港文匯報記者 丁樹勇

## 任志剛：前海方案為港青帶來機遇

香港文匯報訊（記者 殷考玲）中央本月初公布《全面深化前海深港現代服務業合作區改革開放方案》，行政會議成員、金融管理局前總裁任志剛近日接受恒生大學傳播學院訪問時表示，前海方案是香港融入國家發展大局的高速公路，他希望年輕人清楚了解大局，把握機遇。

任志剛形容，前海方案是香港融入國家發展大局已興建好的高速公路，讓香港更容易進入粵港澳大灣區，香港700萬人的經濟體系特別是金融業，可為7,000萬人口的大灣區提供服務，自然商機更加多，如果在大湾区內成功，下一步就可以進軍全國。

### 恍如通往全國高速公路

談及前海方案對年輕人的機遇，他表

示如果年輕人有興趣以國際發展大局去計劃自己的事業，是一個很豐富的環境，因為香港是只有750萬人的經濟體系，而大灣區以至國家是7,000萬人口甚至14億人口，機會更多，希望年輕人可以清楚了解大局，掌握機遇。

任志剛又提及，由於內地仍然有資本管制，香港進入大灣區必須有策略性思維去研究如何參與國家發展大局。其實香港政府已有不少策略思維，例如是打通資本流動、資金融匯渠道以及金融基礎設施的聯動等問題，待這些渠道打通後，香港在金融領域上可扮演重要角色，而前海正正是打通渠道的高速公路，香港可從前海發掘更多商機。

他又提及大灣區的「五通策略」，包括資本可以自己流通不受限制；貨幣兌

換的流通，港元與人民幣之間的兌換；金融的資金融匯，例如銀行的存貸業務自由化；金融基礎設施的聯通，例如是支付系統可支援港元、人民幣等貨幣的

交易；以及貨幣流動，例如內地可接受港元流動。不過他強調此五通策略為理論層面的策略，當中必須要有風險管理措施。



●恒生大學傳播學院早前訪問任志剛。任志剛認為，前海方案為香港年輕人帶來不少機遇。

## 調查：亞太區七成大企謀數碼轉型

香港文匯報訊（記者 莊程敏）疫情加速了中小企業數碼化轉型步伐，星展銀行昨發布的數碼化問卷調查數據顯示，亞太地區有七成(70%)大企業制定了數碼化轉型策略，其中中國台灣以95%領先，其次是新加坡(91%)，中國內地(87%)和中國香港(86%)緊隨其後。相比去年亞太地區，只有57%的企業制定了數碼化策略。已明確制定數碼化策略的

企業比例，也由去年的26%大幅增加至35%，但同時，仍有約53%大企業處於起步階段，部分剛着手制定數碼化藍圖，亦有企業目前的相關計劃仍處於待發展階段，整體仍有進步空間。

### 中小企業數碼化步伐落後

星展集團環球交易服務部主管林順忠表示，無論企業規模如何，實行數碼化

現今都勢在必行。

數碼化發展方面，新加坡的中小企業一枝獨秀，已經制定了數碼化轉型戰略的中小企業達到72%，其次是中國香港(47%)、中國內地(44%)、中國台灣(38%)、印度(25%)和印尼(20%)。不過，在數碼化準備方面，亞太地區的中小企業中只有四成(41%)制定了數碼化轉型計劃，而且只有一成(12%)備有明確數

碼化戰略，因此，中小企業仍然落後於大企業。疫情加快了對無接觸式服務的需求，並使供應鏈的業務彈性恢復程度受到質疑，亞太地區幾乎所有(97%)企業都表示自己正面臨向數碼化轉型的外部壓力。推動變革需求的主要外部壓力來自於客戶和關鍵市場需求(35%)、供應鏈的日益複雜化(26%)和競爭對手的威脅(20%)。

## 嘉建擬回購最多1.46億股

香港文匯報訊（記者 岑健樂）嘉里建設(0683.HK)昨發表公告，宣布擬回購最多約1.46億股股份，相當於股東周年大會當日(5月27日)已發行股份總數的10%。嘉里建設董事會認為，現時公司股份之交易價格水平，並未充分反映公司的相關價值。此外，董事會相信，建議股份回購將提升每股資產淨值及/或每股盈利，因此符合公司及股東的整體利益。董事會亦相信，公司現時的財務資源，能使其執行建議股份回購的同時，維持堅實的財政狀況。嘉建昨收報19.96元，升0.050%，一年高位為25.2元。

### 中遠海運港口

#### 購德集裝箱碼頭35%權益

香港文匯報訊 中遠海運港口(1199.HK)公布，計劃收購德國漢堡集裝箱碼頭35%權益，作價為6,500萬歐元。中遠海運港口旗下全資附屬公司國龍昨日與HHLA就買賣目標公司的269.5萬股(佔該公司註冊股本的35%)及交割股東貸款訂立購股協議。目標公司於德國漢堡港經營Tollerort集裝箱碼頭。交易完成後，HHLA仍持有目標公司65%權益。中遠海運港口表示，Tollerort集裝箱碼頭地理位置優越，可容納大型集裝箱船隻掛靠，完善公路、海運、鐵路、水路網絡與腹地聯繫緊密。預期交易事項將為公司創造新增長點，並繼續為全球各航運公司提供優質的供應鏈服務。交易事項須待先決條件達成或獲豁免後方可作實。