

刘凯槟大学毕业后回乡发展玫瑰种植产业,带动周边农户增收

# 致富路上,努力从未停止

本报记者 杨文明

## 人物故事·聚焦乡村创业

### 核心阅读

大学毕业后返乡创业,发展鲜花种植产业,刘凯槟经过几年的摸爬滚打慢慢成了种植行家。如今,鲜花销售做得有声有色,刘凯槟又转型从事农业服务,在实现个人发展的同时,为周边农户提供就业岗位,带动乡亲邻里共同致富。

车行至云南省曲靖市陆良县马街镇杜旗堡村,村旁十几个集中连片的温室格外醒目。眼下,棚内十几种颜色的玫瑰争奇斗艳,工人们正忙着采收。

其实以前杜旗堡村从未种过鲜花,这些温室才建起来几年。也难怪,鲜花种植基地的经营者、“90后”刘凯槟,回乡创业也才6年。

摸爬滚打成为种植行家,又转型从事农业服务;不仅自己做出了一番事业,还带动周边农户致富。在返乡创业这条路上,刘凯槟的努力从未停止。

### 回乡琢磨种花

“我要创业!”2015年,即将大学毕业的刘凯槟,一门心思想创业。“昆明人才集聚,在这里创业未必有竞争优势。回到家乡,我倒是信心满满。”

大学生儿子返乡创业,父母不太乐意,刘凯槟给出了自己的判断:“农村资源丰富,就看怎么盘活这些资源。我回来创业,说不定能干一番比在城里更大的事业。”见儿子铆足了劲儿,父母索性让他先试试。

说干就干,刘凯槟先去昆明市呈贡区斗南花卉市场转了转,又琢磨硬泡找父母借了20多万元,加上跟亲友借的十来万元,刘凯槟算是正式创业了。

起早贪黑干了半年,眼见着小苗开花,刘凯槟心里也乐开了花。可是,直到花开了一地,也无人上门收购;他摘了些样品送到斗南花市,却被告知:花品质一般不说,还开过了头。第一年创业,不仅没赚到钱,还亏了不少。

怎么办?走出基地,找专家、跑公司、转市场。

花了半年时间调研,结论不太乐观,别说大公司,当年就连普通花农都赚钱了。“不是市场不好,而是自己不行。连最基本的压枝打杈都不知道,不懂种植,更不懂市场。”

到石林鲜花产地参观时,刘凯槟刚进花卉产业园,几百亩玫瑰映入眼帘:橙的、紫的、蓝的,五颜六色的玫瑰竞相绽放。“物以稀为贵。传统玫瑰品种市场已经饱和,橙色、紫色、蓝色这样的小众品种虽然风险大,但价格高。要是我能试种成功,找好销路,盈利空间很大!”心里这么一盘算,刘凯槟从产业园购买了5万株拿回去试种。

第二轮种花,刘凯槟更是一心扑在花房里,不敢大意。压枝打杈、采摘包装,自己都参与。为了节约成本,自己开车把花送到斗南花市,深夜两三点回到基地是常态。

2016年,刘凯槟赶上了好行情:传统玫瑰

一元多一枝,自己的小玫瑰卖到了七八元一枝,每亩净利润近3万元,赚到了第一桶金。还清了外债不说,他还升级了硬件:告别低端大棚,用起了自动化温室。

### 提前锁定买家

虽说第二年赚了不少,但一个顾虑浮上刘凯槟心头:“价格涨了自然好,可价格暴跌、鲜花滞销呢?”他深知,玫瑰种植技术并不复杂,难点不在种,而是销售。

“对标国际市场,大型花卉企业早已实现定价销售、订单生产。我们能不能采取线上定价销售?”刘凯槟解释,在定价模式下,假设一枝鲜花的生产成本是0.6元,目标利润率是50%,那么生产商可以按照1.2元的价格提前跟经销商签订订单,这样生产商可以提前锁定利润、专注于控制生产成本,经销商则可以提前锁定成本、专注于开拓市场。

不过,相比那些有几十年客户积累的大企业,一家初创企业想要实现订单生产,最缺的便是稳定的客户。

靠着前期小玫瑰销售时积累的客户,刘凯槟开始了最初的尝试。

第一次自主销售,刘凯槟尝试与省外客户对接。但他没什么经验,几千枝小玫瑰经陆运到上海,经销商刚开箱验货,就给刘凯槟发来一张图。图片中,玫瑰花头小了不少,有一部分玫瑰的外层花瓣脱水变蔫了,还有些花瓣边缘已经残缺变黑。

看到图片,虽有些惊讶,刘凯槟还是有些心理准备,“鲜花这东西,刚采摘下来时是最好的,长途运输过程中出现一些损耗也在意料之中。”刘凯槟说,那一次,自己花了几千元赔偿经销商,买了个教训。

然而,教训并非一个,而是一堆。“头一个月,卖出10枝花就要被退回3枝。”

“为了干事业,必须坚持。”明知转型不易,刘凯槟没有放弃。一方面,他和团队不断完善采摘、包装环节,减少货损损耗,运输方式也从陆运改成了空运,运输时间大大缩短;另一方面,也在逐渐筛选客户。“个别客户反复成箱退货,无奈只能停止供货。”连续吃亏长经验,刘凯槟终于让退货率降了下来。

如今,近七成玫瑰还长在基地时就已经确定了买家,已经有超过200家批发商、2000家花店和刘凯槟的逸玫瑰产生了业务联系。而剩下的三成玫瑰,则用来拓展新客户、试种新产品。

“利润锁定后,可以更加专注于种植。”公司的水肥一体化设施,自动为玫瑰提供最佳比例的肥料;智能环控系统自动调节最适合玫瑰生长的温度、湿度、光照;智慧农业一体化管理系统实现了一花一码,将鲜花错漏配损失从每月5万枝降低到了3000枝以内。

### 带动群众致富

从2017年开始,眼看着刘凯槟种植玫瑰赚到了钱,先是亲戚朋友,后是周围邻居,马街镇不少农户跟着他种起了玫瑰。

一天,马街镇四堡村村民李明到基地来找刘凯槟。

“一亩地要投资多少钱?”“一年产多少枝,收入咋样?”“对种植技术的要求高不高?”李明也想种玫瑰,一见刘凯槟,迫不及待问了起来。刘凯槟愿意带动农户一起种,一一耐心解答。



刘凯槟,云南省曲靖市陆良县马街镇杜旗堡村人,2015年大学毕业后返乡创业,发展玫瑰种植产业。如今,刘凯槟的逸玫瑰花卉专业种植合作社种植面积500余亩,带动种植户30余户,为周边200余户农民提供就业岗位。

### 创业心得

要想创业成功,先得选对产业。初次创业者,资金、经验等都不太够,最好不要选择前期投入过大、回报周期过长的产业。基于这个考虑,我从原计划养牛转向了花卉产业。选好了产业,下一步应考虑如何在这一行业中脱颖而出。关键还是靠技术和市场——有技术,能生产好产品;懂市场,好产品才卖得出去,二者缺一不可。

——刘凯槟

“万一我种出来卖不出去怎么办?”“这个您不用担心。您只管种,我们以保底价从您这儿收购!”刘凯槟的回答打消了李明的顾虑。

第一年,李明买了3万株种苗回去种,长势不错,赚了10多万元。从那以后,李明年年都在扩大规模,今年已经种了20亩。

随着自己的基地越来越大,带动的农户逐渐增多,刘凯槟却发现越来越难招到工人。恰好村里希望他解决建档立卡贫困户就业岗位,双方“睡醒遇到了枕头”,一拍即合。

最终,杜旗堡村的100万元产业扶贫资金入股刘凯槟的玫瑰基地,每年村里能拿到20多万元分红,其中六成给到建档立卡贫困户。现如今,帮花农销售玫瑰,又提供就业岗位,刘凯槟的公司逐渐和周围村庄群众的收入绑在一起。

### 点睛

## 一条新路 更大价值

白之羽

种花有了经验,卖花有了市场,自己赚到了钱,还带动身边群众增收。成功之后的刘凯槟并没有止步,打算继续转型,这回要做农业社会化服务。

农业社会化服务,近些年挺火。数据显示,截至2020年底,全国农业社会化服务组织数量超90万个,农业生产托管服务面积超16亿亩次。

农业社会化服务,做起来也不简单。从过去的经验式耕作,到如今的科学化经营;从过去的分散小块田,到如今的整合大片地;从过去的单一环节管理,到如今的全链条运营,要是没有两把刷子,这活儿恐怕是做不下去。

刘凯槟还是选了这条路,为什么?因为这是让更多人享受农业产业化经营红利的有效途径。

农业社会化服务,盯着的不再是自家的一亩三分地,更广的服务半径意味着更大范围农业生产的提质增效。不仅如此,随着产业链条的打通,农产品的议价能力和抵御市场风险能力也会迈上一个新台阶。

自己有能力赚钱,再帮助更多的人赚钱,返乡创业人才才能实现更大的人生价值。这条农业服务的新路,我们希望刘凯槟能走下去、走成功。

“十四五”规划纲要提出,支持香港提升国际金融、航运、贸易中心和国际航空枢纽地位,强化全球离岸人民币业务枢纽、国际资产管理中心及风险管理中心功能。支持香港建设国际创新科技中心、亚太区国际法律及解决争议服务中心、区域知识产权贸易中心,支持香港服务业向高端高增值方向发展,支持香港发展中

“十四五”的开局之年,香港各界积极谋划对接“十四五”规划,让香港未来发展蓝图越来越清晰。

### 传统优势的新机遇

7月15日,香港金管局宣布将与香港证监会成立绿色和可持续金融中心,并组建专门团队评估在香港发展区域碳交易中心的可行性,为国家绿色发展和实现碳达峰、碳中和目标提供融资支持。“国家加大绿色项目投入,这将为香港金融业带来新的机遇。”中银香港经济与政策研究主管王春新说。

“我们将发挥香港资本市场及金融和专业服务优势,把香港建成为大湾区内绿色和可持续发展的金融枢纽。”香港特区政府财经事务及库务局副局长陈浩濂表示,该局已与香港金融监管机构成立联合工作小组,研究如何配合国家的经济及金融发展和国际投资者的需求,以制订发展蓝图目标,服务国家经济发展和对外开放,巩固香港国际金融中心地位。

“‘保全安排’增加了香港作为仲裁地的吸引力,并有助于吸引具有国际声誉的仲裁机构来港设立争议解决机构以及在港管理仲裁案件。”近日,香港特区政府律政司司长郑若骅在内地与香港法院就仲裁程序保全措施安排相关研讨会上表示,自“保全安排”于2019年10月1日生效以来,共6所香港机构及办事处被确认为符合资格的仲裁及争议解决机构及常设办事处,香港的仲裁机构已协助处理47宗向内地法院提出的保全措施申请。

“‘保全安排’凸显了内地与香港紧密的司法合作关系。”郑若骅说,今年7月以来香港律政司已与内地有关部门签订了4份法律合作文件,并正在寻求推动更多合作。她表示,国家近年高度重视仲裁法律制度建设,希望香港法律界能珍惜国家和时代给予的机会,进一步巩固香港亚太区国际法律及解决争议服务中心的地位,为国家繁荣作出贡献。

### 城市发展的新动能

科研实力雄厚而成果转化少,是香港创新发展的一大痛点。“创新香港研发平台”的建立成为香港推动科研成果转化的重要尝试。香港大学首席创新官何亦武透露,港大目前已通过平台获批40亿港元研发资助,与过往直接拨款资助科研项目的做法不同,该平台要求研发机构成立公司并列明科技应用与商品化计划。目前,港大正准备在9家子公司下成立逾30家企业并推出相关产品,推动科研成果产业化。

“我们的‘创新香港研发平台’已经成功吸引了一批来自海内外的世界级科研机构落户。首批25间研发中心已完成实验室装修工程,并正陆续启动,其余两间研发中心亦会于今年年底陆续启动。”香港特区政府创新及科技局局长薛永恒近日介绍,经过多年努力,香港已经形成了一个颇具活力的初创企业生态,香港初创企业数目6年间增长3倍。

薛永恒表示,“十四五”规划明确支持香港建设国际创新科技中心,更首次将深港河套地区纳入粤港澳大湾区四个重大合作平台之一,充分反映了中央对香港创科的高度重视。“我们也正全力发展位处落马洲河套地区的科技园,明年首批土地完成平整后随即展开工程,预计第一批次8座楼宇于2024年开始分阶段落成。”

在不久前举办的香港发展中外文化艺术交流中心高峰论坛上,香港特区政府行政长官林郑月娥透露,她自2006年担任特区政府民政事务局常任秘书长以来,就一直积极推动香港的文化事业,并成功建言将“支持香港发展中外文化艺术交流中心”写入“十四五”规划纲要。

林郑月娥表示,香港正从建立世界级的文化设施,致力与海外著名文化机构建立紧密关系,持续推动香港与内地文化交流、善用科技和培养人才等方面落实规划要求。

### 就业生活的新空间

乘着“十四五”规划和粤港澳大湾区建设的东风,越来越多香港同胞在祖国内地拓展了就业生活的空间。

8月5日,香港大学深圳医院院长卢宠茂等37位港籍医生获得由深圳市人力资源和社会保障局颁发的正高级职称证书。这是深圳市首次为在当地工作的港籍医生直接认定颁发正高级职称证书,也是深圳市加快建设粤港澳大湾区人才合作示范区的重要探索。

随着粤港澳大湾区不断深化融合发展,大湾区跨境医疗服务合作在不断加强。前不久,怀孕28周的杨女士在香港大学深圳医院接受了抗D免疫球蛋白注射液注射,成为“港澳药械通”首个获批药物的第一位受益者。这标志着“港澳药械通”政策正式落地。

近年来,中央不断完善惠港利民政策措施,健全香港与内地在各领域深入开展交流合作的多种机制。据统计,2019年2月至今今年4月,中央和地方各级政府已陆续出台涵盖就业创业、财税支持、科技创新等各领域共计231部涉粤港澳大湾区相关政策文件。

与此同时,香港特区政府启动多项鼓励香港青年在粤港澳大湾区创业、就业的计划,受到广泛欢迎。

# 融入国家大局 开创香港未来

香港各界积极对接“十四五”规划

本报记者 冯学知 程龙

## 优质葡萄 走俏市场



近年来,江西省宜春市万载县调整农业产业结构,发展生态农业,大力普及“大棚+有机肥+套袋”等新技术,种植的原生态有机葡萄走俏市场。目前,全县已发展原生态葡萄1万余亩。图为8月19日,在万载县双桥镇昌田村来兴葡萄园,众多游客前来体验采摘。邓龙华摄(影像中国)