

海歸男研智能務農 解勞動力不足



空中紅薯。

崔新華今年38歲，祖籍山東壽光，父母是當地最早的大棚蔬菜種植戶之一，已有30多年的蔬菜種植經驗。從小跟隨父母種大棚蔬菜，崔新華非常了解這一行業的現狀：30年來，內地大棚蔬菜產業的人工效率從未得到有效提升；另一個不能忽視的問題是，目前農村年輕人愈來愈少，隨着父輩的年紀愈來愈大，大棚蔬菜將面臨難以為繼的窘境。2012年，在新加坡一家世界500強公司就職的崔新華決定回國創業，研發一種新型的高科技智能大棚控制系統，提升整個產業的勞動效率和效益，同時解決當下農村勞動力缺乏的實際問題。



重達300餘斤的南瓜。

研自動澆水施肥功能

經過3年的醞釀，洲濤智能技術2015年在上海成立，專注於農產品生產領域的智能硬件研發和生產。同年，蔬菜大棚智能溫控放風機正式面世。崔新華表示，農民只需追加投資3,000元（人民幣，下同）至5,000元安裝這套設備，即可通過智能手機上的應用程式（App）自動控制大棚的溫度和開關，未來還可以控制自動澆水和施肥。

在山東壽光市稻田鎮潘家稻莊，農民潘慶永常常向人提起改裝後的蔬菜大棚：只要一部智能手機，就能靈活控制蔬菜大棚的6個通風口，也可按溫度、濕度自動調節。「不管我在北京還是在海南，只要有網絡，我就能遠程控制這個佔地11畝多的大棚。」

潘慶永和其他農民兄弟津津樂道的智能設

備，就是崔新華和團隊成員研發的蔬菜大棚智能溫控放風機。崔新華畢業於上海交通大學，先後在美國和新加坡等國家從事電子產品研發。目前整個團隊有30人左右，核心成員大部分來自交大和世界500強電子設備行業，平均年齡只有28歲左右。

創業過程較預期艱辛

「創業的過程比預期更為艱辛。」崔新華說，他和負責研發的小夥伴經常加班到凌晨兩三點。去年8月新款放風機在山東青州安裝樣機時，崔新華和小夥伴親自上陣，6個科研人員在大棚裡汗流浹背幹了一整天。至於他印象最深的一件事，則是2015年團隊成立初期，首次帶產品參加壽光菜博會。前一天忙到凌晨3點，次日早上5點就出門趕高鐵。「我們是第一用App來實現大棚智能控制的，當時驚艷菜博會。」也正是從那次展會，洲濤智能的產品開始進入壽光市場。至2016年年底，洲濤智能的產品已經佔據壽光及周邊地區市場份額的一半左右。

菜博會大show 農業新科技

第十八屆中國（壽光）國際蔬菜科技博覽會近日正在舉行。重達300多斤的巨型南瓜、悠悠垂吊長達3米的絲瓜、空中紅薯……來自中國、荷蘭、美國和以色列等43個國家及地區的2,000多個蔬菜品種和87種栽培模式等在本屆展會集中亮相。類似洲濤智能的農業新技術展示了105項，包括信息化溫室遠程控制、生物組培技術、椰糠基質栽培技術和水肥一體化技術等。



菜博會現場。

本屆菜博會為期40天，將持續到5月30日。整個菜博會共設1個主展區和12個分展區。主展區展覽總面積45萬平方米，共展示國內外蔬菜品種2,000多個，新增品種302個。從種植基質、展示品種、種植模式等方面全面展示國內外蔬菜產業領域的新品種、新技術、新成果和新理念。

10號館的前沿栽培技術展區尤其引人注目：長廊式的植物工廠，植物完全在人造光源下茁壯成長；「紙上種菜」技術，用一個

托盤、一張紙和一把種子，採用全封閉生長，不需使用任何農藥化肥，可以生產營養、健康、安全的芽菜；特大西紅柿樹、黃瓜樹、多年生茄子樹、空中紅薯和巨型南瓜等，讓觀眾充分感受到蔬菜生產的巨大潛力；蔬菜自動化流水線、機器人採摘、氣霧栽培、環保沼氣循環利用等則處處彰顯蔬菜科技的神奇和現代農業發展的前景。

創+故事 App 在手

在日前開幕的第十八屆中國（壽光）國際蔬菜科技博覽會上，上海洲濤智能技術研發的蔬菜大棚智能控制設備特別引起各界關注。5年前，在新加坡一家世界五百強公司就職的崔新華決定回國投身農業，目前其公司研發的蔬菜大棚智能溫控放風機，已佔據山東和東北市場的半壁江山。

■文／圖：香港文匯報記者 殷江宏 山東報道



崔新華指，創業的過程比預期更為艱辛。

崔新華 Profile

- 2001年 任溫州大學老師
- 2003年 上海交通大學攻讀碩士學位
- 2006年 任安捷倫(上海)技術工程師
- 2009年 任安捷倫(新加坡)專家級電子工程師
- 2013年 任安捷倫(上海)專家級電子採購工程師
- 2015年 成立上海洲濤智能技術有限公司

農夫遙控種菜 效率大大提升



蔬菜大棚智控設備展示。

已獲兩輪融資 年內有望盈利

與歐美動輒幾十萬元（人民幣，下同）甚至上百萬元的蔬菜大棚相比，內地的智能大棚更為經濟實用。相比同業，崔新華認為自己的團隊在技術上更具優勢，尤其在控溫的性能和可靠程度方面頗具口碑。他希望用移動互聯網的方式改變蔬菜行業的運行機制，為溫室蔬菜大棚提供全方位的智能控制系統。還計劃把這一技術輸出給同業，通過產業合作提升整個行業的技術水平。下一目標則是通過採集的大數據，進入蔬菜大棚種植的上下游產業。

目標接通上下游產業

崔新華表示，目前公司已獲得兩輪融資。2016年3月，洲濤智能獲得PreA輪國際知名互聯網投資機構金沙江創投的融資，並成為內地設施蔬菜領域首家從事溫室大棚移動互聯網+大棚智能控制的中外合資企業。此前，金沙江創投曾投資過滴滴出行、餓了麼和ofo共享單車等公司。

「創業以來面臨最大的難題是需要了解農村的商業生態。比如以前公司是通過代理商直接面向農戶，後來發現直接面對流通渠道會更為合適。」崔新華坦言，身為一線城市的研發團隊，洲濤智能在面對農村市場時起初有些「不接地氣」，現時已調整營銷模式，準備把同業的一些鄉鎮企業發展成為下游合作夥伴，成效初顯。洲濤智能兩年來以山東和東北兩地為試點推廣，今年公司銷售額預計可達500萬元至1億元，達至盈利。這對一個剛剛成立的公司而言並不多見。

「據不完全統計，內地日光溫室蔬菜大棚約有3,500萬個，這意味着設備本身就具有千億級的市場。」崔新華認為，內地設施蔬菜智能化設備行業正處於從起步階段到普及階段的轉折點，當下需要解決的問題是，如何通過市場拓展和技術提升來滿足農民的需求。在他的構想裡，未來將通過構建智慧農業溫室大棚大數據平台，為終端用戶提供全套智能化控制解決方案。

壽光籌建農業大數據平台

身為「中國蔬菜之鄉」，山東省壽光市2016年蔬菜種植面積達60萬畝，產量達到450萬噸。2013年，農業部與山東省政府簽署「國家現代蔬菜種業創新創業基地合作備忘錄」，在壽光規劃建設了佔地138畝的國家現代蔬菜種業創新創業基地研發中心和150畝的配套示範試驗區。目前，全市已建及在建的研發中心有13家，其中省級以上育種研發中心6

家，擁有自主知識產權的蔬菜品種達到46個，種苗年繁育能力達到14億株。

農業電商交易額達26億

去年開始，壽光市農業大數據平台開始籌建，平台包含蔬菜種植數據、蔬菜交易數據、農業投入品交易數據、蔬菜質量檢測和追溯數據、農業標準化技術信息數據，以及農業大數據搜索引擎等六大模

塊。平台將利用互聯網和現代電子信息技術，整合現有的農業信息資源，對全市15處鎮街區蔬菜質量檢測、1,800處農資經營店交易、900家蔬菜市場交易和全體農戶蔬菜種植等信息數據進行集中採集、分析和使用，推進全市農產品質量安全監管和農業科技推廣服務。目前全市有5,000多種蔬菜和種苗在網上銷售，農業電商交易額達到26億元人民幣。

港商對今年出口表現有信心

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）香港貿發局主辦的第32屆香港禮品及贈品展，昨日起至周日於香港會議展覽中心舉行。今屆展會吸引來自全球31個國家及地區，超過4,300家本地及海外參展商，規模為全球同類展會中最大，匯聚各式禮品及贈品。有參展商表示，不擔心受到環球經濟不明朗因素影響出口表現。

貿發局副總裁周啟良表示，縱觀全球各主要經濟體，中國內地今年首季經濟增長較預期理想，居民收入增速加快；新近公佈美國和歐元區的消費者信心指標均有改善，利好禮品及贈品行業今年的前景。從買家團的反應來看，海外買家的採購意慾依然理想。大會今年組織約170個海外買家團，超過9,300家企業來港參觀禮品展與印刷及包裝展。

產品夠新穎 自然有市場

禮品展有不少融合科技元素的產品，最近本港掀起《美女與野獸》熱潮，智達科

技國際就將保鮮玫瑰花和藍牙喇叭結合一起，每當開機時，就會響起《美女與野獸》的配樂和音效，售1,488元。銷售經理蘇景治表示，在電影播放期間，該產品具強勁的銷售爆發力，將來會考慮添加更多新元素，比如將玫瑰花轉為康乃馨，以便配合母親節發售。除香港外，產品亦會銷往美國及日本，她指不擔心今年出口表現，認為只要推出新穎產品，自然能吸引市場。

至於Moleskine就推出實用的智能筆記簿套裝，只要使用經特別設計的筆記簿和筆，再配合手機應用程式，就可以即時將紙上筆記和草圖數碼化，並可傳送和編輯。亞太區銷售主管劉嘉琪表示，該套裝售1,900元，除了內銷，亦會出口至內地、歐洲及美國，對今年出口表現有信心，並認為人民幣貶值對公司影響不大。另外，今屆禮品展首次設立「初創專



蘇景治指，產品夠新穎就能吸引市場。吳婉玲攝

區」，為有志於投身禮品行業的創業人士，提供面向環球買家及業界的良機。周啟良表示，今年禮品展的初創專區，共有約20家香港、內地及台灣的初創企業參與。參與的初創企業更可以在初創企業介紹會上，向一眾業界人士講解他們的產品及經營理念，發掘潛在合作夥伴。

捷成下月金鐘開J-select新店

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）代理超過200個品牌的百年老店捷成集團，旗下有消費品、汽車、工業及酒類四個業務。集團消費電子及美妝產品董事陳劍民昨表示，現時旗下有3間J-select零售店舖，今年內將增設至5間，其中一間新店將於下月在金鐘太古廣場開幕。

他指，集團自2015年起開展O2O行銷模式，推出全渠道零售品牌J-select售賣品牌代理的家居電器如Dyson、洋酒及美容產品，已於將軍澳、沙田及九龍塘有分店。他又稱，雖然太古廣場新店的面積不大，但預計店內所售賣的家居精品，可吸引具高消費力的消費者。

集團早前公佈的業績顯示，去年收入達113億元，利潤同比增長5%。人力資



左起：捷成陳劍民、黃曉怡、何興華。吳靜儀攝

源及企業傳訊董事黃曉怡於午宴上特別提到，旗下的汽車業務只專一代理保時捷，去年受惠有新系列推出，共交付9,593輛保時捷，同比增長3%。她又指，今年將會在香港開設新的維修中心，以及在廣州開設全亞洲第一間數碼展廳，以加強客人線上及線下的購物體驗。