



獅子山下新故事 19

只要肯拚搏，凡事總有解決的辦法。

# 廠商二代不服輸 逆境創業鬥智鬥力

創業路從來不是容易走的路。「沒有客戶，怎麼辦？自己去找。當年，我單人匹馬背着一大袋貨辦，逐層樓逐間店推銷，烈日當空，全身都是汗水。如是者，足足花了半年找客源。」蛋糕及朱古力店老闆葉藍蔚，最能體會創業的艱辛。以為生意穩定，逐漸走上軌道，卻又遇上新冠疫情，生意一落千丈，甚至面臨「執笠」（關門）怎麼辦？絕不放棄！

在創業路上有時會遇上大風大浪，勇字當頭的葉藍蔚沒有被嚇倒，反而迎難而上，一往直前，最終得到了訂單，拯救了店舖。葉藍蔚相信前面還有許多困難，但她毫不畏懼，因為她堅信，只要肯奮鬥拚搏，凡事總有解決辦法。

大公報記者 李清心

►葉藍蔚認為，獅子山精神代表永不言敗。



掃一掃有片睇



▲葉藍蔚由經營烘焙裝飾糖果，到開設實體蛋糕專門店。

►葉藍蔚與一對孿生子。



葉藍蔚在香港土生土長，父親是傳統的「廠佬」（經營工廠），上世紀80年代從事玩具生產，到90年代轉行糖果玩具。由於傳統玩具工業式微，行業競爭白熱化，玩具生意愈來愈難做。當年葉藍蔚負責澳洲返港後，接手家族生意，毅然將家業轉向經營烘焙蛋糕上的裝飾糖果。

當年裝飾糖果在香港還未流行，如何突破，除了鬥智，也要鬥力。葉藍蔚大膽地先從「樓上舖」入手，挨家挨戶推銷產品，邀請烘焙用品店成為分銷商，即使遇到任何困難，甚至別人毫不客氣的拒絕，也要向前走，「勇」字當前。

## 單人匹馬 逐間店舖推銷

「當年我單人匹馬，背着一大袋貨辦『掃樓』，時值夏天，全身都是汗水，如是者，足足半年，每逢周六、日便四出推銷。」葉藍蔚說，雖然過程辛苦，但皇天不負有心人，只要肯堅持，最終成功找來超過30家店舖願意入貨，生意從此開始。

烘焙裝飾糖果的生意日趨穩定，葉藍蔚開始思考要跳出框框，不能只靠單向銷售供貨。她大膽嘗試，在煤氣公司的中心開設工作坊，開班教授烘焙裝飾糖果的做法，近距離接觸大眾零售市場。

葉藍蔚的裝飾糖果業務由貼牌代工生產，到打造自家品牌，花了5年時間，由零開始，到成為本港最大的烘焙裝飾糖果生產商，甚至開設實體店舖，一切看似順風順水，卻在此時遇上新冠疫情爆發。

「疫情後，香港經濟還未完全復甦，近期又見北上消費熱潮，我們的實體店由高峰期的30家，縮減到現在只剩下8家。」面對生意銳減，葉藍蔚毫不退縮，甚至在疫情期間，不怕險阻，大膽地開關朱古力品牌。原計劃牛刀小試，先通過網店銷售開拓市場，卻獲得品牌林立的海港城邀請，在該場開設快閃店。

## 疫後艱難 一度猶疑關門

一切來得太順暢，葉藍蔚心裏打響

小算盤，期望朱古力業務開展6個月後，就能取得一點成績，可惜人算不如天算，疫後經濟不盡如人意，生意一直未能復甦，朱古力業務一年間虧蝕逾百萬元，員工士氣低落，甚至作為老闆的她，也猶疑應否繼續經營下去。

「香港人有的獅子山精神，就是永不言敗。如果當時選擇退場，就等於認輸，那便沒有翻身機會，從來都是『時勢造英雄』，這是真的！」葉藍蔚笑言，放棄很容易，但她偏偏卻是一個不輕易認輸的人。那麼，該怎麼辦呢？深思之下，決定再次拚搏，再次奮鬥。

在最迷茫的時候，我們得到了一家電訊商的訂單，金額雖然不是很大，但無論是資金上還是精神上，都拯救了我們的團隊。」葉藍蔚坦言，現在回想起來，當時沒有放棄是正確的決定，只要肯拚搏，凡事總有解決的辦法，人生有許多機會，有得也有失，只要自己肯面對，困難終會解決。而在創業過程中，她深深體會到「逆境時，勇於求存；難捱時，拚盡全力」的真諦。

## 從圍棋比賽落敗 教導兒子面對困難

**寶貴經驗** 小孩的世界往往最是純真、天真無邪。葉藍蔚育有一對孿生子，有一回，長子輸掉一場圍棋比賽，內心感到非常挫敗。葉藍蔚安慰他，同時對兒子說：「恭喜你！」接下來再給兒子細心分析個中道理。葉藍蔚認為，現實是殘酷的，這次比賽的落敗，可能是一件好事，可以給小年紀的他，帶來一次寶貴的人生經驗。

## 哪一個時代沒有逆境？

「我要讓他明白，媽媽輸了多少次，才能有一次成功的機會。」葉藍蔚認為，香港是福地，但並非一步到位，也是靠多代人的辛勞努力，才有今天的香港，「父母輩那一代也有逆境，哪一個時代沒有逆境？」

葉藍蔚表示，兒子在學校成立了圍棋小組，原來希望透過玩圍棋與同學建

立感情，可是後來怕輸，自己寧願躲在後面觀戰。眼見兒子輕言放棄，於是葉藍蔚教導他何謂是勝利。「凡事不一定贏，只要每次少輸一粒棋子，也算是贏啊！」葉藍蔚表示，香港人肯拚搏，遇到困難也無畏無懼、勇往直前，因此她努力引導兩個兒子，勇敢面對困難，鍛煉他們從不同角度考慮問題，做任何事情也要有第二方案，遇到失敗切忌走回頭路。

## 小米夥蔚小理 開展充電網合作

【大公報訊】小米集團（01810）創始人雷軍在微博發文稱，小米汽車攜手蔚來（09866）、小鵬汽車（09868）、理想汽車（02015）開始充電網絡合作，小米充電地圖將可以實時查看三者的充電樁動態數據，小米APP可掃碼充電，小鵬充電樁支持即插即充服務。

據了解，是次合作涉及的蔚來充電樁逾1.4萬支，小鵬和理想充電樁分別超過9000支和6000支。

自今年3月小米發布首款智能電動汽車SU7後，交付量逐月攀

升。小米汽車此前公布，今年10月、11月的SU7單月交付量連續突破2萬台，對於全球超過13萬台的新交付目標充滿信心。

新能源汽车推廣過程中，充電網絡的完善非常重要。小米汽車在今年4月發布的答網友問（第四集）中提到，對於第三方的公用充電樁，小米SU7累計測試了148個品牌超過2000款不同型號的充電樁，並聯合三家第三方機構進行了測試驗證，充電兼容性超過99%。

作為是次合作參與者之一的理想汽車，亦於昨日公布充電樁拓展進展。截至12月25日，在全

國範圍內共有1405座理想超充站，7206支理想充電樁，布局區域包括31個省份和197座城市。

至於另外兩間合作方，小鵬汽車截至12月19日共布局1830座小鵬自營充電站、9370支充電樁；蔚來截至12月16日在全國布局4175座充電站和約2.5萬支充電樁。

此外，小米申請註冊多枚[XIAOMI YU7]、[XIAOMI YU]商標，國際分類涉及運輸貯藏、運輸工具、科學儀器。

小米汽車曾於12月初預告，第二款電動汽車YU7計劃在明年6月或者7月正式上市。



▲小米汽車表示，對於全球超過13萬台的新交付目標充滿信心。



▲截至12月16日，蔚來在全國布局4175座充電站和約2.5萬支充電樁。

## 御豪山莊3房連車位 1個月跌價13%

【大公報訊】聖誕假期展開，二手交投淡靜，劈價主導大市，屯門邁亞海灣有2房戶以430萬沽出，較3年前造價削23%；元朗御豪山莊有3房戶僅以525萬連車位賣出，較同類上月造價低13%。

## 邁亞海灣三年貶值23%

祥益地產高級分行經理林家倫表示，邁亞海灣3座中層D室2房戶，實用面積473方呎，擁全海景，累減20萬以430萬沽出，實用呎價9091元，原業主2021年以560萬購入，賬面虧損130萬或23.2%。

中原地產區域營業經理王勤學表示，元朗區御豪山莊10座低層A室套3房單位，實用面積689方呎，原業主以525萬元連車位放盤，短短2日即零議價沽出，實用呎價7620元。資料顯示，同類單位連車位上月造價603.8萬元，今次成交價回落78.8萬元或約13%。不過，原業主早於1998年10月以194.5萬元買入單位，一年後再斥23萬元購入車位，現一併易手，賬面獲利307.5萬元，賺幅1.4倍。

市區私樓亦錄降價，香港置業市務經理（銷售）鄭偉源表示，大角咀港灣豪庭3座頂

層連天台2房單位，實用面積344方呎，望維港景，獲首置客以589萬元承接，實用呎價17122元，原業主2020年1月以710萬元購入單位，賬面蝕121萬或17%。

美聯物業區域經理劉志偉表示，奧運站維港灣5座低層E室套3房戶，實用面積595方呎，獲外區客以980萬元購入自住，實用呎價16471元。參考資料，原業主於2017年7月以1063萬元入市，持貨7年，賬面虧蝕83萬元或7.8%。



▲元朗御豪山莊有單位成交價一個月內回落逾一成。

## 女股神減持特斯拉 套7.3億

【大公報訊】女股神伍德看好特斯拉，但她還是減持了該股，資料顯示，旗下基金方舟（ARK）本月累計已沽逾21萬股，套現9200萬美元（約7.3億港元）。

伍德旗下的方舟創新ETF在12月份一共沽出21.4萬股特斯拉股份，但目前仍持有約253

萬股，價值高達10.9億美元（按周一收市價計算），特斯拉佔整體投資組合的16.13%，是最大持股。特斯拉股價由12月初至周一大升24.8%。

方舟創新ETF在截至11月底，持有274.44萬股特斯拉，當時還未進入大牛市，價值只有9.473億美元。事實上，在特斯拉行政總裁馬斯克押注特朗普勝出選舉後，伍德至今已沽出了43.26萬股特斯拉，涉及金額為1.863億美元（以目前股價計算）。

投資基金往往在持有的股份價格上升時沽出部分，以免其佔組合內的比重不斷增加。而雖然伍德趁特斯拉股價上升而沽出部分以重新平衡投資組合，但卻未有大手沽出，足可以看出伍德看好特斯拉的前景。



股後，伍德減持部分特斯拉，仍有逾十億美元的特斯拉

## 內地新能源車本月售81.7萬輛 飆60%

【大公報訊】乘用車市場信息聯席會（乘聯會）發布的數據顯示，12月1至22日，乘用車市場零售169.2萬輛，同比增長25%，環比增長14%，今年以來累計零售2195萬輛，同比增長6%。同期，乘用車新能源市場零售81.7

萬輛，比去年12月同期增長60%，較上月同期增長4%，今年以來累計零售1041.3萬輛，同比增長43%。

此外，12月1至22日，全國乘用車廠商批發177萬輛，同比去年12月同期增長30%，較上月同期

增長1%，今年以來累計批發2588.6萬輛，同比增長7%。同期，全國乘用車廠商批發91.3萬輛，比去年12月同期增長56%，較上月同期增長1%，今年以來累計批發1163.1萬輛，同比增39%。