

敢闯敢变，才能越走越远

从唱歌艺人到实业大佬，刘正航四十年创业路次次踩中风口



本报记者 吴云

鼓楼信息技术产业园内，机械运转的轰鸣声、工人施工的敲击声交织在一起，云栖国际·全球食品饮料场景化交易港的装修工作正在紧锣密鼓推进。刘正航站在工地入口，眼底藏着跨越四十年商海浮沉的笃定与从容。

从工地回到隔壁的办公室，空调的凉意驱散了暑气，也让这份从容更显清晰。办公室的墙壁上挂着十几张刘正航与社会各界精英的合影，有行业大佬，有高校教授，也有驻岛官兵。每一张照片背后，都是一段关于选择与坚守的故事。



- ◎姓名：刘正航
- ◎身份：中国岛礁农业专家，江苏吉麦食品科技有限公司董事长，恒嘉置业有限公司总经理
- ◎出生年月：1966年3月
- ◎企业愿景：让全球美味触手可及
- ◎企业主要成就：
 - 三沙市首家“三证合一、一照一码”试点企业
 - 中国农科院甘薯研究所三沙试点推广企业
 - 华东赛区园区创意金奖
- ◎个人主要成就：
 - 带领团队研发“深海网箱”“珊瑚培育”“岛礁修复”等大型海洋装备，12个新产品申请保护权，拥有13项海洋专利证书。

徐商档案

时光回转回到1986年，改革开放的春风唤醒思想解放、催生经济萌芽，整个社会处处迸发蓬勃生机。

这一年，20岁的刘正航怀揣着炽热的歌星梦，以优异的成绩从徐州师范专科学校音乐系毕业。彼时，首个登上央视春晚的香港歌星张明敏火遍大江南北，成为无数青年的偶像。一次偶然的机会，他从张明敏的磁带包装上找到发行方信息，大胆地寄出自己的歌曲小样，没想到很快就收到了赴广州洽谈的邀请。

为奔赴这场梦想之约，刘正航穿上

1995年，刘正航受邀担任唐沟村装饰材料厂厂长，很快将工厂经营得风生水起。

次年奔赴成都参加全国糖酒会，四处寻找商机之时，一阵浓郁的香气吸引了他的注意。不远处，一群人围着一口红艳艳的大锅，锅里汤汁翻滚，热气腾腾，人们把各种肉和菜放进去煮，吃得热火朝天。刘正航忍不住尝了一口，麻、辣、鲜、香瞬间在口腔中炸开，味蕾被彻底唤醒。那一刻，又一个想法在他心中萌生：在徐州开一家火锅店！

机遇总是留给有准备的人。不久，刘正航接到了一家单位的装修业务，他亲自上阵、全程监督施工，圆满完成了任务。甲方非常满意，提出将单位食堂交给他经营。这栋楼紧靠路口，院内是员工食堂，朝向马路的一侧可以对外营

即便处于事业的巅峰期，刘正航也从未懈怠，时刻关注国家战略导向，寻找新的创业风口。

2009年，国务院发布《关于推进海南国际旅游岛建设发展的若干意见》，标志着海南国际旅游岛建设上升为国家战略。刘正航敏锐地捕捉到了这一信号，当即前往海南创业。第一站来到气温适宜、土壤肥沃的文昌，开展热带水果的科技种植。

2012年起，刘正航开始在西沙和文昌之间做果蔬农业和海鲜生意。三沙市成立后，他注册了一家岛礁农业企业——三沙欲信达水产科技有限公司，从事海水淡化和岛礁蔬菜的种植，为驻岛人员提供生活保障。他抚摸着身上蓝色T恤衫上的彩色LOGO，脸上露出了自豪的笑容，“你看，这就是三沙的岛服和标志。穿上它，我就能感觉到三沙建设付出的每一滴汗水都是值得的。”

三沙景色迷人，天空和海水都蓝得通透，让这个半生奔波的创业者，感受到了前所未有的宁静与放松。这些年，他相继成立了海南自贸区三沙椰海情实业有限公司等公司。

海南事业蒸蒸日上，但刘正航从未

从歌手到商人：命运的偶然转向

一件跟哥哥借的半新外套，坐了两夜火车南下广州。在太平洋影音公司，他得到了专业指导，顺利发行了个人磁带。然而一段时间后，他渐渐看清了现实：当时的娱乐圈“走穴”成风，真正成为知名歌星的寥寥无几。就在他陷入迷茫的时候，命运为他推开了另一扇窗。

一次后台等候演出时，他留意到港台明星使用的粉饼，用后妆容精致服帖，和徐州当时流行的紫罗兰散粉截然不同。他忽然想到，如果把这款美妆带回徐州，会不会很火爆？说干就干，刘正航辗转广州各大批发市场，摸清渠道

后，倾囊购入满满一包化妆品带回徐州，很快就被抢购一空。

初次试水便大获成功，为刘正航注入了十足的信心，他在青年路租间铺子开了个小店交由妻子打理，不断从广州代购化妆品、录音机等稀缺商品，赚到了人生“第一桶金”。

被分配到柳新中学任音乐教师后没多久，刘正航选择停薪留职，一边进入校办工厂积累管理经验，一边开办音乐教培机构延续音乐理想。凭借扎实的功底与负责的态度，培训机构口碑渐起，培养出不少音乐人才。

从餐饮到地产：在浪潮中急流勇退

业，“这简直是天赐良机，我当即就答应了下来”。

为了确保火锅店的口味和服务都能达到四川水准，刘正航花重金专程从四川请来厨师和服务员。很快，“蓉城辣子王”火锅店在徐州开业，每天食客排成长队，营业额一路飙升，成为当时徐州餐饮界的一匹“黑马”。

2000年，“蓉城辣子王”生意仍然火爆，就在所有人都以为刘正航会继续大规模的时候，一位餐饮界的“大佬”找到了他，想用300万元收购他的饭店。刘正航不顾家人的反对，毅然将“蓉城辣子王”卖了出去，“做生意就像潮水有涨就有落，学会急流勇退才能成为赢家”。

彼时，中国的房地产行业正处于萌芽阶段，房地产市场的潜力越来越大。刘正航敏锐地捕捉到了这一机遇。他以自

然人身份精准投资徐州市市郊信用联社，成为市郊联社原始股东，同时经江苏省信用联社、徐州市银监局批准为该信用联社正式董事会董事，让他结识了更多的商界精英。

2006年，刘正航得知徐州经开区有座建筑面积12600多平方米的大厦正在拍卖。经过综合考量，他以600万元的价格收购了这座建筑，并请中国矿业大学等学校的教授组成“智囊团”，建成科技孵化园，吸引了20多家科技型企业入驻。他深信，科创企业将会成为未来经济发展的核心力量。

科技孵化园被政府收购后，刘正航正式入局地产行业。2007年参与投资成立徐州市恒嘉置业有限公司，打造了名噪一时的鼓楼生态园项目，销售额达到几十亿元。

从海岛到故乡：在创新中锚定初心

忘记故乡。在他心中，故乡是根，无论走得再远，都不能忘记来时的路。2011年，看到线上“偷菜”游戏非常火爆，深受年轻人的喜爱，他又脑洞大开：能不能把偷菜游戏搬到线下，让都市人体验到田园生活的乐趣？

说做就做，他回到柳新开办了欲信达开心农场，将耕地划分为一个个网格区块，供市民租种，并配备远程监控摄像头。租户即使不在农场，也能通过手机实时查看蔬菜的生长情况。2012年，在全国休闲农业创意大赛中，欲信达开心农场凭借新颖的创意和独特的体验，荣获华东赛区园区创意金奖。

深耕食品饮料领域多年，刘正航对这个行业有着深刻的理解和独特的见解。他发现，传统的商超模式，已经难以满足当代消费者的需求。今年，他再次回到徐州，投资4200万元打造全球食品饮料场景化交易港项目——云栖（徐州）国际进出口贸易有限公司。

对标阿里、京东等成熟数字化平台的运营体系，云栖国际创新构建了“线上智能交易平台+线下沉浸式场景体验”的双驱动全新商业模式。用实物+高科技的方式，将三沙市的风情和全球

各地的特色产品搬进了商场，实现“线上引流转化—线下体验成交—送货上门”的闭环，革新行业经营模式，升级全民消费体验。

“徐州这几年发展很快，城市建设日新月异，交通越来越便利，这里紧邻地铁、高架，一条中山路直通彭城广场，地理位置十分优越。”刘正航脸上满是自豪，“借助徐州成为旅游城市的东风，我们有信心将云栖国际打造成为辐射全国、接轨国际的食品饮料集散中心、体验中心、交易中心与供应链枢纽。”

在布局云栖国际的同时，他的房地产公司也在转型。中山北路新健康医院北侧，集住、行、医、养、购于一体的光大养老项目将于年内动工，将专业的养老服务、医疗保障和生活配套送到老人家中。

60岁仍是打拼的年纪，刘正航的目光中充满了对未来的期待。于他而言，创业从不是追逐财富，而是不断打破边界、超越自我，是在时代的浪潮中，找准自己的方向，坚定地走下去，“走别人没走过的路，虽然会遇到很多困难和挑战，但也会看到不一样的风景，收获不一样的成长。”