

谢香镇： 让农民蔬菜 从田里直进超市

□ 刘 轶

谢香镇是重庆永辉超市有限公司的总经理，这些年，他一直为农民蔬菜如何顺利和快捷地进超市动脑筋想办法。

谢香镇坚持认为：不但要食品用品全国采购流通，也要通过构建农产品现代流通体系，丰富自己货源，并支持农业发展。近年来，永辉超市开创“农超对接”，以“超市+农户”、“超市+专业合作社+农户”、自建基地等方式推动农业产业化发展，蔬菜直接从地里进到超市，快捷而且新鲜。

落户重庆 7 年 开店 59 家

永辉超市 2004 年落户重庆，至今已成功签约门店 90 家，其中已开业大型生鲜综合超市 59 家。

记者了解到，2010 年重庆地区实现销售 45 亿，资产总值 15 亿多元，利润值达 13 亿多元，上缴税赋 9000 万元，现有员工 12 万名，辅助就业岗位近 3 万个。2011 年预计实现销售 70 亿元，上缴税负 1.3 亿元，新增就业岗位近 1 万个。

超市快速发展中，谢香镇利用自己早年在食品用品采购经营方面积累的经验，积极学习超市的生鲜特色经营，发现要做好超市的生鲜，必须建立和农村直接联系，在探索城市支持农村的有效途径中，谢香镇认为要发挥连锁超市销售终端优势，不但要搞活食品用品全国采购流通，也要通过构建农产品现代流通体系。

开创与农村对接的 “农超”模式

“永辉‘农超’对接模式，大概有三个类型”，记者了解到，第一种方式超市+农户中，永辉以当地具有一定影响力的农村致富带头人、村干部（如村长）作为采购代办人，负责代办、协调农产品采购业务，在超市与农户之间发挥桥梁作用，以家庭为生产单位，把一家一户分散种植的农产品集合起来统一采收。

而在超市+专业合作社（公司）+农户这个类型中，永辉通过当地的企业和合作社与农户对接，保证生鲜产品的采购与质量，并为对方提供种植技术培训、产品供销信息等。最后永辉还在部分区县自建基地。

通过这些创新的“农超”对接，永辉保证了自己超市中的生鲜产品采购速度和质量，蔬菜直接从地里就到了超市，还对部分区县农业产业化发展提供了支持，

保底价收购 曾抵御外来炒家抬高价格

今年 8 月初，重庆盘溪市场突然涌现大批量来自湖北、湖南等地外的青椒，供大于求，加之青椒不能存放太久，一夜之间主城区青椒批发价格从 13 元 / 斤跌到 06 元 / 斤。

而永辉在“农超”对接中，专门为农户及专业合作社设定了市场保底价，因此对于突然发生的跌价，永辉超市持续不断地以 12 元 / 斤的价格大量采购，再以平价甚至低价方式在超市促销。连着几天下来，由于永辉超市的支持，武隆县乃至重庆市场的青椒价格逐渐回归正常，不但保障了农民利益，也成功地阻击了外围炒家企图利用大起大落行情而图谋暴利的阴谋。

熟悉丁磊的人都对他有一个共同的印象：他是一个实在的商人。这些年来外界一直觉得他“太安静”，理应在互联网领域有更多的规划和更大的动作。

但是他自己似乎并不这么想，丁磊近年看似天马行空的切入领域背后实则贯穿了他坚定的商业主张：不做“定义”和“流行”的奴隶，专注于寻找那些“小而美”的项目。

丁磊：寻找“小而美”的经营项目

□ 杨琳桦

丁磊最近对一个名叫“印象派”的业务着迷。这是网易旗下一个默默做了 4 年的互联网产品：用户上传自己的照片，然后，挑选网易提供的模板，几天后，印有用户照片的杯子、影册、电脑包、时尚抱枕和多彩丝巾等具有设计感的物品被物流人员送到用户手里。美国科技公司惠普也向中国互联用户提供一个类似的名叫“喀嚓鱼”的业务，与其采用数码打印不同，“印象派”采用“银盐冲印”技术。

4 年后的 7 月 19 日，丁磊为这一“旧业务”在杭州开起了新闻发布会。自网易第三个研发中心落户杭州之后，这位早期中国互联网英雄人物就皈依在这座城市。

“印象派”网易

与“印象派”这个似乎有点尖细的电子商务项目相比，目前正在中国大行其道的电商业务显示出更为开阔的格局。它们通常分为两类，一类是以“淘宝”为代表的平台派；另一类，则是以“京东商城”或“一号店”为代表的渠道派。

但在丁磊看来，它们各自存有局限。“我们不希望建立一个为侵犯知识产权推波助澜的项目。”他说。此前，淘宝已经在经历“囤积”假货的质



疑。而渠道派电商的优势都与三个要素有关，物流、价格、服务。做了 10 年的当当网，今年一季度纯利润是 50 万美 元。

“我不认为这是一个好的商业模式，现在，许多公司都在不计成本地对此投入。对用户而言，这是一个很好的馈赠，但从行业形态讲，它已经有一个过度竞争的环境。在看到这些风险后，我找不到我可以喜欢的理由。”丁磊拒绝给出有关“印象派”的纯利润等数据，仅表示：“现在薄利多销，我们正在培养用户市场。”

从很多方面看，他都是一名相当实在的商人。此刻，中国正进入一个“互联网泡沫论”重新抬头的时刻，各种各样的新应用以一波高过一波的估值在中国遍地开花，不过，即使不是现在——在更早的一些时候——这位刚刚 40 出头的人物就似乎“养老般”游离在外。

他与步步高集团董事长段永平关系良好，段永平师承投资大师巴菲特，后者有一句名言：“待在那些你有优势的领域，不要随便走到别的领域去。”根据网易最新发布的财报：目

港人热衷投资洋酒

投资洋酒越来越受港人追捧。全球最大名酒拍卖行阿克·梅罗尔及康迪特公司 17 日结束在港两天的名酒拍卖会，成交额逾 9187 万港元，成交率达 98%。所卖名酒除名庄出品、私人珍藏外，还有已故酿酒大师的作品。

据香港《文汇报》报道，阿克·梅

罗尔及康迪特公司每年举办 20 多场拍卖，其中包括网上拍卖。公司行政总裁约翰·卡蓬表示，香港及亚洲买家对拍品的竞投热烈，香港早已取代伦敦，2010 年超越纽约，成为最大名酒现场拍卖市场。香港是国际酒类枢纽中心。

据透露，公司 2011 年上半年全

球成交总额达 5480 万美元，在中国内地及新加坡等地的成交额都呈现强劲增长趋势。

约翰·卡蓬认为，在零售方面，餐厅这个市场仍有颇大增长空间，主要由于中西文化有异。在香港，进入中餐馆的食客未必都会喝红酒，但在西方很多客人进餐都会来一瓶

逾 600 家内地企业“抢滩”香港金融市场

□ 许雪毅 温晔

香港投资推广署助理署长邓仲敏 9 月上旬在厦门出席第十五届中国国际投资贸易洽谈会时说，截至今年 7 月底，在香港上市的企业超过 1460 家，其中 616 家为内地企业，占了上市公司总市值的 56%。

邓仲敏重点介绍香港在创意及金融服务方面的优势，鼓励内地企业以香港为“跳板”，打造品牌，拓展国际市场。她说，香港十分重视内地市场。香港作为国际金融、贸易、航运中心，拥有丰富的国际市场推广经验，也有完善的法律基础和世界一流的基础建设，以及自由流通的信息，并



截至今年 7 月底，在香港上市的企业超过 1460 家，其中 616 家为内地企业，占了上市公司总市值的 56%。

集合世界各地的人才，是内地企业进军海外市场最有利的平台。

邓仲敏特别指出：“香港是亚洲文化创意之都，汇聚了来自全球各地的创意企业，无论是媒体、多媒体、设计及建筑行业，都云集了不少优秀人才。香港政府也将创意产业列为重点发展的六项增长潜力优厚的产业之一。”

邓仲敏说，“去年我们协助 284 家企业在香港上市，其中 52 家是内地企业。内地是我们最大的单一来源市场。”

据介绍，香港去年已跃升为全球第三大外来直接投资流入市场。2011 年前 6 个月香港投资推广署已完成

198 个外来投资项目，业务总投资额超过 34 亿港元。

前不久，中央政府公布一系列支持香港进一步发展、深化内地与香港经贸金融等方面合作若干新的政策措施，包括支持香港发展成为离岸人民币业务中心、推动内地与香港企业联合“走出去”等。邓仲敏认为，这可以为更多内地企业在港开展贸易和直接投资提供便利，有利于支持更多内地企业“走出去”，也对香港金融中心的建设有莫大帮助。

另据邓仲敏介绍，2011 年特区政府投资推广署已经协助 7 家台湾企业在香港上市，主要以金融服务为主，也涉及科技、餐饮等领域。

（肖星月）

企业家的“企业”和“家”

□ 王 贇

企业家，一个人，在“企业”和“家”的中间，而权衡是门学问，特别是当企业越做越大的时候。而山东企业家家族特色更是浓郁，这个问题更是值得关注。

我的一个从小一起长大的女友北大毕业后，和老公一起生活在美国，在网上聊天的时候，谈到富豪的话题，她告诉我她去过大美国一个富豪的家，房子、花园处处都保留着家族一代代传下来的气息，生动的家族文化令人向往。

几天前和福布斯中文版总编辑也聊到山东富豪的家族特色，上周末在杭州又听新光控股集团董事长周晓光讲起她的家族故事，“每天晚上下班回到家，30 多口人在一起的家，

妈妈给我倒上一杯温开水，什么累都没有了。”

周晓光说，她是家中长女，有 5 个妹妹和一个弟弟，十几岁时她就跟母亲摆地摊养活整个家。

1978 年，也是秋天，16 岁的周晓光离开诸暨县岭北镇的家，背着装满绣花的花衬衣、绣花针和绣花样的两个大布袋，看着一本中国地图，沿着公路、铁路一直走到东北，白天摆地摊、晚上坐火车。7 年跑遍大半个中国摆摊，她的口袋里有了 2 万元，“给妈妈买了金戒指，给奶奶买了的确良衬衫。”周晓光字字停顿，很有“演讲”的味道。

1985 年，周晓光嫁给了同样卖绣花样的东阳人虞云新。第二年，二人在义乌第一代小商品市场买下了一个摊位经营饰品，“在东北卖绣花

样的时候，看到东北妇女喜欢戴花花绿绿的头饰，所以决定主营饰品。”周晓光说，几年下来，买了房子，有了儿子，她有想歇一歇的想法。

让她改变主意的是 1990 年去香港考察，看到卖饰品的店铺，而且在与香港客户打交道的过程中，她觉得由商转工自己生产饰品才能做大做强，1995 年，新光饰品有限公司在义乌落户，“新光”正是来自周晓光和丈夫两人名字的最后个字。

……企业做大了，近些年，开始了多元化发展，以新光为核心组建浙江富越公司，这家公司参与杭州西湖绝版地块竞拍和上海美丽华集团并购，在业界引起不少震动。新光旗下的万厦、新光两家房地产公司，已经成为当地房地产行业的龙头企业……

“现在大儿子帮我管理企业，二儿子还在国外留学。”周晓光还坦陈，在 30 多口人的大家庭里，她对第二代的几个孩子制定了统一的家规，有了完整、和谐家族文化。“现在孩子们都发展得很好，而且从小就分工学习，专攻与企业发展有关的某一方向，准备在‘接棒’时不交叉，把企业发展得更好。”

零号男董事长刘建光则让其 9 岁的养女在寒暑假的时候到公司帮忙干些活，“这样她不孤单，还能学到一些东西，她干活也很认真，这对她以后的成长都有好处。”

“有的企业家说企业和家能分开，我是从来没分开过，如果你们想满足，不想做太大，也好，看看我瘦成这样子。”阿里巴巴董事局主席兼 CEO 马云这样现身说法。

2011 年 9 月 20 日 星期二 | 钱江晚报

个产品。当日，小圆桌会议上众多电子商务项目的讨论中，丁磊只看好“百丽”。这家几乎垄断中国品牌鞋业的公司，最近刚上线了自己的电子商务网站。

【阅读延伸】

丁磊认为：无论养猪也好，“印象派”也好，都体现了一个能代表他商业主张的共同点，那就是——不想只做一个渠道公司，要抓住产业链上游，控制定价权。哪怕是在网易借此起家的游戏界，这家公司也以自主研发闻名，自主研发通常意味着某种控制权和利润。

海南蕉农： 今年赔得惨 明年接着干！

□ 王进业 夏冠男

今年损失惨重的陵水黎族自治县蕉农姚文娟，为了明年的收成又种了 80 多亩香蕉苗，她对记者说：今年赔得惨，明年接着干！

姚文娟至今还记得今年 6 月份自家蕉园里的香蕉卖不出去的场景：树上挂着早已成熟的香蕉无人收购，而已经摘下的香蕉全都烂在地里，投入 40 多万元种植的 70 亩香蕉眼看就要血本无归。姚文娟坐在蕉园里放声大哭。

这时，远近闻名的“香蕉大王”、乐东县的罗盛波伸出了援助之手。他帮助姚文娟销售了 10 多万公斤香蕉，挽回了 13 万元经济损失。这让姚文娟夫妇感动不已，“政府、龙头企业帮助我们销售，这让我们又有了信心。”

特别是 9 月 9 日一大早，“香蕉大王”罗盛波又给姚文娟打来了电话：“香蕉苗种下了吗？”“要管好中苗和大苗，明年上市要赶早，别和广东、云南市场‘撞车’。”

在海南，香蕉作为热带高效农业作物之一，近年来给农民带来了可观的经济收益。乐东是海南乃至全国著名的香蕉种植地，这里产的香蕉光泽好、个体大、口味甜，远销海内外。在乐乐黄流镇、九所镇等香蕉种植业发达的乡镇，当地百姓因种蕉而致富，街道两旁随处可见蕉农盖的两三层小楼，当地人都称之为“香蕉楼”。

罗盛波是当地有名的香蕉种植好手，而且有丰富的市场销售经验。2010 年，罗盛波种植的 2000 多亩香蕉给他带来了 1600 多万元的收益。

今年 5、6 月份，一场“乙烯利催熟香蕉风波”让已经跌入低谷的香蕉价格雪上加霜，乐东一带的香蕉收购价跌到每公斤五六角钱。罗盛波也赔了 200 多万元。罗盛波总结说：“今年气温低，香蕉上市延后，和广东那边的香蕉撞车了。再加上市场谣言影响，今年的香蕉很难卖。”

“种香蕉能挣钱，但风险也很大。”罗盛波坦言，现在的香蕉种植基本上靠天吃饭，像他这样联合很多农民一起种，就比较能够抵御风险，而散种的农民由于种植不科学，管理不到位，市场信息不灵通，很容易亏本。

乐东绿旺农民专业合作社理事长吴开法也在筹划着来年的香蕉种植。他说，要尽力避开台风、上市期集中和病虫害三大风险。要联合起来搞种植，这样有了困难才能扛得住。

“我们期待政府多给我们指导帮助。今年浙江、北京那边组织的团购香蕉就解了我们的一些‘蕉急’。”