

香港花店：情人节里好赚钱

□ 南 原

为博情人一笑，鲜花不可或缺，但受通胀及天气影响，香港整体花价上升 10%至 15%。

12 日的旺角花墟早已摆满一束束扎好的鲜花，情人节气氛浓厚，不少男士都趁着周日到花墟订购，希望赶及在情人节一早送到另一半手中。缤纷鲜花店分店主任陈佩珊说，今年有 190 款不同造型的花束供选择，较去年增加逾一倍，价格介乎约 1000 元至 2680 元，平均较去年同期贵约 5%。

玫瑰花比平日贵一倍，花店已收订单逾千份，较去年多一成，她说，因今年情人节与农历新年相隔较远，男士有足够时间来选择，并希望情人可在办公室收到花。她又透露，很少男士会讲价，以她所见消费力仍较强，有男士花 6800 元订购了 99 枝玫瑰，预计人均消费 1200 元，生意额按年升三成。情人节当天会预留约 300 束鲜花现场售卖。

缤纷今年主打蓝色系列的花束，一束 19 枝寓意“一心一意、长久久”。今年亦全面取消网上订花，陈佩珊笑言，因有男士透露，不少女友收花后喜欢上网对比价格。

另一间花店樱花店助理花艺店长姚碧玉表示，农历新年过了半个月，写字楼、商铺几乎都还是上班、营业，料今年销售量可上升两成。现时已收到过百张订单，早在农历年前已有人预订，有男士花近 5000 元订 99 枝玫瑰，希望在情人节向女友求婚。由于鲜花供货量少，来货价升幅约一成，但零售价与去年持平。另有新推出心型鲜花礼盒，装载 11 至 33 枝玫瑰，售价 800 至 2000 元不等。

香港鲜花盆栽商会主席赖荣春表示，因早前天气反常，导致鲜花失收，应节鲜花减少，以玫瑰为例，供应量比去年减少约 30%，加上通胀影响，整体花价上升 10%至 15%。不过，情人节鲜花销情仍然不俗，尤以玫瑰、百合及郁金香最受欢迎，有男客人以 38 万元向花店订购 999 枝玫瑰，情人节当天更出动货车送货。赖荣春预料，业界整体生意额比去年增长 30%。

缤纷园艺市场经理高燕萍表示，今年整体花价涨 10%，主因受最低工资及人民币升值影响。她指出，今年情人节花束流行“混色”，花束内有 2 种不同颜色的花，搭配起来，视觉效果较丰富。她表示，玫瑰仍最受欢迎，其次是郁金香，大部分客人会订购 11 枝或 19 枝鲜花，分别寓意“一心一意”及“长久久久”。

樱花店助理花艺店长姚碧玉表示，虽然鲜花加价，但情人节一年仅一次，不少男士乐意大破怪囊，由于今年情人节正值星期二，花店所接订单 90%送往办公室。她认为，今年客人消费较疏爽，议价情况较少，人均消费约 900 元，比去年升 10%。她指，不少客人于新年前已预订鲜花，有人在新年刚过便一掷逾 8000 元订购 99 枝美国玫瑰。

除了鲜花，情侣也喜欢互送礼物聊表心意。JC SHOP 店务经理江小姐表示，今年经济不俗，顾客消费疏爽，人均消费约 1500 元，预料营业额较去年升约 20%。她透露，大部分顾客喜欢选购智能手机配件，如播放器及充电器等，其中一款暖手蛋充电器相当畅销，情人节前两星期已售出逾 500 件。



人物故事 | Renwu Gushi

□ 黄启刚

许景南现在的身份是福建匹克集团有限公司、匹克(香港)国际有限公司董事长兼总经理，福建泉州市工商联总会(总商会)副会长，泉州鞋业商会副会长。

从“偷师学艺”到自创品牌

许景南经常对人讲起他的创业生涯，他说他的原始积累是在“偷师学艺”的过程中完成的。

上世纪 80 年代初，福建泉州地区如雨后春笋般冒出了大批制作服装、鞋帽的小加工厂，耐克当时在泉州投资了鞋厂，许景南于是将目光瞄准了运动鞋，希望为耐克配套加工。然而不幸的是，就在许景南将厂房建成之后，耐克的泉州工厂却撤走了，这种窘迫非一般人所能承受。许景南痛定思痛后，“狠掐了一下大腿，一不做，二不休，我要自创品牌！”

说干就干，许景南为自己的品牌取名为“匹克”。

许景南用高薪将耐克留下的大部分技术人员、工人全部吸收到自己

匹克(香港)国际有限公司董事长兼总经理许景南现在已是数亿身家，但你极少能在豪车、游艇俱乐部的 VIP 名录上见到他。记者面前的许景南，简素的商务休闲装，配上擦得锃亮的黑色圆头皮鞋，极其简短精炼的言语风格，给外人一种异常干练的感觉。

许景南：企业要用“国际视野”来经营



许景南(左)与匹克代言人——休斯敦火箭队巴蒂尔(中)在一起。

的工厂，奠定了匹克运动鞋生产的高起点。

在危机中“强身健体”

1989 年的宏观经济调控，第二个是 1997 年的那场亚洲金融风暴，这两件事都让我感受到了很大的压力。”

许景南称，在彷徨中度日很难熬，不过既然知道自己要做什么了，就一定要坚持。

“1989 年我们刚刚建完厂房，碰上宏观调控，对民营企业重新登记。当时，我就很担心，如果国家不提倡民营企业怎么办？我们这些企业家被当成资本家怎么办？当地政府鼓励我们说‘改革开放不会变’，我才挺过

来。”

1997 年亚洲金融风暴时，许景南的企业进入了高速发展期，此时银行银根紧缩，贷款很难贷出来了，“很麻烦的，好几次都差点因为现金流断裂而死去。”许景南感叹道，“做企业的每一天都不容易，企业家需要的是应对策略，而不是假装的紧迫感”。

1998 年以后，由于安踏等一大批运动品牌开始兴起，竞争的加剧让运动用品行业的渠道体系由“以商场为主”转向了“以专卖店为主”。由于历史包袱重，且缺乏相应的资金支持，在这一轮渠道转型战役中，匹克的步伐相对迟缓。直到 2002 年，匹克才完成渠道全面改革，比预计的时间多了整整两年。

走上国际化之路

2005 年应该是匹克发展的一个里程碑。正是这一年，匹克正式联姻 NBA，走出了一条与其他体育品牌不一样的发展道路。利用 NBA 的资源，匹克在篮球领域的资源优势得以最大限度地发挥，匹克的“篮球装备专业制造商”的形象得到了强化。

现在，已经不满足于国内中低端市场的许景南，开始了新一轮的战略调整，并把目标锁定在了欧美等高端市场。“赞助 NBA 或是其他全球顶尖赛事，仅仅凭借资本的力量显然是不够的。”他深知，要想在全球体育运动顶级赛事上有所作为，高端产品线是不可或缺的元素。

许景南并不认为中国体育产品与世界名牌有什么技术上的差距。“国际上的高端商品也都是在中國生产的。NBA 球星也是穿我们匹克的鞋，还有什么比这更高端的？”

【经营者说】

在许景南看来，泉州经济正走进一个“从量变到质变”的时代关口，同时也给泉州带来了—一个破除小农意识，熟人经济的时代机遇。且随着总部经济规划的提出和相关配套设施的建成，泉州经济必将迎来新一轮的创新高潮。泉州企业除了要依附地区经济特点去发展，还要把眼光放在中国经济乃至世界经济的发展上去看，要有更大的胸怀和眼光迎接经济全球化挑战的机遇。他认为，企业即使是市场在国内，也应有国际视野。

糯米网沈博阳：下半年将有团购网站盈利

2 月 13 日，糯米网总经理沈博阳表示，进入 2012 年，国内团购网站的经营理念正逐渐回归理性，照此发展，相信今年下半年一定会出现盈利的公司。

在沈博阳看来，中国团购行业诞生于 2010 年，而在接下来的 2011 年，整个团购行业经历了一个野蛮生长的阶段，市场上充斥着高薪挖角、赔钱争夺商家等不正当竞争，而唯一的好处则是在短时期内教育了市场，让更多的消费者接触到了团购。进入

2012 年，团购网站的经营理念应该回归理性，绝不能再赔本赚吆喝，要尽量赚钱。沈博阳同时认为，团购模式对于消费者来说永远都不会过时，2012 年将有更多的人群涉足团购。

据沈博阳透露，高额的人力成本、市场推广费，再加上很难提升的毛利率，这些都是导致团购网不能盈利的因素。但沈博阳仍然坚信，2012 年下半年一定会出现盈利的公司。沈博阳说，鏖战之后，企业经营理念正逐渐回归理性，回到“赚钱盈利”的本



质。而且消费者也不再那么疯狂，虽然平均团购次数会下降，但团购人群却在逐渐扩大，并会很快成为一种城市白领的生活方式。

对于沈博阳亲自执掌的糯米网如何度过寒冬，他显然充满自信，“对于一个身体强壮的人来说，寒冬反而是一个机会。广告费降低了，没人挖墙脚了，人也好招了。”他宣称，糯米网目前还在不断地招兵买马，开拓新站，有序扩张。

(雷 风)

“80 后”志愿者 通过网络解决农产品滞销难题

□ 王子辰

57 岁的黑龙江省农民李坚至今不曾拥有一台电脑，但互联网以及热心的 80 后志愿者，却帮助李坚为滞销半年的几千斤蜂蜜打开了销路。

对于这位中国最北省份的森林深处的养蜂人来说，“蜂蜜怎么卖一直是头疼的大事”。2011 年，李坚丰收了近 5000 公斤蜂蜜，可半年时间只卖了不到 100 公斤。

无奈之下，家在黑龙江尚志的李坚和在湖南长沙工作的儿子李继文商量，把 3 吨蜂蜜用汽车千里转运。但接到蜂蜜后近两个月时间，李继文只卖出了 100 多公斤。

直到这位 80 后把目光投向了互联网和微博。李继文偶然看到，一个

名叫“农享网”的网站正在帮助山东省菏泽市郭村镇农民谢光华卖胡萝卜。在一家微博网站上，“农享网官方微博”发出的叫卖胡萝卜的信息被大量转发。很快，谢光华家的 56 万公斤胡萝卜，甚至其所在村子的全部 20 万公斤胡萝卜都被抢购一空。

李继文与农享网负责人取得了联系，并承诺将收益的一部分用做公益。为了得到农享网的支持和网友的认可，李继文还专程从长沙回到尚志，给森林环绕的农家小院和蜂箱旁的父母照了相以上网用作证明。

农享网是一个由中国各地志愿者发起建立的旨在帮助解决农产品滞销问题的网络平台。农享网的创始人之一徐亚锋说，这些照片和文字介绍使农产品的产销变的透明，通过互

联网传播渠道的放大，可以有效改变长期以来困扰中国农民的供求信息不畅困境。

这位出身于陕西贫困农村的 80，现在上海一家知名 IT 公司工作。虽然生活环境变了，但徐亚锋说，他“对农村农业农民的关心和感情没有变”。

农享网的创始人还有甘肃省平凉市崆峒区白庙乡白庙村的 80 后女全国人大代表毕红珍。“原来在家乡，整条街上只有我办的小超市能上网，我就通过网上的信息给附近的乡亲邻居介绍外边需要什么。”毕红珍说。

2011 年 5 月上线的农享网则把毕红珍在家乡的“农民信息之家”放大成“一个专门面向全国农村的供求信息交流平台”。据徐亚锋介绍，已经有约 25 万独立用户使用过“农享

网”，其官方微博也有着超过 11 万关注者。

为了降低操作难度，“农享网”界面非常简单，也无需注册，发布信息时的“所在地”选项让用户精确到省、市、县、乡和街道的具体名称，以方便供求双方实现“精确定位”，官方微博也保持着实时更新。

就是这样，熟悉信息技术的 80 后年轻人，建立了网站、开设了微博、组织了固定聊天群组，试图为农民提供一个免费的信息发布平台，帮助他们打开农产品销路。

不久前公布的中共中央、国务院 2012 年“一号文件”指出，要全面推进农业农村信息化，着力提高农业生产经营、质量安全控制、市场流通的信息服务水平。

人大代表毕红珍说，多年的农村生活体验和调研经历表明，信息不对称和交通物流落后困扰着农产品的销售，而中间流通环节过多，不仅使终端消费者没有得到实惠，更挤占了农民的利益。

在经过了一个月的严格审查后，李家的蜂蜜入选了农享网的“城市对接农村”项目，短短两天内就卖出了 2 吨多，收到蜂蜜的各地网友也对这纯净原生态的东北椴树蜜赞不绝口。

把所有业余时间都投给了农享网的徐亚锋理想坚定：“希望未来能获得投资，招聘技术人员，开发新模块，并深入农村实地工作，涵盖全国所有村子，让每个村子在网上都有一个自己的橱窗。”

史玉柱：企业投资应坚持“忍等狠”三字方针

史玉柱涉足投资很早，有辉煌的成绩也是惨痛的教训，如今回首，他感触颇多，他说，当今企业的投资，要坚持“忍等狠”：忍住诱惑，以极大耐心等待机会，去掉所有中小机会。一旦出现千载难逢机会，就狠狠咬住，倾企业之人力财力，聚焦聚焦再聚焦地做好每个细节。

以下为史玉柱的经典语录：

1945 年东北的林彪军队，被国军打得节节溃败。12 月 25 日林彪召集营以上军官，提出：忍等狠三字方针。共军才控制住局面。当今企业的投资，“忍等狠”也同样适用：忍住诱惑，以极大耐心等待机会，去掉所有中小机会。一旦出现千载难逢机会，就狠狠咬住，倾企业之人力财力，聚焦聚焦再聚焦地做好每个细节。

证监会主席郭树清上台第一把火烧向上市公司分红，直指股市命门。假如规定“年利润的 50%用于分红的蓝筹股，才有融资资格”，蓝筹股老股东就会永久锁定股票吃股息，保险、社保、产业资金就会大量涌入。占股市市值大半的蓝筹股，市盈率就可能回归到 12-16 倍，股市的春天就将来临。这把火但愿是真烧！

2012 年银行业预计将继续保持快速增长，息差无显著变化，规模增长快于去年，中间业务大幅成长，系统风险尚无苗头。利润增速预计与去年差别不大：多数银行大于 30%，部分银行大于 40%

退江湖的生活 = 休闲 + 寂寞 + 快乐

2011 年 1-11 月全国财政收入



97309 亿，增长 27%。11 月份个人税 323 亿，占财政收入仅 5%。中国个人税，税赋过高乃惩罚性水平，如果大幅降到港澳台及新加坡的水平，财政收入增速仅少 2%，仍远高于 9%的 GDP 增速。但大幅降低个人税对提高

居民收入，拉动内需有巨大作用。拉动内需又进一步增加企业纳税。

投资领域常有怪事。一个房地产朋友说，他原计划去拍一块土地。后来发现，在某地上市的某房地产公司，其拥有土地的价值(考虑负债后)摊到每股股价上，买股票比自己去拍地，便宜 40%，于是他放弃买地，计划改买股票。(股市有风险，入市须谨慎，我丝毫没有推荐买房地产股票的意思)

我公司的对外公开投资，账面亏损阶段，则被鄙视和同情；账面盈利阶段，则被诋毁和谩骂。相比之下，我更喜欢被鄙视和同情的感觉。不过，乔布斯说得好对：“不要把时间浪费在别人的世界里。”被鄙视、同情、污蔑、谩骂，神马都是浮云。

温州民间借贷，按法规是非法的，打击了 30 年，越打越火，越打借贷利息越高。究其根源，其高效率和低门槛能满足社会需求，银行无法替代。于其“堵”不如改“疏”：让其合法化，制订管理条例，在阳光下运管，这样社会成本也许会减小，借贷利息也许会下降。

股市，价值投资为主流才健康，投机为主就变赌场了。我国散户投机者过多，国家主管部门学习发达国家，大力发展基金，试图增加价值投资比重。但基金业绩年度排名，这座大山压在基金头上，逼良为娼，基金们不得不投机，甚至操纵小盘股做波段，沦为大散户。建议：引导基金回归价值投资，取消年度基金排名。

(本报综合)