

丁国栋：卖掉羊群 投身电子商务

□ 向民意

在杭州市文三路昌地火炬的14层有500多平方现代化办公面积，这就是丁国栋所创立的新型电子商务平台“际通宝”的总部。精装修的办公场地，清一色联想品牌电脑，70多个摆放整齐的V字形写字台，是典型的高新技术企业办公场所，怎么也无法与一个农民联系起来。

记者见到丁国栋时，他正在跟几个技术人员讨论“野娇娇网上商城”的团购功能实现问题，这是丁国栋创立际通宝以来与传统行业企业家合作运营的第16个电子商务平台，这个平台5年的开发、运营、推广、改进以及人员培训一条龙服务价格为216万。1979年出生的丁国栋看上去很质朴，但从他嘴里蹦出的各种专业网络词汇却让记者感到吃惊。记者问他，你应该是中国第一个创办电子商务公司的农民吧？丁国栋抓抓脑袋憨笑两声说：“第一肯定不敢当，只是听说本家丁磊不搞互联网去养猪了，我就把羊卖了来搞电子商务了！”

丁国栋小时候是放羊的出身，1979年生于山东省淄博市一个普通农民家庭。2009年丁国栋与现任际通宝董事长张阳平不期而遇，成立浙江际通天下科技有限公司，招募团队成员从事电子商务云计算技术的研发。埋头苦干了近两年，2011年6月技术成型后投入市场化运作，其运营模式是跟有电子商务需求的传统实体经济企业合作，开发细分领域的行业门户或独立商城，并跟进后期运营推广与人才培养服务，通过品牌连锁或联盟模式统一经营、共同收益。项目推出后，因为技术实现优势与运营经验优势，吸引了一批不甘心只作为电子商务跟随者的实体企业家投资参与，丁国栋希望把际通宝打造成一个融入传统行业精英智慧，由各具特色的电子商务网站组成，又可整合经营的电子商务集群。

丁国栋萌发做电子商务集群的灵感来源于多年的社会经验，他确信未来的电子商务主导权一定不只是互联网公司。电子商务是为传统产业服务的，互联网从业者很难真正理解传统企业的电子商务需求，所以很难做出内行的电子商务产品。传统企业知道本行业的电子商务需求，但不懂互联网技术和电子商务运营。最好的方式就是互联网企业与传统企业平等合作，通过整合各自的优势资源取长补短，一定可以做出符合市场预期的特色电子商务平台。对传统企业家而言不需要考虑技术实现、运营推广问题，只需要贡献行业经验和行业资源，拿出一些预算资金就可以主导本行业的电子商务发展，省时省力又省心。自己掌握了电子商务媒体资源又可以汇集更多行业资源，传统产业的网络推广费也省了，通过际通宝规划的盈利模式基本没有亏损风险，平台本身就是个新项目，经营好了还可以赚钱。

两年多下来，在丁国栋手上已经花掉了1100多万，主要用于际通宝产品系统的技术研发与运营渠道开拓。自2011年6月开展商务活动以来，有20多家企业与际通宝签约搭建行业门户和网上商城。其中不乏“南方泵业”这样的上市公司，“易得力脚轮”这样细分行业龙头以及“国泰资本”这样的外商独资企业。模式得到合作伙伴认可后，丁国栋准备对外融资以加快发展，已经通过媒体和合作伙伴介绍渠道接触了一些PE或VC。有充足的资金了，争取在2015年让际通宝达到国内主板IPO要求。

经营人物 | Jingying Renwu

如果谈起因树而得名的人，民营企业家陈奕洪绝对算得上一个。这位出生于广东省江门市新会区的民营企业家，现在在百度上搜索，他的名字还紧紧与曾经被宣布灭绝的濒危物种、有植物界的“大熊猫”之称的崖柏联系在一起。

一个民营企业家的“种树经”

稿件采写 肖开刚 董平

近日，日本千叶公园的樱花树被搬入广东省江门市新会现代农业基地，这是当地民营企业家陈奕洪在植树史上玩的又一次“大手笔”。他从日本购买了一个私人公园，并将其中的日本樱花、钻石杜鹃花等花树，陆续搬入新会现代农业基地，使周边的市民，不出国门，就能欣赏到美丽的日本樱花。

为植物而疯狂 成“民间保护崖柏第一人”

“我从小就对植物特别感兴趣，父亲在新会农科所工作，我也常常思考，植物当中有什么是最有用的呢？”陈奕洪告诉记者，他是1966年出生的，当时并不像现在的孩子学习压力那么大，这让他有充足的时间和大自然接触，这也使得他在长大后，一直想通过植物来挖掘有利于人类的资源，赚绿色经济的钱。

20年前的一个偶然机会，年青的陈奕洪对根艺产生了浓厚的兴趣。他开始收藏“香柏”、“香樟”等珍贵植物的根艺作品。



1997年春天，为了寻找向往已久的根雕上品“香柏”，陈奕洪来到四川某地深山。经过一个多星期的跋涉，陈奕洪终于在一个山涧的草丛中找到了两根相貌丑陋、但香气特别的“木头疙瘩”。陈奕洪把这两根朽木带到林业部门去鉴定，当专家告诉他这是已经灭绝了的崖柏时，陈奕洪十分激动和兴奋。

从此，陈奕洪的人生之路出现了“拐点”。他不顾妻子及家人的反对，多方筹措资金，收购民间崖柏根艺，并多次进入深山老林，寻找崖柏的踪迹，并遍访各地植物学专家，讨教柏

树繁育培植技术……近几年，陈奕洪几乎把全部财力和精力都投入到了崖柏的保护和繁育中。由于对“活化石”崖柏的研究与保护，他被业界誉为“活文物”的收藏家，《人民日报》称其为“民间保护崖柏第一人”。

“现在，别人卖崖柏时，总会说他的崖柏是从我这里拿的。”陈奕洪告诉记者，崖柏是“植物之王”，有着极其独特的医学价值，他现在不仅收集有崖柏根艺几千件，还在四川种植有崖柏数十万棵，随着崖柏的价值逐一被发现，未来的市场空间将不可限量。

港举办马匹拍卖会 内地富豪 900 万买马破历年纪录

据香港明报报道，2012年香港国际马匹拍卖会17日上午于沙田马场马匹亮相圈举行，马会今年共售出26驹，总拍卖价刷新历年纪录，高达1.144亿(港币，下同)，其中11号拍卖马和14号拍卖马，成交价分别高达800万及900万元，双双打破之前由“绝尘”(2006年)和“天佑八方”(2011年)所创的750万元最高拍卖价纪录。

报道指出，成交价创出历届拍卖会之冠的14号拍卖马，承购人为已移居香港的内地富豪赵勇。赵勇现任富华国际集团总裁，其母陈丽华为内地女富豪，坐拥逾55亿元人民币资产。

代丈夫赵勇“举牌”出价的赵太说，今次是我们第一次养马，拍卖前并无研究血统或其它方面，只是特别喜欢此马，我们会把马匹交由高伯新训练。”

报道称，14号拍卖马以破纪录的900万元成交，不过贵价货不等如成绩好。以对上两届为例，最贵价拍卖马570万元的“首饰腾宝”和750万元的“天佑八方”，前驹未出赛已退役，“天佑八方”由出售至今只跑过一次。至于最高拍卖价旧纪录保持者之一“绝尘”(2006年)，身价750万元，但至退役前只赢取奖金588万元，马主同样是蚀本收场。

此次拍卖会的总成交价已是连续第二年创新高，比去年的9410万元增加21.6%。今年拍卖马的数目与去年相比多了6匹，故平均拍卖价440万，稍低于去年的4705万元。按马会公布，今次26驹总成本价为6639万元，换言之马会劲赚4800万元。

香港马会行政总裁应家柏表示，马会未来会加大投资引入更多好马到港供拍卖，下届拍卖会更会分拆两次举行，分别在今年12月及明年3月，应家柏重申，举行拍卖会全是为照顾会员福利，马会赚多赚少属次要。



周航：学会听从内心的声音

□ 李电

周航一向是个后知后觉的人。他2006年就参加过第一届“玄奘之路”商学院戈壁挑战赛，当时只觉得是一次平常的越野活动而已。此后几年，他看到很多往过的人意味深长地回忆此次活动，而且饱含深情地称这是“一次触及灵魂的行走”，周航忽然觉得，自己那一次走得似乎有点仓促了。

“我既不爱音乐，也不爱电子产品，当时创办一家音响企业，是觉得这个行业能赚钱。”和大部分中国企业家一样，周航的创业动机并非爱好，而是赚钱。

1994年，21岁的周航刚刚大学毕业，就创办了佛山天创电子有限公司。10年后，这家企业在国内专业音响行业排名第一，为北京奥运会、上海世博会以及其他国内大型活动提供了大部分甚至全部音响设备。刚刚30岁出头的周航如愿以偿，过上了富裕而稳定的生活。也许是由于成功来得早，周航的性格一直很理性，很从容。

从高尔夫球场到“玄奘之路”

那几年，周航一直在玩。2004年进学上长江商学院EMBA第四期，他从高尔夫转向出国旅游——从“玄奘之



路”开始，他又爱上了玩户外。长江商学院成立了高远户外俱乐部，而后2008年汶川地震，参加玄奘之路的企业家们自愿成立了第一家民间救援队，这些事情周航都曾参与过。他和在“玄奘之路”上熟悉的朋友往阿拉善沙漠，攀哈巴雪山，穿越安吉森林，在大海沙破海扬帆，到腾冲清明追古，走访汶川、玉树灾区，还有每周的10公里徒步。

周航觉得做这些事情是否能找到人生意义或者目标姑且不论，至少眼界打开了，做了一些有益于他人和社会的事情，自己的生活也变得丰富而健康起来。

“玄奘之路”是前中央电视台主持人曲向东创办的一个项目，他现在的身份是行知探索文化网传播公司

董事长。2005年10月，他策划了一次“玄奘之路”的徒步活动。据考证，玄奘西行时最困难的一段路是从今天甘肃瓜州到新疆的哈密，被称为800里黄沙，玄奘在这一路上曾多次想要放弃，但最后还是坚持下来了——这是玄奘之路的来源。

2006年初，周航还在长江商学院上课的时候，就听长江商学院副院长齐大庆讲过“玄奘之路”——当代名人、孤烟大漠、挑战徒步让他觉得很酷。于是怀揣着远足的心，他参加了第一届的正式比赛。结果，周航看到很多人泪流满面甚至号啕大哭地冲过终点，但自己既没有特别想要争胜的心，也没有什么刻骨铭心的体验，仅仅是觉得很累。

给植物找个家 农业基地引种日本樱花

开发保护崖柏的成功经验，让陈奕洪对植物更加着迷，也让他萌生了要给喜欢的植物找一个地方安家的想法。“这个地方一定要有灵气。”陈奕洪说，有了这种想法之后，他就四处寻找合适的地点。而听到家乡江门市新会小鸟天堂附近的新会现代农业基地要转让经营的事情，他兴奋了很久。

陈奕洪在取得了288亩的新会现代农业基地的经营权之后，又买下了附近一个180亩的果园，这就是他要给自己喜欢的植物寻找的家。“我喜欢有香气的树，鸟语花香也是人们梦寐以求的居住环境，但是新会现代农业基地长期以来经营项目单一，不符合时代发展和市民需要的潮流。”陈奕洪说，他入主新会现代农业基地后，就开始设想如何借助基地让植物更好地造福人类。

“我们都知道，日本是全球范围内园林艺术非常发达的国家，每年都有不少国人专门飞过去看樱花。”陈奕洪说，日本千叶公园属私立公园，

经营樱花、杜鹃等花卉盆栽，主要出口至欧洲国家，由于近年来经济不景气，公园的经营一直不太好，加上日本大地震引发的核辐射等原因，该公园的业主已决定移民美国。陈奕洪了解到这些情况，马上与千叶公园联系和洽谈，这才有了此次日本樱花的迁移。

从2009年底开始至今，日本千叶公园的景观植物大部分已陆续迁移到新会现代农业基地。迁移的景观植物主要包括日本钻石杜鹃瀑布、日本绿色樱花、日本垂柳樱花、日本圣花——椿花等品种，累计达28万棵，投入超亿元。

虽然经营的是新会现代农业基地，但是陈奕洪的眼光并不狭隘。“以后新会现代农业基地每售一张门票，我将抽取一元，成立小鸟天堂保护基金。”希望将植物安家在小鸟天堂旁边，这让陈奕洪对小鸟天堂这一地方品牌更加珍惜，他说，他现在拥有的新会现代农业基地和果园，在地理上已经是环抱小鸟天堂，加上近期购入的位于小鸟天堂内的“凤官观鸟楼”，使他彻底和小鸟天堂紧密联系在一起。

“三不失”做大高山蔬菜产业

□ 孙志平 王晖余

“前年的工钱每天30块，去年40块，今年涨到45块，现在每个月挣1000多块不成问题。”在海南五指山市南圣镇志保村的高山蔬菜基地，正忙着种菜心的志保村村民王桂良说。

五指山市位于海南省中南部腹地，因坐拥海南最高峰五指山得名。志保村的高山蔬菜基地是五指山9家高山蔬菜生产基地和合作社之一。五指山市农业局副局长欧福明说，五指山市采取公司投入资金，农民以土地入股并在蔬菜基地打工的模式，开拓出一条土地集中经营、产业集中发展、收入按股分配的农民增收新路子，确保农民“三不失”——不失地、不失利、不失业。

欧福明说，高山蔬菜基地通过公司提供技术，按每亩1000元租用农民土地，农民在基地打工，月薪可达1200元以上。公司还将所得利益部分与农民分红，农民既得土地分红、经营分红，又有打工收入，每亩地年收入1.5万余元。

“这两年收入确实提高了，土地租给基地有租金，每个月还能像城里人一样领固定工资。”志保村村民王金荣家家里有3亩地，租给基地2亩，每年租金2000元，如果承包种植蔬菜，还能获得分红。

五指山高山蔬菜由于产量大、品质好，经济效益不断提高，成为五指山特色农业的重要支撑。“蔬菜长得快而且病虫害少，每年能种七八茬，一亩每次能收1000多公斤。”志保村高山蔬菜基地主管张选兴说，该基地面积450亩，去年产值达到四五百万元。

在高山蔬菜基地，农民只管种和收，由基地统一管理。“农民只出工出力，种子、化肥、农药都由基地统一购买、统一管理，我们还根据市场行情指导农民及时调整种植品种。”张选兴说。

目前，五指山市已经建成高山蔬菜生产示范基地2580亩。2011年，五指山市种植高山蔬菜14万亩，年产量14万吨，产值达4210万元。

欧福明说，今年五指山计划继续扩大高山蔬菜产业建设，加大大棚建设的力度，新增高山蔬菜面积1000亩，为农民增收作出更大的贡献。