

名人+农产品的“连连看”模式近年十分流行,打动人的,不只那些富有人情味的营销手段,还有故事里的探索和承诺。不过,当“故事”遭遇市场的考验,名人农产品能够走多远?

名人农产品能走多远? “最后一公里”问题待解

刘映花

“在网易当一头猪,可能比熊猫还开心”。最近一段时间,网易的黑猪成了“网红”,频频被摆上互联网大佬们的餐桌。一头猪卖出了16万元的“天价”。

名人+农产品的“连连看”模式近年十分流行,打动人的,不只那些富有人情味的营销手段,还有故事里的探索和承诺。不过,当“故事”遭遇市场的考验,名人农产品能够走多远?

名人+农产品 背后的故事各不相同

“名人”+“农产品”的“连连看”,背后的故事各不相同。

褚时健,红塔集团原董事长。1999年1月9日因贪污被判无期徒刑;2002年,褚时健获准保外就医,在经历了人生浮沉后,70多岁的老人回到哀牢山,和妻子承包荒山种橙,开始了第二次创业。“褚橙”不仅是商业成功,也成为一个精神符号,有了“励志橙”的别称。

“蜜桃”和“丁氏猪肉”可能更重商业探索。

联想控股想像做IT一样经营农业,全程可追溯、全产业链运营、全球化布局。佳沃集团在水果领域涉及了蓝莓、猕猴桃、车厘子等。

丁磊养猪的初衷是做出安全、美味的好猪肉。他曾向媒体透露,养猪场仅少数几位技术人员就可管理2万头猪,整个过程智能养殖,非常环保。猪的排泄物经过处理后,“这水我可以喝下去。”

“潘苹果”也许还是一个公益项目,不是一门生意。与之相似的,还有任志强代言的“任小米”,又名沙漠小米,全程生态种植,采购加工过程也完全绿色清洁生产。



●无论“褚橙”还是“网易黑猪”,都不仅仅是一种产品和商业模式的成功案例,它们更大的价值在于已成为一个时代的精神符号。

过去,消费者对农产品的认知更多的来自地理品牌,比如五常稻米、赣南脐橙、库尔勒香梨等,或者产品品类,比如砂糖橘、糖心苹果等。但是名人农产品让消费者们的选择有了新视角。无论是褚橙、蜜桃,还是潘苹果,这些大佬们都采取了同样的营销模式,以自己的名字为产品背书,在短时间内创造了话题产品。

高身价 VS 高期待 明星农产品模式能否持续

对于“大佬们”的农产品,消费者消费的不仅是产品本身,也许还有猎奇心理和对企业家的敬意。但是,人们会为这种精神消费买单么,这种模式能否复制,又能否持续?

有“故事”的农产品往往都有更高的“身价”。在天猫上,5kg的优级褚橙售价148元,5kg的特级褚橙售价168元。8粒装的

“潘苹果”天水花牛蛇果礼盒售价38元,每斤售价在12元到13元。相应的,消费者对于这些农产品品质也有更高期待和要求。

但从现实看,农业生产周期长,风险大;优质农产品的市场前景好,但储存、物流等瓶颈依然不畅通;上下游风险难以把控;产品受季节性制约大,无法如制成品一般保持稳定的品质等等。这些难题的形成和解决,都非一日之功。

2009年,丁磊决定养猪,如今,已经走过了7个年头。“我们的动作一直很慢,因此这个段子每年都会被大家翻出来嘲弄一番。”网易方面曾如此自嘲,当年第一批猪只有100多头出栏,网易表示“高估了自己,也低估了养猪中所面临的问题。”

一位明星农产品的负责人则向北京晨报记者讲述了“最后一公里”的烦恼,“今年,我们把部分快递交给一家大型快递公司负

责,但是很快这家公司就不愿意接我们的单了,因为双方约定暴力配送造成的损失要由快递公司赔偿,他们赔不起了。”这位人士表示,在农产品配送中,损耗在所难免,“但是消费者不理解这些。”最终,为了保证产品的品质和口碑,这家公司只能限制对一些地区进行配送。

从“傍大腿”到“小而美” 农产品站上“新风口”

农产品的故事,不仅仅在商业大佬们的果园和餐桌上。如今在朋友圈,这些故事也正流行。

不知道从何时起,涪溪蜜柚、烟台大樱桃、赣南脐橙、云贵火龙果、四川猕猴桃等全国各地的水果都涌入了朋友圈。新媒体营销正逐渐取代传统的批零模式。

“农产品很适合这种分享模式去销售。你的朋友会告诉你,你买的产品是如何种出来的,那里的气候如何?环境怎样?人们是如何采摘、包装、加工的。自然会有一种信任,让人们愿意尝试。”一位微商告诉记者,她刚刚加入了销售水果罐头的行列,无添加的卖点让她获得了不错的销量。

快递红利也让农产品微商成为可能。大部分农特产品的货值偏低,却都是重货。“以前我们发EMS,一箱标准件就要36元,加上打包,一箱水果快递费就要40元。”一位商家告诉记者。2015年各大快递公司纷纷推出了针对区域农特产的运费优惠活动。以涪溪蜜柚为例,活动价格最低曾达到4元/单。快递公司们也看到了区域农特产带来的快递增量市场。

曾有媒体统计,农产品微商虽然做的规模都很小,都是个体户运作,但80%都是赚钱的,相反电商网站上的农产品店铺80%都是亏损的。从“傍大腿”到“小而美”,有故事的农产品正站上朋友圈的“新风口”。

郑新立: 中国经济投资结构不合理 呈“三高三低”

中国国际经济交流中心副理事长郑新立3日在京表示,今年前三季度,中国经济总体处于合理运行区间,但必须注意到,当前投资结构并不合理,呈现“三高三低”态势。

郑新立是在当天召开的第十六届中国上市公司百强高峰论坛上作如是表述的。在郑新立看来,投资结构的所谓“三高三低”主要是指:

一是国有投资增长比较快、民间投资低迷。民间投资是经济活力的标志,民间投资增长低迷,意味着经济增长的活力不足。

二是房地产投资增长比较快、制造业投资增长缓慢。郑新立指出,7月份银行新增贷款超过三分之二流向了住房按揭贷款。制造业的投资是经济增长后劲的标志,制造业投资低迷说明经济增长缺乏后劲。

三是海外投资暴增、国内投资增长缓慢。“这样的增长局面我们一方面感到高兴,中国成为资本输出的第二大国,但其中有多少盲目性,有多少是为了转移资产?只有增加国内投资,才能稳增长、扩内需,给人民带来更多福祉。”郑新立说。

与此同时,郑新立亦强调,尽管当前投资结构并不合理,但未来中国经济亦面临重大机遇,比如供给侧结构改革能进一步解放生产力,为经济增长输入新的动能,从而实现经济结构的重大转换,调整投资结构乃至经济运行的不合理因素。目前来看,新一轮的结构转换主要包括四个方面:

第一,通过城乡一体化制度的建立,释放农业现代化、新农村建设和农民市民化的巨大的潜力。核心是农村土地制度的改革,特别是要加大特色小镇的建设,释放巨大潜力。

第二,通过投资体制改革,如推行PPP模式,把民间资金和银行贷款引导到增加公共产品供给上来,包括基础设施建设、环保投入、科技、医疗、社会保障、市政工程、文化、信息等公共产品的投入。

第三,通过深化营改增等税制改革,继续为第三产业发展营造良好的政策环境。

第四,通过科技、教育体制改革,提高劳动者素质,提高企业自主创新能力,以自主创新成果带动产业升级和经济转型。

(陈康亮)

硅谷投资专家: 跨境投资进入“深水区” 机遇挑战并存

过去二十年人口红利、互联网红利即将消化殆尽,接下来海外并购投资将进入“深水区”。11月30日,在2016浙江民企“双对接”活动周分论坛——创意项目与基金对接专场“来益杯”2016创客大赛上,美国硅谷华山资本合伙人毛智民表示,跨境投资市场“风起云涌”,机遇与挑战并存。

得益于过去近30年的高速增长,国内民营企业积累并拥有了庞大的实力,海外并购投资热潮方兴未艾。拥有逾20年在硅谷的投资及企业运营经验的毛智民,看待这股跨境投资热显然更为冷静与客观。

“在硅谷的时候我们可以清楚地观察到,目前国内企业在海外的投资并购正在全面提速。”毛智民欣慰地表示,过去买矿、买资产到如今向高科技公司投资的转变,国内企业的跨境投资种类正在优化升级,方式方法也趋向多元化、专业化。

在毛智民看来,国外优越的金融投资环境对国内资本极具吸引力。“以我所在的硅谷为例,这儿目前仍然是世界创新、科技和资本、人才之都,公司质量普遍较高。”

诚然,海外市场充满机遇,然而挑战也不可忽视。“国内资本过多依赖海外投行,这就导致他们很难拿到好的项目和好的估值,进而无法进入海外主流投资圈。”诸如此类都从侧面折射出国内资本在海外所面临的巨大挑战。“可以说海外并购投资已经进入一个‘深水区’。”对此,毛智民表示当人口红利、互联网红利即将消化殆尽,投资者的目光应该更加敏锐,具有长远性。

对此毛智民举例说道:“过去人们普遍认为AR、VR偏冷门较早,但通过我们在这个领域大半年的铺垫以后,如今已经有好的项目产生。”

对于国内资本海外投资并购的未来,毛智民充满信心,“庞大的中国市场是国内资本秉持的巨大优势,海外公司对中国市场的青睐有加。”在他看来,“硅谷的技术+中国市场+中国资本”是国内资本制胜海外市场的重要“方程式”。

毛智民表示,国内企业进行海外投资并购的最佳方式是选择与驻本地的专业投资基金合作,依靠专业的投资眼光和深入的资源网络,作为海外布局的桥头堡。而毛智民所在的华山资本,为国内资本的跨境投资提供了极具参考价值的风向标。

记者了解到,在硅谷深耕近7年的华山资本,专注投资跨境成长型高科技企业,以“中国价值创造”为投资策略,为海外及中国企业带来增值。旗下管理有三只基金,共投资了27家公司,80%项目位于海外硅谷,90%公司是具有颠覆性高科技的企业。

据悉,本次活动由中国新闻社、浙江省民营企业发展联合会主办,中新社浙江分社承办,余杭梦想小镇、上城玉皇山南基金小镇、西湖西溪谷互联网金融小镇、南湖基金小镇协办,浙江医药股份有限公司作为冠名单位,宁波银行、光与风车、优芯芯片、中南建设集团、杭州启东信义孵化器、通得软件、认仕医生支持,浙江省民建企业家协会、浙大乐创会、浙江大学创新创业中心特别支持。

(邵燕飞 陈浩)

国企高管市场化选聘细则将出 薪酬将与选聘方式挂钩

晶灿

记者从国资委获悉,《关于开展市场化选聘和管理国有企业经营管理者试点工作的意见》已经由国务院国有企业改革领导小组审议通过,有望年内出台。下一步,国资委将从直接监管的国有独资、国有控股的一级企业(不含金融、文化等国有企业)中再选择3至5家开展试点。

随着改革不断深化,央企、国企的“一把手”或更多地从市场中产生,同时国企高管薪酬将与其选聘方式挂钩,即政府任命的由政府定价,市场选拔的由市场定价。

据了解,从上世纪末开始,我国就在积极探索符合现代企业制度要求的国有企业选人用人新机制。国资委成立以来,先后七次面向全球公开招聘中央企业高管,共为100多家企业招聘了138名高级经营管理者,其中不乏具有国际视野、懂经营、善管理、会创新的复合型人才。但由于董事会还不完善,没有实现由董事会依法选择经营管理者。

从2014年开始,国务院国资委在宝钢、新兴际华、中国节能、中国建材、国药集团等五家中央企业落实了董事会选聘和管理经营层成员的职权。按照党组织推荐、董事会选择、市场化选聘、契约化管理的基本思路,新兴际华董事会选聘了总经理,宝钢、中国节能、国药集团选聘了6名

专家: 处置僵尸企业需尽快完善破产重组制度和机制

“处置僵尸企业,需要尽快完善破产重组制度和机制,在这一过程中需要尊重市场、尊重企业主体地位、尊重法制。运用法治思维,完成对僵尸企业的处置。”全国人大常委会委员、全国人大法律委员会副主任委员苏泽林12月3日在“2016破产重组实务研讨会暨供给侧改革法治论坛”上说道。

苏泽林解释称,第一,要尊重市场,这是处置僵尸企业的基本原则。构建以实现实施常态化的市场主体机制和退出机制,供给侧结构性改革不能是对政府权力利益的重新划分,而是建立权力清单和责任清单,明确政府配置资源的权力边界,尽量让市场发挥作用。

第二,尊重企业的主体地位,这是处置僵尸企业的基本立足点。真正做到政府政企分开,不能以行政手段强制干预企业的选择,更不能不尊重企业的自主权而强行拉郎配,政府在这一过程中应当扮演好

副总经理,新兴际华董事会近期又市场化选聘了全部经理层副职。

与此同时,市场化选聘改革正在多个省市落地,并且将继续扩围。近期,镇江市市属国有企业首个市场化选聘的高管——镇江体育产业发展有限公司副总经理张睿走马上任,预示着地方国企市场化选聘改革开始进入加速期。

目前,珠海市国资委正式实施《关于推进市场化选聘市管企业高级管理人员工作的指导意见(试行)》,提出将加快推进市管企业领导人员选拔任用制度改革,建立与市场经济体制和现代企业制度相适应的职业经理人制度,形成市场化选人用人新机制,其中,主业处于充分竞争行业和领域的商业类企业,体制机制创新试点企业,将以市场化选聘为主,建立职业经理人制度;公司治理机制完善、董事会建设规范、具备条件的公益类企业和非竞争性企业,将试点推行市场化选聘,不断增加市场化选聘比例。

四川省在近期正式印发《关于省国有重要骨干企业董事会选聘高级管理人员的指导意见(试行)》。意见明确,以市场化改革为方向,加快建设一支充满活力的优秀职业经理人队伍,其中竞争性企业新任高级管理人员将以市场化选聘为主,功能性企业逐步提高高级管理人员市场化选

服务者的角色,为企业破产的平稳有序创造良好的外部环境。

第三,尊重法制,这是处理僵尸企业的基本方式。人民法院要依法为实施企业破产重组创造条件,各级法院在用破产清算程序淘汰落后产能,运用重整方式促进具有经济价值的企业兼并重组工作中,发挥着不可替代的作用,但是这项工作光靠法院一家努力是不够的,需要全体法律人共同努力。

中国著名法学家江平在发表主旨演讲中也指出,在僵尸企业处置过程中,政府的产业政策很关键,政府出台的产业政策要兼顾合理、合法、公平。“民营企业也有僵尸,只补贴国有企业,不补贴民营企业,这也不合理,会形成产业政策方面的歧视。所以,尽量不要使用政府补贴的办法。”

江平强调,如何把产业政策提高到法律层面,这是当前非常重要的一个问题。

聘比例,特别是在省内有重要骨干企业加快建设职业经理人队伍建设,选聘范围包括总经理、副总经理、总会计师、总经济师、总工程师和公司章程规定的其他高级管理人员,选聘方式包括企业内部竞聘、社会公开招聘、市场寻聘、出资人推荐等。

山东省日前也提出,政府引导企业大力引进培养具有世界眼光和创新能力的复合型职业经理人,五年内逐步提高国有企业经营管理者人才市场化选聘比例,积极探索多种分配方式,支持企业建立市场导向的差异化薪酬分配制度,建立中长期激励薪酬制度。

据了解,与传统国有企业人事制度不同的是,市场化选聘的人才将实行聘任制和契约化管理,其薪酬将直接与考核结果挂钩,并充分体现“市场化来、市场化去”的原则。

国家行政学院教授张孝德表示,国有企业的改革,最重要的就是要让国企成为真正的企业,要让它们有航天发动机的动力,在国际竞争中脱颖而出。下一步改革的重点就是要激发全社会的活力,并在各领域调动大家的积极性,职业经理人形成机制与现有的国企、央企领导层任命制是不同的,职业经理人是通过市场机制选拔产生的专业从事管理的人才,是特殊的人力资源阶层,职业经理人的薪资标准是和业绩挂钩的。

这是因为,“提升为法律就可以避免暗箱操作,避免暗箱操作里的钱权交易。更多地让人们看到法律依据,同时国家也有配套的一些机构来实施国家扶持政策,就会大大增加透明度。”

中华全国律师协会副会长张学兵直言,在破产清算和破产重整业务中,律师不管是担任破产管理人还是其他角色,都要以法治思维和法治方式参与破产的相关业务,以公开、公正、透明的方式去处置相关破产问题,所有破产业务都要以破产法为基础,在法治化轨道内进行。

事实上,过去几年来,我国破产清算案件已经呈现出快速增长趋势。据不完全统计,破产法实施9年以来,我国仅上市公司的破产重整和清算已经超过50家;从2008年至2015年八年时间,全国法院受理的破产清算案件就将近2万件。

(种卿)



陈大年: 反对透支创业 专注比速度重要

匡耀明

近日,连尚网络创始人、盛大网络联合创始人陈大年在哈佛创业年度论坛上发表演讲,分享主题为《创业者该如何正确地偷懒》。陈大年分享了自己前后多段创业经历,并表示,反对创业者用透支的方式创业。

第九届哈佛创业年度论坛主题为“新时代、新聚力”,参与论坛的知名企业家包括哈佛商学院上海俱乐部主席 Bruce Robinson、纪源资本管理合伙人符绩勋、中引创投董事总经理王雷等等。除此之外,众多优秀的创业公司创始人齐聚一堂,探讨创业、创新与企业治理。

在演讲中,陈大年表示,大部分企业透支创业者和员工精力换来的往往只是锦上添花的短期利益,实际上,做得对比做得多更重要。

值得注意的是,当现场观众提出“专注和速度哪个更重要”时,陈大年几乎是毫不迟疑地回复——专注,并笑着表示,以前上当了,“以为速度最重要”。

陈大年是中国的连续创业者。1999年,陈大年与哥哥陈天桥共同创办盛大网络,开辟了中国的网络游戏产业,并使其成为年产值超过1000亿元的重要产业。2013年,陈大年创办连尚网络,旗下产品WiFi万能钥匙在短短4年时间,总安装用户突破9亿人,月活跃用户突破5.2亿人,在国内用户量仅次于微信和QQ,用户覆盖223个国家和地区,并在49个国家排名Google Play工具榜首位。

腾讯8月公布的数据显示,WiFi万能钥匙的每日新增用户已经超过微信和QQ,位列第一;前几天,国内著名的数据调研公司艾瑞发布了今年三季度中国互联网公司成长指数排行榜,WiFi万能钥匙以5.27的高分排在第一位,远远领先于第二名。

现在,陈大年要做“慢公司”,考虑周全、仔细后才出手,因为经过这些年的打拚他深有体会:做对比做快更重要。慢最终会到达终点,但如果快,一旦错了,满盘皆输,反而会死得更快。