



渔家女变身实业家 古朴乡村旧貌换新颜



徐敏利

把家乡获港村最新鲜的活鱼运到城里销售。在这段时间,她学习了很多关于鱼的知识,也练就了一些本领——无论什么样的鱼,她只要看一眼就知道是不是野生的,也能说出这些鱼做出来是什么味道。

在结束了鲜鱼生意后,徐敏利开办了一家油脂化工企业。在这家企业经营6年多,她挣得了自己人生的第一桶金。有一年夏天,因为受工厂污染,获港村里的一片鱼塘发生了大面积死鱼事件,看着辛苦一年却损失惨重的乡亲们,徐敏利也心如针扎。从那时起,她就萌发了转行的念头:“我得为家乡做点实事,还获港古村‘倚港结村落,获苇满溪生’的美景。”

致力于打造绿色生态经济

徐敏利说干就干,2004年,她痛下决心,放弃了利润丰厚的油脂化工厂,通过改造300多亩荒地,继承传统“陈家菜”的餐饮文化,发展了以农家乐为主体的餐饮住宿业和鱼文化产业,建立了获港渔庄。她告诉记者,“最初只是想开一家小型的饭店,但随着来获港的游客一天比一天多,我的思想也在变化。”经营农家乐对徐敏利来说是件新事物,对整个获港村来说,也是个新事物。于是,从未做过餐饮的徐敏利请来村支书吴瑞春、副书记章金财、青鱼合作社负责人吴连荣、搞建筑的土专家章定凤等人一起出谋划策,决定把农庄规模做大。在那几年里,徐敏利一心扑在渔庄的创建上,没日没夜,亲力亲为,一座占地300亩的渔庄,出现在了这片土地上。

2006年5月1日,投资3750万元的获港渔庄开业了。但很快,徐敏利发现,只有20多个餐饮包厢,垂钓区的以餐饮、休闲为主的一期工程

并没有很好地发挥农家乐的作用。很多前来吃饭、休闲的游客觉得渔庄里的休闲项目太少。于是,徐敏利又开始了以会务、住宿、健身、书画展览室及其他配套娱乐设施为主的二期工程建设,并着重以获港鱼文化为主题,打造集观鱼、吃鱼、祭鱼、钓鱼为一体的新式服务业。在建农庄的同时,她也尽力做好“生态”文章。获港渔庄投入200多万元,购置了污水处理设备,确保排放达标。徐敏利告诉记者,农庄筹建时,资金相当紧张,但她坚持生态理念投入了大量资金,现在看来很值得。如今,陆续投资1亿多元的获港渔庄已借水生景,集美食、住宿、观光、会务、休闲功能为一体,成为太湖边上一处知名的景区和度假村,同时解决了200多名村民的就业问题。

打造现代特色服务业

记者站在获港渔庄蜿蜒的长廊向外看,青砖灰瓦,荷叶满池。不远处,获港渔庄三期工程正在建设,淡水鱼观赏游乐一条街就是其中的一个建设项目。今后,游客走在这条路上,望两侧小溪沟就能看到各种淡水鱼在游弋。

徐敏利向记者介绍,整个三期工程项目建筑面积超过1.6万平方米,项目总投资过亿元,目前,三期工程已被纳入“浙江省服务业重大项目”。建设内容有淡水鱼活标本区、传统养鱼和现代养殖技术鉴赏区、观赏鱼一条街、鱼缘书画展示馆、古渔具展示馆、水乡

鱼趣民俗婚庆展示馆等。整个三期工程的街区以河流贯通,形成原始的养殖区域,再现古代村民以打渔为生的生活场景,让游人见识盛誉下的鱼米之乡,同时供艺术家写生创作。

致富不忘反哺社会

徐敏利的事业蒸蒸日上,她也不忘反哺社会。徐敏利联合新获村建立农业专业合作社,投资530万元创办了占地300多亩的渔达农业科技园区,大力发展绿色生态农业,带领周边群众走上致富道路。如今园区里已是鱼翔水塘、鹭飞田间、翠竹摇曳、荷叶生香。2010年,徐敏利还自掏腰包600万元建立了占地15亩、建筑面积3000平方米的“获港养生苑”,让孤寡老人老有所依,这在太湖地区成为美谈。

渔庄的独特魅力吸引了世界各地名流,他们在此做客后纷纷题字表示赞赏。浙江省内大型企业,甚至上海某些企业的年会都选择在渔庄举办。“渔庄已经具备了接待各种级别会议的功能,还有200多个床位为游客准备,只怕到时候游客太多,满足不了他们的需求。”徐敏利兴奋但也有些担心地对记者说。再过些日子就是江南的春天,也是获港渔村最美的时节,昔日太湖边上的渔家女徐敏利,也将在忙碌中迎接她事业的另一高峰。



商海人生

■ 本报记者 傅立钢

一座古朴典雅的乡村农庄在短短几年时间内,就被评为“全国3A级旅游景区”、“全国乡村旅游五星级示范点”、“全国休闲渔业示范基地”,成为中央电视台新农村建设栏目的重点报道对象,这就是浙江获港渔庄。国务院原副总理曾培炎和全国政协副主席孙家正等领导曾专程来到这里考察调研,日前,本报记者来到获港渔庄,与渔庄董事长徐敏利聊起了她的创业故事。

卖鱼起家的渔家女

刚走进渔庄,记者就看到一位40岁出头的女性正在小心地扶着乡里的老人跨过台阶,谁成想这位文雅朴实的邻家大姐,正是浙江获港渔庄的创始人和董事长徐敏利。

19岁那年,出身乡间的徐敏利就开始在城里的农贸市场做起了鲜鱼生意,这一干就是10年。在这10年里,徐敏利起早贪黑地经营着鱼摊,

李静:创业改变了生活方式

■ 本报记者 袁远

乐蜂网创始人李静是个乐观的人,她说自己适合创业,有了目标就往前冲,不会想太多,即使不成功也绝不怨天尤人。她还是主持、导演、编剧、制片人,沈南鹏说她“很有商业敏感和悟性”,她是众人眼中的“全能冠军”,台幕后样样擅长,总之,她说,“自己的人生一定要攥在自己手里”。

李静的招数

前段时间,李静在淘宝网上花28块钱买了一个装饰性眼镜,她觉得挺好看,顺手发到了微博上,结果那家店一下子就火了。李静本人就喜欢做SPA,从英国、法国进口回来的精油,她拿到自己的节目里讲自己使用的经验和感受。几乎没花什么推广费,产品就这样卖起来了。

李静创办的乐蜂网是几家B2C网站当中做自有品牌最早的,也可以说是相对比较成熟的。李静做自有品牌的路子是,根据每个明星或化妆品领域的专业人士特质,打造专属于他们的化妆品品牌。

但是,李静并没有得到十足的安全感。“做自有品牌是有风险的,难道要跟欧莱雅去竞争吗?去跟宝洁竞争吗?”

不过,李静和平常女性不同之处,恰恰就在于她仿佛不需要那么多安全感。李静说自己最初创业的时候身上只有2万元钱,连工商注册的门在哪儿都不知道。“29岁之前我在电视台工作,干得很优秀,但我的回报离我要的很远,我连一个属于自己的节目都没有,我干了10年!人最痛苦的不是你忙碌没有得到回报,而是没有找到自我实现的可能。所以,29岁之前大把时间我都是闲着,真的是‘大器晚成’。”李静苦笑着说。

第一个10年

话虽然这么说,不过那10年李静可真没闲着,在电视台那阵,大家都叫李静“李大姐”,因为最多的时候她同时可以做8个组的事情,分别担任主持、记者、灯光、后期、导演……前后轮了一遍。“我对新事物有好奇心,愿意花钱去学习,懂我的人会给很好的口碑,不懂的人觉得我傻,什么事都往自己身上揽。”李静毫不在乎地说。第一个10年给了李静专业的养分储备,后来李静做制片人和自己的公司,自然而然地变成了“全能”。“我心中有一个蓝图,我知道要什么样的团

队,什么样的舞美配合什么样的灯光,才能实现我想要的效果。”李静说。

在职场的第一个阶段,李静和大多数人一样,运气平平,一直努力寻找,始终没有遇到一个伯乐。李静对自己说,天上不能掉馅饼,那我就自己做。之后李静成立了东方风行,做《超级访问》、《美丽俏佳人》、《非常静距离》这些节目卖给电视台,从给他们打工变成甲方乙方的关系。记者采访了一些当年热捧李静节目的观众,大家都表示那是一些非常具有挑战性的节目。当时,几乎所有的电视主持人还只是对着事先写好的播报词照本宣科,年轻的李静已经开始豁出胆子,和戴军一起对着摄像机镜头嬉笑怒骂了。这对当时的荧屏绝对是一个冲击,几乎开创了脱口秀节目的雏形。

创业后的改变

不过,李静并不满足,又不断学习了很多东西,编剧、管理、主持、电视,然后学做品牌。“是因为我不断地在打破昨天的我,已经形成了一个惯性,好多东西是被选择的,最后慢慢变成你拥有的一种能力,到了一定阶段,你做的事情就会很像你。”李静说。

跟她共事多年的同事评价李静,“学习能力很强”。当年,做乐蜂网的时候,别说经营,连一个电商网站应该配备什么样的人,李静都浑然不知。他们一起到各地拜访企业,虚心求教。李静甚至把在飞机上用来消遣的时尚类杂志也丢在一边,到了机场就买一堆商业类杂志。结果公司里掌握外界信息最快的就是李静。

自从做了乐蜂网之后,李静的生活方式发生了很大的变化。“经常会有挺累的感觉,工作特别辛苦,最大的辛苦是改变了我的生活方式。所有的日程变得特别忙碌,有时候有点喘不过气来,那时候心情会不好,就会觉得为什么要选择给自己这么多的责任?”李静也免不了抱怨。

不过李静知道自己是一个呆不住的人。让她从此在家里相夫教子是绝对不可能的。“睡觉、购物、工作、旅游,都是我的生活方式,它们相辅相成。现在我有钱了,可以不工作,但如果我只购物、旅游,那会很没意思,我要的是忙中偷闲,闲中带乐,我努力工作,是为了放松地去玩,和吃饭睡觉一样,是不能忽略的。”李静调侃起自己的生活方式来。



焦点人物

李书福豪掷1亿英镑 重整伦敦出租

李书福显然是个不喜欢拖泥带水的人。坐在记者对面的李书福没发表任何开场白,只用半开玩笑的语气说:“开始吧,我接受审问。”

这位吉利董事长近日来到伦敦,在伦敦精确到每分钟的日程,也让他完全没时间消耗在那些不咸不淡的套话上。来看一下他某一天的行程:早上他拜会了英国商务大臣凯布尔和伦敦市市长约翰逊,中午在简单自助餐之余见了家中英媒体,下午跟他的英国工厂同事面谈业务,随后就要乘着他所钟爱的“黑色出租车”赶赴希斯罗机场——不过,与以往乘车感受想必有所不同,因为李书福如今已是“黑色出租车”的大当家。

他说,此行来伦敦的主要目的,是要表明吉利不但有能力买下“黑色出租车”,还有办法让“黑色出租车”起死回生,提升竞争力,在全球出租车市场实现更大的业务目标。

有把握年内扭亏

浙江吉利控股集团是今年2月1日宣布收购伦敦“黑色出租车”生产商英国锰铜控股的,吉利以1104万英镑代价将后者全部业务与核心资产尽数收囊中。此前吉利拥有锰铜19.97%股份。锰铜因陷入财务困境,去年10月被迫进入破产保护程序。

收购完成后,吉利已将锰铜在英国的业务板块统一到原来就有的伦敦出租汽车有限公司名下。在李书福看来,锰铜走向破产保护的主要原

因是在战略制定等方面缺乏自信,吉利原来尽管是其中一个股东,而且持股比例相对较多,但决定权还没有完全形成,董事会在讨论公司的技术方向、产品战略方面很难达成一致。

现在这个问题已随收购的完成而迎刃而解。“首先在制定新的商业计划和企业战略上,吉利有100%话语权,”他说,“吉利会花大量时间去研究新商业计划,充分挖掘伦敦出租车传统经典的优势。”

据了解,李书福“重整旗鼓”的思路分三步实现:第一步,降低黑色出租车的重量,实现“轻量化”,从而降低油耗,减少排放;第二步,采用沃尔沃的先进油混技术,可以在保持原有功能的同时达到超低排放;第三步,完全电动化,实现零排放。

李书福说:“我们要重新研究设计新的伦敦出租车,但是会保持传统的功能,保持其经典的元素,既为伦敦市场提供服务,也为全球市场提供服务。”

出租车的专业化

伦敦出租车行业由伦敦市长直接管辖,对其的管理也是从城市服务功能的角度来衡量,李书福希望国内城市也可以考虑借鉴这种理念:出租车不仅仅是一个商业运营工具,只需简单的发牌管理,还要考虑其提供的服务。

除了锰铜,全球再没有第二家汽车公司是专门做出租车的。李书福想做的正是“出租车的专业化”。对此,吉利集团CFO李东辉称,吉利早就看好“全球出租车”和低排放计划,但是需要加大投入,当时吉利没法说服其他股东一起追加投资,现在则可自主掌握投入。

“如果以未来5年作为一个时间框架,考虑到出租车销售到全球市场、实现低排放目标,整个出租车项目有可能达到1亿英镑的投入规模。”他说。

伦敦出租车业务的迅速恢复也提高了新东家此行的兴致。除了已恢复第一辆在伦敦本地的销售,近日400辆海外出租车订单也来到——沙特阿拉伯和澳大利亚分别订购200辆。李书福相信英国考文垂工厂的生产很快即可恢复。

锰铜前财务总监、现伦敦出租汽车有限公司执行副总裁Peter Johansen也乐观表示,之前估计的3年扭亏为盈计划有望提前在一年内完成,甚至今年年底就可能实现盈利。(师琰)



李书福



风云人物