



2014年02月11日 星期二
编辑:陈昌成 E-mail:ccnews@sohu.com 校对:筱华 美编:马丽

【蛇年回首之创业环境】

拿房产利润支撑扩张
养猪海归再出发

本报记者 彭涵

“2013年行情不行。”赵耀向《中国企业报》记者开门见山地抛出了自己的看法，他是河南省信阳市商都集团养殖有限公司(以下简称“商都养殖”)总经理，这家企业目前的主要业务是商品猪养殖。谈起行情，他的眉头不自觉皱了一下，但很快就被抚平。
这是一个生于1987年的年轻人，手下企业原来的老板是他父亲。在接班的最初几年，“留英硕士回乡养猪”曾在这座豫南小城里成为一时谈资——因为赵耀的选择，也因为“富二代”的身份。时隔三年，已经习惯“赵总”称谓的赵耀，不再理会那些带着猎奇眼光的关注，如何带领企业向前成了头等大事。



“想做的，要做的事太多了。”赵耀说道。

布局全产业链：
对冲风险

“2013年6月之前生猪价格在每斤6元左右，到今年年前又降到6元。”赵耀拿手指点一点桌面，说道，“中间价钱最高也不过8元。挣钱也就是5个月左右的事吧。”赵耀透露，自己企业的猪价盈亏平衡点是6.5元。
据商务部相关数据显示，2013年12月份信阳市猪肉零售价格为每公斤28.07元，同比下跌10.7%。而相关的解读是：2013年夏天受仔猪低价位运行影响，养殖户补栏热情活跃；加上政府反腐倡廉力度不断加大，社会餐饮消费受到制约，年终团购数量也较往年同期大幅下降，猪肉市场受到明显制约。

这总体上导致了年底的生猪供应激增以及随后的供过于求。“就是一个市场周期，大一点的养殖场应该扛得住，小散户可能就被洗牌出去不少。”赵耀评价道。他告诉记者目前中国生猪养殖的散户与规模养殖场比例大概是7:3。“未来十年，这个比例会倒过来的。”赵耀说道：“我想这就是个过程，不断整合的过程。”

当然，适应市场也是一个阵痛的过程。商都养殖目前有一个年产1万头的养猪场与年产6万头的种猪场，而2013年的形势也令其调整了原计划的布局。“我们在亚洲银行申请了一个500万美金的贷款，原本打算在种猪场上游——‘母代种猪场’发力

的。但最后还是决定未来的三场、四场集中发展商品猪。”赵耀说道。

赵耀介绍，商品猪养殖算是一个“风险较大”的产业，对于价格波动、疫情爆发等问题具有天然的被动性。他认为解决之道最终只有一个：风险对冲。

“我们2013年在商城县上石桥镇与上海红马饲料公司合作了一个项目，搞饲料厂。”赵耀说道，语气不自觉兴奋起来，双手在桌面上开始比划：从商品猪往上游走，是种猪场，然后是“母代”、“祖代”种猪场——既然种猪场发力搁浅，那么继续往上探索，就是饲料厂。

“未来我们还要往下游延伸，搞屠宰场、保鲜冷冻库。”赵耀告诉记者，这是他从双汇那里学到的。“猪价行情好时，我们的养猪场、饲料厂挣钱；行情不好时，我们的屠宰场收猪时也能便宜些，照样赚钱。”东边不亮西边亮——这是赵耀认为的产业链经营的精髓，也是适应市场最好的办法。

战略转移：
从房地产到农业

“融资是一直都在操心的事。”赵耀告诉记者，显得颇为无奈。
无论之前兴建的两所猪场，还是之后的扩张计划，商都养殖所有养殖场都是以租赁的方式获得——这就导致土地上的所有设施都没有产权证，无法从银行抵押贷款。“土地出让的成本太高了。”赵耀说道，“我们都是按50年往上的期限租赁的。”

据赵耀介绍，扩张产生的资金压

力，一方面是由集团其他板块的利润来输血，另一方面是发展房地产，以此拿到国内银行的贷款。“据我了解，很多涉农企业都是通过跨行业来做的。”赵耀说道，“单凭自有资金来做发展太慢，这又是一个需要长期耕耘的行业。”
商都集团是个典型的多元化经营企业：横跨房地产、养殖以及商贸三个领域，目前利润贡献最多的还是房地产——而这个板块目前还由赵耀的父亲赵吉宽操盘。“未来房地产业务会逐步削减，我们还是要专注做养殖的一整条产业链。”赵耀说道，“我认为房地产已经是夕阳产业了，只是现在公司还需要它。”

这样的选择背后有深刻的原因，而赵耀认为最重要的一条是中国未来几十年无可逆转的城镇化过程。

“农民变市民，所以一方面涉农劳动力会持续减少，这就导致大多数散户将被规模养殖场取代。”赵耀说道，“另外城镇人口增加，对肉制品的需求会大大增加。”

联合国粮农组织(FAO)及经合组织(OECD)认为，未来十年，中国猪肉消费量仍将保持上升趋势，年均增1.6%，从5257.93万吨增至6078.20万吨，人均猪肉消费将从30公斤增至34公斤(按胴体重计算)。“香港目前的人均猪肉消费是70公斤，这个市场潜力非常大。”赵耀说道。

给“农二代”更多选择

2014年2月9日，赵耀带着自己

的提案来参加信阳市两会。就像适应公司总经理一样，他现在已经对政协委员的身份“轻车熟路”。这次他的提案，是关于家乡商城县发展职业教育的。

据赵耀介绍，由于专业技工的缺失，很多当地企业都是在外地招工，月薪往往开到5000元往上；另一方面，很多贫困家庭的学生高中毕业后便前往外地打工。“他们其实很适合来我们这样的涉农企业，但‘脱离农村’的强烈愿望，让他们宁愿在大城市里吃苦受累，哪怕无法立足。”

有趣的是，这曾经是赵耀自己的问题：2011年从英国回来之后，他一度很抗拒回家“养猪”，愿意“试一试”也是在父亲的反复要求下。也许是一种感同身受，或者是更深的感触使然，赵耀告诉记者：“我觉得中国农二代的问题，比富二代的问题要大得多。”

在赵耀看来，由于城镇化的历史进程，农业在未来几十年将进入黄金发展期——无论是规模化养殖还是种植；而农二代们的集体选择，像他曾经一样“不够成熟”，却难以像他一样有重来的机会。

“我的想法是联合县里的几家龙头企业，和县里职业高中合作办学。”赵耀说道，“针对企业需要开设专业，包括学生的学费和生活费我们企业都可以适度赞助些，最后还能保证就业。”

“在家乡做出一番事情，不比在一线城市苦熬更有意义么？”赵耀说道，他若有所思。



环境不稳定
河南回乡白领重返大都市

本报记者 郭奎涛

经过两三个月的踌躇，原本打算在家乡发展的上海白领王连杰，最终还是将创业地点重新定在了上海。

过去的8年，来自河南省商水县的王连杰一直在上海某制药公司从事药品销售工作，从基层销售做到了片区负责人。去年春节，看到家乡日新月异的大发展，他一度打算回到这个小县城单独创业。2013年4月，王连杰从原公司辞职之后，最终选择与其哥哥合作了一家万能打印机及耗材的总经销商——上海瑞阜祥实业有限公司。

“相比大城市，在小城镇做公司的环境还是不太成熟，从注册到融资，条件都不太好。虽说这几年家乡也发展很快，仔细看看，除了房地产，哪有什么别的什么产业，更别提有什么出名的公司了。”王连杰表示。

家乡创业条件待完善

根据王连杰介绍，从资金成本来看，在小城市开公司无疑比大城市优越很多。以瑞阜祥实业是目前大约400平方米的办公面积(含库房)为例，在商水每月不过2000元；而在上海比较偏僻的地方，这一成本则至少翻了5倍。

租房租金只是一个，还有人力成本，商水的也只有上海的1/5，更不用说广告、推广等营销成本了，都比上海等大城市要节省很多。

但是，王连杰也有一些顾虑，“在老家，感觉主要靠人际关系，你办公司找贷款都得托关系，这中间不知道得多少钱。在上海，各种制度都比较完善一些，也比较透明一些，大家都按规章制度来，可以公平竞争。”

据悉，在商水成立一个公司的行政审批多达十多道，加之行政效率低下，申请者往往需要在不同部门之间往返多次，最长可能一年都难以拿到营业执照。为了节省这些麻烦，很多业务很大的创业者依然愿意做个体户，而不是公司化发展。

“上海的注册流程据说比较简化，但是我们第一次开公司，也是什么都不懂。不过，上海有很多专业代理注册公司，还可以先帮我们垫垫付注册资金，还能代理财务工作，我们只需要交个几千块钱的押金，每月付个两百块钱，就可以在家等着开业了。”王连杰说。

融资困难则是迫使王连杰转向上海的另一根稻草。王连杰告诉记者，商水能够提供贷款的机构太少了，数来数去也就那么七八家银行再加上几个小贷公司，像我们这种小公司人家还不乐意贷，有些确实推出了针对创业者的优惠贷款，但跟上海那么多银行还有新兴的网上贷款比起来，选择太少了，利率也太高了。

市场空间：城乡有别

最让王连杰担心还是市场空间。虽然每次过年回来家乡都是一片车水马龙，连临时摆摊卖年画的小贩都能赚上好几倍，考虑到这里包含了春节置办年货、大量人员返乡等因素，家乡的消费水平究竟有多高值得怀疑。

在王连杰看来，小城镇春节期间的高消费只是一个峰值，已经大大超出了当地日常消费水平，实际情况是，当地很多行业依然发展平平。这种顾虑并非杞人忧天，他还从一些个体户那里得到了证实。

王连杰认为，造成春节期间消费旺盛的主要原因除了过年要置办年货，背后隐藏的因素是，大量外出就业、就学人员的返乡。这也意味着，春节过后，不但消费需求明显降低，还有消费人群的直接腰斩，都会导致小城镇市场空间大打折扣。

“大城市还给创业者一份潜在的利益，就是城市的品牌效应，增加公司的可信度。比如，我们是上海的公司，人家一听，这是上海的，有来头。要是换成了商水瑞阜祥实业有限公司，商水是哪儿，远点的可能根本就不知道。”王连杰还说。

综合以上各种因素，经过两三个月的思考，他最终将创业目标定在了摸爬滚打数年的上海，而不是一早计划回家发展的商水。

2013年4月，上海瑞阜祥实业有限公司正式成立，王连杰理所当然地负责起了公司的主要工作。大半年来，“夜晚加班到十二点是常有的事，双休日也变成很遥远的事情了”，好在公司还是取得了不错的成绩，“成功拉了几个大单，整体超过预期，慢慢地开始回本了。”

当然，家乡这块儿市场并没有完全被王连杰抛到脑后，在他看来，中国的大城市毕竟只是少数，中小城镇包括农村仍然占据超过一半的人口，这个市场是广阔的，目前各项政策都在往后者倾斜，相信市场爆发是早晚的事情。

“虽然从小在家乡长大，最近几年，家乡变化日新月异的时候，我却只是在春节回去打个酱油，至于家乡的市场需求在哪，创业机会又在哪，说实话，真的没有头绪。以后会常回来看看，多了解了解家里的情况，一有机会就杀回来。”他说。

海峰的生意经：物流直配对抗网购冲击

本报记者 李金玲

因担心年后天气异常会影响回莱芜开业，海峰在大年初一早就带着妻儿踏上了离乡的路程。今年34岁的海峰已是6岁男童的父亲，先后做过学徒工、搬运工、业务员和开网店，经过一年努力，他当老板的梦想终于实现了。

去年上半年，海峰在莱芜看中了一个地段，承租了一间40平方米的商铺，从老东家厂里进了一批货，摆了十几件家具样品，结合自己开的网店进行销售。海峰的梦想从这里开始了。

考虑到消费者对环保实用等要求，海峰的家具店主打松木家具。随着生意越做越好，他对货的质量要求也越来越高，为了满足顾客的需求，海峰决定从前几年跑业务的众多厂家中选择质量过硬的货源。

说干就干，海峰把店里的生意暂时交给妻子打理，一人去了江苏。走访了多个家具制造厂，从样品改良到工艺制作，海峰对每一件家具进行了

细致的研究。最终，确定了一家长期合作的厂家，由其向海峰在莱芜的门店供货。

“刚开始进来的货占了店里大部分空间，影响了样品的正常摆放，也压了一部分货款，卖不出去心里的压力也非常大。”海峰的妻子告诉记者，后来，海峰想了一个两全其美的办法：省掉进货环节，由厂家直接发货给客户。

对于海峰的想法，妻子最初非常不理解，毕竟货送到客户手里资金结算会有风险。由于沿海城市实体经济不景气，进货的厂家自身生意难做，对海峰的这一提议也不太信任，在海峰的支持下，厂家只答应先试试送两趟看看。

“客户在店里看好样品之后，我联系厂家和物流，把货直接发到指定地点，给客户安装，货款分批按照出厂价打给厂家，这样节省了上货时间和成本，可以赚到更多利润。”海峰对自己的办法甚是得意。

刚开始厂家还是一笔一笔结算货款，后来时间久了，对海峰渐渐了解信任了，改成每月结算一次，甚至

一季度一结算。“这样一来，给上游厂家带来了更多订单，从一定程度上缓解了这家工厂的生存压力。那家老板还和我成了朋友。”

“样品店一物流直配一还款”的销售模式启发了江苏的老板，他按照海峰的套路在附近几个城镇复制这一模式，也取得了不错的业绩。

网购对实体店冲击并没有影响到海峰。“我省掉了进货环节，由消费者自行选择货品，直接从厂家发货，就如同在我这里完成了网购，但是这个过程完全不是虚拟的，而是实实在在的看得见摸得着的，不但保证了货到付款，对产品的安装、售后服务等也有更高的保障。”海峰对自己这套销售模式表示非常自信。

“以前都是通过物流上货，堆在这里，顾客看上哪套我们用厢式货车给运送到家里去，费时费力。”而新的销售模式让海峰和业务员们腾出更多精力和时间，不但节省了很大一笔配货资金，可以将更多精力放在安装和售后服务环节。

“一件家具顾客自己安装可能需

要3个多小时，我们培训专业的业务员上门安装，只需要半小时就搞定，这样，节约出的运输成本等可以补贴到消费者身上，即我们收取很少的安装费，让顾客感到实实在在的实惠。”

从下半年开始，海峰店里的业务更加忙碌。他的妻子告诉记者，大多数时间她负责照看店里，海峰与四五位员工一同分头接货安装，就这样每天依然有大量订单排队。

前不久，海峰了解到附近几个棚户区改造，加上当地政府新的城镇规划，新开发的几个楼盘销售很火爆，于是和妻子一同说服老丈人，将一部分拆迁补偿款拿出来进行投资，在同一条街面上盘了一处120平方米的商铺，两个门店同时营业。

两家店同时经营，人员扩大了一倍，海峰与妻子一人照看一家店，小两口每天较着劲儿地比业绩，销售额直线上升。

除夕，海峰开着刚买的车回家过年，与儿子点响了预示明年生意更加红火的烟花。对儿子说，人只要努力，梦想就会成真。