

斐戈：芝麻到处有，只要肯弯腰



斐戈集团股份有限公司是一家集设计研发、生产制造、对外投资和国内外贸易为一体的集团公司。在国际经济形势不太稳定的情况下，斐戈通过在服装方面“做专做精”的理念打响了逆势突围的战役。

出口服装的利润空间不如其他的一些产品大，斐戈笑称它们为“芝麻”。“别人可能一直都在捡西瓜，而我们就专注地捡芝麻。芝麻到处都有，只要肯弯腰，辛苦点去捡，总能捡到。”斐戈集团相关负责人这样告诉记者。据了解，2014年斐戈集团出口额达9898万美元，2015年出口额同比增长超过40%。

见习记者 劳育聪 通讯员 王芳

1. 借助“东风”推动对外贸易

良好的贸易离不开一个充满支持与帮助的大环境，在采访中斐戈集团相关负责人说，江东区商务局也给予了他们许多帮助，“一旦出了哪些新政策，他们都会第一时间地来通知我们，如果我们在通关等环节上遇到问题，也会及时得到他们的反

馈与帮助。”

另一方面，中信保也给企业增加了信心保障。事实上，对于许多外贸企业来说，有时候一笔单子打了水漂，有可能会伤及公司元气。在与客户打交道的过程中，或多或少总存在这一些未知的风险，

这就要求企业拥有较强的控风险能力。斐戈也曾遇到过“货物发到港口，客户却不来提货”或“在付款时发现工厂消失”等情况，此时，斐戈通过灵活运用出口信用保险来保障出口收汇的安全，最大程度来规避这方面的风险。

2. 人才是企业最大驱动力

“企业的核心是人。”这是斐戈集团负责人一直秉承的理念，斐戈也一直在积极地吸纳基层与中高层的各类人才。

针对入门级的员工，斐戈会通过参加高校的招聘季来吸纳新人，并对他们进行栽培；对于中高层的干部来说，公司则更加倾向通过猎头公司去寻找。与此同时，斐戈也从未停止通过各种途径吸纳境外人才。据了解，斐戈主要会采用境外设点的方式，去寻找一些当地或是当地留学的人

来做境外的业务员。该负责人告诉记者，斐戈前不久在香港新招了一批业务员，他们的业务水平十分精湛。

现有员工的维护，离不开一个激励人心的考核制度。斐戈采用了“底薪+提成”的模式，并加大了提成的力度，通过犒劳勤奋员工从而令其有主人翁意识，提升他们的工作积极性。这样的制度也吸引了一大批经验丰富的业务员加入这个大家庭。对于中高层干部，斐戈也从没有马虎。据悉，去年斐戈集团专门

聘请了一批专业讲师团，从企业管理、人力资源管理、法律知识、财务管理、商务礼仪等方面，对中高层干部实施了为期一年的系统性培训。

斐戈负责人说：“我一直都相信经济形势会变好，所以斐戈就更应该在人才上做好充分的储备工作，这样才不会在外部形势发生变化时显得手忙脚乱。”记者还了解到，目前斐戈已经与宁波经贸学校合作，开设了一个斐戈班，主要用于人才方面培养和储备。

3. 用“有温度的服务”留住客户

近年来，“找寻新客户与维护老客户孰轻孰重”成为许多外贸企业思考的问题，而斐戈则坚定地选择通过“有温度的服务”来留住客户。他们将70%的精力都放在采购这一块。“我们要让客户看到产品的性价比，所以我们会提前做很多功课。”斐戈负责人说，“我们在义乌、杭州以及山东成立了三家分公司，主要负责采购这一块，以确保我们所采购的产品，在品质和价格方面具有优势。”

斐戈业务员对采购几近严苛，团队负责人与业务员一起，仔细调研合作工厂，在生产能力、产品质量等方面进行考量。斐戈集团负责人表示：“我们常会向采购对方提一些简单的问题，比如一个月大概用多少电、用多少水等，而越是这些简单的问题，就越能够判定对方的实际生产能力。”

此外，斐戈集团还新设立浙江华艺供应链管理服务有限公司，为客户提供一条龙服务，并打通公司的进出口系统与物流系统，客户可以通过系统便利地查询产品物流及供应信息。

鱼塘里不但养鱼还种水稻 鱼塘边不但养鸡还搞农家乐 创二代当“塘主”要做立体农业



说起鱼塘“塘主”，大家可能就会想到穿着连体捕鱼服下水抓鱼的形象，还沾着满身的泥水。但随着科技的发展，新一代“塘主”完全可以利用现代化的技术和意识，把承包的鱼塘打造成为立体化有机农业的示范基地；坐在电脑前，动动鼠标就把产品卖到全国各地。 记者 毛雷君 文/摄



夏荣焕

继承父业回家做塘主

夏荣焕是土生土长的余姚人，2008年大学毕业后，怀揣梦想离开家乡外出打工，外面的世界很精彩也很无奈。经过了挫折和磨练后，2010年下半年，在父亲的召唤下，夏荣焕回到余姚老家，开始和父亲一起经营鱼塘。夏荣焕说，他就在父亲承包的鱼塘边长大，小时候还经常和父亲一起下

水去捕鱼。随着年龄的增长，他想着出去闯荡，见识外面更广阔的世界，后来发现，其实经营好身边的鱼塘，陪伴在父母身边，也是一种幸福。

刚回到家，夏荣焕在父亲的大盛渔业有限公司里帮忙，打基础。经过几年的努力，现在全面接收了父亲的事业。

多种经营拓展市场

鱼塘有300多亩，养殖着10多种淡水鱼类和甲鱼。常有人来钓鱼，很多人中午就在鱼塘边上吃饭。夏荣焕就琢磨着在鱼塘周围造起一排房子，聘请了专业厨师，用自家的新鲜鱼类作为主料，搞起了红红火火的农家乐。

鱼塘边的山林也有很多空地，夏荣焕放养一些土鸡，供游客购买和食用。每到杨梅上市季节，夏荣焕还组织游客去采摘当地特有的西山白杨梅。经过了几年的努力，夏荣焕基本上实现了钓鱼、烧烤、休闲、采摘全方位的立体经营，改变了以往单一的水产养殖

销售的经营模式。

此外，夏荣焕于2014年在天猫商城开设店铺，销售青鱼干、翘嘴红鲌干、中华鳖、大闸蟹、土鸡等农特产品。同时，他还积极拓展线下市场，在余姚城区开设实体店，并且积极与超市合作，让余姚市民享受到新鲜美味的食材。

“青鱼干和土鸡卖到了全国各地，最远卖到了新疆和内蒙古，而且评价都不错，还有不少回头客呢。”夏荣焕说，去年他通过天猫商城卖出了700多万元产品，在当地同类型的电商企业中，排名很靠前。

立体农业优化环境

夏荣焕的立体农业不只是养鱼养鸡这么简单，他还在鱼塘里种起有机水稻，不用农药化肥，而是通过水稻来分解鱼塘里的有害物质，减少污染，优化生态环境。

“我们现在有60亩左右的有机水稻田，经过检测，鱼塘里的水基本可以达到直排的标准。有机大米在市场上每公斤能卖到12元，比普通大米贵多了，买的人还很多，这就是科技和环保带来的好处。”夏

荣焕说，他准备进一步扩大有机水稻的种植面积。

“我们还和附近的小学一起搞农业体验，让孩子们来我们的稻田体验播种到收割的全过程，也让他们体会农业生产的辛苦，看到自己的劳动所得，孩子们玩得很开心。”夏荣焕认为，把现代农业和劳作体验结合起来，应该也有不错的社会效益和经济效益。

去年宁波CPI 同比上涨1.8% 高于全国平均水平

商报讯 (记者 余婧婧 通讯员 陈斯恩)

近日，国家统计局发布数据显示：2015年全国居民消费价格指数(CPI)上涨1.4%，这是自2010年以来，我国全年CPI涨幅首次进入“1”时代。昨天，国家统计局宁波调查队也发布了去年全年宁波CPI指数，显示比2014年上涨1.8%，高于全国平均水平。其中2015年12月宁波CPI同比上涨2.9%，涨幅较上月扩大0.5个百分点，为近两年来新高。

从八大类商品和服务看，2015年12月宁波CPI除交通和通讯价格类同比下降2.7%外，其他类同比价格均表现为不同程度的上涨。其中，服务项目价格上涨3.1%，消费品价格上涨2.9%。

与2015年11月相比，2015年12月宁波市居民消费价格环比上涨0.8%。分消费类别看，八大类商品和服务项目价格环比呈“三升三降两平”格局。

因气候寒冷、雨水增多等原因，食品类价格环比上涨2.5%。其中，鲜菜和鲜瓜果价格环比分别上涨16.8%和6.0%；受海洋捕捞作业难度加大，虾蟹类和海水鱼价格分别上涨6.7%和5.3%；“领跑”的猪肉和鸡价格分别下降1.7%和0.4%。

受国内成品油调价影响，汽、柴油价格分别下降2.9%和3.2%，液化石油气价格下降0.8%。

服务项目价格环比下降0.1%。因2015年12月份为旅游淡季，飞机票价格下降5.1%，旅行社收费价格下降1.9%。

此外，2015年12月份，宁波市工业生产者出厂价格同比下降6.0%，与上月相比，降幅收窄0.3个百分点；工业生产者出厂价格环比下降0.7%。其中，生产资料类产品出厂价格同比下降8.7%，生活资料类产品出厂价格同比上涨0.7%。