

建设华东农业大市场、开发农产品大数据云平台、打造冷藏库和保鲜库

戴少东：农业经纪人走上 互联网+ 之路

记者 张洵煜 见习记者 苏梦璐

生产、加工塑料编织袋，推销汽车配件，从事房地产开发……早年丰富的创业经历锻炼了戴少东的意志和胆识。2009年，他将目光投向农业，在江苏宿迁注册成立锦家农业发展有限公司，建设华东农业大市场，还开发推出农产品大数据云平台——华东农业大市场“O2O菜财商城”。

1966年出生的鲍田人戴少东，用自己敏锐的“嗅觉”和辛勤的汗水，在宿迁大地上培育出丰硕的果实。



情系 三农 萌生兴建农业大市场想法

戴少东出身于农民家庭，曾祖父戴新洋是水利专家。受曾祖父的影响，戴少东从小就对“三农”有种特别的情结，也在耳濡目染中懂得不少农业常识。

从1984年开始，戴少东趁着改革开放的东风，走上创业的道路。生产、加工塑料编织袋，推销汽车配件，从事房地产开发……他说：“创业的路上吃尽千辛万苦、跑遍千山万水、说尽千言万语、经历

千难万险，终于让事业逐渐发展壮大。”

创业的同时，戴少东依然十分关注农业发展。2009年，他去江苏宿迁出差，对当地农业市场产生了浓厚的兴趣。通过实地考察，他发现宿迁是江苏省农业大市，但农民收入较低，而制约农民收入的原因是缺乏大型综合性农产品物流市场。

他认为，宿迁具有先天的农业生产自然条件，却没有几个叫得响的蔬

菜品牌，而位于市中心的露天蔬菜批发市场给城市交通、环境卫生等造成压力，扰乱市民正常生活。

“减少小而散的中间环节，让农户、基地的农产品直接进入农业大市场交易，是解决‘增产不增收’的关键。”戴少东脑子里冒出一个想法：“在宿迁城郊兴建一个农业大市场，既带动周边的高效农业发展，又能推动农产品的品牌建设。”

付诸实践 致力于打造一流农产品批发市场

2009年，戴少东开始运筹华东农业大市场项目。他对该项目的定位是拉动宿迁农产品流通领域建设，打造成以上海为中心的长三角地区农产品供应基地，提升宿迁农产品品牌效应，引领当地农业服务业大发展，让农民尽快富起来。

该项目总投资约9亿元，占地约1000亩，总建筑面积约60万平方米

米，分为市场交易中心、仓储物流中心八大区块。项目一立项，即被列为国家重点商贸物流项目、江苏省“十二五”重点商贸物流项目、江苏省省级农产品重点批发市场，同时被列为宿迁市政府为民办实事重点项目。

2010年，项目一期工程启动，2011年11月建成并投入运营。目前，市场已建成18万平方米，蔬菜

区、水果区、水产区三大场区启动运营，1000多户商户入驻，每天蔬菜交易量约1500吨，水果交易量约300吨、旺季800吨左右，水产200多吨。不到3年时间，市场日均总交易额由最初的四五百万元增到1500多万元，交易辐射到江苏徐州、淮安、南京等，甚至远达上海、浙江等地。

创新运营模式 华东农业大市场 O2O菜财商城 正式上线

2016年初，华东农业大市场搭上“互联网+”的快车，“O2O菜财商城”正式上线。戴少东说，为保证“舌尖上的安全”，只有拥有食药监部门颁发食品经营许可证的实体商家才能入驻该网上商城。

为了最大限度地保证网上销售农产品的新鲜度，“O2O菜财商城”采用

属地化配送，采取就近原则送货上门。网络与实体店的互动共进，推动了当地3000多家专业合作社、家庭农场、种养殖大户共同发展，直接间接带动60多万户农民增收致富，惠及千千万万的终端消费者。

谈到下一步发展打算，戴少东豪情满怀。现在，他正在建设库容33000吨

的冷藏库和保鲜库，既能满足仓储功能需求，又能平抑、调节农产品价格；准备建设农产品深加工区，为大型超市、大卖场做冷菜加工和配送，提高农产品附加值；筹建集大宗农产品信息发布、现货拍卖、货物交割以及电子结算为一体的“锦家大宗农产品现货电子交易所”，实现实体市场与网络市场共同发展。

R 塘下人速写
rui bao 66886688

从法国到意大利再到波兰 从洗碗工到服装厂老板再到同乡会会长

黄成龙：27年辗转 不变的是对故乡的思念

■记者 张洵煜

初到法国，在餐馆里仅洗碗就洗了一年时间；辗转意大利，办起服装厂；迁至波兰，做酒店生意……这是波兰瑞安同乡会会长黄成龙在国外27年的“流浪”故事。

如今的他定居波兰，时常想念故乡的山水与亲人。在落叶归根的思乡之情中，他回忆起自己早年的出国经历。



洗碗工办起服装厂

黄成龙是塘下浦桥人，今年50岁。27年前，他在我市开了健身房，也积攒了一些钱。23岁那年，他突然放弃健身房生意，背起行囊，只身来到法国闯荡。

“当时年轻气盛，凭着一股冲劲劲儿就出国了。”黄成龙说，当时出国是一件洋气的事，他对国外的世界又充满好奇，迫不及待想走出国门看看。

来到法国，他才发现现实并不如想象中那般美好。因为语言不通，加上没有一技之长，他只能从最底层的洗碗工干起。

“每天不停地洗碗，洗到手上起皱脱皮。”早年的辛酸让黄成龙感慨不

已。

工作的同时，黄成龙努力学习法语，不到一年便可以基本交流。

黄成龙的心中一直有一个创业梦。在法国的底层默默工作时，他时刻关注着周边的商机。

1990年，黄成龙了解到意大利佛罗伦萨普拉多小镇服装业发达，还有不少华人。他从中“嗅”到商机，决定投身服装业。

他在意大利租下300多平方米的厂房，招聘十几名工人，开始服装代加工，这一干就是8年。

虽说身为老板，但黄成龙和普通工人一样干活。那时，他每天工作十

五六个小时，一觉醒来，耳边传来的是轰隆隆的机杼声。但内心澎湃的创业激情始终支撑着他前行。

1998年，服装厂越做越大，搬进了面积700多平方米的厂房，工人增到五六十人，产品主要销往欧洲各地，生意好的时候，一天销售额达10来万欧元。

但黄成龙没有安于现状。他发现，服装厂代加工需要大量劳动力，成本高且利润低，必须尽快转型。

他把创新作为工厂转型的“钥匙”，逐渐脱离代加工模式，自创品牌，逐渐开启了新的征程。

组建波兰瑞安同乡会

常年处于工作的快节奏中，让黄成龙内心有些疲倦。2010年，一次偶然的机会，他来到波兰，一见钟情于这里的“慢生活”。

“这里的工作时间很稳定，人们说话慢条斯理，生活悠闲自然，这是我喜欢节奏。”黄成龙看准在波兰有良好的发展前景，便举家迁到波兰，开办了服装批发店和酒店。

与当地华人的生意往来多了，黄成龙很快认识了不少当地华侨。2015年9月19日，他组织200多名瑞安华侨成立波兰瑞安同乡会，并被推选为会长。

除了组织年会、节日聚会等常规活动外，黄成龙做得更多的是搭建同乡会成员之间的桥梁，成员只要遇上困难需要帮助，可以第一时间求助于同乡会，获得经济和精神上的帮助。

今年2月，波兰瑞安同乡会一行人组织走访了高楼黄山村贫困学生和留守老人，送上2万元慰问金和棉被、学习用品、年货等。

“无论走得有多远，我们都没有忘记家乡，没有忘记自己是瑞安人。这种情结扎根心底，成为一种力量，激励我们在海外更坚强、执著，实现心中的梦想。”黄成龙说。