



菜篮果盘“最美” 退役军人的“新战场”

本报记者 江跃中 文
本报记者 张 龙 摄

“拼命三郎”钱国良 “救场”救出多个先进

活蹦乱跳的鲜鱼、清爽可口的蔬菜、汁甜肉美的水果……拎牢“菜篮子”，端稳“果盘子”，关系到家家户户的美好生活。

在上海，有一批曾经扛过枪的退役军人，脱下军装后，转战“菜篮子”“果盘子”建设第一线，冲锋陷阵在没有硝烟的“新战场”上，继续演绎着在部队时就擅长的“士兵突击”，为老百姓送去令人放心的“舌尖上的美味”。

近日，申城首次举行“最美退役军人”的评选活动，记者在采访中领略了广大退役军人退伍不褪色、退役不退志、热爱上海、建设上海、奉献上海的风采。

“电商黑马”梁昌霖 为民服务 初心不改

“叮咚、叮咚”“您购买的蔬菜到了，请查收。”这几天，气温居高不下，上海许多市民的家门口，都会出现“叮咚买菜”外卖配送人员的身影。下单二十几分钟，就能收到在“叮咚买菜”手机App上购买的生鲜，方便又快捷。

“叮咚一响，生鲜到家”，在激烈的生鲜电商市场，创办才2年的“叮咚买菜”异军突起，已经成为一匹黑马，用户数超过500万，日均20万单，次日复购率达60%以上，品牌估值逾百亿元……这些赫赫“战绩”的取得，是“叮咚买菜”的创始人、退役军人梁昌霖，攻坚克难、勇闯新路的结果。从部队到商场，从军人到商人，梁昌霖为民服务的初心始终不变。

首次创业获成功

梁昌霖对军营销情有独钟，当年考大学时，他进入一所军校，学习电子对抗。大学毕业后，继续在部队服役。他热爱技术，刻苦钻研，不断锻炼提高，成为一名优秀技术骨干。

2002年，梁昌霖从部队退役。他把华为公司总裁任正非，定为自己的人生目标。“任正非退伍后，43岁才开始创业，不惑之年始见春，一手把一个小公司变成了让世界瞩目的科技巨头。我可以自己的努力来证明：咱当兵的人在哪里都能做出一番事业来。”他信心满满地说。

梁昌霖开发了一款视频剪切和合并软件，半年时间就赚到了人生第一桶金，足足80万美元。半年后，梁昌霖再次创业，进军母婴行业，创立了国内最早的互联网母婴社区“丫丫网/妈妈帮”，他的名片后面印着一句话：“民族的竞争归根结底是母亲的竞争。”在母婴市场奋战了13年，梁昌霖的公司成为中国最成功的母婴互联网公司之一，2016年，公司被好未来集团并购。然而，梁昌霖并没有满足，他尝试新的挑战，寻求事业转型的新方向。

退役老兵成“新兵”

此时，梁昌霖几个军校的同学也脱下了军装，同样抱有创业热情的他们，想到了抱团一起干，黄成军、郭维舞、赵军等退役军人和梁昌霖一起，从母婴市场切换到了社区服务。

2016年，梁昌霖带领团队创建了“叮咚小区”，希望通过互联网建立起全新的社区服务体系。“一起扛过枪，彼此的信任度更高，相似的思维模式让沟通成本更低。”战友因此成了创业伙伴，梁昌霖开始了第三次创业。

然而，这次创业并不顺利。投入一亿元后，“叮咚小区”运营状况却每况愈下。钱花完了，找投资方融资，但无

人支持，600人的公司一下子只剩下了30人。战友们站出来一起想办法筹资，共渡难关。

梁昌霖静下心来思考：“社区生活服务方向没错，但是业务太繁杂，成本太高。要认真调研，老百姓生活中最需要的是哪些服务？”

他在跑社区时发现，“买菜难”是许多家庭生活中遇到的最大难题。上班族朝九晚五，没时间去买菜；菜场远，年迈的老人去一趟太累；菜场太小，选择太少……于是，梁昌霖决定投入卖菜行

品质得到有效控制；叮咚打造了自己的配送队伍，身穿绿色马甲的小哥都是叮咚的“铁军”，每个人都是叮咚的服务水平的代言人；叮咚开辟了240多个前置仓，分布在上海的各个社区，客户下单，哪怕是只买一根葱，叮咚也不会拒绝。

“最快29分钟，鲜到鲜得。”这是“叮咚买菜”打出的口号。手机App里下单，29分钟免配送费起送，极大地解决了都市里的白领由于下班晚而菜场关门以及超市里好的菜品被挑光的难题。

为保障食材新鲜，“叮咚买菜”下足了功夫。比如，活鱼活虾等水产品配送，“叮咚买菜”要求配送员通过打氧箱配送来确保鲜活。梁昌霖说，因为“叮咚买菜”的前置仓一般选址在离社区一公里左右的地方，距离近就可以保证订单响应速度更快。

由于品质有保障、配送速度快，“叮咚买菜”的“粉丝”数量稳定，还不断上升。梁昌霖觉得，便捷安全的送菜到门，可以鼓励更多人从外卖和餐厅回归家庭餐桌，让每个人吃得更好，吃得更幸福。

上线两年来，“叮咚买菜”受到了用户的极大欢迎，2018年，叮咚买菜的营业额超过8亿元，产品中差评率持续低于0.8%，为全行业最高标准。梁昌霖紧绷的脸上逐渐多了笑容，老兵创业，除了商业价值，还实现了不小的社会价值。

“铁军”来自训练营

“绝不把不好的菜卖给用户”“同目标、共进退、打胜仗”，每一个叮咚的新员工都要身穿迷彩服，在参加封闭式“叮咚铁军训练营”时，齐刷刷地喊出这样的口号。为期4天的封闭式军训活动，在“叮咚大学”各地的培训基地进行，学员们不仅要接受军事化管理，进行打军体拳、站军姿等体能训练，还要培训基本的职业技能，学习叮咚买菜的基本理念。这是一套从部队借鉴的训练方式，军训可以培养学员的纪律、奋斗精神、团队意识。目前，“叮咚铁军训练营”已经开办了26期，数千名叮咚“铁军”的职业化之路都是从这里开始的。

“叮咚买菜”的团队中，有200多名退役军人，公司的8名核心骨干中有4名是转业军人。梁昌霖最难忘的是，创业最艰难的时期，团队成员之间互相打气。“那时，我们趁着天气好，就出去跑步，一边跑一边相互加油。这让我看到了希望，看到了凝聚力。直到现在，每年年会和新年第一天，我们都会组织全体员工进行一场长跑。在人心涣散的时候，能够让大家凝聚在一起，实属不易。”



■ 钱国良经营思路活，事事亲力亲为



■ 夏剑锋把每年的大部分收益，投入到扩大再生产和研发等方面

“上连一带一路，下惠千家万户。”这是沪上最大的水产品批发市场——上海江杨水产品批发市场的功能“写照”，该市场业务已辐射国内近20个省市，并吸引了一带一路沿线国家大批海外供货商。作为一家发展势头良好的国有企业，江杨水产品批发市场有个被誉为“拼命三郎”的掌门人功不可没，他就是总经理、党支部副书记钱国良。

连续加班差点没命

1962年出生的钱国良，1980年入伍来到在南京军区后勤部第十五分部汽车31团修理连服役，他样样工作干在前、争第一，不怕苦不怕累，出色完成各项任务，2年间获得3次嘉奖，被评为“优秀士兵”。连队干部和战友们都很喜欢他。军营培养了钱国良坚韧不拔、吃苦耐劳的品德和毅力。

“他把部队的这种好作风带到了地方。”同事们经常这样夸奖钱国良。1982年退伍后，钱国良进入上海蔬菜集团，与“菜篮子工程”打起了交道，从事过国有企业存量资产管理、生鲜配送管理、酒店餐饮管理和农产品批发市场、肉类和水产品批发市场等多种业态的经营管理，这一做就是几十年。在同事的印象里，钱国良干起工作来，没日没夜，不知道疲倦。

上海塘桥副食品批发有限公司属下有个三林市场，规模很大，但

各类交易一直沿袭传统方式，效率没有完全发挥出来。2012年，钱国良担任了塘桥公司总经理，他把“三林市场食品安全追溯及全场电子化交易结算项目”，作为市场转型升级的突破口，成立专项工作领导小组并担任组长，参与指导了前期调研、整体布局、流程设计等工作。

当年11月的一天下午，市场食品安全追溯及全场电子化交易结算项目开始调试，那天钱国良身体不适，腹部持续疼痛，但他一直忍着，与员工们一起坚守岗位。他强忍腹部疼痛一直到晚上8时30分才回家，后来痛得实在不行了，钱国良被送进了医院。吊了一瓶盐水后，症状有所好转，第二天一早他又出现在了公司，回到市场调试现场，继续工作。

当晚10时多，腹部再次疼痛，这一次更加厉害，让钱国良的额头冒出了豆大的汗珠，内衣全湿透了，小便的颜色像黄酒，他无力地瘫坐在座椅上，同事们抱着他送到车上，后被火速送往医院抢救。经诊断为胆汁性胰腺炎，钱国良不得不躺上了手术台。医生说，如果再晚送一会儿，他就会有生命危险。

仅20天后，项目现场又出现了钱国良的身影。身体稍有康复，他就要求重回工作岗位。在钱国良的带动下，公司上下齐心协力，团结协作，确保了三林市场食品安全追溯与农药残留检测工作系统全程顺利贯通。当年，三林市场食品追溯信息上报率排名位居全市同行业前三。

甩掉连年亏损帽子

钱国良经营思路活，业务能力强，深得上级的信任和器重，这也使他多了个“救火队长”的使命：哪个单位出现问题了，他就会被派到那个单位“救场”。

2001年，钱国良被派到上海北郊副食品批发市场有限公司，主管市场业务和保鲜冷库业务。刚上任时，市场内部管理散乱，且主营业务商品结构不合理，日交易手续费收入仅在1.5万元左右。保鲜冷库的情况更让人心疼，一个2500吨的保鲜库，年冷藏业务收入仅为40万元。他与员工们打成一片，搜集意见建议，并走访场内摊位，了解经营户的需求。经过领导班子研究，推出了完善市场经营、调整商品布局、细化客户管理和开展业务培训等4方面的实干措施。经过一年的实践，北郊市场的商品结构趋向合理，并逐步形成了自己的特色。当时，来自皖、鲁、闽、湘、赣等地的上千种农产品在北郊市场集散，其中产自湖南龙山县的“龙山百合”品质优良，交易量很大。

上海北市副食品批发有限责任公司曾因主营业务转移，企业年亏损308万元。2005年，钱国良出任了这家公司的总经理，经过深入调研，他提出，把非主业当主业做，关键是要练好内功，突出服务内容。

由于其物业管理卓有成效，特色鲜明，上海蔬菜(集团)有限公司将物业管理中心正式在北市公司挂牌。钱国良主持研发了“物业管理平台”智能化系统，对出租资产实

行集约化、扁平化管理，提高了管理效率。经过一年多努力，企业经济效益显著提升，甩掉了连续十多年亏损的帽子。

恐吓面前无所畏惧

搞改革，图发展，也会触及某些人的利益，有人不满，甚至上门威胁。对此，钱国良毫不畏惧，他坚持原则，照章办事。

上海蔬菜集团下属一家公司地块要动迁，有人想想法多得补偿，钱国良一口回绝。一天，有6个人闯进了钱国良的办公室，对他恶狠狠地说：“你再不识相，就要你好看。”钱国良镇定自若，正气凛然：“正当利益我们会维护，但不正当的，想也别想。如果不怕法律制裁，就试试看！”对方见恐吓没有用，只好快快离去。

也有商户为了赚更多的钱，来找钱国良帮忙，希望他阻止别的同行企业进入到水产市场来经营，这样他就能垄断这个行业，并许诺，事成之后会表达“大心意”。钱国良不为所动，告诉对方应该通过合法经营发展事业，增加收入，不能搞歪门邪道。

在钱国良工作过的单位，同事们都称赞他“总是见荣誉就让，见困难就上。就像一颗永不生锈的螺丝钉，拧在哪里就在那里闪闪发光。”北郊公司、北市公司、塘桥公司等企业在他的任职期间，均获得了“上海市文明单位”称号，并有多多个单位被命名为上海市“平安单位”“诚信创建单位”“诚信服务联盟先进单位”“模范职工之家”等，他却从不为自己争奖状、要奖牌。

“金山草莓哥”夏剑锋 市民爱吃他种的水果

7月22日午后，申城气温飙升至今今年以来最高的35℃，烈日骄阳下，刚刚送货到南桥回来的夏剑锋，又蹲在了瓜田里，察看“亭林西瓜”的生长情况，全身汗流浹背……春夏秋冬，一年到头，这位网红“金山草莓哥”，都是这样一门心思扑在农田间，种植生产市民爱吃的高质量水果、蔬菜，皮肤晒得黑黑的，收获后的笑脸也是甜甜的。

从退役军人成长为“全国百杰农民”，作为上海仁生果蔬专业合作社负责人的夏剑锋，吃苦耐劳，尝遍了酸甜苦辣。

炊事员“改行”做农民

1999年底，1981年出生、技校毕业的夏剑锋，自金山工业区高楼村参军来到南京军区某部队服役。他被分到炊事班，担任了炊事员。每天起早贪黑，给大家做好吃的。因为表现出色，他两次获得“优秀士兵”的称号，两年服役期满后，夏剑锋还被评为“优秀退伍老班长”。

2001年退伍返乡后，夏剑锋“改行”到一家企业做工。25岁那年，一直对农村怀有深厚感情的他，作了一个让家人和朋友都惊讶不已的决定：重新扛起锄头种田，在农田里创业。他租了40亩土地种植扶郎花

亩草莓销售竟达到24万元。

针对市民的需求，第二年，夏剑锋扩大种植面积，种了10亩“章姬”草莓，第三年到了20亩，第四年翻倍，种植面积扩大至40亩，现在已经有70亩，但产品依然供不应求。

这也是和夏剑锋的草莓独具特色分不开的：个头饱满，色泽红润，香气扑鼻，不能不让人喜爱。经过创新密接的草莓“章姬”，荣获了第十七届中国(建德)草莓文化旅游节暨中国精品草莓擂台赛活动优秀奖。

“章姬”草莓供不应求

2009年，一次偶然的机会，夏剑锋被一种叫作“章姬”的草莓的独特口味所吸引，并敏锐地意识到它广阔的市场潜力。

通过网络查找草莓的各种相关信息，他找到一家奶油草莓培育种植基地，并通过不断参观学习 and 思考感悟，基本掌握了种植技术。那一年，夏剑锋尝试种植了5亩经过改良的“章姬”草莓，在各大网络平台推广产品，并注册微博“金山草莓哥”。时髦的微博与当红的“章姬”相遇，产生了意想不到的效应。“金山草莓哥”一下子成了网红，吸引周边很多慕名而来品尝草莓的人群。5

亩草莓销售竟达到24万元。

针对市民的需求，第二年，夏剑锋扩大种植面积，种了10亩“章姬”草莓，第三年到了20亩，第四年翻倍，种植面积扩大至40亩，现在已经有70亩，但产品依然供不应求。

这也是和夏剑锋的草莓独具特色分不开的：个头饱满，色泽红润，香气扑鼻，不能不让人喜爱。经过创新密接的草莓“章姬”，荣获了第十七届中国(建德)草莓文化旅游节暨中国精品草莓擂台赛活动优秀奖。

在草莓上市时，夏剑锋一家人的生活跟着进入草莓季忙碌的节奏。白天，农场里工人忙着采摘和包装；凌晨，他和哥哥争分夺秒把草莓送往市区各大超市，确保新鲜上市，保质保量。最忙的时候，每天包装草莓要持续到半夜。去年11月底，他接到不少“催货”电话，顾客们迫不及待地想品尝第一批上市的草莓。

产品保持旺盛人气

“新农民不仅要通过新思维、新理念和新技术来进行高效、高产的有机种植，在销售渠道和盈利模式上，同样需要进行创新。在一线城市找好客户，然后做一个常年的套餐定制订单。”夏剑锋摸索出一套营销

新路子，使他的产品始终保持了旺盛的人气，也给他带来了好收成。

在城市超市这样的高端消费市场里，面对各种优质水果的竞争，他的草莓卖得很火，永新店周末人多时甚至会卖掉200盒左右。2017年圣诞节，打浦桥店一天就卖掉了600多盒。在汇金百货、第六百货等商超内，夏剑锋的草莓也是名气响当当的人气产品。此外，他还与嘉果食品合作近7年，为其供应草莓等瓜果。近几年，微信朋友圈也成为他的销路之一。在整个金山，他的草莓产值名列前茅，合作社年销售额可达三四百万元。

经过前期休耕改良，70亩的草莓地根据不同时段，还分别种上了亭林西瓜、小皇冠西瓜、番茄、哈密瓜等。在不断寻求新的销售渠道外，配套设施及时跟上，目前夏剑锋正在建设优质草莓生产基地。

提质增收良性发展

创业十几年来，夏剑锋端上来的“果盘子”越来越丰盛，逐步实现了农产品提质增收，为本地30多位农户提供了就业岗位，让他们在家门口找到生计，每年发放工费近60万元。他经常无偿为农业初创者传授种植和销售经验，希望通过这