

小青菜16元/斤,黄瓜18元/斤,番茄13.8元/斤……日前记者在一家大型超市的有机蔬菜专区发现,较普通蔬菜价格而言,有机蔬菜翻了5倍,甚至10倍。然而,由于标准难定、认证混乱等因素,消费者花大价钱买到的“贵族蔬菜”未必物有所值——

## “有机”未必有机 真伪着实难辨

### 有机蔬菜真假难辨

在某超市,冷冻货架上摆着一盒盒用塑料托盒和保鲜膜包装的蔬菜。正在选购的李先生告诉记者,之所以选购比普通蔬菜贵得多的有机蔬菜,主要是因为目前食品安全频频亮红灯,有机蔬菜让人放心。

记者观察了李先生选择的一盒黄瓜,乍一看很“有机”,细一看,发现标签上用很小的字标着“无公害”。

“您知道这种包装精美的蔬菜和普通散装蔬菜有什么区别吗?”“您知道什么是有机蔬菜吗?”“您知道有机蔬菜与绿色蔬菜、无公害蔬菜有什么区别吗?”对于记者抛出的几个问题,李先生一无所知,只回答:“我只知道有机蔬菜比较贵”。

据有关专家介绍,所谓有机蔬菜,就是菜农生产时使用的种苗必须是有机种苗,生产过程中不能使用化学合成的农药、化肥、生长调节剂、饲料添加剂等物质,只可以使用少量生物农药、矿物质和腐熟的有机肥料等,整个种植和生产过程必须遵循自然规律和生态学原理。

据了解,目前我国市场上常见的农产品分为三类:无公害农产品、绿色食品和有机食品。无公害产品是按照相应生产技术标准生产的,符合通用卫生标准并经有关部门认定,严格来讲,无公害是农产品的一种基本要求,普通农产品都应达到这一要求。绿色食品是生产中允许限量使用化学合成生产资料。而有机食品则是完全不用化学农药、肥料和添加剂等。

### 有机认证混乱不堪

有机蔬菜的身份从何而来?据有关人士透露,目前市场上很多认证机构只要交费就能通过认证,认证费用最高的达十几万元,最少的只需一万多元。至于认证程序,就是派两名“专家”到蔬菜基地实地看一下,时间也就是两三天,主要就是看看蔬菜公司的营业执照什么的,等两三个月就可以批下来了。

更有甚者,有的连认证过程都省了。记者在淘宝网上很容易就搜索到了卖“中国有机产品”标签的商家,1万张160元,10万张只要700元。至于该标签与正规标签有何不同,“和正规标签是同样制作工艺,只查标签查不出任何问题,因为这个标签没有防伪,也不是特殊材料。至于,如果查

你有没有有机产品认证证书,我们就不管了。”商家回答。

对此,业内人士也表示,由于认证标志不具有防伪功能,且没有编号,盗用、超范围使用标志十分容易,且一般消费者难以识别真伪。

### 谨慎选购掌握常识

农业专家提醒市民,有机蔬菜不用农药、催熟剂等,所以相对于普通的蔬菜品相并不是很好,像有机圣女果的个头明显比普通圣女果要小,黄瓜没有普通的粗大等。另外,经过有机栽培方法栽种的蔬果,不仅保持了原有的蔬果味道,而且吃起来会感觉它的组织较紧密细致,而不是松垮垮的,口感清脆香甜。同时,有机蔬菜的储存期也比一般的蔬菜要长。经过化学农药栽培的蔬果在买回来一两天后,表面会生成一些褐色的小斑点,再过一两天可能会腐烂变质。而有机产品营养均衡,储存时间相对较长,不过,夏季时储存时间最好控制在4天以内。另外,有机蔬菜虽然是在不添加农药、生长剂的环境下种植的,但是仍要注意虫卵和寄生虫问题,食用时还是要仔细清洗。

记者 陶婷婷

### 漕河泾开发区又出新招

## 做好“大服务”当好“大管家”

本报讯 什么是“大服务”?漕河泾开发区日前宣布启动“服务集成平台”,与星巴克、杉德等首批品牌服务商签署战略合作协议,与腾讯签署服务合同,正式拉开“大服务”战略的序幕。此举是继统一品牌、多点联动“大招商”后,漕河泾开发区集成调整各种分散低效的服务资源,适应园区企业不断变化的需求,真正做好企业的“大管家”。

据了解,漕河泾开发区“大服务”集成体系由4大服务平台组成。“综合信息服务平台”依托漕河泾开发区门户网站设立“园区服务频道”,并在各园区内设立电子显示屏,实时滚动播出服务信息。与杉德公司签约后,开发区内企业员工人手一张的“漕河泾一卡通”,将由升级版的“在线一卡通(杉德)”取代,除原先的用餐、区内商户消费等功能外,还可实现网上支付、在线充值,只要轻点鼠标,便可享受送货上门服务。此外,“一卡通”还将与办公用品和家具商“欧迪办公”携手,为企业提供网上配送业务;与某农庄合作,为区内企业员工提供新鲜蔬菜。“品牌服务商联盟平台”将把开发区内的品牌服务商“串联”起来,随着开发区品牌和管理输出,将服务功能复制到其他园区。例如,根据日前签署的协议,星巴克除了在年底前通过开发区门户网站提供网上预订外,还将全面进驻漕河泾各分支板块,今后,漕河泾开发区延伸到哪里,星巴克咖啡店就将开到哪里。“协同响应平台”将整合目前开发区总公司各服务部门、相关政府部门、社会服务商这三块服务资源,提高服务效率。“推介互动平台”将聚集开发区内的行业龙头企业 and 知名企业,通过文化沙龙、园区服务论坛等开展业务交流。

记者 戴丽昕

## 国内首份《船舶能效管理计划》通过评审

本报讯 由中国船级社上海分社、中远集装箱有限公司和上海远洋运输有限公司三方联合编写的国内首份《船舶能效管理计划(SEEMP)》8月10日通过专家评审。来自上海海事局、上海交通大学、上海海事大学等单位组成的专家组对此份“SEEMP”进行了评审,认为具有很强的船舶实际可操作性,顺应了国家节能减排要求。

此份“SEEMP”将在2艘试点船“中远美洲”(中欧航线10062TEU集装箱船)和“竹子”轮

通讯员 郭建军

## 10大措施鼓励民营企业发展新兴产业

本报综合消息 据国家发展改革委15日介绍,我国将采取10大措施鼓励引导民营企业发展新兴产业,包括在节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造、新能源、新材料、新能源汽车等战略性新兴产业领域形成一批具有国际竞争力的优势企业。

发展改革委要求有关部门和地方结合战略性新兴产业发展要求,加快清理战略性新兴产业相关领域的准入条件,制定和完善项目审批、核准、备案等相关管理办法。除必须达到节能环保要求和按法律法规取得相关资质外,不得针对民营企业 and 民间资本在注册资本、投资金额、投资强度、产能规模、土地供应、采购招标等方面设置门槛。

同时,发展改革委要求各相关部门和各地发展改革委在制定战略性新兴产业相关政策、发展规划时,应建立合理的工作机制,采取有效的方式,保障民营企业 and 相关协会代表参与,并要充分吸纳民营企业的意见和建议。

中国长三角区域创业投资峰会日前在沪举行。德丰杰龙脉(上海)股权投资管理公司执行董事李广新在峰会上提出了新观点,他认为“国际化”是中国风险投资界未来的机遇所在,要用开放的视野面对正在进行的新一轮技术革命和产业转移,要用崭新的思维来面对国际间的创业投资产业发展。

### 风投不妨去国外找“千里马”

对于目前风投现状,李广新认为,有两大禁锢之处。其一是在唯上市论英雄的短期投资做法;其二是在认为风投就是在自有的圈里找项目,划地为牢,投国内中小企业。

李广新介绍说,在风险投资的成功地美国,80%的VC投资项目的退出,是以并购方式实现的,也就是把一些小企业养大了,出售给行业的大企业,从而成为大企业的一个部门。仅有小部分具备上市条件的,符合资本市场口味的企业,才会被运作进行上市。而中国目前正在陷入一个上市怪圈,不管大大小小的企业,都以上市为终极目标。

对于资本的流动,李广新也有全新的思路,目前中国民间资本充裕,完全可以形成私募基金往国外发展,投一些美国本土的科技小企业。美国是全球尖端科技的集聚中心,每年都会产生不少大大小小的科技企业,里面不乏华人企业。目前市场上只强调在国内进行自主创新,很少实践过如何利用国外的资源,来进行技术创新。

“如果国内几只基金联合,占有美国科技小企业51%的股份,就有控股权,就有机会将其开发出来的产品,在中国境内设立生产和制造基地,并在国内逐步建立开发能力,为中国经济发展助力。目前全球正处于一个人才、产品、资本跨境转移的过程中,里面蕴藏着非常多的机会,上海的风投企业不妨换个思维方式,也许会取得更好的收益。”李广新说。

### 要捕捉先进技术发展趋势

李广新介绍说,在美国等发达国家,风投对于前沿技术是情有独钟,他们追逐着先进技术和新兴产业的发展趋势。目前,德丰杰龙脉(上海)股权投资管理公司主要关注的是数字新媒体产业、健康医疗产业和清洁能源等朝阳产业。

德丰杰龙脉在2009年9月投资了青岛海泰科技有限公司。提到海泰新光,李广新不由显露出心中的自豪,“新光LED光学应用专利技术,这些专利能够直接与日、德、美的跨国大公司竞争。公司以ODM的商业模式,与行业领先的移动终端制造商合作,为其定制移动投影模组。”除了在移动产品方面的应用以外,海泰新光生产的LED光源系统已应用于医疗行业,两年前已与美国著名医疗器械公司Stryker合作,开发、并批量供应内窥镜用LED光源模组。有这样实力的企业在中国是不多的。

当然,在投资的时候还要看团队的实际操作能力。李广新坦言,自己在挑选“千里马”时,关注的并不局限于其科研团队的学历配置是否豪华,是否拥有业内专家等,而是看其人才配置,看团队主要成员的创业经验是否丰富,是否有应用服务体验,是否具有整合市场的能力,是否有本土化的商业生态基础等。但是,即使存在问题,风投也可以采用长期跟踪和指导的方式,帮助企业改进,在其达到一定能力的时候,可以“出手相助”。东信移动就是李广新培育多年来投资的一家移动营销企业,起步阶段,其主要从事短信广告业务等简单业务。经过多年的跟踪、沟通,在智能手机逐步普及的市场状况下,企业开拓了移动应用广告营销的发展之路,而李广新也及时为其注入发展资本。记者 吴苡婷



炒作也好,货真价实也要,黄蜡石的价格疯狂飙升是不争的事实。据说,5年前100元钱买来的黄蜡石,目前身价达到数十万元,黄蜡石成了又一个和田玉。

本版责任编辑 周桂龙



“回翔绿洲”大型公益雕塑近日落户在陆家嘴金融区中心绿地。“回翔绿洲”由国际知名雕塑艺术家吴静茹女士创作,英国Halcyon国际艺术集团捐赠给陆家嘴地区。据介绍,这座耗资2000万元人民币,花费一年多时间完成的雕塑作品总高度超过13米,重达34吨,是目前上海最大的铸铜雕塑之一。

杨浦东文/图

## 守望生命中的美景

——记2007—2008年度全国“讲、比”活动科技标兵陈宇

因为喜欢做事有条理,她开发出一套开发车灯产品通用的“编码管理系统”,成为研发人员必备的“词典”;为了配合公司新的产品管理系统上马,她大半年加班加点编制实施细则,且毫无怨言。谈起自己的创新贡献,她轻言细语,一切都是那么自然而然,没有一点刻意造作。她不会说豪言壮语,不喜欢走捷径,只相信一步一个脚印,便不会错过生命中的美景。她,就是上海小糸车灯有限公司(简称小糸车灯公司)开发部管理一科科长陈宇,荣获2007—2008年度全国“讲理想、比贡献”活动科技标兵称号。

### 与“帕萨特”较劲

回忆起自己刚毕业时的情景,陈宇非常感慨,一晃这么多年过去了,但那时候的那种对工作的投入和激情,她是永远不会忘记的。1997年,陈宇从上海理工大学毕业,来到上海小糸车灯有限公司,1989年与日本合资成立的小糸车灯公司当时研发中心主要在日本,国内以引进技术为主,研发力量相对薄弱,公司正在考虑逐步建立国内的自主研发队伍。于是,陈宇一来就面临公司技术跃进的重要阶段,并受到重用,承担上海大众帕萨特项目,这是一块难啃的“硬骨头”。人们总是说“是机遇也是挑战”,陈宇这次体会到了。

陈宇马上与“帕萨特”较上了劲。那时,国内车灯多是采用金属材料零件,并配以玻璃罩,而新项目要按照德国要求来开发,必须更换为国际流行的新型塑料。陈宇四处查资料,作对比,终于找到了材料与产品结构形态的最佳结合点。

当时,公司引进了国际先进的CATIA等高级3D设计软件,陈宇从三维CAD设计到二维出图,以及整个开发过程技术文件、规范的制定等等,什么都急着学,抢着干,每一项都力争完美。白天忙完工作,晚上紧接着在工作站前一个人琢磨边练习,向身边的“老法师”请教,每当有顿悟,她都会喜不自禁。对于工作的满腔热情,冲淡了生活的艰辛,陈宇很享受这不断学习、不断收获,且总有惊喜的快乐过程。

数月下来,从懵懂的想法到清晰的实践,产品终于研发成功,陈宇也学习到了世界先进技术。“帕萨特B5轿车灯具”获得了2000年上海市优秀新产品二等奖,还拿到了国家重点新产品证书。

### 串“珠链”的高手

之后,陈宇又参与开发桑塔纳2000改型轿车灯具等高新技术项目,研发能力逐步增强。通过多个项目的历练,让陈宇对国内外先进设计理念、新材料都有了较全面的认识。

这时,陈宇开始琢磨起一个问题:每次新产品研发都是相对独立的,研发中有什么经验和问题大家无法分享,下一次研发新产品,还得去档案室翻资料,查零件,找配置,效率很低。这就好像一堆积木散落在一个大房间的各个角落,每次要“盖房子”前都要到处去寻找,能不能把这些散落的“积木”归拢在一个玩具袋里,以减少找寻的时间呢?

习惯于做事有条有理,不喜欢临时“抓瞎”的陈宇开始在技术管理之路上的探索。她建立的“上海小糸编码管理系统”就像一个“玩具袋”,把研发车灯所需的零部件信息全部收集起来,改变了传统的手工检索模式,大大缩短了设计周期,至今系统管理的零部件已多达数万条。随着国际流行新技术的变更,还可以随时添加新信息。多年来,公司研发部一直使用着这套管理系统,为研发人员节约的时间已无法计算。

接着,陈宇又利用公司“协同平台”,建立起一系列流程,对开发过程加以制度化、规范化,把零散的设计环节串成了一个严密的整体。陈宇就像一个串珠子的高手,那些各自为政的设计环节在她的“调教”下,变成可控的、流程规范的一根珠链,设计过程变得脉络清晰,即使是初来乍到的新手,也能有条不紊地开展。

2004年下半年,陈宇与复旦大学合作,在上海知识产权服务中心的支持下,建成内部知识产权信息网,提供专利和标准的检索、专利申请、维持和年费支付等功能;还搜集、整理出主要竞争对手的动态信息,帮助企业开展知识产权战略研究,使新灯具的开发周期从13个月缩短到9个月,增强了企业的核心竞争力。

陈宇还利用业余时间,将公司在自主开发过程中的经验教训总结成文,与大家交流探讨,并获得了上海市及全国企业管理创新一等奖。

### 让技术信息住上“别墅”

2007年,小糸车灯公司投入巨资上了产品生命周期管理(PDM)项目。这是符合国际管理潮流的一项技术,一般用于制造企业来对所有与产品相关的信息进行有序管理,比如零件信息、配置、CAD文件、影像资料、设计过程等等,是集成化程度很高的管理系统。

要使用这套系统,就如同要把公司的技术信息从普通住宅搬进“别墅”一样。陈宇要做的工作,就是带领一批设计人员和装修工人对这套“别墅”进行装修,让它的风格符合公司的个性化需求,让大家“住”得舒服。

经过前期的大量访谈,制作出上百页的厚厚的记录,到设计业务规范和流程优化,陈宇一边潜心学习新技术,一边因势利导地寻找系统与公司产品管理的最佳结合点。该项目工作量巨大,但工程周期相当短,时间很紧迫。在整整大半年的时间里,陈宇几乎每天都要工作到深夜。她吃饭没规律,家庭更是无法照顾,幼小的孩子天天在想妈妈。长期的疲劳使她身体的抵抗力急剧下降,在短短的2个月里,陈宇因感冒咳嗽去打了3次吊针,办公桌上放了一堆药瓶。最严重的两次,她的喉咙完全发不出声音了。可是,为了让公司花巨资买来的项目尽快上马,提高管理效率,陈宇已顾不上自己了,她抱病整天盯着项目进度不停地进行工作。

为了巩固成效,便于快速上手使用,陈宇几个星期加班加点编撰了一份多达150页的《用户手册》,该手册图文并茂,配以详细的查询目录,便于使用者有针对性地学习。功夫不负有心人,项目终于顺利上线了。

如今,陈宇已经从一个初出茅庐的稚嫩女孩成长为一名成熟的工程师,从只有10多人的研发部中的一员到现在管理100多位研发部骨干,为了实现自主研发的理想,她每天都在与同事们一起努力工作者。

记者 刘卉