

阿里巴巴 CEO 卫哲说:我有一个梦想,就是让所有小企业安全交易,一个重塑商业诚信的梦想——

# 砸 10 亿保诚信 卫哲梦想成真

3月15日,阿里巴巴宣布将联手国家通讯社新华社共同建立国内首个针对小企业的商业信用体系,并斥资10亿元设立先行赔付的企业诚信保障金。

业内专家指出,前十年,电子商务一直在解决网络交易的诚信难题;而今天,只有利用电子商务的先进手段和方法才能在全社会建立商业信用体系,阿里巴巴此举必将对行业产生不可磨灭的影响。

## 让所有小企业交易安全

“我每天都会关注阿里巴巴平台上的贸易纠纷和投诉,与小企业主沟通网上做生意时遇到的难处和困惑。当有客户被诈骗而无法追回损失,并为网络贸易担惊受怕时,我的内心就十分痛苦。”作为阿里巴巴 CEO,卫哲坦言自己一直有一个梦想——就是让所有小企业安全交易,重塑商业诚信。

在3月15日消费者权益保障日当天,卫哲的梦想终于得到进一步实现了。

当天,新华社与阿里巴巴公司联合启动“诚信中国年”系列活动,1万家小企业在网予以响应,亮出小企业向往“诚信”的活动标志。同时,阿里巴巴宣布,将建立国内首个针对小企业的商业信用体系,并斥资10亿元设立先行赔付的企业诚信保障金。

阿里巴巴公司 CEO 卫哲表示,为响应“诚信中国年”的号召,阿里巴巴即日起将根据50多万小企业在其平台的实时交易信用档案,建立中国首个“小企业商业信用体系”,并斥资10亿元设立诚信保障金,用于企业间贸易纠纷、欺诈问题解决的先行赔偿。



2010“诚信中国年新闻发布会”现场,卫哲(右二)出席。

新华社浙江分社社长郭献文表示:今年“诚信中国年”的主题是“诚信中国 品质制造”,旨在通过权威媒体与小企业代言人的合作,共同唤起全社会对诚信的关注,并进而提升公民,尤其是中国企业家的诚信意识,提升“中国制造”品质和服务质量,以促进中国早日实现强国之路。

## 让诚信企业先富起来

据悉,阿里巴巴将联合第三方认证机构,以企业在电子商务平台上的交易记录作为评价依据,建立实时的中国小企业信用档案库,并根据信用记录对企业进行不同额度的授信额度和金融贷款,“让一部分诚信的企业先富起来”,阿里巴巴公司 CEO 卫哲放言。

“阿里巴巴3月8日上线的1688平台就是普及中国诚信和电子商务的原点。电子商务已成为小企业建立商业诚信的必备工具。”卫哲语出惊人道,“1688.com批发大市场将正式启用‘先行赔付’原则,在为小企业创造商机的同时,保障和解决

安全交易问题。”

据统计1688.com上线当天,批发客流量达到了639万,这也相当于全球最大小商品市场义乌小商品城1个月的人流量,并成交了309万件商品。

“但现在,阿里新10年征程开始时,我们认识并坚信,只有电子商务才能拯救商业诚信危机。”卫哲表示,“电子商务对传统渠道不仅从贸易模式对传统贸易进行了创新,同时也具备构建即时记录企业交易档案、保障金‘先行赔付’等传统贸易模式无法实现的‘小企业商业信用体系’,帮助小企业诚信经商,快速发展。”

“从今天开始,只要你敢到1688.com平台批发,阿里巴巴就敢承诺保障。”阿里巴巴诚信发展部资深总监贾炯豪语惊人,并对这个“小企业商业信用体系”信心十足。

## 解读信用体系

“小企业商业信用体系”的问世,令整个行业震惊不已。不少小企业和业内人士

纷纷产生好奇和疑问:阿里巴巴构建的这个信用体系最大亮点是什么?与传统讲的网络诚信又有什么区别?

“首先,这个信用体系会‘扬善’,即展现所有诚信经营、货真价实的小企业并予以一定额度的保障金支持,率先对1万家诚信企业授信,同时也提供企业自缴保障金系统,开放小企业自主向往诚信经营的通道。”贾炯表示。

“其次,信用体系会‘惩恶’,即对所有虚假贸易、以次充好、网络诈骗的恶意小企业进行全方位的记录在案,及时关闭、定期公告、配合工商和司法部门的处理。”贾炯解释道:“真正的信用体系应该可信可用,而只有动态记录、动态更新、动态展示的信用才能可信可用。电子商务平台正好具备这些条件,所以这也是阿里小企业商业信用体系的独特之处。”

最后,贾炯还表示:“该信用体系首创了交易备案制度,已走出网上交易的限制,线下贸易如在阿里巴巴备案也同样享受诚信保障金先行赔付。”

(本报综合)

## 相关链接

卫哲,1970年生于上海。1993年毕业于上海外国语大学,伦敦商学院EMBA。2000年出任百安居(中国区)执行副总裁兼财务总监。2002年出任百安居(中国区)总裁,带领管理团队在5年中发展成中国最大的建材零售连锁超市。2006年11月正式加盟阿里巴巴,并出任集团资深副总裁兼企业电子商务(B2B)总裁。



从新闻界到企业界,是一个大的跨度。人生本身就是一本大书,回过头,这是我人生的一个重要阶段,一篇乐章。通过零距离接触民企,为企业发展出一点力感到很欣慰。

——贝莉莉

# 贝莉莉:从女总编到民企副总

□ 张文胜

贝莉莉是1982年进入《浙江工人日报》的,从记者、编辑、部门主任、编委、副总编再到总编,干新闻的时间长达25年。她坦言,这是自己钟爱的事业。其间,她也曾经过到过上百家企业采访,近距离与一些企业老总对话,但压根儿没有想过会去企业工作,这也是一次特殊的机缘。

“工作之余,我喜欢音乐。”有一次,贝莉莉去国内生产专业音响的旗舰企业——音王集团考察时,午餐时分瑞士著名乐队班得瑞的《蓝色天际》响起,风声和排笛交错环绕,如同天籁之音。“那是真实的天空历程,自在的飞翔之旅……”总裁王祥贵说想做大企业,在很多理念上我们是契合的。”贝莉莉说。于是,2007年9月,贝莉莉来到音王集团。

上班的第三天,贝莉莉就与总裁一起去北京奥组委联系工作,后来经过不懈努力,音王产品在20多家企业中脱颖而出,进入了37个奥运会场馆,最近又成为上海

世博会主题馆的指定音响品牌。

俗话说,隔行如隔山,那么贝莉莉又是如何去适应企业的节奏,怎么克服工作中遇到的困难呢?

贝莉莉到音王工作后,协助总裁主持公司的日常工作。工作中的压力是不言而喻的,但她享受这种压力。好在经过20多年新闻职业的熏陶,她的适应性比较强。

她看到了一位老总做事业、做民族音响品牌的那份专注。这两年多的时间,正好是音王服务奥运,在经济周期的低潮中逆势而上,收购英国三个品牌,又走进上海世博会的特殊时期。

“在省城报社当总编辑的压力是很大的,我曾值班签大样13年,常常奋战至天明,那是一种快节奏的生命状态。但一有时间,我也还可以西湖边上走走,享受人生的惬意。”贝莉莉说。但实际上,贝莉莉在音王的压力同样大。那是一种持续的、永不消停的奔走,这两年多,她经常来回于双城——杭州与宁波两地。有时太累了,她会到家边上的西溪湿地走走,“做企业与办报纸一

样,要持续不断地创新。”

新闻工作者很好奇,“不入虎穴,焉得虎子。”在贝莉莉协助总裁分管生产、品质、研发等各个板块时,她尽可能利用一切机会去了解,对这个行业也逐渐有了认识,尤其是参加了总裁高级研修班等学习班后。

在工作中,贝莉莉以女性特有的知性、谦逊、关爱和包容,体现了女人的智慧。她从企业长远利益出发考虑,努力当好企业的管理者。音王的员工素质不错,她通过心与心的交流,以及运用曾在新闻工作中形成的实事求是的作风,让员工们心服口服。

世界上很多事情的道理是相通的:当年办报,贝莉莉希望报纸的风格是大气、精致、犀利,以文人关怀和舆论监督见长,看似矛盾都可以完美地组合在一起。如今在2000余人的一家制造业企业工作,她体会到老总的执着,员工的付出,喜欢走进工人的心里,与他们对话。

“做过新闻的人,服从真理,敢讲真话,音王的总裁也有雅量,也喜听真话。这是企业发展很重要的一点。”贝莉莉说。



► 老总文萃 | LaoZongWenCui

# 资本市场建设 应以投资者为导向

□ 深交所总经理 宋丽萍

投资者的服务和保护是中国资本市场建设一个永恒的主题,需要各方面重视和努力。

资本市场的建设应当以投资者为导向,根据投资者的行为和结构特点,围绕投资者的服务和保护,开展基础设施建设、规则制度设计和业务产品创新。

首先,这是由资本市场的基本性质所决定的。经济

期。多层次资本市场体系的架构基本确立,新股发行体制的市场化改革正在有序推进,融资融券和股指期货即将推出,跨境ETF等新的投资产品也基本准备就绪。古人云:“欲求木之长者,必固其根本;欲流之远者,必浚其泉源。”在市场快速发展的时期,我们尤其需要把目光投向我们的投资者群体,重视市场发展的根本和源泉,夯实市场发展的基础。



第三,这也是境内外资本市场共同的历史经验。离开了投资者的服务和保护,一个市场、一个产品或许可以繁荣于一时,最终却会付出惨重的代价,甚至一蹶不振。这次全球金融危机深刻地启示我们,在资本市场规模持续扩大、产品创新迅速推进的时期,如果投资者的服务

学的基本原理告诉我们,买卖双方基本的信息对称和相互信任,是市场存在的前提。资本市场是一个高度虚拟的市场,投资者特别是中小投资者,是资本市场基本的参与者,却又在信息获取、专业知识上天然处于弱势地位。投资者的信任 and 信心,对资本市场最为重要却又最为脆弱,直接决定了市场发展的空间。一部资本市场发展的历史,就是不断克服投资者信息不对称的历史,不断加强投资者服务和保护的历史。

其次,这是我国资本市场发展的必然要求。中国的资本市场是一个新兴加转轨的市场,投资者人数多、规模大、投资经验和技能相对不足。当前市场已经进入了一个新产品、新业务不断出现,深度、广度日益拓展,功能、作用显著提升的时

和保护没有跟上,将引发全市场的风险,引起全社会的质疑,市场的所有从业人员,都可能成为千夫所指的对象。在境外一些市场亡羊补牢的同时,我们尤其应当未雨绸缪,对我们的投资者负起应有的责任。

总结近二十年我国资本市场的发展历程,我们可以看到一个明显的趋势,即市场各方在观念上和实践上越来越重视投资者。上市公司回报股东、回报投资者的意识有所增强,公司治理不断改进,投资者关系管理普遍展开。证券公司和基金公司的客户管理已经起步,成为培育公司核心竞争力的要素。深交所将继续与各方面紧密合作,致力于以投资者为导向的市场建设,共同推动中国资本市场的可持续发展。

全国连锁

老鸭汤

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店:投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店:投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤,是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方,并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴,其香气纯正,口感舒适,常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时,已先后开设了几家家婆老鸭汤酒楼,自面世以来,即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐,并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味,本公司特面向全国各省、市、地县级城市,广泛诚招加盟连锁店。热诚欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟,投资者只需投入三五万元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼,一月左右可收回投资,一年可获利数十万元;开甲级店投资10万元左右,一年可获利近百万元,实在称得上是一条投资小、周期短、见效快、易操作的致富途径。

加盟连锁,就是将一个成功的企业进行复制,我们深信,重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌,其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源!

联系地址:成都市西二环二段121号 联系单位:重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话:(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人:梁女士 钟小姐

编辑出版:经理日报社

发行:全国各地邮局(所)均可收订

国外发行:中国国际图书贸易总公司