

6 经营故事 Business Story

拉卡拉董事长： 旗下支付集团 正谋求 A 股上市

拉卡拉控股董事长孙陶然近日在接受媒体采访时表示，旗下拉卡拉支付集团正在接受 IPO 辅导，谋求 A 股上市。

“资本市场的监管，会让企业的内部治理水平上一个新台阶。”孙陶然说。

公开信息显示，作为知名第三方支付企业，拉卡拉 2016 年 6 月曲线借壳西藏旅游事项终止，孙陶然对此解释为“重组方案不符合新的监管条例”。去年 10 月，拉卡拉分拆为支付集团和考拉金服集团两大板块，前者正在接受 IPO 辅导，后者主要包含互联网小贷和融资租赁等业务。

对于拆分，孙陶然表示，一方面是业务发展的需要，一方面也是为了适应监管要求。

“支付集团的业务由一行三会监管；而考拉金服集团则是由金融办、金融局来监管的业务。”孙陶然说。

孙陶然认为，经过十余年发展，第三方支付已经进入成熟发展期，企业对接资本市场 IPO 是正常现象。业内人士判断，2017 年和 2018 年，将迎来第三方支付的上市潮。

据互联网研究机构易观国际发布的报告显示，2016 年第三季度，支付宝和财付通分别以 50.4% 和 38.1% 的份额占据了中国移动支付的霸主地位，拉卡拉以 3.3% 的占有率位居行业第三。

孙陶然表示，拉卡拉与支付宝、财付通之间其实并非竞争关系。拉卡拉支付业务以收单为主，主要面对企业商户。从产业链角度来说，微信、支付宝的主要功能在于账户端，但拉卡拉是支付的受理端，专注于渠道建设。

推动智能 POS 机的普及被列为拉卡拉 2017 年的重点发展计划。目前业内普遍认为智能 POS 机的行业渗透率约为 1%，孙陶然表示，3 年后渗透率或将达到 50%。（王骁洁）

刘强东谈机器人替代员工： “不让任何一个兄弟失业”

“技术时代来了，我们怎么办？”谈到机器人换人，京东集团 CEO 刘强东近日表示，绝不会因此“开除任何一个兄弟”。但他也称，坚信未来的机器人将有可能会替代今天百分之七八十以上的蓝领工作。

“未来 12 年，京东只有三样东西——技术！技术！技术！”在京东年会上，刘强东表示，看到快递员兄弟们顶着雾霾天送货、凌晨 1 点还在大楼加班做采购单等“很初级”的工作时，自己感到不安、自责、心疼，这也促使他下定决心发展技术。他还表示，人工智能、基因技术等新技术的产生会淘汰一批又一批跟不上时代的企业。

“那么多技术投入需要无数的钱，这恰恰也是京东集团非常重要的优势，未来五年我们现金流可以超过 1000 亿。”

不过，在机器人替代员工后，刘强东承诺，京东不会有兄弟因此失业，他们会转换到宽敞明亮的办公室等更体面的岗位，过上更有尊严的日子，做对身体没有任何伤害的工作。“虽然京东有几万名配送人员，但不要忘了，将来全国 1000 多个仓库，我们需要在线的监控人员，这么多仓库，这么多机器设备，电气化设备，每天夜里都需要无数人保养、要维修，上百万无人机要维修，几百万辆配送车要维修。”（刘映花）

农田玩出新花样： “稻虾”共生致富

连日来，湖南省长沙县天朗气清，惠风和畅。晴好的天气加速了“农忙”时节的到来。2 月 15 日下午，在果园镇花果村，不少农民在农田内开沟、撒石灰、装防逃网……忙得不亦乐乎。沉寂了整个冬季的田野因有了农民忙碌的身影，再次焕发出生机与活力。

“这些工序是为实施‘水稻+龙虾’生态种养模式做铺垫。”长沙县依天种养专业合作社负责人涂旭介绍，去年他在花果村尝试这一模式，取得了意想不到的效果。“来约龙虾的市民络绎不绝，车辆更是排起了长龙。”涂旭说，“水稻+龙虾”的模式不仅让他鼓了腰包，也带动了村庄的人气，助推了乡村旅游。

首次尝试便大获成功，尝到甜头，也看到前景的涂旭今年将面积扩大到了近 200 亩，并对基础设施进行进一步完善。“春节没过完我们就开工了，组织村民给稻田撒石灰消毒、种植水草，同时还拓宽了田埂和道路方便车辆和行人，搭建了可以遮阳避雨的棚子。”涂旭表示，3 月中旬左右，将投放龙虾苗，到 5 月份时便可上市。

一人富不算富，全村富裕才算富。经过一年的实践，有了经验和技术的涂旭开始带动周边村民。“有 12 户村民今年加入到了这一行列，他们的面积加起来有 300 亩左右。”涂旭说，“水稻+龙虾”俨然成为了花果村的特色主导产业。

“镇上对我们村发展‘水稻+龙虾’的生态种养模式很支持，今年 5 月份还将计划举办首届龙虾美食节。”涂旭高兴地说，这给了花果村村民很大的动力，希望通过龙虾来进一步带动乡村旅游，增加农民收入。（蒋志斌）

张弛有度，
光耀亮丽。张丽
在美玉中汲取能量，从亭亭玉立的空姐，到精雕细琢的玉石珠宝商，她把这种挑战自我、不断进取的精神发挥到极致，同时履行社会责任，保护并传承好非物质文化遗产，书写出新时代女企业家大爱担当的锦绣华章。

■ 本报记者 唐勃

2017 年 2 月 18 日，四川玉和祥珠宝有限公司神仙树旗舰店在成都隆重开张。玉和祥珠宝董事长张丽、鸿山集团董事长陈祥平以及行业众多人士等参加了开业庆典。张丽告诉记者，这是该公司在成都开业的第三家门店。目前，该公司已在全国开了十几家门店。

在开业仪式上，张丽董事长表示，玉是中国传统文化的一个重要组成部分，是不可多得的艺术珍宝。由于玉的外表及色泽，人们把玉本身具有的一些自然特性比附于人的道德品质，玉是东方精神生动的物化体现，是中国文化传统精髓的物质根基。以玉为中心载体的玉文化，不仅深深影响了古代中国人的思想观念，成为中国文化不可缺少的一部分。玉文化包含着“化干戈为玉帛”的团结友爱风尚；“润泽以温”的无私奉献品德；“瑕不掩瑜”的清正廉洁气魄。特别是如玉温婉、和气质致祥，彰显出当今和谐社会的良好氛围，谦谦君子，温润如玉，不仅生意场上如此，在人生之路上也是广结善缘。

金玉临门，和气致祥。玉和祥能基业长青不断做强做大自有其道理。作为爱玉之人，创始人张丽走过了一段不平凡的精彩人生，且渐入佳境。

曾经 空姐 与玉结缘

张丽，出生在四川自贡富顺，在家中排行老大，作为长女从小就养成了吃苦耐劳、勤奋进取、善解人意的良好品性。上世纪 90 年代，由于张丽拥有姣好的容貌、优雅气质，中专毕业后被国内一家知名航空公司录取，这在当时来说是个极为风光体面的职业。然而，五年之后，因为爱情的力量，张丽痛下决心辞去了令许多女生羡慕的空姐工作，与在云南长期做外贸生意的老公陈祥平一起来

海信空调首发“立体空气”新品 填补业内湿度控制空白

2 月 16 日，海信在青岛以“润养科技，奢适生活”为主题召开了一场春季新品发布会，今年上半年最具代表性的年度精品“男神”系列首次在公众面前揭开神秘面纱，一经推出现场立刻吸引了包括全国经销商、专家在内的 200 多名业内人士抢先体验最前沿的新一代技术给空调产品所带来的全新改变，甚至引发业内惊呼“下一代空调”、“空调新时代”到来的赞叹。

当天，让业内没想到的是，继去年具有推出具有颠覆性创新的 360°立体送风的炫转空调、差异化精品美妆保湿“女神”空调之后，海信立足于八代核心变频技术、全新智能技术进一步融合创新，自主研发推出“懂湿度”的新一代空调产品，该系列产品填补了国内空调行业“湿度控制”这一过去的空白地带，是一次具有划时代意义的突破性创新。

海信集团副总裁、海信科龙股份有限公司总裁贾少谦会议发言中指出，去年海信集团年度销售收入突破千亿元，但是海信仍把“主动变革创新”作为未来 3 年经营方针的

面对各种恶意投诉 阿里巴巴拟建投诉分层机制

针对频繁出现的恶意投诉，阿里巴巴拟推出知识产权投诉分层机制，提高“恶意投诉”的举证门槛，有效保障优质投诉方的权益。

“知识产权投诉分层论证研讨会”近日在北京举行，阿里巴巴平台治理部知识产权保护总监叶智飞透露了以上信息。

根据阿里巴巴平台治理部的统计数据，2016 年，阿里巴巴平台总计发现有恶意投诉行为的权利人账户 5862 个，近 103 万商家和超 600 万条商品链接遭受恶意投诉，造成卖家损失达 1.07 亿元。目前，恶意投诉总量已占到阿里平台知识产权保护投

从空姐到珠宝商 玉和祥张丽雕琢温润如玉的美丽人生



● 张丽（左二）正给消费者介绍珠宝玉器消费知识。

到瑞丽，他们被这里到处散发出的珠宝、玉石、翡翠所吸引。看到经过千锤百炼从深山里出来的玉石，再经过艺术大师们的精心雕琢，被塑造成千姿百态、栩栩如生的人物、动物、生肖、吉祥物、佛像等饰品，让张丽啧啧称奇，创业激情澎湃。

于是从 2000 年开始，张丽涉足瑞丽珠宝市场，创业艰苦，刚开始为节省开支，她把住处与办公室合二为一，自己买菜做饭，并搬运货物等工作她都亲力亲为。在经过了开始的试水喜忧参半后，张丽明白，必须从头学起，不了解玉石从勘探到挖掘、开采、运输的全过程，就不明白玉石的来之不易。于是张丽开始到开采、挖掘玉石的深山老林，茂密森林的帕敢地区去实地考察玉石的开采工作；她到远离缅甸首都仰光 1000 多公里的人们物质生活极度匮乏，茂林丛生，毒蛇猛兽出没，她冒着被蚊虫叮咬和感染瘟疫、痢疾的危险穿梭其间。

张丽说，只有在自己亲历了翡翠在开采、加工、运输过程中的艰辛后，才能更好地向喜欢翡翠的消费者介绍翡翠价格昂贵的原因。在缅甸北部密支那地区，张丽亲眼目睹了原生翡翠矿床由于长期深埋在地表以下，未遭受外力地质作用的侵蚀和运移，所以比较坚硬，因而开采也比较艰难。缅甸翡翠产地多集中在未开发的山区，在大山深

处，往往走上一日不见阳光。原始森林自然条件恶劣，多少人有去无回。每逢夏日雷雨天气，滚滚浊流倾泄，根本无法开采。再加上工具原始，旱季时间短，物资缺乏，玉石开采极为艰辛。

困难并没有让张丽退却，反而坚定了其持之以恒坚定走下去的信心。

进修学习 炼就识玉真功夫

然而，当时的市场并不规范，鱼龙混杂。每当看到少数不法奸商将玉石次品充当正品，有的甚至将赝品当正品卖给不知情的消费者，损害消费者的利益时，张丽心如刀割气愤不已，她知道，要想从事翡翠玉石珠宝经营，不打出品牌是绝对不行的，于是她开始创立玉和祥品牌。她发誓要努力学习会如何鉴别翡翠、玉石、珠宝的技术，要诚信经营自己的珠宝行，让每一位消费者在自己的珠宝行买到货真价实、高性价比的珠宝玉石。

玉和祥珠宝店所出售的玉石翡翠珠宝，全部按照国家规定，经过国家级珠宝检测中心鉴定并出具电子防伪“宝玉石鉴定证书”提供给每一个消费者。证书中标明了饰品名称、总重量、主石、检测标准、鉴定师、审查人、检测编号等详细情况。张丽明白自己对珠宝的鉴赏能力还十分肤浅，为此，她特意到玉翠之都“云南瑞丽”的珠宝专业学校进行学习进修。参加培训课程涉及珠宝经营、搭配、鉴别、设计、加工等知识。在翡翠的原产地学习生活，让她学到了过去没有学到的翡翠知识，感受翡翠文化并拿到相关专业证书，成为具有一定专业知识的翡翠导购员。同时，她要求自己的每一位员工都要这样，免费送他们到自己的母校去学习、深造、进修。

为了严防赝品通过自己的玉和祥珠宝行流入市场，保证了每一位玉和祥消费者的利益，她四处考察、拜师学艺，并广交矿石、玉石商为友，不耻下问，虚心向他们请教，力

争在最短的时间内练就识玉“真功夫”，这也让她在生意场上春风得意，在事业上获得了更广阔的发展空间，通过口碑打造出玉和祥在珠宝玉石行业内的品牌效应。

张丽认为，玉和祥珠宝要迅速占领市场，“诚信”和“服务”不可或缺。张丽说，“诚信”是因为玉和祥的珠宝的原料是亲自挑选并请大师雕琢而成。且所有店里出售的玉石翡翠珠宝，全是按照国家规定，经过国家级珠宝检测中心鉴定并出具电子防伪“宝玉石鉴定证书”的；而“服务”则是除她自己取得了珠宝的相关证书外，她要求每一位来玉和祥工作的员工都要有珠宝的相关证书。“因为只有这样他们才能为客户服务好。”

彰显责任 拯救 文化遗产

在张丽和老公陈祥平的悉心经营下，四川玉和祥珠宝发展顺风顺水。张丽说，“我经营玉和祥珠宝产品赚钱是次要的，最重要的是应尚玉德，与玉石天然蕴含的内敛、低调、从善仁德、和谐自然、坚毅智慧产生强烈的心灵感应与共鸣。这是我的人生追求。”

在这种信念的支撑下，玉和祥自我加压，又兼并了一家濒临倒闭的企业——自贡市扎染工艺厂。该企业具有悠久的历史，其扎染技艺系国家非物质文化遗产，企业创建于上世纪 50 年代，是全国为数不多的生产民间染织品的专业厂家，企业聚集了四川省内工艺美术大师、工艺美术师、扎染能手、染色技术人员和各类出色管理人员，是国家旅游商品定点生产企业，是全国民族用品定点生产企业。然而，这家企业近年来因种种原因经营不善，长期处于亏损和半停产状态，职工生活困难。如果不加以抢救，若干年后扎染技艺必将面临失传的危险。

张丽在得知这一情况后心急如焚，作为家乡人，她坐不住了，立即带队考察该企业，并与企业负责人会谈，在短期内达成共识，张丽决定投入巨资整体收购该企业，通过资金支持，且不断整合创新，这家企业已起死回生。张丽也尝到了“甜头”，如今，扎染精湛，扎痕持久的自贡扎染独领风骚，企业产品花色品种繁多，面料材质齐全，产品有面料、服装、装饰品三大系列，200 多个品种。自贡扎染工艺厂的蜀锦牌产品热销市场，产品供不应求，成为人们馈赠与消费的佳品。

冰心曾写道：成功之花，人们往往惊羡它现时的明艳，然而当初，它的芽儿却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。气质优雅，快人快语的张丽深谙此理，她认为经营玉石珠宝就像经营自己的人生，都需要千锤百炼，不断打磨，不断成长；同时，达则兼济天下，积极履行好自己的职责，必将在汗水和泪水交织的奋斗历程中收获硕果累累。



● 海信集团副总裁贾少谦主题讲话

度的创新竞争，而这过程当中围绕着用户需求进行自主创新能力的强弱将是取胜的关键筹码。

值得市场期待的是，新品预计将于 3 月全面上市，势必在空调行业掀起一股消费新潮，并触发新一轮高端价值竞争的热潮。

业内专家指出，不论是斩获德国 IF 设计奖概念性新品，还是当天发布的年度新品，海信空调开年连续动作引发业内猜测其一年之计在“创新”。随着海信变频战略的进一步升级，业内预计在中高端市场一场竞争大战在所难免，也将进一步刺激空调行业加快转型升级、产品的更新换代。（新华）

面对各种恶意投诉 阿里巴巴拟建投诉分层机制

台面临的根本难题。

同济大学法学院教授、知识产权与竞争法中心副主任张韬略表示，恶意投诉是市场孕育出来的，还是让它回到市场中去。针对被恶意投诉受损的商家，电商平台可以帮助其恢复信誉。至于商家遭遇的损失，可以走其他渠道进行解决，用市场行为的方法来解决。

中国科学院大学法律与知识产权系主任李顺德认为，净化电商平台的商业环境任重而道远，必须多管齐下，多方共同努力。打击恶意投诉，不仅是电商平台的责任，也需要社会各界共同努力。（于立霄）