

电子商务企业第一波关门潮来袭

中间商无利可图

电子商务已经告别“做个网站，买个百度竞价排名”的时代了。

8月中旬，深圳华强北一家以手机为主业的中型电子商务网站悄悄关门。该网站负责人胡先生告诉记者，生意难做主要是上游厂商直接开展电子商务，让他们这些中间商无利可图。“7月份以来，我身边就有3家做手机B2C业务的网站关门。”

而深圳电子商务行业协会数据显示，注册运营的3700家电子商务公司，去年倒闭的近500家，占注册数13.5%。

中国电子商务协会网络营销推广中心主任、深圳单仁资讯集团董事长单仁称，传统企业纷纷转型网络营销并产生鲶鱼效应，会将那些缺乏传

统业务根基的电子商务网站挤出市场。随着越来越多传统企业纷纷触电，B2C倒闭风潮将会来得更猛烈。

三成电子商务企业在注册当年亡

来自深圳电子商务行业协会的数据显示，截至去年底，深圳市注册的电子商务公司就达3700家，而去年倒闭或转型的电子商务企业接近500家。“今年以来，深圳关门的电子商务网站比去年有增不减。”业内人士告诉记者。

深圳电子商务协会秘书长高圣涵透露，深圳只有20%左右的电子商务企业能持平或盈利，其面临的命

运，与传统企业并没有太大的差别。统计数据显示，深圳市30%的电子商务企业注册当年就会死亡，30%的企业在注册三年后死亡，只有不到四成的企业能够成活下来。

B2C的艰难背后，是传统企业触网的力量不断加强。“我国电子商务已从基础网络、平台、工具建设、人气积累，进入规模应用阶段。谁先应用，谁先受益。2009年-2013年是中小企业网络崛起的最好的机会窗口。”被称为“中国网络营销教父”的单仁称，拥有品牌、资金、人才和渠道优势的巨型企业一旦全面走向网络，传统中小企业的机会窗口就慢慢关掉了。

“传统企业正面临网络转型的紧急关口，再不发力，注定将很快被新

兴网络企业打败。”单仁表示，在未来十年的全球商业竞争中，网站，而不是办公大楼，将成为一个全球化企业最重要的标志和最重要的资产。

人才和观念依然是两大短板

对于广大中小企业来说，要真正掌握网络营销，有面临最大的两块短板，那就是人才和观念。深圳市市场监督管理局电子商务监管处副处长冯念文称，目前不少电子商务企业难以做大甚至难以生存，人才极度匮乏也是其中一个重要的因素。“懂商务的人不懂电子，而懂电子的人不懂商务。如何培养合适的电商人才是发展

电子商务的当务之急。”

而另一方面，不少企业主认为，只要做个网站，买个百度竞价排名，就能做网络推广和电子商务了。而一旦发现通过这些手段没有什么效果，不少企业主的积极性又大打折扣，消极退缩到传统市场上。

单仁表示，要克服上述两大短板，就必须大力发展第三方的、系统的、针对企业家和营销主管的电子商务培训体系，抢占第三方人才培训制高点。

记者获悉，为辅助中小企业进行网络营销，深圳市科工贸信委已确定，今年将采取电子商务大讲堂的形式，定时对相关从事电子商务的个人和企业，进行有针对性地培训。

(高凌云 林口韵 赵宽)

不用心做事早晚会有事

——鹤煤集团出重拳狠抓领导干部作风转变

不久前，鹤煤集团对煤化工筹建处三名值班人员因晚上值班期间喝酒作出免职处理的决定。一石激起千层浪，此事在鹤煤公司上下引起了巨大震动。同时也让大家充分认识到转变领导干部作风的重要性、必要性和紧迫性。但是“在纪律、制度面前人人平等，不管是谁，你对纪律、制度不严格执行，制度将对你不客气，你不用心做事，早晚会有事儿、会出事儿、会被淘汰。”鹤煤集团主要负责人在调度会上语重心长地告诫各级领导干部。这仅仅是鹤煤集团重拳出击狠抓干部作风转变的一个缩影。

井下下班班见领导

“现在在井下工作面，我们基本上上班班能见到矿领导跟班，帮助我们协调解决现场问题。”在鹤煤九矿采二队当采煤班长的贺红坊对记者说。自从执行领导干部值班带班以来，每个矿井每天24小时都有矿领导、区队长、工长在井下跟班带班。即使是不值班的干部，也是每隔一天吃住在矿。鹤煤集团值班领导每天都要在四点和零点班不定时到矿上查岗。难怪有些领导干部说，现在在矿上值个班真不容易，不仅仅要值班、批计划、开调度会，还要在井下跟班八个小时以上。

精简机构效率高

一座年产200万吨的矿井，人员只有240人，以其用人少、产量高、效率高而闻名鹤煤和河南煤化工集团，这就是鹤煤集团在内蒙古整合的第二对矿井苏家沟煤矿。该矿从2010年3月份由鹤煤公司整合，12月正式通过验收，仅用了9个月的时间，创造了“鹤煤速度”。到现在，该矿只有三个区队三个科室和一个办公室，机构之少、人员之精多次受到鹤煤集团领导的高度评价。该矿办公室主任彭斌对记者说：“就拿我们办公室来说，仅有9个人。我们不但负责全矿的食堂、澡堂、员工宿舍，还要负责治安保卫、档案管理、医疗救护、劳保用品的发放，同时还要负责7部车辆的维护保养及使用，是名副其实的‘一人多职，一人多能’。不仅苏家沟矿是如此，在去年和今年整合的37个地方小煤矿中，鹤煤只派去了“五职矿长”，在复工复产矿井中，只安排了少数关键技术人员，许多矿董事长、党委书记、总经理都是由一人担任，避免了人浮于事、推诿扯皮的现象。

工作重在抓落实

“上周我矿安全生产正常，安全督导组查出的问题已全部按照‘五定’原则整改。本周有一个主要环节，就是副井改造，我们决定用一周时间完成。已制定了严格的措施，现场有矿领导跟班带班，确保施工安全。”在5月16日的星期一早调度会上，五矿矿长程章允汇报说。今年以来，鹤煤集团改革星期一早调度会召开形式，扩大到参加人员范围，同时在鹤蒙公司、鹤济公司、鹤郑公司、鹤安公司设立分会场。各矿厂和区域公司按顺序汇报上一周的工作，安排部署下一周的重点工作，需要集团公司领导和各部室安排和协调解决的问题。通过视频会议把鹤煤集团领导的决策部署迅速传达到各矿厂和区域公司。鹤煤集团要求各级领导干部要切实转变观念，用心做事，未雨绸缪，健全机制，严格考核，对工作中发现的问题和隐患严格查处

“道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成”。由于加强了管理，狠抓工作作风转变，今年前四个月，鹤煤产量达到521.33万吨，创鹤煤五十年来历史同期最高纪录，连续22个月实现了安全生产。

(王常玉 卫俊生)

中铁二十三局 中标的湖北岳宜高速公路石首段 开工

7月25日上午9时，中铁二十三局中标承建的湖北岳(阳)宜(昌)高速公路一期土建工程1标段石首段正式开工，昭示着石首60多万人民翘首以盼修建高速公路的百年梦想在隆重的开工典礼中得以实现。

岳阳至宜昌高速公路石首至松滋段全长105.109公里，总投资38亿元，此标除我国新疆以外，是国内目前最大的高速公路标，也是湖北省首批实施大标制建设的项目。中铁二十三局八公司担负施工的一期土建工程1标段石首段，全长42.9074公里，土石方394.56万方，特大桥13座18760米，中小桥21座888米，软基8.958公里，防护及排水59802立方，互通及服务区3处，总投资191.58亿元，总工期29个月。

中铁二十三局集团总经理助理、八公司执行董事、总经理沈德华在开工典礼上，代表施工单位向石首市委、市政府和石首人民庄严承诺：在施工组织中，我们将继续秉承“逢山凿路，雨水架桥，铁道兵前无险阻”的精神，继续发扬“特别能吃苦，特别能战斗、特别能奉献”和“有旗必扛、有杯必捧、有奖必拿、有第一必争”的企业打拼精神，与石首市人民携手，共创精品工程、样板工程、不朽工程，高标准、高质量、高效率地完成好建设任务，把每一座桥梁、每一段路基，每一个涵洞，建成百年之桥、精品之路，争创省优工程、部优工程、国优工程，回报业主、回报政府，回报人民被誉为是地方“经济发展的黄金路、百姓致富的快速路”的岳宜高速公路交一份满意的答卷。

(黄仕科 周安才 周美君)

“雪驰杯”第十九届世界顶尖超模大赛河北赛区总决赛落下帷幕

□ 特约记者 薛万涛
□ 本报记者 许强

8月14日晚10点30分，一场挥洒美艳与智慧，牵动潮流的T台传奇，一场立足国际平台的巅峰对决，演绎梦想的顶级时尚盛宴——“雪驰杯”第十九届世界顶尖超级模特大赛河北省赛区总决赛在河北邯郸金都饭店圆满落幕。

大赛组委会名誉主席、邯郸市雪驰集团有限公司总经理王洪杰首先代表大赛组委会、代表主办单位——雪驰集团发表热情洋溢的致辞，大赛组委会副主席兼评委、邯郸市雪驰集团有限公司党委书记薛万涛代表大赛评委会宣读评分标准，大赛组委会主席、承办单位——邯郸市汇森影视广告有限公司董事长赵森宣布大赛开幕。

王洪杰总经理在致辞中说：“世界顶尖超级模特大赛”是一项国际性高水准的模特评选赛事，是当前中国最具全社会和主流媒体影响力的美丽赛事。其主要宗旨是支持和帮助那些具备了聪慧的头脑、有明确的事业目标、清晰的未来生活取向和有文化、明事理的现代女性提高自身价值并创造广泛的社会价值。雪驰集团是中国服装协会常务理事，中国服装协会羽绒服装及制品专业委员会主任委员、中国羽绒工业协会、中国家纺协会等副理事长单位，雪驰商标是中国驰名商标，企业连续14年位居中国服装行业双百强。雪驰集团主办本次赛事，就是为了以真情回报社会，就是为了和大家一起共同打造美丽事业，就是为了使古城邯郸、燕赵大地、华夏神州在这些佳丽的映衬下变得更加

美丽动人。

当晚的金都饭店演播大厅高朋满座，气氛热烈；灯火辉煌，流光溢彩。经过泳装展示、活力装展示、晚礼服展示和英语提问四个环节的激烈角逐，参赛选手张昭薇摘取桂冠，肖潇、李楠并列亚军，赵亚甜、罗景艳、任怡荣获季军，其他最佳潜质奖、最佳上镜奖、最受媒体关注奖、最佳亲和力奖、最佳才艺奖、最佳表现奖、最佳形体奖、最佳人气奖、最佳气质奖、最具魅力奖和“十佳”模特及11名新秀奖也各有得主。

本次大赛历时3个多月，来自全省的200多名选手，经过培训、景点采风、专题宣传、MV录制、初赛、复赛等一系列活动，最终37名优秀选手脱颖而出，进入总决赛。

据了解，雪驰集团多年来以“美化生活、温暖人间，领服装之新潮，



促人类之健康”为己任，在致力自身发展，打造民族服装品牌同时，还先后拿出上千万款物，用于支持希望工程、体育卫生、扶贫救灾等社会公益事业。本次出资主办第19届世界顶尖超级模特大赛河北赛区赛事，又是其履行社会责任、支持公益事业，以真情回报社会的再次体现。

据悉，荣获冠、亚、季军的选手将于10月初赴北京参加全国总决赛。

创新 传承 发展 飞跃

——访赤峰市瓜子张食品有限公司总经理张少春

赤峰市瓜子张食品有限责任公司是一家以经营炒货为主的清真食品企业，是赤峰地区最早获得QS认证的炒货企业。多年来，先后荣获赤峰地区“诚信单位”、“知名品牌”、“百城万店无假货示范店”等多项殊荣。近日我们采访了该企业公司总经理张少春。

笔者：诚信是企业立业之本，该公司在经营过程中是如何诠释二字的？

张总：信誉是企业发展的基本准则，在市场经济迅速发展的今天，诚信更是一盏指引企业和个人前进的明灯。为此，我公司把构建诚信服务文化作为文化建设的中



◎瓜子张张少春总经理

重。以诚信教育和职业道德教育为主线，将“诚实守信”点滴渗入到每个员工心中。本着每一粒产品都要对客户负责的精神，在员工中深入

广泛地开展“诚信活动月”、“诚信演讲比赛”、“诚信从我做起”等主题系列活动。也正因如此，我公司在2009年被赤峰市消协、红山晚报共同评选为“3·15深得百姓信赖赤峰品牌”；在2010年被评为赤峰市红山区“百城万店无假货”示范店；并多次获赤峰市消费者协会颁发的“诚信单位”荣誉称号，经市工商局、市个体工商协会提议，公司预计将成为赤峰市首批以“老字号”冠名的企业。

笔者：创新是企业的源动力，该公司是如何实施创新经营的？

张总：本公司主要生产及经营各类盐瓜子、葵花子、咸干花生米。瓜子张经营炒货已有百年历史，传承于清末，经清、民、新中国至今已传四世，因其炒货产品原料上乘，火候老到，调味匹配按中医君臣佐使

方法调制，经四代人的精心研制，造就了独特的口味，其香味具有冲、全、腻特点。近年来，公司在保留与继承原有独特风味的传统产品的同时，以市场为导向，不断研发新产品——诸如具有草原风味的奶茶瓜子；适用于举办婚礼所需的婚庆瓜子；既有老少皆宜、稚童喜爱的香酥果；又有友人相聚推杯小饌的酒仙花生；还有逢年过节、走亲访友的精致礼品盒。目前，为保障家乡人民用上放心、绿色、纯正的食用油。经过瓜子张食品有限公司的积极努力，一种选取新疆、河套地区优质油菜为原料，邀请原赤峰市二粮库油脂工程高级工程师指导生产的“登月”牌葵花油即将面世。20余种丰富产品满足了市场不同人群对坚果炒货产品及食用油的需求，赢得了顾客的广泛赞誉。

(夏天 风云)

打造服务文化

赤峰市松山区农电局抓行风塑造品牌形象

内蒙古赤峰市松山区农电局认真贯彻国网公司“新农村、新电力、新服务”的发展战略要求，近年来，从多角度、多方位开展“塑文化、强队伍、铸品质”供电服务提升工程，打造全新的企业服务文化，在优化环境、建设和谐社会、和谐企业中，不断夯实电力服务基础，塑造了良好的企业形象。

2008年松山区农电局迈进国家电网公司县级一流供电企业行列，几年来，该局在保持一流工作常态化运行的同时，企业管理者紧紧抓住“优质服务是国家电网的生命线”这一理念，不断在提升优质服务、塑造国家电网品牌形象上下功夫，创新供电服务举措，践行供电服务承诺，打造全新的服务文化。

在抓行风建设和优质服务工作

的同时，企业管理者充分认识到员工素质的提升直接关系到行风建设和优质服务，塑造企业服务文化，首要的任务就是搞好培训，提升员工素质。几年来，该局在坚持以《供电服务监管办法(试行)》、《供电职工职业道德规范》、《国家电网公司“三十条”》、《供电营业职工文明服务行为规范》等为培训内容，结合新形势、新任务的要求，实施“订单式培训”，有针对性地制定培训计划，提高窗口服务人员熟练掌握岗位服务标准、服务技能、处理突发事件的应变能力。并加强对员工的进行职业道德教育和“追求卓越，努力超越”的企业精神教育，切实提高职工的优质服务意识，增强干部职工的责任感和紧迫感。同时为切实提高处理重大突发性行风事件的能力，有效维护农电企业在社

会中的良好形象，该局还制定了《松山区农电局处理突发性行风事件应急预案》，成立了处理重大突发性行风事件领导小组，建立了“组织完备、指挥畅通、运转有序、反应灵活”的快速反应机制，进而为优质服务工作扎实开展提供了坚实保障。

该局重点发挥客户服务中心作用，设立95598客户服务班，出台完善了《95598客户服务管理办法》，进一步规范了95598客户服务标准和流程，实现了95598电话业务全电子工作单化管理，保证电力服务热线24小时联系畅通；实现了业务受理、用电咨询、信息查询、故障报修、服务投诉等相关服务，各项业务流程闭环管理；建立95598工作质量月分析例会制度，对存在的问题采取了措施，及时进行了整改，使此项工作处于可控

在控状态。

创新供电服务举措，践行供电服务承诺。按照“一县一精品”的原则，该局根据农村用电客户的特点，推行“特色”服务。取消了双休日及时为客户办理各类用电业务，特别在春灌夏浇抗旱的农忙时节，成立了“小红帽”春灌服务队，深入田间地头实行跟踪服务，随时处理春灌用电遇到的问题；针对特殊客户，进行“特殊”服务，建立了特殊客户档案，制定实施了《特殊客户上门服务规定》，为弱势群体(敬老院、伤残病人、军烈属、特困户)提供电力服务和关怀，定人定时上门服务，将对客户的爱心贯穿到营销服务的全过程；进一步完善营业服务项目，通过无线和脱机收费开通营业网点，确保离营业厅较远的客户可就近的营业网点缴纳电费，

极大地方便了客户；强化业扩报装管理，为提高办理用电业务的效率，重新修订了《松山区农电局业扩报装工作管理细则》，优化了业扩报装流程，缩短了办电时间，严格履行服务承诺时限，服务承诺兑现率和客户评价满意率均达到100%；在15个营业窗口全部使用国网公司规定的统一VI标识，实行“一口对外”、“首问负责制”制度等。不断开展特色服务，充分展示农电服务社会主义新农村建设的新形象，树立国家电网公司品牌形象。

“十二五”期间，松山区农电局将继续深化行风建设，努力搞好优质服务，打造全新的服务文化，塑造国网公司品牌形象，为地方经济的发展做出积极的贡献。

(王东玲 刘林红)