

日本动漫大师 寻泉州“奥特曼”



日本动漫大师池古仙克和他创作的奥特曼。

□ 李 菁

近日，日本动漫界家喻户晓的大师、《奥特曼》电视剧主创人员之一的池谷仙克先生莅临泉州。在记者采访时，池谷仙克表示，奥特曼是一个非常难得的品牌，此次泉州之行的目的是创造出一个崭新的，甚至今后可能超越奥特曼的动漫形象。

一个好记的名字 奥特曼值 1 万亿日元

池谷仙克称，他当初接受电视台的委托，制作《奥特曼》这个电视剧时，没想过这个剧本是给孩子们做的。“看完剧本后，我发现里面的语言和情节孩子们根本不可能看懂，太复杂了。但是导演告诉我，懂不懂不是最重要的。结果，奥特曼最受孩子的欢迎。如果当时只想着孩子们能不能看懂，那么奥特曼就不可能走到今天。它还有一个成功因素就是拥有一个非常好记的名字。”如果要计算奥特曼的价值，池谷仙克认为它的价值应该在 1 万亿日元以上。奥特曼如今已经是全世界闻名的、直观性的、非常难得的品牌。“在全世界的动漫产业中，迪斯尼是最成功的品牌，它不只是一个品牌形象，还有许多的延伸产品。很遗憾，奥特曼暂时还无法赢过美国的迪斯尼。迪斯尼有狮子王、猫和老鼠等等，但奥特曼只有奥特曼。”池谷仙克说。

将结合泉州特色 创造超级“奥特曼”

池谷仙克表示，此次来泉州的目的是与华光摄影艺术学院的小伙伴们一起创造出全新的产品，做出一个崭新的、更棒的形象。“要做一个符合中国人口味，又与日本设计和技术相结合的形象，也许有一天它会超过奥特曼的知名度和影响力。现在做动漫要比我们当时做要困难得多。那时候的技术和手段与现在相比差很多，技术容易学会，但创意和故事性才是动漫产业做大的关键。”他说。

据悉，池谷仙克先生将在接下来的几天里从历史、民间传说等方面了解泉州，做出富有泉州特色又有创意的东西。

处急速发展时期 动漫应突出地方特色

泉州的动漫产业正处于急速发展时期。池谷仙克认为，泉州的动漫产业应该将那些有传统意义，想要传承给后代的东西进行横向扩大或者纵向延伸，强调地方特色的同时，也不能丢弃共同点。

“以奥特曼的创作来举例，日本是一个长形的国家，从北海道到冲绳，每个地方的文化都是不一样的。做动漫形象时，要做出一个南北方都能接受，又不失去东京本土特色的东西。”

在动漫产业的发展中，应该注意文化的发展。“打个比方，泉州做服装的企业家并不都是为了赚钱，一定有企业文化传播的成分包含其中。做品牌时，每个经营者都会想要突出特色，把想象变成市场，这是一个创意的原点。如果我们做奥特曼时只想着要做好拍、好看、好卖的电视剧，那么奥特曼不会有今天的影响力。如何通过创意做出文化性，艺术性是很重要的。”他说。

陈晓敏：从容于优雅睿智之间

□ 赵永红

作为一名工程塑料行业骨干企业的掌舵人，陈晓敏先后荣获全国三八红旗手、浙江省杰出创业女企业家和温州市优秀企业家等诸多荣誉。在事业上，她是女强人，在生活中，她是优雅与睿智的小女人。

看准时机 毅然转型

1978 年的改革开放使市场经济和私营企业成为中国经济发展新的驱动力。陈晓敏说：“我生长在这个蓬勃发展的时代是非常幸运的事情。商业氛围浓厚，新的创业机会不断涌现，我也因此成了率先创业那批人中的一个。”

于是，陈晓敏和朋友一起创立了俊尔印染厂。当时中国的服装行业竞争激烈，进入门槛很低。上世纪 80 年代末，和其他创业企业一样，俊尔印染厂在草创初期也面临着严峻的生存挑战。陈晓敏和她的搭档很清楚，只有靠差异化竞争才能让企业在市场上站稳脚跟。深入研究市场之后，陈晓敏发现，一种韩国进口的砂洗服装在当地畅销，但价格却很昂贵。于是，她们着手开发成衣染色、砂洗后处理加工技术，成功开发并低成本替代。从而快速获得了市场的认可和消费者的青睐。在陈晓敏和她的团队坚持不懈地努力之下，俊尔印染厂仅用了 5 年的时间，就在服装印染后处理领域中创出了一片天地。

陈晓敏并没有因此而沾沾自喜，她在小试牛刀后已经开始提前谋划，

陈晓敏，浙江俊尔新材料有限公司董事长，温州市政协委员、温州市女企业家协会会长。走近她，你就会读懂温州女人的优雅与睿智。



今后如果能寻找到这样的项目——环保、高科技，有潜在的更大市场需求的产品，同时符合国家产业发展方向，那么俊尔才能实现可持续发展。这样，她又开始寻找新的商机。1995 年，陈晓敏找到了第二个创业机会，这就是俊尔新材料，一家研发、生产和销售改性塑料材料的高科技公司。此后，她一直担任公司的领导职位。

企业创新 不竭动力

材料是国家的基础产业，材料企业最大的价值是要为整个行业的地位和市场竞争力提供平台，所以这不只是一个企业兴衰荣辱的问题。为此，陈晓敏把创新 and 产品质量视为企

业生命力的所在。“新产品的生命就是技术，没有创新，一切无从谈起。”她在公司建立了俊尔高分子新材料研究院，设有工程塑料研究所、轻质材料研究所、院士工作站、博士后工作站、国家认可实验室等机构，汇聚了工程院院士、教授级高工、博士、研发工程师等一大批高端研发人才，为俊尔不断创新提供强有力的智力支持和技术保障，使其成为高新技术产业自主创新的典范。陈晓敏想了很多方法来吸引、激励和留住研发人才。在俊尔，陈晓敏的诚意人所共知，一些研究员的薪水甚至超过公司高管。

正是依靠这种专注技术创新、管理创新的发展方式，陈晓敏带领俊尔从行业新兵到行业龙头，一步步成长

壮大。

依法经营 热心公益

十几年来陈晓敏以敢为人先的创业创新精神、柔性化的经营管理理念、敏锐的市场洞察力和闪亮的人格魅力，带领俊尔公司由小到大、由弱到强并成长为浙江省规模最大、产品品种最齐全的高性能工程塑料企业，为国家经济社会的发展做出了积极的贡献。鉴于她多年来的创业成绩和创业精神，陈晓敏曾先后被评为“全国三八红旗手”、首届“浙江省青年创业奖”、“浙江省杰出创业女企业家”、“温州民营经济十大年度人物”、温州市优秀女企业家等多项国家、省、市级荣誉。

与此同时，陈晓敏热心公益事业，超越简单的捐赠，她把社会责任融入到了企业的日常管理中去。温州是国内重要的低压电器设备生产基地，高端改性工程塑料主要依赖进口，陈晓敏领导俊尔公司通过自主研发，实现了部分高端产品替代进口材料的目标，完善了温州高端电器产品产业链，为温州市低压电器行业的转型升级提供了支撑。俊尔公司还通过与宝马、奥迪、大众等跨国公司开展合作，成功介入高端车用新材料产业链，带动了企业转型升级。

【相关链接】

陈晓敏创办的浙江俊尔新材料有限公司是中国工程塑料行业的骨干企业，致力于为电子、电器、汽车、

72%的温州民营企业家选择子承父业

□ 黄 忠

改革开放 30 多年来，温州非公有制经济迅速发展，据温州市工商局统计数据显示，截至去年底，温州共有在册民营企业 7.22 万户。

到如今好多企业都到了交接班的时候，这种代际传承有何特点？接班人传承和培养又面临哪些困难问题？

前不久获评浙江省统战理论政策研究优秀成果一等奖，由温州市工商联历经数月调研完成的《温州民营企业接班人健康成长机制》专题调查报告显示，72%的企业家选择子承父业。选择接班人，我市民营企业家普遍缺乏健全的计划，仅有 5.7%的受访企业家制定了书面继任计划。

主流模式是子承父业

历经 4 个多月的实地调查、座谈

以及问卷调查，课题组综合分析得出结论：温州民营企业代际传承主流模式是子承父业。

如何选择合格的企业接班人关系到民营企业存续的根本，温州市企业代际传承普遍采用的模式有三类：一是内部培养自己直系血缘的继承人，即“子承父业”；二是内部培养由“差序格局”外推的“亲人”继承，如翁婿、叔侄、堂兄弟等；三是外部广泛搜寻职业经理人，即实现“家族控制”和“委托代理”的兼容。

问卷调查结果表明，温州企业家对经营权选择最终移交理想对象时，首推子女接班的占 720%，选择亲戚接班的占 7.5%，还有部分企业家选择其他方式接班。

注重教育和基层锻炼

注重教育和基层锻炼成为培养企业接班人的主要路径。温州民营企

业家在创业时，文化水平偏低，因此对子女的教育都非常重视，企业接班人的学历普遍较高，大多数具备国外留学经历。同时，大部分温州企业家在子女学业结束之后，不会直接安排进入家族企业，而是选择让子女自己创业或者到其他企业历练。

调查结果表明，温州民营企业家认为自己的子女缺乏工作经验，有 49.6%的调查对象认为经过其他相关企业的历练是首要的，可学习先进管理经验。

能力水平是主要标准

能力水平成为选拔企业接班人的主要标准，继任者的选拔标准是影响民营企业代际传承的重要因素之一。

课题组通过调研发现，温州民营企业涉及到经营权移交标准时，84.4%的企业家认为接班人能力水平

高低是移交的主要标准。在股权分配上，41.7%的企业家认为以能力水平高低作为分配标准，其次是按照均等比例分配的占了 36.5%，按喜爱程度和传给长子女的各占 5.2%，按照性别分配的是 8.6%，还有选择其他的有 2.8%。

缺乏健全的传承计划出于各种原因，民营企业的领导者经常故意回避自己的退休问题，由此常常导致企业对继任计划的重要性认识不足。

调查结果显示，企业内部制定继任计划的正规程度不是很高，有书面计划的仅占 5.7%，剩下 94.3%的企业家没有考虑或仅是停留在头脑中的概念，继任计划还是一种比较含蓄的、非正式的形式停留在现任企业主的脑海中。一批民营企业家，其实早已到了交接班的年龄，然而却迟迟没有放下手中的“权杖”。

“方正”与“广济”：一个民营企业家的慈善理念

□ 夏青锋 程成

民营企业家方正经常给人讲他小时候的故事。熟悉他的人都谈，这些看似平常的往事正是他如今乐善好施的动力与源泉。

流着“广济”血液的穷孩子

方正正在家里排行老三。广济，取佛教语“广施佛法，普济众生”之意。广济县民风淳朴，那里的居民则乐施好善。方家老三在广济县上到小学的时候，就自作主张，把名字改为“方正”。“一定要正直、善良、守规矩。”他小小的心里铭记下了这个朴实的道理。

要帮人强，必先自强。上世纪九十年代初，在改革开放的大潮中，方正辞去公职，白手起家，开始单干。他做过油漆工、电焊工。后来，他开始试水化妆品、服装、电线电缆等不同行业，积累了一些经商经验。1994 年，他涉足房地产领域，成立方正房地产开发有限公司，稍稍理清一些头绪后，

他就捐出了创业初期的第一笔扶残助残款 2000 元。

那是创业的第一年，还没有盈利。之后，各种扶贫、救助、捐款活动就逐渐成为方正的习惯。“看似帮助别人，其实也在净化自己。”在做慈善的过程中，方正体会到很多的快乐。“做慈善和我的事业一样，都是我生活的一个部分，它让我觉得开心、快乐、舒坦。”

做了十几年的房地产老板，他至今依然开着一台公私兼用的商务车代步，着装整洁、大气却没有一套特别的名牌服饰。“不是不讲排场，太铺张时候总让我心里不舒服。”方正的言谈总是那么温厚。

帮不上别人会让他内疚

2007 年起，方正通过黄冈市民建向黄冈师院提供困难学生资助，每年 1 万元。

2009 年起，方正通过黄冈市总工会成立困难职工救助中心，每年提供 5 万捐款。

2010 年起，方正向红安县王文秀村新农村共建项目每年提供 3 万元。

2011 年，方正连续两年通过湖北希望工程年会捐款 20 余万元。

汶川地震、云贵旱灾、98 雪灾、东南亚海啸……每一场灾难中，都有方正伸出的援助之手。

只要有人提出要求，或多或少，方正说他都会给出一些帮助。而那些要求，通常都是口头一说，没有协议、没有仪式，有的甚至没有了记忆。

唯一拿不出来的那一次，让他记忆深刻并深感内疚和不安。有一次交谈中，人家让他资助一个项目，他答应了，但因为当年生意波折，艰难中他没能全额支付承诺的数额。“这件事一直让我耿耿于怀。”方正说。

“方正”与“广济”：人生和事业的终极品牌

2011 年，企业家方正开始着手成立“广济天下 方正爱心基金”。“广济”是方正修改自己名字之后，想要打造的另一个品牌。与朋友合作投资

酒业的时候，他就想到原名“广济”的家乡，广施佛法、普济众生，关注慈善，喝酒交友……这些理念不约而同地契合在一起。于是，方正以慈善的情怀，把新成立的的酒业公司、新设立的爱心基金，均命名“广济”。

2011 年 4 月，方正的广济天下酒业有限公司成立。

8 月 8 日，作为湖北希望工程的一部分，由省青基会与广济天下酒业有限公司联合发起的“广济天下 方正爱心基金”设立并启动。

9 月 1 日开学前夕，李千伍、汪凯等 40 名贫困大学生收到 10 万元方正爱心基金资助。

零散、随性的捐款，逐步走向系统、规范的捐助。方正说，做慈善就像吃饭、洗脸那样，已成为流动中的血液、生命中的常态，不必刻意低调也无需刻意张扬。因此，他提出“发展与慈善同行”的理念：一方面，在事业良性发展的情况下，有能力持续提供更多的善举。另一方面，边发展边行善，发展越大善举越多，而不用等赚到多少之后再善举。

机械、环保、航空等国家重点行业提供一流的高性能改性工程塑料。目前，公司综合实力处于国内同行业前列，已成为浙江省规模最大，产品品种最齐全，技术研发力量最强的高性能工程塑料企业之一。

土豆滞销 农民微博求助 成龙名下基金 出手帮扶

□ 张中强

今年，我国北方土豆再一次陷入“农业周期律陷阱”，去年能卖 12 元 / 斤，今年此时却连三四角一斤都不好卖，大量土豆滞销，内蒙古目前的土豆滞销量甚至达到了近七成，农民苦不堪言。部分农民把苦水倾诉到了网上，却收到了意想不到的效果。

“土豆四毛五 含泪求帮助”

“大家好，我是内蒙古乌兰察布后旗十六号的农民李继文，新浪微博协助我开了这个微博。我这里土豆滞销 700 吨，非常紧急！现在土豆都在田地里，没有地方屯，天气越来越冷，土豆一受冻就完了，我们一年的心血就全白费了……请好心人帮帮我们，土豆四毛五一斤，含泪请大家帮忙，感激不尽。”

10 月 12 日傍晚，内蒙古农民李继文在新浪上开通了个人微博，发出了这则求助信息。谁知，短短 3 天时间，就有 9 万多人转发了这则微博，李继文卖土豆的事传遍了大江南北。

转给土豆网 成龙愿帮忙

李继文的手机很快就被“打爆”了，北京、上海、广东……来自全国各地的热心网友打电话向他求购以解其燃眉之急，有的要几斤，有的要几十斤，让李继文非常感动。但网友们的单笔需求量大小，运费太高，让他很为难。要解决他的问题，还得靠大客户帮忙。李继文称，他目前已与一家淀粉厂达成了合作意向，淀粉厂愿意向他购买几百吨小土豆。

知名网友“互联网的那点事”把李继文卖土豆的事转发给了土豆网。虽然土豆网是家视频网站，并不卖土豆，但该网站还是愿意为其提供帮助。土豆网又与成龙慈善基金会取得了联系，该基金会表示愿意购买 175 吨土豆，赠送给低保、福利中心、特殊学校及贫困小学。



10 月 9 日，内蒙古武川县可以力更镇三圣太村农民赵文华(左)在地里起土豆。最近，我国内蒙古地区新上市土豆因为销售困难而价格下跌，江西省农产品市场绿豆平均价格比 2010 年底下降 20%，苦瓜下降 19%，农产品价格周期性波动问题引起了社会关注。