

经营之道 ▶ 酿皮、凉粉、老酸奶、馓子、三泡台、牛肉拉面……近年来,随着我国清真产业发展,许多原本“养在深闺人未识”的清真美食,被五湖四海的朋友接受和喜爱,并成为中国与伊斯兰国家文化交流的纽带。

# 清真美食:从养在深闺到名满天下

稿件撰写 庞书纬 骆晓飞

作为国际知名清真产品展销会之一,2013年春夏之交在西宁举办的第七届中国(青海)国际清真食品及用品展览会,为西北地区乃至中国清真美食,提供了展示自我的绝佳平台。

## 小酸奶,大市场

12年前,当王维生只身来到青海时不曾想到,一碗小小的酸奶,不仅改变了他的命运,也改变了许多食客的生活。

“有一次,我无意中在路边吃到一碗青海老酸奶,刚吃一口,就被一种特别的香味吸引了。”王维生回忆道。

老酸奶是青海人特别是穆斯林群众喜爱的美食之一,已有上千年历史。由于采用冷发酵工艺,老酸奶能够形成如豆腐脑般爽滑的质感。

2008年,王维生和他的青海小西牛生物乳业有限公司推出了自己的拳头产品:青海老酸奶。刚一上市,就受到消费者热捧,销量节节攀升。2012年,老酸奶系列产品的销量已突破2亿元。

在充分吸收传统工艺基础上,王维生和他的团队还大胆采用现代技术,结合地方特色,开发出枸杞、青稞等多种口味。

值得一提的是,青藏铁路对青海老酸奶的市场推广发挥了意想不到的作用。“沿青藏铁路参观的游客,很多会整箱整箱地购买老酸奶带回去。现在老酸奶在全国20多个省份都有销售。在港澳地区也有代理商。”王维生说。

谈到未来的打算,王维生笑道:“未来



几年,争取建立全国直销网络。青海作为中国五大牧场之一,拥有110多万穆斯林群众,没有一个响当当的清真乳业品牌,实在可惜。”

## 小拉面,大民生

每天凌晨4点,做完晨祷,韩孝德开始了一天的忙碌。他的牛肉面馆位于新加坡著名商业街“牛车水”。10年前,他带着一手拉面绝活来到狮城,如今已拥有2家分店,员工超过50名。

牛肉拉面是西北穆斯林群众喜爱的家常美食。上世纪八十年代开始,越来越多的青海人凭借一碗热气腾腾的拉面,不仅

在全国站稳了脚跟,还将生意做到了海外。

据青海省人力资源和社会保障厅提供的数据,目前青海人已在国内外约200个城市开办近3万家牛肉拉面馆,年收入超过20亿元,“拉面经济”收入已占到青海农民在外劳务收入的一半以上。

针对很多外地人说起牛肉拉面“只知兰州、不知青海”的状况,青海积极鼓励拉面产业的品牌打造,如今仅化隆一县,就有40多个拉面品牌在省外乃至国外注册,年收入超过7亿元。

“刚出来的时候就是想赚钱养家,现在我更希望能向全世界推广中国西北的清真美食。这不,每天都有好多食客向我讨教

牛肉拉面的做法呢。”如今韩孝德的普通话已带着明显的南洋口音。

## 小姑娘,大梦想

2012年,我国清真食品年产值已达3600亿元,并以每年10%以上的速度增长。清真食品产业的发展不仅带动了青海穆斯林群众脱贫致富,也改变了他们的生活,回族少女韩燕就是其中一位。

作为“85后”,韩燕身上却透着成熟与干练。17岁赴马来西亚求学,22岁拿到硕士学位,24岁拥有自己的清真食品外贸公司。

“当初决定创业不是心血来潮,而是做了细致的市场调研。青海清真食品想要打开外销之路,必须拿下马来西亚市场。”韩燕说。

运用自己娴熟的马来语以及在马来西亚的人脉,韩燕向马来西亚客商推销真空包装牛羊肉、牦牛肉干等青海特色清真食品,不到两年,生意已经做到了马来西亚的10多个城市。

如今的韩燕已成了名副其实的“空中飞人”和“电子商务达人”,每天都要处理大量订单,即使这样,韩燕每年还是会抽出时间回家乡西宁看看,“毕竟,这里是我的根。”

说起对未来的期待,韩燕的回答让记者稍感意外:“目前全球清真食品年贸易额超过1500亿美元,但中国清真食品年出口额只有1亿美元左右。我希望中国能参与到清真产业国际标准的制定之中,在国际市场上争夺话语权。毕竟国际贸易从来都是‘我定规则我就赢’。”

# 全国林业机械标准化技术委员会第五届第五次会议召开



4月24-26日,全国林业机械标准化技术委员会第五届第五次会议暨标准审定会在山东临沂召开,国家标准委工业一部、国家标准委标准审查部、国家林业局、山东临沂市人民政府等部分领导出席会议。

此次会议共计60余名有关林业机械的科研学院和企业的高管、专家和标准委员会委员参加,研讨审定了《农业和林业机械及园林机械》《手扶控制和手持控制机械》《灼热表面可触及性的测定》等5部国家标准和9部行业标准。

特约记者 袁孝冲

# 兴乐集团喜获四项 QC 成果奖

本报记者 何沙洲

通讯员 杨晓欧 张芳

4月24日-26日,温州市质量协会“2013年度温州市优秀质量管理小组成果发表会”在瑞安举行,共有35家大、中型企业或单位的近110项QC成果参会。兴乐集团喜获了包括2个一等奖和2个二等奖在内的四项市级QC成果奖。它们

分别是兴乐电缆公司攻坚QC小组的《关于圆形紧压导体拉规格方法的改进》和松阳公司精细QC小组的《提高第5类导体单丝一次交验合格率》荣获2013年度市级QC小组成果一等奖;兴乐集团公司管理创新QC小组的《QC工具在质量管理过程中应用》和于都公司现场管理QC小组的《优化工作环境、提高现场管理》荣获2013年度市级QC小组成果二等奖。

此外,荣获一等奖的松阳公司精细QC小组的《提高第5类导体单丝一次交验合格率》还被温州市质量协会推荐参加“2013年浙江省优秀质量管理小组成果发表会”。

据悉,自2009年开始参加温州市质量协会举办的QC成果发表活动以来,兴乐集团已取得多次获得浙江省、温州市QC成果奖的好成绩。

# “金茂丽江年”开启净心之旅 定义丽江新生活

胡可璇

5月2日,由金茂雪山语鼎力打造的“金茂丽江年·净心盛筵”活动圆满结束。据了解,此次活动历时八天,由名家画展、雪山夜宴、慈善互动、穿越老君山和公众展览五个环节组成。今年,金茂雪山语持续发力,推出“金茂丽江年”系列活动,以丽江文化体验为宗旨,带领人们认识鲜为人知的丽江,体会回归自然的心灵之旅。

## “金茂丽江年”开启净心之旅

此次“净心盛筵”,金茂雪山语展示出30位当代名画家的作品近百件,为丽江献上了一场艺术视觉盛宴。而融合古典音乐秀、植物精油秀、餐香味觉秀等多种艺术形式的“极致五感丽江”、“穿越老君山”等活动则将盛宴带入高潮。

据介绍,2013年,“金茂丽江年”将持续进行。继本次“净心盛筵”后,还将有欢乐季、探险季、美食季等活动陆续开展。

金茂雪山语地处丽江世界遗产公园,占地700多亩,享有丽江最丰富的原生资源,推窗可见玉龙雪山自然风光,户户可观雪景。

项目承袭丽江天赋,融金茂高端品牌,打造集君悦酒店、金茂独家精品商业J-LIFE以及四重境界别墅于一身的高端度假复合体。据悉,该项目园内保留了3块原生湖泊,以及百余种珍稀植被,绿化率高达60%。

## 金茂品质深度定义丽江生活

在世人眼中,丽江因其悠久厚重的历史文化、夺人魂魄的自然风光、淳朴惬意的民风民俗而变得璀璨夺目。这座有文化、有历史、有自然的三遗城市,雪山巍峨、泉水清幽,令每一个人都能找到那片心灵净土。

在业内人士看来,今天的丽江不单纯只是一个旅游目的地,更代表着一种无数人向往的生活方式。而作为方兴地产进军旅游地产的开山之作,金茂雪山语精准地抓住了丽江的“净心”要义,打造了中国首个净心度假综合体。项目提出的“净心度假”开发理念,提供了一种高品质的消费体验。

方兴地产作为中化集团公司旗下房地产和酒店业务的旗舰企业,不断扩大在中国高端地产领域的领先地位。

纵观方兴地产金茂系产品,从上海金茂大厦到北京金茂府,从三亚金茂丽思卡尔顿到青岛金茂湾,“金茂系”项目不断在市场中重新定义高端与品质。业界认为,金茂雪山语将充分传承这种品质基因,为业主奉献丽江文化的全新体验,以卓越度假服务理念带领人们重新感知丽江生活。

# 女企业家王福芝:诚信经营是责任也是福气



张华征 李宏涛

在河南禹州市买水果,“平安福”是人们最常去的地方。因为这里的不少市民都见证了“平安福”老板、被称为“水果大王”的王福芝由一个小水果摊贩成长为一名女企业家的历程。

20年前,王福芝还只是一个小小水果摊贩。经过20多年经营,王福芝的“平安福”目前已成为禹州市乃至许昌市最大的以水果经营、品牌代理、高端白酒、进口红酒专卖为主的多元化商贸企业。每当有人问王福芝为何能把小企业做大做强,她总会淡淡笑着说:不怕苦,讲诚信,什么生意都能做得好。

20年来,王福芝始终以“诚信经营,回报社会”为动力。秉承“树立一个品牌,带动一个产业,推动一方经济,致富一方百姓”的品牌理念,积极实施品牌带动战略,强力带动产品销售、企业经营、企业规模,充分发挥“平安福”的品牌效应,实现公司跨越式飞速发展。她也因此获得众多荣誉。4月28日,由中国文联、全国工商联主办、中国新时代征评组委会承办的第四届中国新时代征评活动总结表彰大会在国家会议中心召开,王福芝荣获“中国时代十大诚信企业家”称号。

王福芝特别看重这个奖,她感慨:诚信经营是企业的责任也是企业家的福气,在经营中投机取巧是做不长久的。无数的例子都证明了这一点,所以“平安福”今天的成绩都是诚信带来的。

2013年元月,王福芝投资2000万元启动郑州“平安福果”水果连锁专卖店项目,目前已经注册成立河南平安福果业有限公司,专注于果品经营的连锁专卖店事业。据王福芝介绍,2013年公司计划在郑州区域开设100家“平安福果”水果专卖店,下半年开拓河南省3个地市级区域运营中心“平安福果”水果专卖店。

诚信经营带来好收成。王福芝的企业目前拥有无公害水果种植基地3000余亩,连锁门店近20家,其中禹州市9家,郑州市10家,公司具有功能齐全的配送中心和大型保鲜库;拥有许昌市知名品牌1个,代理品牌7个,高端白酒、进口红酒专卖店2个,高端商务会所1个,现有员工达400多人。“平安福”已经成为禹州市乃至许昌市家喻户晓的知名品牌。

“吃水不忘挖井人”,王福芝经常讲“企业发展了,不能忘了支持我们企业发展的禹州市全体父老乡亲”。每逢“八一”建军节,她都带领员工慰问驻禹部队官兵,积极参加“送温暖”活动,王总在公司发展过程中始终把回报社会放在首位:慰问贫困户、捐助助学、安排农村人员就业……

在回报社会、热心公益事业的爱心事迹下,创业成功后的王福芝2012年当选为许昌市第六届人大代表;被禹州市妇联评为“禹州市优秀创业女性”;许昌市妇联评为“许昌市优秀创业女性”;许昌市“三八红旗手”;禹州妇联评选为“妇女创业示范基地”;许昌市工商局评为“重合同守信用”单位;河南电视台评选为“诚信经营单位”;“平安福”品牌被许昌市工商局命名为“许昌市知名商标”;平安福商贸有限公司被共青团许昌市委评选为“青年文明号”。

# 互联网大佬 跨界“抢食”

杨兰

在马云的亲自推动下,4月29日,新浪与阿里巴巴宣布,阿里巴巴以5.86亿美元购入新浪微博公司未来的优先股和普通股,占总股份18%,并且未来可能增持到30%。不过,新浪管理层借此套现1.45亿美元。

阿里巴巴多年来在社交产品上一直未有建树,马云也一直希望拥有自己的社交工具和电商结合,获得更有价值的数据。所以,马云最初给新浪微博开出的价码是完全收购,而且百度也一直觊觎新浪微博,但老辣的马云最洞悉人性,给了以曹国伟为首的新浪管理层套现的机会,最终经历46轮谈判入股新浪微博。

2012年,由于受到电商崛起的威胁,传统零售业虽然整体规模仍保持一定增长,但增速明显下滑。现在,在PC端电商爆炸性增长之后,接踵而至的将是基于移动终端的电商的爆炸式增长。虽然迄今为止,作为移动互联网终端的微博、微信的商业化探寻都还



只不过才打开了一条门缝,但没有人会怀疑,一个新的商业时代已经开启,已经抢到船票的阿里巴巴和腾讯将使其商业模式越来越清晰。

姑且来展望一下马云可以利用新浪微博做些什么。当下移动互联网可见的盈利模式主要有广告、游戏和电子商务三种,而广告是能最快变现的部分。

就笔者的体验而言,个体的社交网络已经越来越倾向于微信,而微博越来越成为个体的“官微”,它只是获取外界信息和向公众表达或诉求时的发布平台,因而未来新浪微博的媒体属性会强于其社交属性。

但无论如何转换,凭借新浪微博超过5亿的注册用户和4700万的日活跃用户,马云都可以很快吃到微博的广告蛋糕,只不过他必须对新浪微博现有广告营销模式进行改革。

举个简单的例子,新浪微博前段时间在用户登录界面出现某车企广告,从而遭到用户大量投诉。再比如,微博用户会收到诸如减肥药、美容、家居用品之类的产品广告,即便拉黑也没用,这种以牺牲用户体验为代价的强推式广告轰炸,在引发反感之外很难带来实际购买行为。

对马云来说,可能电子商务才是他真正拿手和想通过微博做大的。虽然阿里巴巴早已在移动端布局了淘宝系列,但淘宝买家的数量和忠诚度都难以和微博用户相比,未

来,基于大数据的精准营销或许将像金矿一样取之不尽。

互联网企业从诞生之日起,就靠讲故事吸引资本入场。从早期的无线增值服务到网络游戏,再到今天的PC端或移动端电子商务,“阿里浪”的故事告诉我们,互联网公司已经从云端回到地面,步入了真正的商业时代。尽管未来资本市场仍然需要故事,但是这个故事的版本需要更加现实的盈利模式和可量化的盈利预测。

49岁的马云说自己这个年纪做互联网有点老了,其实老的不是他,是新浪这样的门户网站以及旧的商业模式。几年后回过头来看,在阿里新联姻的故事里,马云或许充当的是一个救赎者的角色。

说实话,看到互联网大佬们刀光剑影的合纵连横无一不指向传统零售商们的领地,真心为传统零售企业着急。金钱的流向跟着消费体验走,而消费体验正从商场到网络再到移动终端,如果企业不能意识到这一点,那么在未来的竞争中将岌岌可危。