

台江党员企业家 诚信经营赢得众人心

■ 王玉萍 陈晓 王盛阳

在福州台江,有这样一群非公党员企业家,在激烈的市场竞争中,他们认真处理好党性与交易、竞争与诚信、赢利和奉献的关系,赢得越来越多的客户认可,让党员诚信店金字招牌名扬海内外。

诚信经营,生意越做越火

在瀛洲商界,曾天佛几乎无人不知。他从农贸市场小摊位起步,凭借着20多年的诚信经营,到如今已拥有4家大型经济实体,成为福州水产商界大亨。

曾天佛是瀛洲个协分会党支部的委员,他的水产批发店是第一批党员诚信店。在他看来,质量诚信是企业的立足之本。某年的夏天,曾天佛进的一批价值十几万元的海蚌变质,有人要低价收购,被他严辞拒绝,“虽然这样我可以收回一两万元的成本,但这是缺德事,我绝不能让坏海蚌流到市场去害人”。

2007年5月,江苏启东。当地渔民听说福州的曾天佛派人来收海蚌,马上把货送到他的车上。有一个收购商听说曾天佛的收购价为每公斤16元,便想以高出3元的价格“挖墙脚”,被渔民们一口回绝:“曾天佛有信誉,我们只愿意卖给他。”这事传到曾天佛耳中,他很感慨:“信守承诺、诚信经营,不仅让我赢得了群众的信赖,也赢得了生意伙伴的敬重,更为我创造了商机与丰厚的回报。”

作为福州传统小吃的代表,“尚干小吃”在福州地区家喻户晓,“掌门人”郑炳春也是台江区党员诚信店的业主。从商近十年来,郑炳春始终严格遵守“诚信经营、品质第一”

奥飞动漫运营 韩国“倒霉熊”

■ 潘建

奥飞动漫6月25日晚间公告,公司与汉唐韵文化公司以及管理团队代表人萧峰三方约定共同出资2000万元在深圳市成立奥飞贝肯公司,负责韩国知名动漫品牌“贝肯熊”(又名“倒霉熊”)知识产权商品化运营、影视作品发行、玩具衍生品开发和增值服务等。奥飞动漫希望凭借自身丰富的运营推广经验,将“贝肯熊”打造成继“喜羊羊与灰太狼”之后又一知名动漫形象。

公告显示,汉唐韵已经与“贝肯熊”之韩国著作权人(RG 动漫工作室)签订了著作权转让合同及其补充合同,转让价格为700万美元。同时,汉唐韵将以700万美元将“贝肯熊”的知识产权转让给奥飞贝肯。奥飞贝肯拥有“贝肯熊”除欧洲、非洲、澳洲、南美及加拿大五个区域外的全世界范围内其他全部区域的著作权。

贝肯熊(Backkom)又叫倒霉熊,2002年诞生于韩国,是韩国最受国民欢迎的卡通形象之一,2006年摘得韩国动画片最高奖。在网络上,“倒霉熊”的网络搜索条目达到1360万,在搜狐视频的点击率已达3亿多次。

奥飞动漫此次出资900万元,占目标公司的45%股权。合作协议约定,奥飞动漫有权选择对目标公司进行增资或受让股权,使其持有目标公司的股权增至51%。

奥飞动漫表示,这是公司首次整合海外知名动漫卡通品牌,是奥飞迈向全球整合的第一步。基于“贝肯熊”在青少年群体中强大的知名度和影响力,未来它在奥飞泛娱乐产业(互动游戏、移动媒体、电影等)将获得良好的拓展,实现良好的商业价值。



今天是中国中国共产党成立93周年纪念日,也是千万党员们的共同节日。伴随着改革开放经济大潮,我们的身边随处可见党员企业家的身影。在福州台江,就有这样一群党员企业家,他们用勤劳与智慧,让党员诚信店金字招牌名扬海内外。

台江党员企业家 诚信经营赢得众人心



党员企业家和他们资助的学生。

的信条,严把质量关。在他的带领下,福州“尚干小吃”在短短2年多时间里,门店发展到30家,并保持每年30%的增长,年营业额呈现20%的增长。如今他正计划开拓省外市场,首家省外门店将于国庆节前落户广州。

在台江,像曾天佛、郑炳春这样的党员企业家还有很多。这些党员企业家时刻牢记党员职责,发挥党员先锋模范作用,秉承诚信经营经商之道。台江区工商局的数据显示,自2007年至今,该区党员诚信店已达483家。

“一带三”让诚信遍地开花

为了将诚信效应从党内拓展到党外,吸引更多商户加入诚信经营行列,台江各个协分会党支部开展了一系列诚信帮带活动,诚信“一带三”便是其中之一。

所谓诚信“一带三”,就是一个“党员诚

信店”带动3个以上普通个体工商户共创诚信经营户。分会党支部定期组织“党员诚信店”代表为全体党员及协会会员经营者讲授“诚信生意经”,传播诚信致富的理念。同时,支部还引导“党员诚信店”将帮带的范围扩展到经营管理知识传授、市场信息资源共享、经营项目对接等,真正做到以诚信带动发展,帮助经营户们共同走上诚信致富之路。目前,该区483家党员诚信店分别与1479家经营户结成了帮带对子,他们互勉互助,共创诚信、共谋发展。

党员诚信店的诚信帮带让经营者们赢得了群众的口碑,更赢得了市场。以瀛洲地区为例,目前,该地区年销售额800万元以上的经营户超过600家,较三年前增长80%。商贸档次大幅提升,国内外各大知名品牌纷纷入驻,目前市场经营的各类品牌已达270多个。经营者的创业热情空前高涨,

中国红色旅游“生意”红火

■ 孙亮全 袁汝婷

2014年中国(湖南)红色旅游文化节6月27日在长沙正式启动。今年是中国工农红军长征通道会议80周年,为更好地传承革命传统,弘扬红色文化,湖南省特将纪念“通道转兵”80周年主题活动与红色旅游文化节同时举行。

湖南省旅游局负责人介绍,2014年中国(湖南)红色旅游文化节将举办“红色通道 美丽侗寨”万辆自驾车游怀化活动,创世界吉尼斯纪录的“中国梦 侗锦情”——纪念“通道转兵”80周年百米侗锦长卷正式开织。此外,“中国湖南红色旅游网”正式开通上线。

本届红色旅游文化节主题是“红色通道 美丽侗寨”,主题活动将于12月12日在怀化市通道县红军长征通道会议纪念广场举行。

湖南是红色旅游资源大省。2013年,全省主要红色旅游区(点)接待国内外旅游者6000万人次,实现红色旅游综合收入350亿元,均同比增长20%。中国(湖南)红色旅游文化节从22004年开始至今已连续成功举办10届,大大增强了湖南旅游在国内外的知名度,也是全国红色旅游活动的重要节会品牌。

中国红色旅游近来发展愈发强劲,江西井冈山、陕西延安、河北西柏坡、山西武乡等中国红色革命故地已成为红色旅游胜地,中国抗战历史不断“复现”在游客的眼前。

位于太行山深处的山西省武乡县,是抗日战争时期八路军总部机关驻地,朱德、彭德怀、左权、刘伯承、邓小平等中国老一

新疆国际大巴扎的生意经

■ 刘恺 李晓玲 李逾男

“多少钱一个?”吉尔吉斯斯坦商人阿扎提,站在乌鲁木齐国际大巴扎商户轩国柱的摊位前,饶有兴趣地摆弄着陶制骆驼小挂件。阿扎提用本国语言问的,老轩满脸茫然。一旁的大巴扎观光塔导游、维吾尔族姑娘古丽娜见状,兼职做起了翻译。

一番讨价还价,老轩架不住老外的坚持,阿扎提如愿以偿地要了五个骆驼小挂件。“能卖一点是一点,毕竟现在生意不太景气。”薄利多销,是老轩多年经营总结的生意经。

老轩今年37岁,常年奔波肤色黝黑,使他显得比实际年龄老。

2009年,老轩从老家山东菏泽到新疆闯荡,成为国际大巴扎的商户。经过五年多的打拼,精明能干的老轩在大巴扎和华凌市场盘下了五个摊位,在米东新区买了一套房子,添置了一辆汽车。由于摊位多,人手紧,老轩往来穿梭于各个摊位之间。

老轩摊子的位置不错,其中的一个就紧

挨着大巴扎著名的观光塔。从80米高的观光塔极目远眺,玫瑰紫的晨曦已经褪尽,阳光照亮了远处巍峨的天山。

观光塔周围,分布着民族服饰城、民族干果城、民族地毯城、民族工艺品城、民族药材城、玉器珠宝城等大巴扎六大市场。

位于二道桥的国际大巴扎建立于2003年,总建筑面积达10万平方米,素有乌鲁木齐名片的美誉,入选城市新十景。但凡入疆旅游者,总要慕名到大巴扎一游,因此也有了“不到巴扎,枉来新疆”的说法。

大巴扎一共有3100家商户,吸纳就业约万人,它面向的主要消费群体,正是来乌市旅游的外地游客,其中内地游客占了极大的比例。

上午十点,在3号楼开了一家店铺的陈女士,已将新疆本地干果和医疗保健品码放整齐,静待顾客上门。

“现在的生意不好做,内地游客担心新疆的安全形势,来这里游玩消费的明显少了,”谈起生意,陈女士的烦恼写在了脸上,“以前好的时候,一天能卖七八千块的货,现在有时

候一天也开不了张。”

“我们普通老百姓就希望能够安安稳稳过日子,游客来得更多一些,生意能够逐渐好起来。”这是陈女士的迫切心愿,也同样表达出了维族商户的衷心期盼。

25岁的维吾尔族小伙努尔买买提,子承父业,在大巴扎里卖皮衣皮帽。他的父亲如今一心一意在内地从事皮草加工,为努尔买买提供货。经过多年经营,他们家已经拥有五个摊位。

然而,面对当前旅游市场的不景气,努尔买买提也有陈女士那样的烦恼。生意清淡时,努尔买买提会做一点别的生意补贴家用,比如从广州进一些汽车配件到新疆卖。

对于现在流行的开网店,努尔买买提也曾动过心思,想利用网络往内地销售皮货,但后来因为没时间打理网店就作罢了。“我的一个汉族朋友开了网店,现在我主要是给他供货。”

从前沿触及传统由线上延伸线下 互联网巨头变身“财团”

■ 任海源

阿里巴巴收购恒大足球俱乐部50%的股权、腾讯入股华南城、百度加速投资智能硬件、京东将与合作方推出手机……近来,不少互联网巨头将投资领域扩张到互联网以外的传统行业。在业内人士看来,这些巨头们手中握有雄厚的资金,又恰逢互联网冲击传统行业格局的大趋势,借此优势开疆拓土,其投资模式开始接近一些传统财团。

阿里集团“折腾”不止

巨头们到处投资,阿里巴巴是其中的典型。“马云这两年‘置办’的东西越来越多,最近又往购物车里面放了一颗‘足球’,听说还会放一份‘报纸’。”在资深互联网观察者李川看来,伴随着上市的步伐,阿里巴巴的扩张变得越来越快。

细数阿里巴巴近年来的投资,会发现其在金融、零售、文化、保险、教育、传媒等多个领域都已有所涉足,而其去年6月推出的“余额宝”,更是以一己之力引发行业大战,让“互联网金融”风靡一时。除了大量的投资与收购外,阿里巴巴旗下的基金、贷款等业务早已风生水起。借助互联网放贷的阿里小贷在去年新增投放贷款1000亿元,余额宝则在推出没多久后就吸纳了数千亿元现金。在如此迅猛的发展态势下,许多金融机构都开始与其战略合作,例如,中信银行与阿里巴巴推出了网络信用卡。

各大巨头正面交锋

资金雄厚的各大巨头,在投资扩张中改变了原先的错位竞争格局。业务重心不同的腾讯、百度、阿里巴巴等企业,近年来越来越多地出现了正面竞争。

今年4月阿里巴巴将高德地图收购为全资子公司,其后一个月之内,腾讯出手投资了四维图新。高德和四维是中国最大的两家底层数据提供商,占据了我国底层数据测绘市场90%以上的市场份额。这样一来,原先为百度所占有的优势,直接面临了另外两大巨头的冲击。阿里巴巴在其主业电子商务领域,面临着来自多家巨头的“抢蛋糕”,其直接竞争者京东也将赴美上市,希望借助上市融资增强竞争力,而腾讯通过入股京东增加了在这个行业的竞争力。

它们之间的竞争也延续到了互联网之外。以媒体领域为例,此前,腾讯投资了财新传媒,阿里巴巴投资了《商业评论》,而盛大则投资了TechWeb和《创业家》杂志。

传统行业受到冲击

“中国互联网正在加速淘汰传统产业,传统产业都面临着互联网的冲击。”百度创始人李彦宏这样概括互联网对传统行业的影响。事实上,在雄厚资金的帮助下,巨头们对于传统行业的渗透已经越来越多。截至6月24日,腾讯的市值已接近1400亿美元;同一天,百度的市值也超过600亿美元;而阿里巴巴最近在更新后的招股书中透露,其自我估值为930亿美元到1162亿美元之间。

在接受记者采访时,中国社会科学院信息化研究中心秘书长姜奇平认为,传统产业的互联网化正在成为当下的趋势。他认为,这个趋势会蔓延到各行各业,互联网巨头选择进入某个领域的时间和顺序也大致有规律可循。在姜奇平看来,这些互联网巨头虽然到处投资,但其与传统财团仍有一定区别。这些巨头既呈现出了普通商业的特征,也为整个社会提供了普遍的公共服务,如淘宝、微信等,而后者是传统财团不会提供的。“我们应该保护这种公共性,不然是社会的损失。”



皮草生意本身就有很强的季节性,每年9月份,他都要到南疆各地去推销自己的皮草。“希望今年到时候也能有不错的销路。”努尔买买提说。

新疆国际大巴扎文化旅游有限公司副总经理周志勤说:“面对当前的不景气,大巴扎管理方面呼吁商户加强促销,吸引顾客;另一方面,管理方也在整合商铺优势资源,希望通过抱团取暖,共渡难关。”