

河北省召开民营经济发展促进会成立大会

■ 本报讯 (记者 杨会民 特约记者 楚振平) 2月5日,河北省民营经济发展促进会成立大会暨第一次会员大会在省会石家庄市隆重举行。河北省委原常委、省军区原司令员陈玉田,河北省民政厅相关领导,河北省民营经济发展促进会全体会员以及战略合作伙伴代表共200多人参加了会议。国家智库-建设创新型国家战略推进委员会三农委员会常务副主任杨万国当选为首届会长。

河北省民政厅民间组织管理局局长郭百服,在会上宣读了《河北省民政厅关于批准成立河北省民营经济发展促进会的决定》并讲了话。会议审议通过了《河北省民营经



济发展促进会章程》，选举产生了第一届领导机构。

首届当选会长、建设创新型国家战略推进委员会三农委员会常务副主任杨万国发表了就职演讲。他在演讲中说,感谢广大会员对促进会当选负责人的信任,感谢各级领导长期以来的关心支持。一定不负重托,勇敢地担当起民营经济发展重任和社会责任,把民营经济促进会办成真心实意为民营企业导航服务、排忧解难、充满朝气和活力的民营企业之家。

外交部南南合作促进会副会长李元明代表来宾发表了热情洋溢的祝词。他首先对大会的胜利召开和各位负责人的当选表示热烈祝贺。他说,河北省民营经济发展促进

会以党的发展民营经济的方针政策为指导,以促进民营企业持续快速健康发展为目标,引领河北民营企业走创新发展之路,志在把民营经济促进会建成联系各级政府的绿色通道、建设先进企业文化的坚强阵地、促进合作共赢的高效平台、走向国际市场的便捷桥梁、打造知名品牌的重要载体。他祝愿河北省民营经济发展促进会在强化服务理念、拓展服务内容、创新服务方式、提高服务水平道路上不断创出辉煌业绩,在努力成为政府工作的好助手、企业发展的好帮手、社会和谐的好帮手方面做出社团组织应有的贡献。

魅族获阿里6.5亿美元战略投资

魅族科技2月9日宣布阿里巴巴将投资魅族5.9亿美元,海通开元基金也将投资魅族6000万美元。魅族此轮将共计获得6.5亿美元投资,这也是魅族第一次引入战略投资者。

据悉,入股之后,阿里巴巴集团同魅族将在战略和业务层面开展一系列合作。阿里将在电商、互联网、移动互联网服务、智能手机系统方面、数据分析及支付等方面为魅族提供资源与支持。魅族将在智能手机系统的推广、针对硬件和用户在视觉和交互上的定制化、市场策略、线下销售渠道方面为阿里提供支持。

阿里巴巴集团 CTO 王坚表示,“此次入股将极大拓展阿里巴巴的生态系统,为生态内的用户提供更好的产品和体验,同时也是阿里巴巴集团移动互联网布局的重要一步。”

阿里巴巴方面称,2014年10月王坚南下珠海与魅族创始人黄章见面,此后阿里巴巴开始同魅族商讨入股事宜。

不过,魅族于2014年10月21与阿里巴巴在北京联合举行名为“一起久久”的发布会,推出Flyme powered by YunOS,魅族MX4成为首款搭载基于阿里YunOS底层的Flyme系统手机。

从这个技术细节来看,魅族与阿里巴巴的合作意向应该始于之前的半年左右时间,也就是2014年的一季度,而此时黄章刚刚重新“复出”,并宣布引入外部资本,实行公司股份化改制等一系列措施。

有意思的是,无论是阿里巴巴还是魅族方面之前都对注资一事三缄其口。2014年11月份,面对记者再三追问,魅族副总裁李楠称:“魅族的首轮投资确实已经到位,但首轮并不是之前所传的阿里巴巴,也不是格力,更不是其他互联网巨头,而是来自一家纯粹的资本投资方”,并强调“与阿里巴巴目前的合作仍处于产品层面”。

记者从投资圈获悉,魅族2014年获得的是首轮融资的确不是来自阿里巴巴,而是来自国内某投资机构,金额约20亿元人民币(约3亿美元),为投资方纯粹的资本行为,不涉及其他合作方。这也是魅族2015年2月此轮融资宣布为“第一次引入战略投资者”的原因。

对于魅族此次融资,据业内人士推算,魅族目前市场估值约60亿美元,阿里巴巴5.9亿美元约占魅族股份的10%。

实际上,魅族对于自身估值一直对标小米。小米目前估值450亿美元,其2014年手机出货6112万台,收入(税前)743亿人民币。其2013年智能手机出货1870万台,总体营收超过270亿元,净利润34.6亿元。

李楠对记者透露,魅族2013年出货量约200万台,营收50亿元,2014年预计出货量在400-500万台,营收目标超过70亿元(税后)。2015年,魅族手机销量将达1000-1500万台。

针对魅族IPO问题,李楠对记者透露称:“我能讲的就是公司ESOP”(Employee Stock Ownership Plans,也就是内部股权激励计划)为期五年,而时间拖得太久对员工来说没有太多意义”。

李楠此话背后的含义为,魅族会在五年之内尽快上市。如果对比雷军今年在多个场合宣称的“小米五年内不会IPO”,意味着魅族会赶在小米之前完成资本上市。这也是目前魅族高管迄今为止首次就公司上市时间进行表态。

关于阿里巴巴对魅族的注资,其中有意思的地方在于:为何阿里巴巴不是魅族的首轮投资者?从产品合作到真正的资本合作时间跨度长达一年,其中又有哪些故事?(宿艺)



全球互联网电信第一品牌布局河南

多少通信互联网通信营业厅在郑州开业



■ 本报驻河南首席记者 李代广 特约记者 曹嫫

2月8日,全球互联网电信第一品牌、多少通信互联网通信河南省首家营业厅在举行了开业庆典,多少控股集团有限公司董事长李辉,河南运营商总代理、河南东江矿业集团有限公司董事长李春廷等相关各界领导、企业事业单位负责人及媒体记者参加了庆典。

据了解,多少通信是多少控股集团旗

下的互联网通信运营品牌,公司本着“科技创新、服务全球”的理念,以全球一张通信网络的免费服务模式,为全球客户提供免费互联网通信服务,未来,多少通信将成为全球规模最大、技术最前瞻、用户量最大的互联网通信运营商。

多少通信郑州营业厅的盛大开业,标志着互联网通信即将打造郑州及河南省的通信服务市场新格局,郑州作为中部地区第一大城市和主要经济中心,是中原城市

实现企业八个好 培养职工八种感觉

古城煤矿掀起“四新”形势任务教育活动热潮

为营造浓厚活动氛围、掀起学习热潮,该矿充分利用报刊、电视、广播、网络、宣传栏、手机信息平台等各种媒介,开辟“四新”活动专题,广泛进行舆论宣传。同时通过印发“四新”教育辅导材料、组织专题学习、开办活动专栏、制作活动专题、组织形式任务讨论、举行征文比赛、举办学习讲座和巡回演讲等活动,教育广大干部职工认清形势、凝聚共识、振奋精神,引导他们承压奋进、聚力攻坚、务实担当,为矿井发展提供强有力的思想保障和精神动力。

“‘四新’教育让我清醒地认识到了当前我们面临的形势和任务,要适应新常态、实现新作为就必须从我们每一名职工自身工作的点点滴滴做起,聚沙成塔,聚流成河,同舟共济,实现度危求进。”古城煤矿综掘工区职工时庆波说。

此外,古城煤矿专门成立了党政班子任职的领导小组,具体分工负责活动的组织、指导、协调等工作。制定了活动配当表、

阶段实施计划和考核标准细则。同时还成立了活动检查督导小组,负责对全矿各支部开展情况进行定期监督、检查和责任追究,考核结果将直接与相关人员的工资待遇挂钩,保证“四新”形势任务教育活动循序渐进、全面深化,确保活动出水平、出成效、出经验、出亮点。

“下一步我们还将把我矿‘活力幸福’矿区主题实践活动有机融合到‘四新’形势任务教育活动中来,实现企业八个好,培养职工八种感觉。”古城煤矿党委书记管清向介绍。即:合理适应新常态,实现安全形势好,生产经营好;科学应对新挑战,实现改革成效好,企业形象好;准确抓住新机遇,实现转型发展好,内涵提升好;积极展现新作为,实现创新驱动好,发展成果好,从而逐步培养干部职工的安全感、认同感、稳定感、归属感、信任感、幸福感、成就感、自豪感。

(丁悦)

聚势、融智、赢未来

E时代人本管理与企业管理创新高峰论坛举办

■ 本报讯 (记者 李代广 通讯员 李宁) 2月7日,由河南财经政法大学公共管理学院与北京鼎正方略企业管理顾问有限公司联合主办的E时代人本管理与企业管理创新高峰论坛在郑州举行,来自有关企业、高校、媒体的代表近500人参加了论坛。

人本管理与企业管理创新高峰论坛以“聚势、融智、赢未来”为主题,邀请了企业界众多人力资源管理精英、国内人力资源领域的实战专家和河南财经政法大学公共管理学院从事人力资源管理教育工作的专家、学者,从事人力资源管理等行业的优秀毕业生以及学习人力资源管理专业的部分在校大学生。

他们以共同提升中国HR的领导力和企业竞争力为目的,针对e时代全球经济发展的机遇与挑战,探讨交流了中国人力资源经理人的战略职责和新的经济形势下人力资本管理所面临的机遇与挑战,人力资源管理领域热点与趋势,以及人力资源管理企业发展带来的思考。

河南财经大学人力资源管理专家宋新谱老师,国家高级人力资源管理师、海尔模式实战研究推广专家张萧老师为大家做了专题辅导报告。

河南财经政法大学公共管理学院书记袁凯成,院长张茂松、副书记冯建栋,副院长王利军,北京鼎正方略企业管理顾问有限公司董事长银高峰,总经理郑俊英等出席了此次论坛。



中瑞控股布局互联网金融

旗下P2P中瑞财富在郑州举办投资人见面会

■ 本报驻河南首席记者 李代广

随着互联网金融行业向纵深方向发展,越来越多的产业资本开始布局互联网金融。2月7日,大型实业控股集团——中瑞控股旗下P2P平台、中瑞财富在河南郑州举办投资人见面会。

中瑞控股在大宗商品领域深耕15年,旗下拥有市值超百亿的煤炭供应链上市公司——瑞茂通,在大宗商品贸易、供应链管理、产业园区建设、电商平台等方面均有布局。

作为中瑞控股“大宗商品供应链管理专家”布局中的重要一环,中瑞财富于2014年5月12日正式上线,是国内首家大宗商品供应链金融P2P平台。

据中瑞财富首席运营官任海涛介绍,上线运营至今,中瑞财富的累计成交额已经突破5亿元,所有到期项目均正常兑付,无一例违约。

今年1月份,中瑞财富斩获“2014年度金算盘奖·年度最具潜力奖”和“2014互联网年度十佳互联网金融创新企业”两项大奖。

钓傲江湖 论剑成都

中国首届渔具行业峰会暨西部钓都合作恳谈会在成都开幕

■ 本报记者 王萍

2月8日,由四川省旅游协会、四川省钓鱼运动协会联袂主办,成都市新都区北部商城西西部旅游户外装备城承办的“中国首届渔具行业峰会暨西部钓都合作恳谈会”在蓉召开。本次峰会邀请到国内顶级渔具品牌厂家、钓鱼专家及本地经销商200余人,就渔具行业抱团发展、垂钓产业跨界融合、西部钓都及商圈打造等议题展开对话,并启动“百城钓友公益垂钓大赛”。

江湖论剑

研讨渔具行业发展

据了解,在新媒体、微营销、移动终端向我们扑面而来之际,电子商务强势崛起,销售行为不再受到卖场和渠道的限制,传统批发零售模式受到较大冲击。作为相对传统的渔具销售商家,由于缺乏对互联网的了解和运用,也面临深重的危机感,迫切需要升级、创新商业模式。峰会上,来自四川省钓鱼运动协会、四川省旅游协会、成都市旅游协会、四川浙江蒲江商会、成都荷花池商业联合会、成都市网商商会、成都市钟表行业协会、新都区北管委、西部旅游户外装备城等专家、领导、嘉宾就电子商务大潮下的渔具销售模式、渔具行业发展纷纷发表主题演讲、建言献策并深入探讨。



渔商抱团 擘画钓都商业航母

在行业细分、圈子盛行、渠道为王的时代,单打独斗、各自为阵的商业模式已经不能适应市场经济的发展;而在全球经济复苏乏力,我国经济下行压力加大的背景下,渔具厂家、商家如何进一步整合资源、聚合力量、共筑商圈、抱团发展,抵御不可预测的商业风险显得尤其重要。本届峰会,西部旅游

户外装备城首举大旗,推出“西部钓都”构想并展示发展蓝图,来自全国顶级渔具行业品牌乐佰乐、怡隆、维卡莱林、森林狐、摩利根、名仕渔具、天网渔具等纷纷响应,呼吁业界合力打造要素更集中、服务更立体、功能复合型的西部顶级渔具销售商圈和钓友聚集圈,共同打造“西部钓都”。

跨界融合

推动业务创新演进

当前,业内资源整合、跨界资源融合已经成为新经济的一道时尚风景。长期以来,渔具行业只停留在渔具产品销售本身,缺乏对钓友需求的深入挖掘,更缺乏对关联产业的对接融合。本届峰会,首次聚焦渔具销售的长尾消费效应和边际效应拓展,探讨钓友消费服务的深度挖掘和面向驴友、驾友、摄友、食友等关联群体的横向消费服务融合。呼吁业界深入挖掘钓鱼旅游、钓鱼美食、钓鱼比赛、钓鱼培训、钓鱼会展、钓鱼文娱、钓鱼保健、钓鱼社交、钓鱼物流、渔业养殖、江河环保等新业态,从商业起步、往产业迈进、向文化提升。

品牌塑造

提升钓鱼行业形象

针对渔具行业相对封闭,垂钓活动相对零散,缺乏文化挖掘、行业宣传、品牌淬炼的现状,峰会将呼吁进一步增强行业自信,挖掘行业文化,丰富行业内涵,提升行业地位。大力宣扬垂钓行业绿色、生态、环保、健康的特点,以及突出其对旅游宣传、城市营销、区域推广的名片产业地位。同时,本次峰会上,启动“西部钓都杯”百城钓友公益垂钓比赛。据悉,西部旅游户外装备城将携国内知名渔具厂家联合在我国100个城市举办100场公益垂钓大赛,大规模动员钓友参赛。钓友可通过竞赛获得主办方设立的社会公益捐助奖金,让钓友在垂钓的乐趣中兼顾公益助人,升华钓鱼活动的境界。