

全国政协副主席何厚铨：澳门文创产业大有可为

安徽国际商会第三届会员代表大会在合肥隆重召开

本报讯(记者 曲强奎 孔卿)澳门文化创意研究中心一行日前在会长马志毅带领下拜访了全国政协副主席何厚铨先生。何厚铨在会见澳门文化创意研究中心一行时强调,澳门的经济结构能够为文创产业的发展提供平台,尤其是在现今区域合作越来越密切的大环境下,文创产业

大有可为。他认为,发展文创产业并非纸上谈兵,鼓励要大胆尝试,探索产业发展之路。并透过研究提升社会对文创产业的了解。

何厚铨对该会的成立表示支持,他认为澳门的经济环境能够为文化创意产业的发展提供平台,文化创意产业可以通过

区域合作来发展,并鼓励该会一定要勇于尝试,努力实践,让社会能够对文化创意产业有基本的认识,而非纸上谈兵。

在关于如何培养文化人才的问题上,何厚铨认为澳门相关部门一方面要营造一个好的氛围来吸引外来的文化人才,另一方面,也应该有意识地培养本土人才,

力求做好两者之间的平衡。

何厚铨表示,发展文化创意产业是一件功在当代利在千秋的大事情,政府应该在资金、政策方面大力扶持文化创意产业,并为其发展提供尽可能多的际遇。



本报讯(记者 李春阳 朱卫国)近日,安徽国际商会第三届会员代表大会在合肥隆重召开。大会选举产生了安徽省国际商会新一届领导班子,安徽省人大常委会副主任王翠凤、副省长花建慧、省政协副主席张学平出席会议,中国国际商会副秘书长林舜杰到会祝贺,安徽省贸促会主任、安徽国际商会会长章钢在大会上作出工作报告。

近年来,安徽省国际商会始终坚持服务企业、服务政府、服务社会,充分发挥“桥梁”、“纽带”和“助手”作用,注重“请进来”、“走出去”,着力组织全省经贸企业界与世界工商界开展交流与合作,与世界60多个国家建立了合作关系,促进了安徽省经济呈开放型发展。成功地牵头组织安徽省参与2010年上海世博会,举办了安徽(合肥)台湾名品博览会、安徽新春经贸联谊会、活力澳门推广周(合肥)、中国安徽(合肥)国际汽车展览会、中国(合肥)国际家用电器博览会等一系列重大活动,连续多年参与组织安徽省参加北京文博会、成都西博会、青海清真食品博览会、广交会、昆交会等国内品牌展会活动,多次受到中国贸促会、安徽省委、省政府的表彰。目前,安徽省全省16个省辖市都建立了国际商会,并相继成立多家行业和县级国际商会,初步构建了覆盖全省的工作网络,拥有会员1800多家。

据了解,今年下半年,安徽省国际商会将组织全省企业“组团”参加80场境内外经贸文化交流活动。其中,有47场为境外举办的经贸投资洽谈活动,涉及到食品、建筑、新能源、新材料、汽车等多个行业,力促皖企“走出去”开拓国际市场,为皖企在国际舞台上唱响“安徽好声音”搭建平台。



■ 本报记者 李振峰

随着互联网技术的发展和用户的普及,把线下的商业机会与线上对接起来,再结合新的技术和应用,丰富讯息内容、移动物品、固定服务的产品,完善实时、互动、体验,正在成为一种新的商业模式。在此应用服务领域,比较典型的有:河南省濮阳县佰德源祥科技服务有限公司投资5亿元建立的濮阳县城乡信息化产业园,它在及时便捷传递资讯的同时,也高效实惠地服务着民众的方方面面,同时也为当地政府创造非常可观的经济效益和极大的社会影响力。

据悉,该项目依托集团总部的“为人民服务网”、“商务广场网”等多个网站,在濮阳县城区建设“城乡信息化产业园”,在乡镇及办事处建设“为人民服务港”和“乡村商务广场”,在村、社区建设“为人民服

务站”,旨在打造一个覆盖县城“县、乡、村”三级的、完整的信息化产业服务体系,铺设一条体系完整的快捷通畅的“信息高速公路网”,通过外引内联,内外结合,在濮阳县形成一个高集聚、强辐射的网络开放型新经济,为濮阳县经济打造了一个无界域的“虚拟经济集聚区”。同时,该项目期望成为“政府的好帮手、百姓的好朋友、产业的好平台”,最大程度简化商品、服务的流通环节,真正简化买卖过程,做到县域内足不出户买卖轻松完成。当地政府也可以通过为人民服务网实现便民服务功能,便捷百姓的同时,由于所有交易属地化、税收属地化,政府也会收获可观的财政收入。

濮阳县城乡信息化产业园面向各个细分行业招募唯一的人园商家,并为入园商家提供2类具有核心竞争力的经营资源——实体资源(经营用商铺)和虚拟资源(客户信息、顾客需求、专属电子商务平台)。依托以上独特的经营资源,借助覆盖“县乡村”三级的信息化产业服务体系,可以想象,任何人住产业园的商家,都可以在濮阳县迅速发展成为一个体系最完

新模式 新业态 新经济——濮阳县城乡信息化产业园扬帆起航

整、覆盖面最广、营销力最强的、具有垄断能力的产业体系。

该项目具有以下四个特点:

1.该项目具有鲜明的“属地化”特性。无论是对项目的投资、建设,还是运营期入园企业开展电子商务所产生的交易,都会为项目当地的GDP和税收带来贡献。

2.该项目彻底解决了目前网络购物领域的“诚信问题”。在虚拟网站购物,由近在身边的服务站点提供“面对面”的服务,让消费者不再纠结于质量问题、服务问题、诚信问题。

3.该项目解决了网络购物“最后10公里”的问题。由于物流配送的限制,目前只有城区的消费者可以享受到网络购物的便利。该项目的推出,将填充目前网络购物不能覆盖“乡镇和村一级”的空白,开辟中国电子商务领域的一片蓝海。

4.该项目是对十八大提出“新四化”的具体实践。以“城乡信息一体化”作为切入点,以信息化网络技术为手段,用信息流带动商品物流、资金流的有序流动。

该项目的三个亮点:

1.政府出形象:利用“县乡村”三级服务体系,在基层干部中大力提倡“当官先当信息官,个个都是E雷锋”,把网络服务

到百姓家中,真正实现为人民服务,大大有利于树立政府亲民的良好形象。

2.百姓得实惠:通过虚实结合,把网络铺到家门口,面对面为百姓服务,让百姓看得见、找得着、心踏实,“买东西最便宜,卖东西最容易”,让百姓实实在在得到实惠。

3.企业增效益:借助网络及服务渠道,大力发展电子商务,完善自身商务体系,企业产品销路通畅,经济效益必然增加。

濮阳县作为河南省农业大县、人口大县、省级贫困县,正在以濮阳县城乡信息化产业园为龙头,以科学技术为支撑,全面加快信息化建设,打造信息化服务工程,实现跨越式加快城乡一体化进程,让百万群众共享改革发展成果。



■ 本报记者 李春阳

在安徽省金寨县双河镇,说起金顺石材厂厂长石绍武,乡亲们纷纷翘起大拇指,对其赞不绝口,因为他穷则思变,出门打工20余载,事业有成后,不忘桑梓,涌泉相报,毅然回乡艰苦创业,为山区发展石材环保产业做出了大胆的探索和尝试,让父老乡亲看到了利用当地自然石材资源发财政富



的希望,成为带领大家共同致富的“领头雁”,用实际行动为家乡的经济发展和美好

新农村建设添砖加瓦。日前,记者慕名采访了这位刚过不惑之年的农民企业家,他朴素的言谈举止和执着的创业激情,给记者留下了深刻的印象。

穷则思变 艰苦创业百战多
1971年8月,石绍武出生在金寨县桃岭乡一个贫困的农民家庭。他天生就具有农民朴实和勤劳的性格,和同龄人相比,他还多了一份执着和精明。读初中二年级时,家庭经济十分困难,为了给父母减轻负担,让哥哥和妹妹能继续上学,石绍武选择了辍学。

1989年,石绍武开始出门打工,挣钱糊口。几年间,他在砖窑厂挑过泥,在新疆戈壁滩修过铁路,昼夜忙碌,艰辛度日。那段不堪回首的岁月磨练了他坚强的意志,也让他增长了不少社会见识。

1996年,石绍武来到江苏省吴江市,在盛泽闽升织造厂打工。领导发现他做事勤快、为人忠厚,思维敏捷,善于表达,就让他从事销售工作。3年过去了,他成了厂里的销售精英。在市场经济中的摸爬滚打,使他积累了丰富的销售和管理经验。

2004年,石绍武在盛泽注册了自己的商贸公司,专做布匹生意,两年后,又在盛泽开办了一家绣花厂。凭着自己的务实打拼和科学经营,生意像滚雪球一样越做越大,他很快赚到了人生的“第一桶金”。

石绍武事业成功了,富有了,但他始终没有忘记过生他养他的土地和家乡的父老乡亲。

2013年1月,当他得知母校桃岭乡高湾小学办学条件较差时,立即送去价值10000元的学习用品和5000元现金,以改善学校的办学条件。

逢年过节,石绍武总是惦记着周围困难的孤寡病残和急需帮助的乡亲,不断给他们捐款捐物,献出自己的一片爱心。

金凤还巢 回乡创业感桑梓
金寨县地处大别山区,群山峻岭,石材资源丰富,素有“天然花岗岩宝库”的美誉,是发展石材产业的绝佳境地。

石绍武每次从外地回家乡,看到改革开放以来,外面的世界早已是沧海桑田,可自己的家乡变化不大,年轻人大多出门打工,留在家中的父老乡亲仍然过着面朝黄土背朝天的日子,他看在眼里,急在心头,不断地思索怎样改变这种落后面貌,带领大家共同致富奔小康,建设美好新农村。

2009年,石绍武在家乡政府领导的动员和父老乡亲的召唤下,经过一番缜密思考,毅然决定放弃苦心经营多年的公司和绣花厂,带着招商引资项目回到家乡创业。

石绍武与福建客商合作,投资1000多万元在金寨县双河镇黄龙村成立了金寨安顺石材有限公司,因地制宜,利用山区石材资源,生产天然花岗岩石板材,用于建筑和装饰行业,其中,“芝麻黑”品牌石板材投放市场后,供不应求。

石绍武从打工仔到回乡办企业,为家乡经济发展尽微薄之力,解决了家乡剩余劳动力的就业问题,带领乡亲共同致富奔小康,他这种“富了小家想大家”的事迹,感动桑梓,得到了周围群众的一致好评。

创新开发 环保发展谱新篇
当前,“生态环保,科技创新”是企业长足发展的根本。石绍武在创办金寨安顺石材有限公司期间,发现天然花岗岩石板材在生产加工时所产生的粉尘、废渣、废水以及噪音对周围的环境造成了污染,特别是有些中小型石材企业对原材料利用不当,废弃石料和边角料胡乱摆放,堆集如山,造成了石料资源的浪费。

2012年,石绍武为了解决石材生产污染环境的问题,做好石材废料和边角料的再利用,果断决定再投资400万元,在双河镇创办了金寨金顺石材厂,专门利用当地

石材厂的废弃石料生产、加工、雕刻石材工艺产品,既环保又能实现废弃石料资源再利用,从而填补了金寨县石材厂废石料资源再利用的空白。

石材雕刻工艺产品,市场需求潜力很大,用石材雕刻的扶手栏杆、动物石雕、碑刻、人物塑像等工艺产品,使石材产品的应用范围从原有的建材领域扩大到了装饰装潢、艺术设计、西式建筑等多个领域,市场需求量成倍增长。

金寨金顺石材厂在石绍武的带领下,决心用“创新环保,科学发展”的音符奏响企业发展的最强音,唱好“三部曲”。

一是实施品牌战略:在原有产品“芝麻黑”石板材的基础上,再利用石材废弃料开发生产出新的石材工艺产品,培育新的品牌和拳头产品,主动赢得市场。

二是技术升级换代:企业引进先进的技术人才和生产设备,使石材生产环节中的锯、磨、切、抛全过程自动化程度和精准度不断提高,在传统的花岗石、大理石板材基础上,不断开发薄板、超薄板、复合板、石雕石刻工艺、异型石材加工、石材拼花、石材马赛克等高新产品,积极抢占市场。

三是打造环保企业:把石材资源的科学有序开发作为行业可持续发展的根本保障,坚持“保护中开发,开发中保护”的原则。做到“清洁生产”,“废石料再利用开发”,集中废水站二级处理系统,实现生产用水全部循环使用,污水处理零排放,争创环保全达标企业。

关山初度尘未洗,策马扬鞭再奋蹄。采访的最后,石绍武满怀信心地告诉记者:“今年,我要做好两件事:一是扩大企业的生产规模,提供更多的就业岗位,让农民兄弟增收得实惠,实现社会和企业双赢。二是加大新产品开发力度,加速产品更新换代,用高新环保产品去抢占市场,使金寨金顺石材厂成为家乡石材行业的创新环保典范。”

