



(上接 A04 版)

9家中央媒体 记录杭州经济发展正能量

杭州去年有两个特别耀眼的数据:

一个是信息经济。去年实现信息经济主营业务收入5247亿元,增长25.2%;信息经济对GDP增长的贡献率超过50%。

一个是第三产业占比。去年杭州三次产业结构为2.9:38.9:58.2,第三产业对GDP的贡献率接近75%。也就是说,杭州迈入万亿俱乐部城市,3/4来自服务业的贡献。

这次中央媒体集中采访的10家企业,很多就与这两个数据相关,我们也特地采访了其中两家。一个是传统化工企业借助信息化,成为物流业的“老大”;一个是曾经的影视小作坊,用了十几年时间做到全国顶尖文创企业。

《太阳的后裔》大boss来自杭州?

记者 刘云

今天晚上,你是不是等着新一集《太阳的后裔》上线,这部火得不要不要的韩剧好像一下子在朋友圈里刷屏了。

据说从播出的第一集开始,这部电视剧就火速“收割”了亚洲无数少女心。到第4集时,它在韩国本土收视率达到24.1%,在内地独播网站爱奇艺上首播超2500万,前三集点击就已经破亿,被评为“爆款韩剧”。

可追剧的人,一定不知道这部电视剧背后的“老大”,是杭州本土的影视公司——华策影视。

3.23亿元 华策成为韩国NEW第二股东

上周,我们去华策采访,想探寻一下这家公司是如何独具慧眼,小投资产出大效益的。

工作人员带我们进了会议室,进了大门,就被镇住了。会议室有一面墙,整整一排,都是奖杯奖状,最沉甸甸的是两个金马奖,一个是最佳剧情片《刺客聂隐娘》,一个是最佳动画长片《麦兜·我和我妈妈》;还有两面玻璃墙,要么印着签约艺人的头像,要么印着和华策影视合作过的大咖,比如霍建华、彭于晏等,绝对是星光熠熠。

我们的采访“单刀直入”：“华策是如何成为《太阳的后裔》背后‘金主’的?”

工作人员介绍,2014年华策影视花了535亿韩元(3.23亿元人民币)收购了韩国四大电影发行公司之一NEW(Next Entertainment World)的15%股份,变成第二大股东,这也是中国企业在韩国影视行业规模最大一笔投资。

据韩国《亚洲经济》报道,这次爱奇艺差不多花了2392万人民币买到《太阳的后裔》版权,这些钱都是付给韩国NEW,那第二股东华策影视,从这部电视剧里赚了多少钱?

工作人员笑了:“就好比我们花钱买下了一个超市,而超市里有一样商品一下子很火很赚钱,帮超市赚了不少。但具体赚多少,不方便说哦。”

“西溪湿地哎,买都买不到的黄金地段,却建成创意产业园”

其实这两年大家爱看的电视、电影里,很多都有华策影视的影子。

像去年钟汉良主演的《何以笙箫默》、舒淇主演的《刺客聂隐娘》,还有电影《破风》《听风者》等等,华策影视都有参与投资。

今年,公司还会推出《亲爱的翻译官》《三生三世十里桃花》《大话西游2》等新剧,请来钟汉良、杨幂、唐嫣、杨洋、赵丽颖等加盟。另有10部电影上映,包括井柏然、Angelababy、王思聪出演的《微微一笑很倾城》等,今年电影票房目标是20亿至30亿。

这么多电影电视综艺节目,哪些能卖钱,投资哪一部?

很多决定是在位于西溪创意产业园的华策影视总部,做出的。

“1992年,我们在莫干山路一家小宾馆里租了两个标间,整个团队5个人,从电视广告起步。”董事长赵依芳说,一直到2005年才成立华策影视;2010年,华策影视上市成为“电视剧第一股”。

现在,华策影视年产精品影视剧超一千集,全球第一;全国卫视电视剧播出量占比18%,全国第一;全国网络视频新剧点击量占比15%,全国第一;影视剧海外出口,全国第一。

虽然在香港、韩国、美国都有办事处,但华策还是将总部设在杭州,还在浙大紫金港校区西面建了新办公大楼,占地50多亩,投资超30亿,准备2017年搬进去。

为什么选择留下来,也许你跟我一样好奇。

赵依芳说,因为比来比去,杭州的政府环境是全国最好的。

“在我的记忆里,从1992年的影视小作坊开始,杭州各级政府部门都是一路包容、一路支持的,碰到了麻烦从来不推,都是一起帮忙想办法。

“就像西溪创意产业园,西溪湿地哎,买都买不到的黄金地段,要是做成房地产,你算算,要值多少钱?”赵依芳说,当时她也很意外,政府会把这么好的地段建成创意产业园,邀请文创企业入驻。现在,漫画家蔡志忠、朱德庸等,都是她的邻居。

在赵依芳看来,浙江在没有任何优势的前提下,却把文创产业做到了国内一流,除了有民营、草根的力量,更重要的是政府大力支持,以此集聚了越来越多、越来越好的文创企业。

卖洗洁精的传化 成为全国最强“调度室”

记者 周丹红

提起传化,几乎每个杭州人都能说上点什么,用过传化的肥皂洗洁精,买过他们的蝴蝶兰,或者是听过由企业创业故事编成的《两千块一只缸》的莲花落……

当你还保留着它“传统制造”印象的时候,其实这家企业早已借着信息技术,跑在了行业前列。他们近年的最新产品包括“公路港”,你可以把它简单理解为智能“调度室”,传化把各货运小企业请进来,再把货车司机拉进来,充当了“红娘”的角色。

2015年,传化物流的公路港平台交易货物价值达8.4万亿元;五年后,传化还要在全国建成170个公路港。

物流老板:从打扑克开始学会了用电脑

永良物流的老总曹永良,进入公路港比较早。

“上世纪90年代就开始做物流生意了,那时候叫托运,在宁围镇上租了个房子,门口挂块小黑板就开张了。我是做钢构物流的,一开始公司就4个人,出纳、核算、驻厂代表再加上我!”老曹说,公司跟现在的一些保姆中介一样,门口挂黑板,把业务需求写上去,司机看着小黑板选业务。

最大问题是,要是选到不靠谱的司机,轻则送货不及时,重则可能一批货都莫名其妙找不回来。

2003年,老曹把公司搬进了新建成的传化公路港。最开始,公路港用的是交易大厅的模式,就像证券交易所一样,各种信息滚动起来,司机可以在大屏幕上找货,也可以跟物流公司一家一家去谈。

信息越来越多、生意越做越大,传化给老板们配上了电脑。

可问题是,大家都不会用啊。公司物流公共事务部品牌副总监严渭炜说,当时老板们有空的时候就喜欢凑到一起打扑克,他们一商量,给电脑统统装上打扑克的软件。

有很长一段时间,在电脑上打牌成了物流老板的爱好,玩着玩着,鼠标、键盘看起来也都不那么陌生了。工作人员趁热打铁,再给老板们培训电脑操作,一段时间下来,网络交易平台也推广开来了。

这几年,传化还研发了手机App,把公路港的物流公司、司机、客户资源搬到手机上,谁诚信度高、哪家企业实力雄厚,在信息平台上一目了然。

做了20多年物流的曹永良说,现在做生意跟以前真的不一样了。现在是在网上做,信息透明,诚信度公开。做得好的,公路港还会给奖励和奖牌,找上门来的司机越来越多。

司机:以前花三五天找单,现在预约接单

物流老板的问题解决了,再来帮货车司机想办法。

司机最头痛的问题是货源。比如一个山东的司机把一车大枣拉到杭州,如果空车回去,要白白付油钱、过路费,还浪费人力;想要找一单合适的货运回去,运气一般的话至少要在杭州逛3天到5天。

现在全国有高速公路11万公里,2000万辆货车,但空载率高达40%,是不是很浪费。

于是,传化陆续研发了易货嘛、传化运宝等软件平台,其中一款名叫“陆鲸”的App,把货主和司机都拉到一个平台上,用流行的说法,就是物流行业的O2O。

传化物流公共事务部品牌副总监严渭炜说,这个平台也不是谁都可以用的,要对司机和货主诚信认证;App还有定位系统,货物运到哪里了随时能看到。

到2020年全国要建成170个公路港

目前,传化物流公路港信息平台的会员总量超过200万人,每天的成交量数据非常大。上周四上午10点多,我在传化的公路港全网展示中心看到,当天网络平台成交量超过3万单,当日成交额突破4亿元。

这是怎么实现的?

主要是带着“忧患意识”搭上互联网,才能下一盘大棋。严渭炜说,等到2020年,传化物流要形成一个全国性的公路港网络,建成10个枢纽以及160个基地,合计170个公路港。

成为一个有生命力的企业,需要与时俱进,传化显然是更快一步嗅到了商机。

2015年年初,杭州提出通过3年努力实现智慧物流业增加值破100亿,初步建成“全国智慧物流中心”运营架构。为了实现这一目标,还同步加快杭州临江传化综合物流产业园、杭州空港物流园区、顺丰(杭州)智能电商物流产业园等重点园区建设。

前不久,位于萧山的第一家公路港搬到了大江东的临江传化综合物流产业园内,面积比原来扩大了近一倍,今后不单单提供信息共享,还将升级为“物流、资金流、商流”的融合。

