

国人出游被看好 多国降低签证门槛 争抢“蛋糕”

□ 赵 珊

近日，亚太旅游协会成立 60 周年庆典、中国出境旅游交易会相继在北京举行,《中国出境旅游发展年度报告 2011》公布,世界旅游界的目光再次聚焦中国出境游。

国际旅游商 看好中国市场

4 月 13 日至 15 日在北京举行的第七届中国出境旅游交易会上,230 多名参会者分别来自柬埔寨、加拿大、肯尼亚、哈萨克斯坦、摩洛哥、埃及、突尼斯、印度、墨西哥、南非、土耳其、赞比亚等 55 个国家和地区,他们代表着旅游局、入境旅游旅行社、酒店、邮轮公司、目的地管理公司、航空公司、汽车租赁、探险旅游等机构与企业。

柬埔寨王国的展位设计成吴哥窟造型,围满了业内买家和普通游客。柬埔寨旅游局负责人告诉记者:“中国是柬埔寨主要的客源地之一,尤其在中国—东盟自贸区建成后,中国游客赴柬人数有了快速增长。目前,北京、广州、香港和台北有直飞金边的航班,昆明有直飞暹粒的航班。我们今年将重点向中国推广柬埔寨的跨文化探险旅游。”

目前,中国公民自费旅游目的地国家和地区已达 140 个,正式实施开放的旅游目的地达到 110 个。在中国经济和个人收入持续增长的情况下,出境旅游在百姓生活中已经变得习以为常。

中国出境旅游交易会项目总监汤普森告诉记者,正是由于这些积极因素,中国正吸引着全球越来越多旅游目的地的目光。

多国争相降低签证门槛

国家旅游局与中国旅游研究院 4 月 12 日推出了《中国出境旅游发展年度报告 2011》,该报告指出,随着中国的经济实力不断提升和对外开放不断推进,特别是在经济发展的“民生新时代”,人们的潜在出境旅游需求正在加快释放。2010 年全国出境旅游达到 5739 万人次,同比增长 20.4%。今年预计出境旅游人数将达到 6500 万人次,同比增长 13%。

快速增长的数字背后反映出一些可喜的变化。游客结构进一步优化,因私出境的主体格局进一步强化。签证办理更趋便利,许多国家和地区针对中国游客争相降低签证门槛。如申根 25 国共同实施欧盟签证法典,推进签证便利化并适度降低签证费;德国开通了网上预约系统;韩国法务部发布《放宽中国游客签证标准方案》,放宽中国个人旅游签证标准;日本则于 7 月开始推出更加宽松的个人旅游签证等。

出境游消费 今年有望创新高

据国家旅游局统计,2010 年,我国公民出境旅游消费 480 亿美元,同比增长 14%,创历史新高,消费总量稳居世界第四。报告分析,今年出境旅游花费有望达到 550 亿美元新高。

中国旅游研究院马仪亮博士表示,购物成为推动消费规模增长的重要因素,目前购物占到赴港内地游客总支出的 76%,赴澳门游客的 631%,赴台湾游客的 50.16%。而银联境外受理网络向所有贴有银联标识的银行卡开放后,目前已有 98 个国家和地区开通了银联业务。不仅受理网络不断延伸,而且便捷的自动取款机中文操作界面、特惠商户、境外紧急救援和境外热线等日益完善的持卡人境外服务体系也逐渐形成。

复地“退市” 郭广昌谋划“大地产”

□ 王海春

4 月 11 日,复星和复地联合发布公告称,复地将向港交所提出申请,自今年 5 月起正式撤销其 H 股在香港联交所的上市地位。此前,复星集团已经就回购复地股权的计划筹备了一段时间。而如果申请得到批准,复地将自己摘去在港交所的牌子,复地退出港交所只是复星集团做大地产业务的第一步。

看不懂的退市

“所谓退市的消息我们已经发布了相关的公告,目前还在申办的过程中。现在还没有更多的消息可以披露。”复地集团副总裁蒋伟向记者表示。

“退市其实首先要进行一次回购,就是把复地在香港联交所公开发行的股份进行公开的回购,而回购方则是复地的大股东复星集团。回购复地的要约发出后,持有该股票的投资

者大赚了一笔。据香港方面传来的信息,复地收购的股价要比复地当时的



市价多二成。”上海一家地产机构的高层 4 月 13 日告诉记者。

记者在采访中了解到,截至今年 1 月 21 日复星和复地联合发出回购股票的公告时,复星持有复地集团约 14.59 亿股内资股及约 3.26 亿股 H 股,合计占股约 70.56%的股份。

按照流程,复星国际将首先以每股 3.5 港元的价格收购复地全部已发行的港股约 7.2 亿股,总额约 25 亿港元。而港股的收购完成后,复星国际

再收购复地 1480 万股的内资股,总价约 4390 万元。

据了解,待上述两项收购完成后,复地集团将申请撤销 H 股在香港联交所的上市地位。

对于复地的“退市”,久银投资地产咨询部经理赵豫川向记者指出,这与复地在该平台上融资功能的弱化有很大关系。“复地这几年在香港联交所这个资本平台上很少有融资的行为。因为从资本市场的角度来看,复地的大股东复星集团在香港资本市场的影响力更大,如果由复星去做融资,会更有优势。对复地来说,完全可以通过复星这个平台上融得更大规模、更便宜的资金。因此复地

组建“大地产”平台

据记者了解,复地的“退市”并不意味着将退出房地产市场,而是在为复星旗下的“大地产”搭建一个更大

的平台做准备。

“复星集团回购复地股权、退市是在为下一步的发展做准备。”赵豫川向记者透露,接下来复地可能会成立一个全新的复地控股公司,完成一个“大地产”的平台筹建。

复地一位高管向记者透露,退市和筹建新的公司其实已经酝酿了一段时间。“也不排除今后可能会再上市。之前也曾有过这样的想法:我们是不是应该再回归到 A 股市场来。但是否会再次上市,以及是否回归 A 股的问题,仍需要继续摸索。”上述高管表示。

有业内人士认为,去年 12 月份原复地集团董事长范伟被升至复星集团,任执行董事一职,其实正是为筹划复星控股地产而做准备。

而这个在酝酿中的复星控股地产公司,可能会成为未来整合复星旗下地产开发、投资、基金业务的平台。

对于筹划“大地产”的必要性,赵豫川向记者指出,这其实与复地要整合资源有很大的关系。

在 2010 年,复地就提出了房地产开发与地产投资并重的双向发展

目标,其房地产业务从过去的房地产开发、代理和咨询,延伸到了地产融资和股权投资等上游领域。

□ 业内声音 | Yenei Shengying

以退为进,不失明智

“应该说地产投资和基金业务是很有发展前景的。但如此多的与地产相关的业务,却缺少统一的协调。对这些处于快速成长和发展中的业务,复地需要进行重新梳理,并在一个新的平台来进行一个高效的统一运作。”赵豫川说。

而对复地来说,其地产业务规模和范围不断扩大的时候,也更需要资本市场的支持。

“复星集团董事长郭广昌本人就是做投资的高手。在房地产领域,复星集团也在有意识地把业务扩张到金融领域。在这个新的大平台上,预计这个复星地产控股公司可能与很多房企的盈利模式完全不一样。”五合智库副总经理蔡文幅表示。

黑龙江绥阳 小木耳托起大产业

□ 刘景洋

57 岁的刘月生跪在草垫子上,双手不停地接过老伴从拖拉机上抛下来的木耳袋,整齐地摆在空地上。然后,再用草垫子盖好,准备过几天摆袋。春回大地,黑龙江省森工总局绥阳林业局二道岗子经营所的很多职工都像刘月生一样开始了今年的生产。

“每年 3 万多袋木耳,一袋最少能挣一元钱。”刘月生告诉记者,今年他调整了在木耳袋上扎眼的工艺,可以产出个头较小的小眼木耳,“刚好一口吃一个,不过价钱是原来的两

倍,每袋能挣两三元钱。”

在绥阳当地,木耳生产充分利用了采伐的剩余物。过去没人稀罕的锯末现在被压装成木耳袋,里面放上培育好的菌种,袋外面扎上小眼,春天往林地里一摆,定期浇水,黑木耳就会从小眼中钻出来,成为林业职工的致富新路。

“十二五”期间,国家决定继续实施从 2000 年开始在长江上游、黄河上中游地区以及东北、内蒙古等重点国有林区推行的天然林资源保护工程。根据“二期天保”计划,绥阳林业局的年采伐指标将从 11.9 万立方米调减到 2.5 万立方米。

林区不砍木头怎么活?在“一期天保”工程实施后,如同绥阳林业局一样,许多重点国有林区已经走上了从“独木支撑”向生态、绿色、可持续发展的转型之路。

刘月生说,自己的木耳从来不愁销路,每年从 6 月份开始,就不断有人开车到他家来收购。

为培育替代产业,绥阳黑木耳山野菜批发大市场于 2002 年正式投入运营,现已发展成为年交易量超过 1 亿斤、交易额近 40 亿元的黑木耳集散地和销售中心。不仅绥阳的木耳到这里卖,小兴安岭、大兴安岭以及吉林、辽宁、内蒙古等地林区的大部分

木耳都由此销往全国以及韩、日等国家和地区。

绥阳林业局党委书记刘书宾说,带领职工搞多种经营是促进群众致富和林区转型的关键点。由于发展黑木耳栽培、红松果林和松茸管护等多种经营,全局年收入超过 10 万元的职工已经有 781 户。绥阳将按照“近期靠黑木耳致富、中期靠五味子增收、长远靠民有林发展”的思路,全面推动国有林区经济转型升级,既让国家得生态,又让职工得利益。

在绥阳,另一个火热的建设场景同样让人兴奋。由雨润集团投资 10 亿元建设的中国雨润·绥阳黑木耳

(山产品)进出口产业集群项目正在顺利推进,食用菌生态观光园、质量检测检验中心、金融结算中心、信息网络中心、管理服务中心、交易拍卖中心和物流配送中心正在拔地而起。

这个项目到 2012 年建成后,将成为东北亚地区最大的黑木耳及山产品加工、集散地,年加工黑木耳、山产品 2 万吨,批发食用菌、山野菜、坚果、豆制品等 12 万吨,预计年营业额达 80 亿元,进出口总值达 10 亿元,至少将带动当地 5 万人从事相关产业。

刘月生说:“到那时,咱当个木耳经纪人,或者几家合起来搞个大公司,说不定呢!”

兴长信达刘磊：做 IT 行业的百年老店

□ 石临峰

随着互联网热浪的腾腾,人们熟知的诺基亚、MOTO、HTC 等大品牌纷纷开设了中国区的官方商城,在这些网站买过手机的网友并不一定知道为他们提供网购服务的是一家叫北京兴长信达科技发展有限公司(下称“兴长信达”)的机构。

甘做“幕后英雄”

2000 年,兴长信达董事长刘磊和另外一个合伙人借了 17 万建立这家公司,10 年间刘磊有很多机会变得“非常著名”,与其同时期起家的阿里巴巴的马云,京东的刘强东现在都已经众所周知,相反刘磊却一直默默无闻地隐藏各大品牌的背后做幕后英雄,这使得大家都以为他是个保守主义。

随着近几年互联网行业的迅速发展,电子商务行业也成为投资者们追逐的对象。

在风投刚刚开始跑马圈地的时候,很多家电子商务公司被多家风投追捧,这 10 年间,也不断地有投资方找过刘磊,刘磊并未为此心动,甚至几年都没有和投资人见过面,因为他对电子商务早已得心应手,盈利也不再是兴长信达的达摩克利斯之剑了,所以用不着冒风险去赌未知的明天了。

当被问到为什么会甘心做这么多年幕后工作,而不接受投资扩大规模,进而做大做强呢?

刘磊表示:“按照风投的设想,就是让企业能够在 8 年或者 9 年的时间内,迅速成长并且上市,最终完成回报。企业每年要以几倍以上的速度扩大业绩,这是非常激进的,因为企业根本就没有机会夯实基础。”此外,“很多 VC 还会慢慢渗透到企业之中,



有可能将企业原先的创业者取代出局,很多时候引进风投也可能是在引进风险。”他更多的希望是和投资方之间是一种平等关系,而不是被对方牵着鼻子走。

上市只是步骤不是目标

经过互联网领域的几轮洗牌,活下来的企业就一定是很风光,活不下来的就彻底地死掉了,刘磊亲眼看到很多同行企业一个个倒下去,刘磊感到很惋惜。但兴长信达是个例外,不但没有被淘汰,反而凭借自身的一步一个脚印稳扎稳打的作风,活到现在,并且很滋润,不得不让人佩服,按照刘磊的意愿,上市只是发展的一个步骤,但不是最终目标,他希望把兴长信达做成一个百年老店。

虽然没有接受风投的资金支持,刘磊也有自己的方法,在 2009 年,获得渣打银行、北京银行和交通银行几千万元的贷款支持,这在互联网行业是很少见的。

口碑赢得大品牌信赖

与对游戏始终保持的强烈兴趣相比,黄恺的学习成绩却极不稳定。从小学到高中,他的学习成绩如同过山车一般,忽高忽低,起伏不定。

他自认为是一个“喜欢走神儿的人”。不管是在学校上课还是在家自习的时候,他都常常会不由自主地开始走神儿。一旦走神儿,他便习惯性地

在纸上涂涂画画。然而,一旦认真起来,他便总能充分挖掘自己的潜能。初三下学时,他突然意识到自己应该考入好的高中,成绩便迅速由全班三四十名提升到了前五名,中考时,他甚至考了全班第一名。高考前,他仅用了两个月的时间突击学习素描,就在艺术生

在公司年年盈利的情况下,不断地受到众多知名品牌的信赖,现在每年的营业额达到 5 个亿,刘磊的底气也越来越足,从 2002 年到 2011 年摩托罗拉,诺基亚,多普达,索爱,HTC,基本上几大手机品牌的网络唯一指定技术提供商及运营服务商均是兴长信达。手机领域被吃完了之后,刘磊决定向非标类产品服装鞋帽和小型家电行业拓展,并将公司的发展方向定为专业的电子商务外包服务商,目前已经服务于柏仙多格,苏泊尔等知名企业,据相关人士透露,未来兴长信达还会接受几个国际品牌的垂青,为其运营官方的网上商城。

在电子商务服务外包这个新兴领域里,兴长信达已经积累了丰富的行业经验。未来两三年增长率可轻松超过 100%。但刘磊希望几年后,兴长信达的销售收入能达到 40 亿、50 亿元这样一个安全的数字。

考试中取得了高分。实际上,这也是他对待游戏的态度。在他看来,“沉迷也是一种幸福”。这种沉迷,并非玩物丧志,而是给自己定下一个目标,全情投入。如今的黄恺,作为游卡桌游的总设计师,不再像过去那样单枪匹马设计游戏,而是要统领一支数十人的游戏设计团队。比起以前单干时的自由自在,他所面对的一切,不再只是一套纸牌那么简单。但他依然乐此不疲:“三国杀成为中国第一桌游,是诸多因素叠加的结果,很多因素不会重现。我的目标不是超越某个具体的产品,而是尽全力超越自己。”黄恺说。

黄恺：沉迷也是一种幸福

□ 钟 青

很多“80 后”和“90 后”也许并不熟悉黄恺这个名字,却大多熟悉他所设计的那款风靡全国的桌面游戏三国杀。

作为中国桌面游戏领域的“NO.1”,这款以三国时期的故事为背景的卡牌类桌游,自 2008 年推向市场以来,几乎成为桌面游戏的代名词。

跟着感觉走 不被人左右

2006 年,当时在中国传媒大学游戏设计专业读大二的黄恺因为对上课所学的内容“不感冒”,而将注意

力转投至当时还十分小众的桌面游戏。一次上课走神儿时,他脑海中突然闪出三国人物游戏的创意,三国杀的第一张牌,随即被他画下。

2008 年 1 月,即将毕业的黄恺和朋友杜彬一起成立了全国首家桌游公司游卡桌游,并担任首席设计师。这家创立时只有 3 个人 5 万元的公司,在三年后发展到了上百人数千万元的规模。黄恺当初上课走神儿设计的三国杀,仅 2010 年一年就卖出 200 多万套。

1986 年出生的黄恺,才刚刚度过自己的本命年。在一些人看来,他的成功来得太快太早。但黄恺对此却并不显得特别兴奋在游戏设计的道路

上,他已经走了 10 多年。“我已经不记得我第一次设计游戏是几岁了,太小了,我也记不清我设计过多少个游戏,设计游戏对我来说再平常不过了。”

“小时候特别调皮,两岁时就喜欢上了玩具汽车和变形金刚,从此就迷上游戏了”。小学四五年级时,他便自己手工绘制角色小纸牌,让周围的同学一起参与到游戏中。

他说自己从小就不喜欢被动:“玩游戏如果只是跟着它的设定去玩,那会觉得很被动,我不喜欢那种感觉,所以会去自己设计。”

定下目标全情投入