

一个韩国企业和它资助的中国“托老所”

□ 王猛 杨成军 管建涛

今年 43 岁的杨树吉是朝鲜族,在韩国打工 10 余年。2010 年 7 月,他与妻子一同从韩国回到辽宁鞍山,在一家韩国保健器械企业的资助下,创办了理疗康复中心,为患者免费提供治疗。如今,他们经营的康复中心成了远近闻名的“托老所”,平均每天有 200 多人光临。

日前,记者来到位于辽宁鞍山铁西区人民路上的这家理疗康复中心。尽管室外气温接近零下 20℃,但康复中心屋内温度已经达到零上 20℃。房子面积 300 平方米,分为理疗室、休息室、卫生间等,20 张来自韩国的理疗床整齐摆放着。此外,为保证空气流通,屋子里还装有空气净化器,并设有饮水机。

杨树吉说,这是由一家韩国企业提供的理疗设备,并负责保养和维修,他们免费为百姓提供康复治疗。

为了节省开支,刚开始时康复中心由他和妻子一起打理。但随着前来治病的患者越来越多,他们还招聘了 3 名服务老师,为病人提供服务。“现在日平均接待 200 人,最多时达到 236 人。”一边翻看患者记录,杨树吉一边用不大流利的汉语说。

今年 68 岁的苏桂珍老人,由于肌肉痉挛造成行走困难,卧床不起。“我都羡慕那些脑血栓病人,至少他们能行走。”苏桂珍说,她通过亲戚给介绍到康复中心免费治疗,目前已经能生活自理。“我现在不仅能给大家唱京剧、评剧,还会唱红歌和流行歌曲。”说到这里,老人的脸上露出幸福的笑容。

康复中心的善举也感动了前来治病的患者,他们主动到这里做义工。

今年 51 岁的王铁民患有脑血栓后遗症已经 10 年。“刚开始我 77 岁的老母亲扶着我来治疗,我手里还得拄拐棍。”王铁民说,“从去年 7 月开始经过一年时间治疗,到今年 7 月份已经可以正常行走。”为感谢康复中心,他每天晚上 6 点到早晨 7 点半义务在这里打更,目前已经工作近半年时间。

来自黑龙江的鲁桂英阿姨今年 60 岁,仅在康复中心半年时间便治好了静脉曲张。目前在继续接受理疗的同时,义务为工作人员做午餐。

采访中记者发现,前来康复中心接受治疗的患者以 50 岁以上中老年人居多,年纪最大的已经 84 岁。他们早晨 8 点到,晚上 5 点离开。

鲁桂英说,他们每周六他们固定举行娱乐活动:唱卡拉 OK、诗朗诵、唱京剧等,之后他们还在一起聚餐。“老人们已经把这里当成‘托老所’,当成自己家。”她说。

采访中,杨树吉一再表示,他只是想免费帮助病人解除病痛,自己并不想出名。

在老人们眼中,杨树吉是个特别有爱心的。“他总是恭敬地送走每位患者,宁可中午不吃饭。”王铁民说。

说到“托老所”未来的发展,杨树吉说:“我也曾经想放弃过,改行做其他利润可观的项目。但是当看到每一位顾客的疾病好转的时候,我内心受到鼓舞,要求自己再难也要坚持下去。”

目前这家康复中心每天房租、水电费等净开销超过 500 元,他和妻子在韩国打工挣到的钱也都搭上了,在日本生活的姐姐也时常提供帮助。“看到老人们高高兴兴的,就是把自己家房子抵押了也愿意。”他说。

兼具艺术情怀与商业头脑的林国芳,将艺术带进商业,把消费品做成艺术品,不仅成就了艺术家纺领军品牌“富安娜”,也在消费升级的当下,为传统家纺行业带来了无限想象空间。

林国芳:做艺术型企业家第一人

□ 刘猛 吴洁

有人说,如今企业与企业的竞争,首先是企业家与企业家头脑的竞争,领导者的思维决定了一个企业的未来,对富安娜来说尤其如此。如今公众视野中有鲜明“艺术家纺”标签的富安娜,正凝聚了其“掌门人”林国芳对艺术十几年的不懈追求。

艺术思维 + 商业头脑 成就今日富安娜

林国芳自小就对美好事物十分偏好与敏感,1994 年创立富安娜后,他心底柔软的艺术情怀又被激发。对美的追求,不仅促使他将商业与艺术相融合,成就了一个艺术家纺企业,也将传统的家纺行业引领到了艺术的道路上。

在家纺行业,林国芳是旗帜鲜明提出“艺术家纺”理念的第一人。他眼光独到,最早邀请中国原创艺术的代表——“舞神”杨丽萍担任富安娜的形象大使。

在林国芳的带领下,富安娜不断创新,累计开发数千种花型,成为国内同行业中拥有自主知识产权最多的企业之一。深圳千里投资管理有限公司董事长廖炳光慨叹:“林国芳就像乔布斯一样,一直坚持亲自兼任



林国芳近照

‘产品总监’,聚集了目前行业内最豪华的原创团队,并形成原创产品从设计生产到销售的差异化流程。”

富安娜“艺术家纺”龙头的位置,源自同行的推崇,更源自消费者的认

同。市场上,经常可以听人说:“我一眼就可以认出富安娜,因为它有自己的艺术 DNA。”艺术 DNA,使得富安娜具有了极高的品牌识别度,也引领着整个行业的设计潮流。

民营书店:全面“溃退”这一年

□ 陈杰

2011 年,国内民营书店用“兵败如山倒,全面大溃退”形容并不过分。整整一年,与民营书店有关的新闻总围绕着“倒闭”、“关门”这样的颓废词汇。民营书店面临着两面夹击。一方面,房租成本不断上涨,成为无法摆脱的噩梦;另一方面,网络购书等新兴渠道的冲击日益加剧。市场出现一种声音认为,书店走向消亡已是迟早之事。

房租“杀手”

房租已然成为民营书店头号杀手。今年 7 月,拥有 17 年历史、曾被誉为“北京三大民营书店”之一的风入松书店关门停业。面对众多读者的缅怀,风入松书店董事长王洪彬无奈表示,随着周边商铺价格的上涨,风入松书店目前所在地的房租价格已经达到每月 5 万元的水平,实在不堪重负。11 月底,上海最大的旧书店——小朱书店因为面临拆迁问题不得不关门歇业。

在早年的香港,曾出现民营书店“越开越高”的奇特现象。随着商业地区一层铺面的价格暴涨,书店开始迁往二楼、三楼,甚至十几层高的楼层。高度越来越高,面积却越来越小,客流也随之愈发稀少。

国内的民营书店是否也会如此?纵观近几年书店倒闭的原因,或多或少都有不堪承载高房租的影子。房租问题成了一个无解的难题,想要开在人流量大的地区,就要付出高房租;

想要低房租,就只能搬到人烟稀少的郊区。每个民营书店的老板都在为此犯愁,但都无计可施。房租,成为国内民营书店历史上最具有悲剧色彩的一个词汇。

“光合作用”倒下

10 月,国内最大的民营连锁书店——光合作用的倒闭,给社会带来的震动不亚于一次书店界的 8 级地震。光合作用曾经被看做是民营书店的楷模,白领必去的小资胜地,国内最有希望的第二个“诚品书店”,但它的倒下却如此突然。

光合作用的倒闭将民营书店长久以来存在的问题暴露无遗。几天之内高层集体辞职、危急关头无人出面

应对难题、几十家图书供应商货款被拖欠、光合作用在北京的数家店面被哄抢,所谓的连锁加盟形式开始被质疑。

光合作用的倒闭让不少人的书店梦粉碎,也让行里行外重新发出痛苦的疑问:到底如何做好一家民营书店?但答案似乎还没有找到。

网购冲击

图书市场研究咨询公司 Codex Group 在一项调查中表示,今年 9 月份有过网上购书行为的读者中,有 24%的人承认他们是在实体书店先看到书之后才上网下单的。而在亚马逊买书的消费者中,有 39%的人表示是先在实体店看到书之后再上网购买

的。这就是所谓的“橱窗效应”。

网络购书对于实体书店的冲击愈发严重,不少实体书店的营业额出现了大幅下滑已是不争的事实。但偏偏实体书店又无可奈何。网络书店购书的便捷性、超低的折扣和时不时的限价抢购、节日秒杀、团购都是其可望而不可即的。仅在今年就发生多起出版社联合声讨网络书店折扣过低,影响盈利的事件。

长久而言,网络书店这种低折扣营销策略不会改变,实体书店如何在接受橱窗效应的前提之下改变经营策略,扩大盈利渠道,才是当务之急。

此外,实体书店要生存离不开政策的扶持。通过对实体书店减税、免税、返税的形式,减轻实体书店的房租、成本压力,成为众多业内人士呼吁的话题。

温商“合作建房”模式 搅动房地产业界

□ 张和平

温州商人赵智强近日在北京举行“个人合作建房”启动仪式。由此,他在 2006 年国内首创的个人合作建房“温州模式”尝试“移植”北京。消息传出,在全国特别是京城引起不小的反响。

“理想家苑”温州“破冰”

赵智强称,“合作建房”是高房价的“克星”。它的通俗概念是,几个人或团体集资合股,通过土地“招拍挂”的合法形式,自己买地,自己雇人盖房子,自己拥有产权自己住。因省掉了融资成本、销售成本、房开公司利润、公关费用、企业所得税等开支,其房价比商品房低 40% 以下,通过公开销售,它同样可领房产证。

2006 年底,温州市市场营销协会法人代表、秘书长赵智强联合协会会员、社会白领等 200 多人率先在全国“破冰”,建造个人合作房“理想家苑”。该项目总投资 18 亿元人民币,规模为 7 幢小高层(16 层以下)、多层建筑,共计 25000 平方米,合 256 套。套型 60—110 平方米不等,房价每平方米 7000 元人民币,比周边商品房低 40%。

由于这是新生事物,省市各级政



“中国合作建房第一人”赵智强(右)做客央视《对话》。

府及各部门从未经历过,故在立项审批环节受延宕,最终认定合法合规。目前,“理想家苑”主体建筑已完工,进入内装修阶段,预计明年上半年可入住。

“温州模式”复制到北京

记者调查,赵智强将成功的“温州模式”复制到北京的项目已进入实质性操作。为了公司化运作,他

与北京的律师孟宪生、石彪等人士组建了北京中康城投资顾问有限公司,赵智强任董事长,邱仁松任总经理。

目前,他们已在南四环和南五环外找到两块面积在 100 亩以下的目标地块,其中一个呈现现货,只要出钱从对方手里转让过来就行。出于商业秘密考虑,赵智强采取“保密、低调”策略,暂不公开具体地块位置和委托建房的房开公司名称。只有正式加盟的成员才会带去看地,而且事先还需

要签订保密协议。

赵智强谨慎向记者透露,南四环地块大致在西南角,南五环外地块靠近大兴。初步预算,南四环合作建房价格约为 1 万余元人民币,南五环约为 6、7 千元人民币,均比同等商品房低 40% 以下。

赵智强介绍说,未来的北京项目与温州“理想家苑”一样,建房的“源头”合法,土地通过“招拍挂”形式获得,建房者是委托一家正规的、有资质的房地产开发公司。赵智强只需支付 3% 的代建费。据介绍,这个项目对已有两套房的人实现限购,目前报名者已近 200 人。

新模式引来热议

“个人合作建房”的这种“温州模式”也已经引起了房地产业界的热议讨论。

温州房地产业资深人士、温州天浩置业有限公司总经理陈鸿认为,“合作建房”的路子很难走得通。其主要障碍是在终端环节即领取房产证走不出去。因为按国家现行的房地产政策,每个楼盘必须实行公开销售。这样一来,包括投资者在内人人皆有机会购买“合作建房”的房子。因此,投资建房者最终未必能理想化确保获得房子。

温州大学房地产研究所所长、教授石海均认为,“合作建房”的所有运作流程,诸如土地竞拍、规划、立项、建设、销售等与房地产开发一样,只不过投资者从开发商变成了多个人或团体,开发者从房产开发商变成代建者,其结果又是未知数,不能保证“谁投资、谁得房、谁领证”。因此,合作建房者可以看作是房开公司的股东,即使他有可能拿到房子,也是从公开销售渠道购到的。

“因此,‘合作建房’没有多大实质意义,还不能称作是一种模式,可把它看作是房开公司多样化的一种探索。”石海均说。

中国社科院工业经济研究所主任、经济学教授曹建海认为,这是一种个人变开开发房地产的行为。如果投资者能获得房子,其购房成本是较低的,能冲击高房价,能扩大需求,能使工薪阶层或中等收入者通过自建解决住房,也能缓解政府建设保障房的财政压力。如果投资者不能顺利获得房子,那就另当别论了。

曹建海提出,如果要做好这件事,要注意风险的防控。一是建房的组织者要有公信力,建房集资款要实行银行专项托管,确保资金安全,还要用制度防止集资建房人趁“合作建房”之机投机炒房。