

6 经营故事 Business Story

中国东北边境小城兴起俄罗斯“疗养经济”



■ 宗巍

走出琿春口岸,拦下一辆出租车,用不太熟练的汉语告诉司机目的地,60岁的俄罗斯老人维克多要回他在中国的新家。

维克多在中国的这个家位于琿春市区一个新建不久的小区,这里的保安和邻居已经熟悉了他这个俄罗斯邻居。他的房子面积不大,只有44平方米,但屋里干净整洁。由于维克多把厨房做成了开放式,还设计了一个2米长的吧台,使得这个房间的布局有了“中西合璧”的味道。

说起在中国居住的感受,维克多谈到最多的是惬意。维克多的家乡在俄罗斯阿穆尔州共青城,他退休前是一名建筑工程师。2008年维克多第一次来到琿春旅游,这里的温度、环境、消费等都给他留下了深刻的印象。最

终,维克多把琿春当成了“第二故乡”,用多年积攒的钱买了一处房子。

他告诉记者,他每月能领到一笔退休金,相当于300元人民币,“这些钱足够我在这里惬意生活。”

比起维克多,戈尔巴乔夫·瓦西里·伊万诺维奇更早喜欢上琿春这个边境小城,他是第一个在琿春市买房的俄罗斯人。2008年,72岁的伊万诺维奇就在琿春买了一处两居室的房子,计划和老伴一起在琿春养老生活。

这个房子花去伊万诺维奇1.6万美元,而同样大小的房子在海参崴需要18万美元左右。此外,琿春几乎所有商品都更便宜。“在海参崴,我只能过一般温饱生活,而在这里,我能过小康生活。”伊万诺维奇说。

截至目前已经有200多位俄罗斯人在琿

春市定居。据琿春市房地产管理局统计,截至今年8月底,俄罗斯人在琿春办理房屋产权登记的有76户。“在琿春,外国人购房的门槛很低”,琿春市房地产管理局局长赵勇介绍,“长期居住满一年、有工作单位能开工作证明、签订购房声明书,三个条件满足一个就可以。”

来中国寻求效果更好的医疗保健,同样吸引着俄罗斯老年人来到这个异国小城。大半辈子从事船员工作的谢尔盖,患有腰痛和颈椎痛,在俄罗斯治疗多年,钱花了不少,但效果不怎么明显。在周围朋友的介绍下,他抱着试试看的心态来到琿春接受中医治疗。让他没想到的是,几次治疗下来,他感到效果十分明显。

针对越来越多的俄罗斯人上门就诊,琿春市中医院从2008年开始就推出了针对俄

罗斯人的中医保健项目。

琿春市中医院副院长吕尧说,俄罗斯天气寒冷,风湿、骨病等发生率比较高,高血压、糖尿病等这样的慢性病也较多。由于收费合理、服务周到,医院每年接待的俄罗斯人都在增长,去年有2000多名俄罗斯人来这里寻求中医治疗。“如今,中医治疗在俄罗斯滨海边疆区有了一定的知名度,特别是按摩、针灸、推拿、熏蒸等项目,非常受欢迎。”

琿春市位于吉林省东部,与俄罗斯的滨海边疆区接壤,中俄边境线有200多公里。统计数据显示,2012年进入琿春的俄罗斯游客达到15万人次,实现贸易额5亿美元,同比增长25%。

琿春市委书记高玉龙介绍,方便的购物设施,舒适的居住条件,适宜的生态环境,是吸引俄罗斯人来到琿春旅游、休闲、定居的主要原因。近年来,琿春市也陆续出台了许多政策,力争把琿春市打造成俄罗斯远东地区居民休闲的“后花园”。

2011年全国台卢布自助兑换机在琿春落户。这不仅方便了两国人民的互通往来,也规范了卢布兑换市场。从2011年8月开始,琿春市公安局开展了将外国人纳入社区管理试点工作,每个社区成立了由一名派出所领导、一名社区民警、三名社区工作人员组成的社区外国人管理工作小组。

随着在当地生活的俄罗斯人越来越多,他们之间的自发组织活动也在增加。去年12月25日,琿春市的俄罗斯人协会正式成立。

俄罗斯人协会代表米沙说,这是一个由在琿春居住、生活、工作的俄罗斯人自发组成的民间团体,目的就是搭建俄罗斯人在琿春生活、交流的平台,为来琿春旅游购物、投资兴业的俄罗斯人提供语言、生活、创业等方面的帮助和扶持。

如今,走在琿春市的大街小巷,几乎随处都能看到俄罗斯人的身影。路两侧牌匾上的中俄文标注,也让人感受到异国情调。

10 分钟卖出 15 万台小米 微信抢跑移动电商

11月28日,15万台小米手机3微信专场抢购活动12点准时开启,短短9分55秒,15万台小米手机3即被抢购一空,刷新在移动电商的抢购“神速度”。作为小米和微信双方的试水之作,小米的品牌力与微信的渠道力共同造就了上述销售神话。正加速布局移动电商的微信以及腾讯电商部门认为,要做好移动电商必须选择精准的商品品类,与物流配送合力打造极致的用户体验。

擅长预售的小米手机,借助微信将营销功力发挥得淋漓尽致。在天猫“双11”期间小米24小时售出33万台手机;而借助微信,小米在不到“双11”用时百分之一的情况下拿下了接近“双11”全天一半的销量。

不过,对于微信与小米如何分成的问题,截至记者发稿时微信并未予以回应。微信观察人士表示,“微信的目的并不在于从中得到多少分成。”

“小米的销售奇迹同样带给我们启发,移动电商的产品必须简单、精致,有口碑。”腾讯电商总裁助理宋咏告诉羊城晚报记者。之前,腾讯电商旗下易迅网已在微信上开通了团购卖场。宋咏说,“事实上还有很多像小米这样有口碑的简单、精致的商品,我们在上海地区已经尝试通过微信销售茅台、大闸蟹等商品,接下来还会进一步探索。”

28日,易迅网也成为第一个与顺丰达成战略合作的自营B2C电商,顺丰网会全面负责易迅自建物流尚未覆盖到的地区的配送,宋咏强调,腾讯电商整体的原则仍然是打造用户体验和口碑。在他看来,电商格局的最大变数在移动端,没有口碑的电商很难赢得这场战役。

(帅鹏坤)

全球酒店业巨头 看好“中印缅孟经济走廊”



● 洲际酒店集团大中华区首席执行官柯明思

面对中印两大金砖国家首倡建设的“中印缅孟经济走廊”,全球酒店业迅速行动,以前所未有的力度宣布开辟我国西南部“新绿洲”,布局中印缅孟经济走廊。

全球客房数最多的国际酒店集团洲际酒店集团11月29日宣布旗下六大品牌全部入驻云南,包括洲际、皇冠假日、英迪格、假日、智选假日及華邑,以满足中印缅孟经济走廊商务旅客不断增长且多元化的需求。

我国云南凭借绚丽灿烂的自然风景和丰富多样的文化遗产,已将旅游业发展成为主要的经济支柱产业。云南更因其地处我国西南边境,毗邻诸多东盟国家和南亚国家,有巨大潜力成为商务旅游目的地。近年来我国休闲商务旅游的强劲增长,特别是中印两国领导人首倡中印缅孟经济走廊以来,中印缅孟经济走廊有望形成一大商务旅游休闲圈。

洲际酒店集团大中华区首席执行官柯明思表示:“作为洲际酒店集团全球第二大市场,中国市场具有巨大的发展机会,尤其是二、三、四线城市、度假胜地以及具有举办商务会议潜力的城市。近期一系列新酒店的开业,都充分体现了我们对中国市场寄予的厚望及承诺。”

最早由学术界提出来的中印缅孟经济合作区域地处东亚、东南亚、南亚3大市场的连接地带,区位优势,自然资源丰富,生态地位重要,发展潜力巨大。目前洲际酒店集团在云南拥有4家开业酒店、8家在建酒店,3543间客房总数,“中印缅孟经济走廊”上的国际酒店集团群正在加快形成。

(钱春弦)

一个善于“经营”人的企业家

■ 钟吉

“把自己交给员工,就会拥有员工;把自己交给客户,就会拥有客户。”这是吉林松花江实业集团有限公司董事长韩大伟的经营哲学。创业10年来,韩大伟时刻把员工和客户揣在心里、举过头顶,由此闯过一道道艰难险阻,把企业带上了中兴之路。

2003年,原本在国有企业中层领导岗位上干得顺风顺水的韩大伟面临着自己人生的一次重大抉择:由于企业改制,他所领导的二级企业要么被撤销解散,要么变身为民营企业与主体剥离。前者对年轻有为的韩大伟来说,无疑是一条坦途;而后者则意味着无尽的风险。当韩大伟看着与他人一起打拼多年,也许会因为改制而失业的员工,他义无反顾地选择了后者——带出十几名员工开始自主创业。

创业之路是坎坷曲折的。在初创时的困难期,企业因回款不畅,员工曾连续6个月未领到工资。可大家谁也不愿意离开企业,因为大家相信韩大伟的人品和能力。同样,韩大伟也深爱着自己的员工。有着经济学硕士研究生学历的韩大伟始终认为,一个企业办得好与坏,人是决定因素。只有首先把人“经营”好了,企业才会有大的发展。基于这样的考虑,尽管公司资金一时极度紧张,可他还是坚持把仅有的一点经费集中起来,用于员工的学习、培训。这么多年,公司采取“请进来、走出去”的方法,不断强化员工的学习、培训,公司每年都要组织全体员工定期参加专业技能培训;中层以上干部还要输送到北大、清华等著名大学进行深造。据统计,近10年来,该公司仅培训费一项就累计支出近500万元。

这样一个学习型企业,不仅为企业、更为员工插上了追逐梦想的翅膀。代选魁10年前刚刚进入公司的时候,还只是一名保安和水暖工,经过自己的学习努力,现在他已成为领导500人专业维修团队的公司副总经理;同样是公司副总经理的刘彦文,当年与韩大伟一起从国有企业出来开始创业时,也只是一名中专毕业的会计,如今他已获得了会计师和高级经济师两项资格证书,在为公司作出突出贡献的同时,还搬进了公司为他购置的160平方米的新家。

韩大伟告诉记者,“经营”人,主要是“经营”人的希望和梦想。为此,他们开展了一系列旨在激发人的创造精神的企业文化活动:与基层员工结成利益共同体、与中层干部结成荣誉共同体、与高层领导结成精神共同体,使企业产生出强大的凝聚力和向心力;开辟“梦想墙”,鼓励员工把自己近期要实现的梦想写出来,画出来并公开展示,以激励员工为实现梦想而奋斗……通过多种形式的企业文化教育,引发了员工的工作积极性,企业的经济效益和员工的收入逐年提高。到目前,由韩大伟创立的松花江实业公司已发展成为集建筑安装、市政工程、机械加工、设备维修、新型建筑墙体材料研发生产、农业科技于一体的民营企业集团,下辖12个子公司,年实现营业收入达10亿元。

云南翡翠行业陷“有价无市”困境

■ 黄瑜

11月26日,第三届昆明国际珠宝展落下帷幕。记者采访了解到,现场动辄七八位数的售价背后,却难掩商家对“有价无市”的焦虑,很多珠宝商表示“生意难做”。而其背后,则是诸多投资者的盲目进入和混乱的定价体系。

2013年初,昆明玉祥珠宝的老板谢阳放弃了多年花卉生意,把60万元资金投向翡翠市场。“半年来,每个月的收入也就三四千元,有一个月还亏了5000多元,还不如外出打工的收入。”谢阳陷入了两难困境:选择退出,收不回成本;继续坚守,微利让她难以为继。

2004年入行的广东人胡志刚是一个“老手”。在昆明东南亚珠宝中心经营着“茂源珠宝”的他,对近年来的翡翠市场感同身受:“翡翠市场从2010年开始节节攀高,2010年1万元出手的手镯,现在3万元能回购来就已经不错了。”

胡志刚说,火爆的市场行情终止于2012年下半年,“当时一天怎么也有20多人进店,一天多的时候有8~10万元的销售额,现在一天不过一两个人来光顾,做得还都是熟客的生意,一天下来不过几千元的销售,两三天不开张的情况也有。”

市场冷清的背后是这样一组数字。云南省宝玉石专业委员会副主任、专家组组长摩太表示,云南2007年的翡翠珠宝店为6000家,现在是2.1万家,4年多时间激增了1.5万家,“上百亿元的翡翠成品压在商人手里,没有进入到藏家、消费者手中,造成了当下



这种情况。”摩太说:“很多人是在2010年以后翡翠市场行情看好的时候入行,而2009~2011年这段时间,恰是毛料、成品进价持续上涨的阶段,于是很多人几十万元甚至几百万元的资金都变成翡翠囤在手里,到市场低迷的时候就变得进退两难。”

在云南省珠宝协会专家委员会主任肖永福看来,2010年后,随着国家经济结构性调整,从地产、矿山等处脱离出来的游资开始大量涌进翡翠珠宝市场,“这些高价进来的翡翠就成了烫手的山芋。”

盲人企业家曹军:用梦想点亮黑暗世界

■ 宗华

39岁的盲人企业家曹军,被称之为“用指尖了解世界,也用指尖改变盲人世界的人”。

曹军说,不是大家看不见盲人,而是盲人根本出不了家门。盲人有很多被忽视的需求,比如聊天、读书、看新闻,甚至上网玩游戏。他后来发现,唯有科技才能真正给予盲人另一双眼睛。在虚拟的世界里,盲人获得了与健全人平等的地位,这不仅改善了生活,更赢得了自尊。这是伟大的改变。

乐观是光明的源泉

从一出生,曹军的世界就是黑色的。小时候的曹军和其他孩子一样,特别调皮好动,因为眼睛看不见,他会用手去细细感觉每一样事物的轮廓与纹理。有一次,邻居从故宫花了两千多块钱买回来几条金鱼。一个人在家的曹军特别想去“瞧瞧”金鱼长什么模样,就把金鱼捞上来慢慢地触摸,一条接一条,兴致勃勃地玩了很久。邻居回来一看,金

鱼都翻白眼了。为了这事儿,曹军挨了父亲一顿揍。

9岁时,曹军被爸妈送进了北京盲校,在盲校读了11年书。1995年盲校毕业后,曹军在父母的帮助下开了家盲人按摩店,每天从早上八点站到夜里一两点。曹军不喊一声苦,他要靠自己的双手养活自己,不给家里增加负担。

从按摩店老板华丽转身

创立公司以前,曹军是一名按摩师,“这并不是我喜欢的职业,但当时更迫切的是解决生存问题,我需要先养活自己。”

1995年按摩店开张,刚开始没有生意,他打出免费按摩两周的广告,每天接待20来个客人。两周下来,积累了30多个回头客,生意慢慢好起来。2007年,曹军已经拥有8家分店,“做按摩这一行不愁吃穿,可离我的梦想还很遥远。”

1999年,电脑还未大规模普及,听说电脑无所不能,曹军毫不犹豫地花1万多元买

了一台。可拿到手却发现并不是那么回事。“打字虽然快,可根本不知道打出来的是什么玩意。我知道拼音怎么念,可同音字那么多,要选择时就犯难了。读书就更别提了!”曹军花了一年多才学会打字,因为他必须记住区位输入中每一个字的4位代码。

智能手机的出现,让曹军看到了科技和盲人需求的结合点。2008年,他萌生了开发盲人专用软件的想法,可他并不懂技术,于是挖来当初在一家互联网企业任职的程序员冀冬,帮他把想法付诸实践。

在旁观者看来,这个想法过于异想天开,曹军并未获得身边人的支持。考虑再三,他卖掉房子,转掉手中的8家按摩店,成立了保益科技公司。

用指尖追逐梦想

开头总是很不容易,可曹军谈及,淡淡地一带而过:“为了开发盲人版QQ,我给马化腾写信,告诉我是残疾人,希望能得到他的帮助。”一个月后,与腾讯合作的盲人专用

版QQ上线。“当时不少盲人都流泪了。盲人在网上可以像正常人一样交流,不少人和健全人成了朋友。还有不少盲人和健全人结了婚,网恋的成功率很高。”

此后,保益科技相继与百度地图、UC浏览器、墨迹天气、虫洞语音等合作,甚至还开发出了盲人地图。如今,盲人还可以使用社交工具比如微博进行聊天,使用新闻工具比如UC浏览器了解社会事件,用保益地图工具出行、定位,甚至还能给自己就近订餐。

因为自己是盲人,他更懂盲人。40名员工中有22人是盲人。他们做着客服、销售的工作。未来3年他还要帮助百名盲人就业。

2012年底,曹军的团队在微软云加速器扶持计划的招募活动中脱颖而出,不仅得到6个月的免费办公场所,还获得了持续性的技术支持。“这将成为团队走向市场的一个重要转折点。”曹军信心十足,“我看好这个市场,因为盲人使用智能手机有着比健全人更加深远的意义。这不只是一个智能终端,而是盲人的另一双眼睛。我想用这双眼睛,帮助他们和自己走得更远。”