

6 经营故事 Business Story

在狂飙突进的中国体育产业化浪潮中,“功夫皇帝”李连杰试图完成对一门传统武术的产业化改造以及商业包装。继武术选手、电影明星、慈善基金发起人后,李连杰的最新身份是“太极禅”文化体育产业发起人。2011 年,李连杰和阿里巴巴集团创始人马云一同注册了“太极禅国际文化发展有限公司”,此后便一头扎进了“太极禅”的商业模式摸索和文化品牌推广中。

高手联袂 李连杰和马云的“太极改造记”

2016 年 3 月 1 日,由马云和李连杰共同创办的太极禅国际文化发展有限公司首家生活馆在北京通州鲁能格拉斯小镇开业。

作为太极禅创办人之一,李连杰表示:“太极禅希望能够将中华民族伟大的太极和禅的哲学智慧分享给全人类,传递健康、平衡、自然、快乐的生活方式。”

太极改造记

电影世界中的“黄飞鸿”李连杰与商业世界中的“风清扬”马云通过“壹基金”结识。李连杰退出“壹基金”的运作后,热衷太极的马云拿了一份自己构思的太极大师杨露禅的电影剧本找李连杰,希望他出演主角杨露禅。一场电影邀约触发两位有武术情结的男人思考如何围绕太极做更多的事情。最后,预期之中的电影未能开拍,一家名叫“太极禅”的公司却意外诞生。

马云和李连杰这两位跨界合伙人开始了他们的太极商业化之旅。他们拉来了全国太极推手冠军王占海、依文集团董事长夏华组成了早期的运营团队。2016 年,前上海文广新闻传媒集团副总裁杨苒农加入这个团队,出任 CEO。

和其他武术项目一样,太极流派众多、概念纷杂。与国外有体系、有标准、易复制的格斗健身模式相比,太极的资本江湖征途首先面临的是如何突破传统的“师傅带徒弟”的作坊式教学的桎梏,找到和大众亲密接触的路径。

“太极禅想要做标准化和可复制。”在讲述如何让更多人拥抱太极的时候,李连杰喜欢使用星巴克咖啡的例子:“星巴克全世界都一样,一千家分店里八百家都执行相同的标准,这种扁平化的模式更加容易推广”,而中国文化是垂直的。”

太极禅从基础的太极招式教学找到了切入标准化的入口。李连杰表示在太极禅



●李连杰与现场观众一起互动“太极”

启动的这 5 年时间里,他花费大量的时间去考察现代健身体系是如何形成的,特别是瑜伽、跆拳道这类全球流行健身方式是如何发展壮大。《太极云手》、《太极 FIT》是这家公司推出的两个标准化产品,拳法简单、招式时尚,它们像星巴克柜台上的咖啡一样,有着清晰的课程内容描述以及标价,目标消费者是年轻白领。而在太极禅的对外宣传册上,还有为企业用户、家庭用户定制的不同套餐产品。

标准化之后的太极产品通过直营店和加盟店的方式铺向了全国。李连杰介绍目

前太极禅在杭州、长春、重庆以及北京四地拥有体验馆,而且通过加盟的方式推广到全国各地的健身馆、武馆中。他还表示正在思考如何用互联网方式让太极禅的课程推广到全球中。

李连杰也深知,除了对太极进行改造之外,还需要为它培育市场。“瑜伽、跆拳道这些运动的现在这么火热,也是在经历过长期的营销和推广”。从 2013 年开始,太极禅开展了“太极进校园”活动,覆盖华北、东北、华东、华中、华南、西南等 11 座城市的 34 所学校,官方宣传的普及人次达到 15 万。

太极“社交圈

如果说登山已经逐渐变成万科集团董事局主席王石的重要形象符号,太极对于马云有着同样的意义。这位备受追捧的企业家喜欢在不同的场合展示他的太极招式,而且宣称将太极的理念融入到公司的

治理中。

马云对太极的热爱也带动了商业圈一批大佬对这项传统武术的兴趣。复星集团 CEO 郭广昌每年在年会上表演太极已经成为保留节目。2010 年复星集团还收购了一家太极养生馆,据说这是复星到目前为止唯一一个没有经过商业论证、不考虑投入产出的项目。

太极文化热在商圈的升温让太极成为凝聚商业人群的特殊纽带。不少太极馆打出打造太极高端社交圈的口号,而拥有马云和李连杰作为招牌的太极禅无疑是有优势的。

坐落在北京通州鲁能格拉斯小镇内的北京太极禅直营店开幕的当天,太极禅的管理层在谈及互联网社群经济时,也表露出了尝试的意愿。实际上,这所新开的体验馆装修上也带有一些高级会所风格,除了提供太极教学,还推出了茶道、花道、香道等课程。在宣传册里,有专门为企业高管定制的课程,时长 6.5 小时的五节课程套餐的价格是 2880 元。

在李连杰看来,如果喝咖啡、练瑜伽能够成为一种生活方式,那太极也能朝这个方向发展。李连杰赋予了太极“健康、快乐”的内涵,他告诉他的观众,太极不仅仅是一项运动,还是一种生活方式和态度。在太极禅的宣传片中,太极成为治愈现代都市人焦虑感,清理心理垃圾的一种调剂方式。除了传统的养生市场、健身市场之外,李连杰和马云在太极后面加上了一个“禅”字,或许还有占领内心市场的企图心。

在完成对中国传统武术的标准化包装,市场推广和用户培育之后,李连杰和马云的太极生意经还面临诸多挑战,如何面对传统文化过度商业化的争议?如何将现代资本运作方式引入传统武术中?应该为太极塑造高端休闲还是平民健身的形象?这些都成为这场太极生意中有待观察的问题。

(许文苗)

为中国企业“出海”搭建新平台 华夏幸福 进军一带一路再提速

3 月 10 日,印度尼西亚共和国投资商务论坛在北京召开。在活动现场,央企中钢集团旗下中钢冶金资源有限公司、中投亿星新能源投资有限公司、北京元泰达环保科技有限公司 3 家中资企业,与华夏幸福就投资印尼签订了合作意向。

“华夏幸福积极致力于服务中国和印尼两国的产业深度合作,搭建中国企业出海平台,助力印尼工业化和城镇化健康发展。”华夏幸福基业股份有限公司高级副总裁、国际业务负责人赵鸿靖在致辞中表示,华夏幸福将汇聚合作资源,推动当地基础设施和现代产业集群的建设,并以产业新城为落地载体,搭建两国产业合作平台,为中资企业投资印尼提供综合解决方案和一站式服务。

“进军一带一路”

“当前越来越多的有实力的中国企业正走出国门开展对外投资合作。”商务部亚洲司副司长彭刚在讲话中表示,未来中国和印尼双方在制造业、基础设施、农业、海洋渔业、工业园区与旅游业等领域开展投资合作,前景广阔。

作为东盟最大经济体,印尼迎来了与中国产能合作的重要时点。目前,印尼政局较为稳定,市场化程度较高,金融市场较为开放。在中国布局“十三五”规划的同时,印尼也提出了 2015-2019 年的中期发展规划,这为两国经贸合作提供了很多机会。

印尼共和国驻华大使 Soegeng Rahardjo 表示,作为“一带一路”战略的重要组成部分,印尼与中国有很大的互补性。“印尼政府非常诚恳的邀请中国企业来印尼投资电力、基础设施、海洋产业、工业园区等项目。”Soegeng Rahardjo 说。

去年的 12 月,华夏幸福产业新城“出海”首站就落地在印尼,选择与印尼家喻户晓的多元化企业宝龙佳集团旗下的 AS 公司合作,这一项目将被打造成为华夏幸福旗下的全球产业新城标杆。

“现在的一切是崭新的开始,我

们将继续与时俱进,不断地改善我们的服务,不断地调整我们的政策,使得我们的招商引资方面更加的透明。”在活动现场,印度尼西亚投资协调委员会(BKPM)主席 Franky Sibarani 如此表示。

此次活动共吸引了多个行业的 200 余家企业参与,到场的企业代表还与印尼大使 Soegeng Rahardjo 及 BKPM 主席 Franky Sibarani 等相关负责人进行了现场互动交流。

“进军一带一路,与华夏幸福一起投身到印度尼西亚快速发展的时代机遇之中。”赵鸿靖在活动现场向中资企业发出邀请。

“走出去的升级版”

赵鸿靖表示,通过在海外投资建设运营产业新城,华夏幸福将充分发挥优势,整合全球资源,在推动当地基础设施和现代产业集群建设的同时,以产业新城为落地载体,搭建产业平台生态系统,促进国际产能合作,为中资企业海外投资提供综合解决方案和一站式服务。

更为重要的是,借助海外产业新城的打造和国际产能合作平台的构建,华夏幸福不仅能够促进中国制造业的发展、提升中国制造在世界的影响力,也可以为所在区域实现产业升级与经济发展贡献自己的一份力量。

对此,彭刚认为,“综合产业园区是开展产能合作,吸引中方企业开展集群式投资的重要的载体,是中国企业在海外走出去的升级版。通过园区建设可形成完整的上下游产业链和完善的物流生活配套设施,提高政府财政税收收入,为当地人民提供更多的就业机会,提供基础设施和整体工业化发展水平。”

“目前中国企业在这方面已经在印尼进行了有意的尝试,并已经初见成效。”彭刚说,希望印尼方继续给予支持,为中国企业赴印尼投资提供更多的优惠政策,包括为产业园区在内的投资合作发展营造更加稳定、透明、友善的投资环境。

(和讯)



农行“3·15”:维护权益为己任 服务客户担责任

在今年“3·15”国际消费者权益保护日到来之际,农业银行河北承德分行按照承德银监局等有关部门部署,以维护金融消费者合法权益为己任,强化服务意识,统一安排、协调,集中举办丰富多彩的系列主题宣传活动,让广大金融消费者的知情权、消费权、诉求权得到进一步维护。这是在“3·15”国际消费者权益保护日到来之前,农行承德分行辖属承德县支行提早组织全行员工反假币培训时的情景。该行以此为“平台”,培养、扩大、充实“师资”力量,继而向广大金融消费者传播、指导有关反假币等金融知识,提高其实际应用能力。

于绍礼 宋连华

上港集团董事长陈戌源:员工持股将进一步推进

日前,全国人大代表、上海国际港务集团公司董事长陈戌源对记者表示,上港集团要进一步深化完善员工持股计划,目标是真正把员工的个人利益与企业利益捆绑在一起。

此前上港集团已经实施了第一期的员工持股方案,上港集团有 1.6 万名员工自筹资金参与认购,占上港集团员工总人数的 72%,认购金额超过 18 亿元。

上港集团是我国最大的港口股份制企业,也是全国国企唯一的整体上市公司,陈戌源表示,这对于推动集团建立市场化的机制是非常有帮助的。

陈戌源说,员工持股计划还会从制度机制上进一步深化完善,还要不断增持,以真正形成一个机制,让员工持股不是靠股价的变动受益,而是靠拥有公司股票,拥有分红和价值收益,做到可持续。

“我们希望滚动地做下去,现在员工持股计划只占到公司总股本的 1.8%,增长空间很大。”陈戌源说,接下来也会进一步完善员工持股的退出机制。

除了员工持股,上港集团在推进国企改革中,

还会继续推进包括股权多元化、试点职业经理人、以及业务结构的调整。

其中,股权进一步多元化的目标,就是改变国资一股独大的状况,建立一个更加市场化的法人治理结构。

此前陈戌源曾表示,地方国资和央企合计持有的上港集团股份,下降到 50%左右比较好。上港集团也一直在寻找有协同效应的战略合作者,希望通过互换股权的方式,交叉持股,助推上港提升国际化竞争力。

不过到目前为止,“志同道合”的战略合作伙伴尚未明确。

而在 2015 年 8 月 17 日,上海市国资委已经将自己持有的上港集团的部分股份无偿划转给了上海国际集团有限公司。由此,上海市国资委的持股比例降为 31.36%,上海国际集团则直接持有 3.20%。

上海国际集团是上海的两大国资运营平台之一,2015 年推进完成了锦江航运整合进入上港集团的改革。

另外,陈戌源说,上港集团也会试点职业经理

深化产融结合 海尔发力消费金融

3 月 10 日,海尔消费金融率先对外披露了其成绩单:截至去年底,海尔消费金融累计发放贷款数十亿,并在全国布局近 4000 家 Hi 店,为数十万用户提供消费分期服务。

“根据我们的三年目标,2017 年将实现‘双百’,放款额超百亿、实际服务用户超百万。”海尔消费金融有限公司总经理黄应华在接受记者采访时表示。海尔消费金融公司成立于 2014 年,是海尔金控旗下九大业务板块之一。

据了解,近年诸多家电企业都不约而同地跨界金融,从最初的产业金融、互联网金融,逐步进入到消费金融领域。

除了海尔,美的集团金融中心总经理张赵锋接受记者采访时透露,未来美的金融也会发展消费者金融,并认为这是一片新的蓝海,家电企业可借助消费金融,反哺家电产业。“开放性越来越高,未来一定是金融和产业的高度结合。”张赵锋说。

瞄准消费金融蓝海

作为新兴消费大国,中国消费市场前景可期。波士顿咨询公司(BCG)数据显示,2014 年中国个人消费贷款余额约为 7.7 万亿元,预计到 2018 年,这个数字会增长至约 17.5 万亿元,年增速超过 20%。

“很大一部分人的金融服务需求迟迟未能得到满足。要解决这部分群体的金融服务需求,推动普惠金融,在风控模式创新上要释放更多的力量。”黄应华认为。

今年 3 月 5 日,在十二届全国人大四次会议上,李克强总理在《政府工作报告》中提到,要“在全国开展消费金融公司试点,鼓励金融机构创新消费信贷产品”,释放出 2016 年消费金融牌照可能迎来更为宽松政策的信号。

分析认为,随着政策的松绑,消费金融将进入机遇期,但也意味着竞争将日益激烈。目前,除了美的以外,包括格力、TCL、创维等多家企业都曾表达过相关意向,只是限于牌照问题而没有去做。

据记者了解,目前全国获得消费金融牌照的公司仅 9 家,除了在 2010 年相继开业的首批 4 家以外,分别是兴业、海尔、招联、湖北消费和苏宁消费金融公司。

深化“产融结合”

“要做消费者金融很难的是,如果找不到一个场景或者是入口,就难以跟消费者接触。”张赵锋认为,家电企业做消费金融很有优势,例如家电企业可通过销售、维修、安装、售后等获取有效数据,同时线下门店也可以与消费者接触到,形成场景消费。

对此,黄应华十分认同。据了解,海尔消费金融有限公司主要股东包括海尔集团、海尔财务、红星美凯龙、绿城电商以及中国创新支付,其中,海尔集团与海尔财务公司在该公司占股 49%。

黄应华表示,今年海尔消费金融将从“平台的搭建”与“大数据运用”两方面着手进行市场开拓。

自成立以来,海尔消费金融就一直在探索“产融结合”的新路线。“国内许多二三线城市以及乡镇地区的消费金融需求根本无法得到有效满足,借助海尔全国 3 万多家线下网点、红星美凯龙 160 多家大型家居卖场以及中国电信等合作伙伴的数万家网点,我们可以很快速地实现金融进村入户,从而实现消费金融服务半径的全覆盖。”据黄应华透露,尽管消费金融前期投入巨大,但借助产融结合,海尔消费金融在第二年就已基本实现盈亏平衡。

截至目前,海尔消费金融在全国共布局了近 4000 家线下网点,基本覆盖了除港澳台外的各个省市自治区以及乡镇。

不过,相比起苏宁、阿里花呗、京东白条等坐拥海量在线流量优势的竞争者,获客成本仍然是海尔消费金融的短板。

对此,黄应华表示,海尔正通过联合其他成熟的在线电商平台去尽力弥补,此外还将联合权威征信与风控机构来精简服务流程、降低服务门槛,在风控模式的创新上释放更多力量。

(叶菁华)

(胥会云)