



商界强人

齐向东：打造健康的互联网生态体系



齐向东

■ 本报记者 陶海青

北京时间6月13日4时(巴西时间12日17时),第20届世界杯揭幕战在圣保罗科林蒂安球场打响,东道主巴西3比1逆转克罗地亚,取得开门红。马塞洛打进巴西队98场世界杯的首粒乌龙,内马尔梅开二度反超比分,成为第二位在世界杯揭幕战独中两元的巴西球员。来自360手机卫士的球迷心跳指数

显示,内马尔打人的扳平一球成为全场最high时刻。

“如果你想征服全世界,那么你就得带巴西夺得世界杯。”巴西人对内马尔寄予厚望。

在北京市朝阳区酒仙桥电子城国际电子总部大楼,360总裁齐向东接受《中国贸易报》记者采访时说:“我很欣赏这句话,内马尔是当之无愧的巴西新球王。人活着是要有志向的,并为实现梦想奋斗。”

齐向东是中国互联网发展的见证人,也是一位践行者。他侃侃而谈,回忆起他那一代人弃官从商的峥嵘岁月。

弃官从商

齐向东是内蒙古人,大学毕业后,被分配到新华社的通信技术部门工作。

在新华社工作的17年间,齐向东曾任新华社通信技术局副局长,是新华社系统里最年轻的司局级干部。

这期间,齐向东目睹了互联网的发展过程,身在技术部门的他也亲历了2000年后互联网经济泡沫破裂的突变,他深切地感受到了互联网带给经济 and 个人的改变。

2003年8月,就在齐向东前途无量的时候,他出人意料地提出辞职。

“领导同意我离开新华社只用了5分钟。下海这个事好像后边有股凉气,有很

多风险在,但领导给我排除了顾虑,我自然勇往直前了。”齐向东坦言:“弃官从商不后悔,我所期望的是要不断给自己设立新的目标,不断激发自己的斗志,做更大的事。这是我从新华社出来的心理期望。”

结识周鸿祎

从新华社辞职后,齐向东立刻就任3721公司总经理,周鸿祎是当时3721公司的创始人。

需要一提的是,周鸿祎当年在方正集团供职时,就与齐向东相识,两人是多年好友。

在3721公司,40岁的齐向东说自己一下子找到了“青春和激情”的感觉。在企业的工作时间要比在新华社多,每天也就睡五六个小时,却“没有疲惫的感觉”。在政府部门里工作,需要沉稳、老练、考虑周全、谋定而后动;而在互联网,需要创新、迅速、敢于犯错并及时改错。齐向东感触很深,他认为传统行业追求质量,互联网追求速度。

2004年初,3721公司被雅虎(中国)收购。同年3月,齐向东被任命为雅虎中国副总裁兼3721公司总经理,负责雅虎中国网站的内容策划、运营、市场拓展以及3721公司的整体运营和公共事务战略规划执行。

但齐向东强烈地感觉到他的工作环境

随之发生了巨大改变。

齐向东解释说:“在3721,公司控制权是创始人的,完全能够按照自己的思路,几个高管一碰头,决策就立刻执行。但在雅虎,中国区很大程度上是作为一个执行分支机构而存在,无论是我还是周鸿祎,都无决策权,两人都要受限于总部设定的规则和章程。”

也正因为如此,两年里雅虎错过了很多发展机遇,很是遗憾。齐向东说,“我逐渐认识到,离开雅虎是必然的。”

创业之路

2005年8月23日,齐向东从雅虎离职。随后,他与周鸿祎联手创办了360公司。

然而,耐人寻味的是,在供职于雅虎(中国)副总裁期间,齐向东没去过雅虎在美国的总部,却去过Google的总部。齐向东时时提醒自己,要向这个成功赶超越了雅虎的创新巨人学习。从开始筹划360的第一天开始,他就把创新、快速这些互联网企业的本质灌输进脑海。在组织形式上,采取小兵团作战,避免复杂、多层次的管理框架。显然,齐向东如此做法,是不愿重蹈雅虎中国的覆辙。

展望未来,齐向东认为,网络安全将越来越重要,中国互联网企业要通过创新,打造出健康的互联网生态体系。

回报祖国理所应当

——记巴西侨领尹相丛

■ 陈威华 赵焱

巴西侨领尹相丛收藏着很多荣誉证书,从各种重要会议的参会证书到许多官方机构授予的荣誉头衔,林林总总。但是他最珍惜的,还是参与慈善事业得到的各种证明。他总觉得:一个人在商业领域有了一点成就,如果不能帮助更多的人,那么赚钱就失去了意义。

创业两阶段

尹相丛是浙江青田人,出生于1967年。他在家乡楠溪江水域做了几年船老大后,1992年背井离乡,来到里约热内卢投亲,渴望在位于瓜纳巴拉湾的这座异国都市闯荡一番事业。

与众多白手起家的侨领一样,尹相丛在创业之初过了一段相当艰辛的生活。他向亲友们取经,从“提包”开始做起。每天一早,他用蛇皮塑料袋装上一批日用百货,四处寻找商机,挣点价差。同时,他将个人需求降到最低,能省则省。如此日积月累,他终于完成了创业之初的积累。

很快,机遇就来到了他的面前。

1994年,巴西发行新货币并实行“雷亚尔计划”,通货膨胀率大幅降低,经济进入稳定发展时期,民众的荷包逐渐饱满起来,内需得到极大提振。与此同时,在万里之外的祖国,市场经济开始蓬勃发展,小商品质优价廉。

尹相丛敏感地捕捉到“中国制造”带来的巨大商机,开始尝试进出口生意。很快,第一个货柜顺利运抵巴西并销售一空,尹相丛从“提包”小商贩成功转型为公司老板。

从那时起,尹相丛走上了成批进口中国商品的贸易坦途。他与弟弟尹霄敏共同创立了自己的品牌,由他直接进口的中国日用品源源不断地抵达里约热内卢并销往巴西各地,打入巴西众多的商场。

今年3月,尹相丛的事业再上一层楼。他与亲友们合办的“中国商贸城”在里约热内卢近郊卡希亚斯公爵城正式开业。商贸城占地1万多平方米,毗邻里约国际机场,经营范围包括日用百货、电子产品、文具玩具、箱包饰品等上万个品种,成为华人在里约热内卢创办的首家大型商贸城,巴西《环球报》以及其他新闻媒体都对此进行了报道。

回首10多年的创业历程,尹相丛感慨

道:“我的事业发展可以分为两个阶段,第一阶段是‘提包’,那是一段艰苦、刻苦、辛苦创业的过程。第二阶段是适合市场,‘苦’不够了,需要一个‘智’字,就是要动脑筋找准巴西民众的需求。里约华侨群体的成功,都和我一样,陆续地从第一阶段上升到第二阶段,从‘提包’到从事国际贸易。”

奉献两领域

尹相丛为人温文尔雅,坦诚热情,在巴西侨界赞誉颇多。

随着个人事业逐渐攀向高峰,尹相丛投身公益,成为里约热内卢华侨社团的骨干成员。他亲历亲为,贡献良多。中国四川汶川、青海玉树发生地震时,他向灾区做了大手笔的捐赠;中国南方发生雪灾时,他也慷慨解囊,奉献爱心。他曾经捐建了云南山区的一所诊所。去年,他又出资赞助安徽省贫困地区修建一所学校。

几年前,里约发生特大水灾,造成数百人死亡,上万人无家可归。尹相丛与里约侨界一起紧急募集了一大笔资金,购买了许多基本生活用品,租了一辆大卡车跋涉数十公里,将救灾物品送到灾民手里,得到当地政府和

民众的欢迎和赞扬。他每年都会前往里约郊区的一所孤儿院,为孤儿们送去温暖。

面对来自各方的赞誉,尹相丛十分低调地表示:“我们作为海外侨胞,在海外取得个人事业上的发展,回报祖国,回馈社区,是理所应当的事情。再说,众人拾柴火焰高,每人都要力所能及地进行奉献。”

2010年底,尹相丛当选为巴西华人文化交流协会主席,在经商和做慈善之余,开始从事中巴之间的文化交流活动。在他的率领下,巴西华人文化交流协会连续多年协助中国国务院侨务办公室和中国侨联在里约热内卢举办“文化中国·四海同春”以及“亲情中华”艺术团慰问演出。尹相丛本人更是带头出力出资,使得每次活动都取得了圆满成功。他的业绩受到国内有关部门的肯定,多次受邀回国参加国庆招待会并列席两会。

今年是中国和巴西建交40周年纪念,金砖国家领导人也将于7月齐聚巴西共商发展大计。在这个重要的年份,尹相丛和他的巴西华人文化交流协会正在商讨以何种方式进行庆祝。

“我们初步的想法是举行一个大型图片展,通过中巴建交40周年的一个个精彩瞬间,描绘中巴友谊发展的光辉道路。中巴尽管相距遥远,但是两国之间的联系日益密切。我们作为旅居巴西的华人,衷心盼望两国在建交40周年的新起点上携手合作、友谊长存。”尹相丛说。

农业生产造成巨大的影响。

法国高等视光学院提出要为法国蜜蜂繁殖做一点贡献,于是向全校学生发出了拯救蜜蜂的行动。校长斯蒂芬开始在法国寻找专业的养蜂公司,希望得到帮助,但是在蜜蜂大量失踪的当时,各大养蜂公司都没有余力对学校的项目进行支持。

斯蒂芬校长偶然得知他的中国好朋友夏尚忠在来法国之前竟然就是一名有着多年养蜂经验的养蜂人,便萌发了请他来养蜂的念头。夏尚忠利用原有养蜂经验,结合法国实际情况助力视光学院养起了蜜蜂。辛勤的汗水,结出了丰硕的果实。在他的带领下,不仅蜜蜂繁殖有了长足的改观,对法国生态环境保护所尽了一份努力,而且学院收获了纯天然的蜂蜜。发挥余热,回馈社会,夏尚忠心里也感到像蜜一样的甜。

(海芬 游子)

海外华商



夏尚忠

据法国侨报报道,近日,一位旅居在法国的温州籍华商,被法国侨界誉为“蜜蜂”,这不是因他现在法国整日与蜜蜂为伍,更是对他具有蜜蜂一样勤劳无私的高尚品德的肯定,他就是法国华人进出口商会名誉会长——夏尚忠。

夏尚忠出生于浙江温州市,曾以养蜂为业。1987年,他在出国的大潮里只身来

到了法国,和别人不一样的,初来乍到的他白天打工,晚上刻苦学习法语。

当更多的华人企业仍在延续家族经营模式的时候,具有战略眼光的夏尚忠在20多年前,就开始萌动“另辟蹊径”的经商思想,他规划好公司的发展目标,聘请法国的职业经理来管理,公司实现专业化、本土化,他本人也被推选为法国华人进出口商会会长。

在夏尚忠的脑海里,传承着中华民族的优良传统,他认为事业成功仅仅是一个方面,让现有的事业发扬光大,一定要后继有人。他非常注重孩子们的培养,不仅让他们学好法文、英文,同时让3个孩子学好中文,传承中华优秀传统文化,学业完成,他们先后帮助夏尚忠分管公司的设计、内务、统筹等,成了老夏的得力助手。

“哪里适合我们工作、生活,哪里就是我们的家;既然是家,就需要我们大家想方设法去爱护她,建设她!”夏尚忠对记者说。

夏尚忠当法国华人进出口商会会长期间,做的几件大事让人难忘。一是2008年在巴黎北郊奥贝赫维利耶市华商发起举



许榕

“鲍鱼大王” 许榕的专注哲学

■ 杨子岩

去年随团到澳大利亚采访,当地朋友推荐“鲍鱼大王”许榕一定要见见。

但凡事讲机缘。作为侨领,又是接待方,许榕忙前忙后,见是见了,但详聊最终未能如愿,后来联系了几次也未能成行。没想一年年后在北京饭店的一个转身,竟然得见,这可能就是缘。

在拥有“鲍鱼大王”的身份之前,许榕的事业足以让人艳羡:上世纪70年代,他在新加坡和马来西亚就已经建立起拥有100家分店的彩色冲印王国“新加坡彩色中心”。

1979年左右,澳大利亚政府向全世界招揽人才,作为业界领袖,许榕自然在邀请之列。“当时退休之后,想做的是鲍鱼,澳大利亚的条件又具备。”简单考虑之后,许榕就移民到了澳大利亚。

如果说,许榕能建立起彩印帝国靠的是他在德国学习的彩印专业技术,而在澳洲做鲍鱼生意,他则什么也没有。

“最上等的干鲍食材只来自于日本的3个神秘家族,且制作工艺秘不外传。”许榕介绍。但难处也成了他的动力。由于经商、出国,许榕也有不小的优势,“吃得多,见得多”也就潜移默化地造就了他独特的味蕾。

据其他人描述,为了研发上乘干鲍,许榕首先学的是潜水,深入了解鲍鱼的生长环境、各个季节的温度和鲜度等影响鲍鱼品质的因素。

为了更彻底、更科学化地了解烹调过程对鲍鱼品质的影响,许榕又再次回到大学攻读常温保鲜专业。

这些还不够,他还到南非、日本等知名的鲍鱼产地了解鲍鱼、鲍种,怎样晒干鲍等等。每次做好之后,他都会寄给亚洲许多大师级的干鲍师傅,请他们烹调、鉴赏及评估。在还没有达到最高水平时,一个干鲍都不卖。

“干鲍只有好与不好之分,讲究口感。好吃的干鲍是那种带有胶质感的,也就是溏心干鲍。”许榕介绍。

起初的阻力是巨大的,刚开始一听说说是澳洲产的干鲍,厨师们根本连试都不试,很多都直接将干鲍扔进垃圾桶了。因为大家都知道,澳鲍即使煮上四五十个小时,还是会像橡皮一样,所以没有人愿意用这样的干鲍鱼。

但正是一遍遍地尝试、试验,最终许榕取得了成功,他研发的溏心干鲍赢得厨师们的广泛认可,以他名字命名的“许榕溏心干鲍”在市场上获得广泛成功,并填补了中国饮食文化中多少世纪以来“溏心干鲍”上好食材无人研发成功的断层。

为了更便捷地让人吃到这种鲍鱼,许榕创新性地把自己所学的常温保鲜技术运用到包装上。“原来用好几天时间泡发煮制的鲍鱼,现在只需十几分钟。”

“生命是有限的,事业是无限的。做自己喜欢做的,一步一个脚印地往前走。”许榕总结自己人生哲学,那就是:专注。