

骑马送快递的俄罗斯姑娘



俄罗斯谢尔盖耶夫区马里诺村，玛利亚（右）在把一个来自中国郑州，单子上写着“假睫毛”的包裹，送到一个叫切诺娃的大婶的手里。

莫斯科郊外125公里，皮衣军裤、黑发长靴的玛利亚利落地翻身上马，双腿轻巧一蹬，名叫“苍穹”的俄罗斯快步马冲将出去，鬃毛在风中飘扬。

这是在俄罗斯谢尔盖耶夫区马里诺村，一个莫斯科郊外的小村落。23岁的卢布特索娃·玛利亚是小镇唯一的邮递员，更多时候，她要骑马把来自中国“速卖通”的快递送到周边的十多个村庄。村庄古朴，乡道狭长，雨季泥泞不堪，冬季大雪没膝，在互联网时代里中跨越国度的电子交易，偏偏是这位骑着骏马的俄罗斯姑娘，来完成最后的一环。

去年一年，有2200万俄罗斯人通过“速卖通”购买商品——这个中国的跨境出口电商平台正在不知不觉中改变俄罗斯。玛利亚有个小小的愿望，她想改变马里诺，这座静寂古老的村庄。

我有两匹马 这匹叫“自由”，那匹叫“苍穹”

23岁的玛利亚和很多同龄姑娘都不一样。

年轻的姑娘都不缺iPhone，玛利亚没有；新潮的女孩们会买名牌包，玛利亚没有，身后斜挎的是“俄罗斯邮政”机车包；23岁的姑娘最多的就是化妆品，玛利亚没有，简陋的农场里，只有农具、雪橇和割草机。

“可我有两匹马啊，这匹叫‘自由’，

那匹叫‘苍穹’。”玛利亚遥遥一指。

来到这个叫马里诺的小村已有两年，“胯下骏马、身后快递”已是玛利亚的日常——虽然收入不高，每月13000卢布的工资，用最新的汇率折合成人民币也不过1500元，玛利亚却笑着说：“够用了。”

小镇人少，每天总共也就十多个快递包，而周围有十多个村子四散分布，“每周送3回，快则1小时，慢则4小时，去年‘双十一’，我就送了18个包裹。”玛利亚说。

在把一个来自中国郑州，单子上写

着“假睫毛”的包裹送给一个叫切诺娃的大婶后，玛利亚的“苍穹”突然停步不前，它饿了。

“苍穹”把头埋在路边的草丛里，一步也不肯走。旁边是一片野生苹果林，玛利亚抬手摘下一只青苹果，咬了几口，然后摸了摸马鬃，把剩下半只苹果塞给了“苍穹”。

天色渐变，大雨将至，玛利亚飞身上马，双腿一蹬，“苍穹”飞蹿而出。邮局里还剩下几个包裹没送。

玛利亚的未婚夫叫乌林金·谢勒戈维其，是个广播电视线路维修人员，憨

厚老实。

平时送完快递，玛利亚便在她和未婚夫亲手建起的微型农场里溜马、喂羊、划船、打猎。

虽然收入不高，生活清苦，可玛利亚也爱网购。她从柜子里拿出一个擦拭得发亮的摩托车头盔——这是她在“速卖通”花了2000卢布买的，“在莫斯科，这样的头盔要6000卢布。”玛利亚说。

入冬后，莫斯科郊外的气温能到零下40摄氏度，大雪齐膝，玛利亚舍不得马儿挨冻，只能穿戴整齐，带上雪橇和包裹，挨家挨户送快递。

“速卖通”改变俄罗斯 我想改变马里诺

经常有人描述她送快递的场景：喝完烈酒，叼着纸烟，斜跨一个邮政包翻身上马，皮衣军靴、英姿飒爽……结果玛利亚来了一句认真无比的话：“速卖通改变俄罗斯，我想改变马里诺。”

“我只有改变了马里诺，才能改变他，才能让他娶我呀。”外向大方的玛利亚指了指旁边的未婚夫乌林金·谢勒戈维其，突然红了脸。

同行的俄罗斯邮政小伙伴们听完大笑：“我们回去就申请经费，把你们农场的木头栅栏全部换成砖墙，算你们的新婚礼物。”

玛利亚突然问：全俄罗斯有多少给“速卖通”送货的快递员？

这个问题顿时把大家都难住了。

是啊，顿河边的罗斯托夫人买了深圳产的无线蓝牙耳机，伏尔加格勒人买了郑州的手机钢化膜，新西伯利亚的硬汉下单了义乌的野营户外折叠刀，圣彼得堡人网购了宁波的卡通贴纸，北冰洋沿岸最大港口城市摩尔曼斯克只买南京的LED深水捕鱼闪光灯……这些货物穿越万水千山，来到遥远的俄罗斯广袤土地，可谁都不知道

是哪些快递员把它们一一送到。

这就好比来自河南郑州的一副假睫毛，谁也想不到会经一位骑着黑色骏马的美丽的乡村女快递员，送到一位俄罗斯大妈手里。

一边是跨越国境的新时代电子交易，一边是古老素朴的快马雪橇，可玛利亚却笑靥如花：“我的婚纱肯定也在网上买。”

据《北京晚报》等

论道宁波城市湾区居住时代

宁波地产大咖走进中海宁波湾高端沙龙摘要

宁波湾给人耳目一新 未来大跌可能性较少

宁波布利杰置业公司营销总监 顾佳健



长丰的板块价值已经被炒得很热，而中海宁波湾所在的宁丰区域，和长丰板块还是有些区别，它更偏向于三江口。这个地方其实是从老中心延伸下来的，资源、交通都比较不错，也具有稀缺性。

目前，宁波现在的很多项目，同质化倾向，楼盘的户型、产品、面积段包括精装都很雷同，但中海宁波湾就给人耳目一新。首先在精装上，宁波湾对细节处理更为人性化，其次它拥有别人无法复制的商业配套，商业对一个高端楼盘是由促进作用的，本人对宁波湾商业的规划非常期待，这个区域确实需要标杆商业。

对于这次调控升级，其实圈内的项目多少都会受到影响，很多圈内楼盘最近的销售都感觉到了一点压力，开盘项目销售有好有坏，不如之前火热。所以在产品的规划上，必须花精力，用差异性和产品的特色，来吸引顾客。

至于未来房价走势，其实与土拍价格脱不开关系，基于目前拿地的大多是实力雄厚的全国性开发商，甚至国企的背景，所以未来市场大跌的可能性相对较少，应该还是以平稳发展为主。

深耕十二载终将绽放 宁波湾见证中海实力

新浪乐居宁波公司总经理 何海源

很多外来开发商还没来宁波拍地，就已经放言说要深耕宁波，但其实深耕一个城市是很难的，至



少就现在来看，我觉得真正做到深耕宁波的开发商不多，但中海就是其中一员。

中海在宁波发展已经12年了，它在宁波开发了东湖观邸、雍城世家、国际社区等名盘大盘，去年开盘的“九唐”，让人耳目一新，也看到了中海的开发实力。

宁波湾，是中海从老鄞州正式进驻宁波三江口的项目，它所在的老城区三江口沿江地块是非常有想象空间的，地处鄞州、海曙、老江东的市中心，非常稀缺，再加上配套有大体量的商业寰宇城，这样的地块和商业在整个沿江也是绝无仅有。我希望中海不要辜负这块土地的价值，能够成为宁波豪宅的一道靓丽的风景线，让中海宁波湾的光彩在宁波绽放！

细节决定成败 宁波湾精装彰显楼盘品质

21城宁波公司总经理 陈敏梁



我们经常说一个足够优质的社区，就像一个中央休闲区，能满足住户吃、住、行三个方面的需求，而从宁波湾来看，在“吃”上它自带寰宇城商业体，八万方的面积经过合理的招商完全可以满足人们的美食需求；关于“住”，宁波湾项目的定位本身就是豪宅，所以这一点毋庸置疑是满足的；而“行”，宁波湾所在的板块无论去老江东、海曙、鄞州都非常方便，所以从吃、住、行三方面来看，宁波湾

确实是一个足够优秀的楼盘。

除此之外，中海对于项目细节的把握非常精细，比如售楼处提供网红蓝色可乐、样板房用石材的地面来避免滑倒之类的隐患等。

在房子精装修配置上也同样能看到中海的用心，比如门锁使用的是“无把手”的智能锁，厨房使用的是方太最新的产品——水槽洗碗机，都是市面上创新的产品。具备这些条件的中海宁波湾项目已然可以称为精品，想来未来的成绩也不会差。

筑造小户型豪宅开发范本 宁波湾所在区域潜力巨大

宁波迪赛基金副总经理 戴光兆



宁丰这个板块，近几年快速发展起来，目前已进入了一个全新的高度，引人注目。

中海想在这里打造特色原豪宅项目，必须要有自己的特色，就像江东金茂府通过科技手段提升了项目格调一样，宁波湾则是用寰宇城的商业来赋予自己更高的楼盘价值。现在老江东可选择的房子越来越少了，而具备自身特色的中海宁波湾可能会给购房者更大的选择空间，未来也会有越来越多的豪宅出现在本片区，宁波湾所在板块的发展潜力还是很大的。

同时，我觉得未来小户型豪宅可能会成为主流发展趋势。从我们迪赛自身的销售角度来看，“新世界”的110户型售罄、“2号府邸”的小户型销量也比较不错，因此在房价持续上行的局势下，小户型将会成为一种趋势。而中海宁波湾的户型设计，很好地契合了这一趋势，也可能成为未来城市小户型豪宅开发模式的一大范本。