



外商群起 “淘金”世博会

□ 胡芳

上海世博会不但吸引了来自世界各地的游客,还吸引了闻风而动的外商前来淘金。不少外国公司更是趁世博会期间,向全世界游客展示他们的商品。

“世博会是一个窗口,给我们提供了一个很好的展示机会。”近日,AGFA HealthCare 公司负责成长市场的总裁 Luc Thijs 向记者如此描述。

据了解,早在1991年就曾经来过中国并曾经在中国香港工作过的 Thijs 算是半个中国通。Thijs 向记者坦言,在他所负责的东南亚、韩国等亚洲新兴发展中国家中,中国最具成长力,也最具有吸引力。此次打算借上海世博会和各类企业、政府和精英人士进行更多的交流。

Thijs 还介绍,为了让更多的人了解他们,他们还在上海世博会比利时馆内设置了一个论坛,着力于讨论保健医疗成像和 IT 解决方案的研讨会。

据了解,外国企业来上海世博会淘金并不少见。此前美国驻上海总领事馆首席商务领事 David Gossack 在接受记者采访时也表示,上海世博会期间,有不少于150家美国企业来到上海,和中国的企业以及消费者进行沟通,并举办相关主题活动。

“为更多的美国企业和中国企业牵线搭桥是我的职责,这也是今年世博会期间我特别忙的原因,工作量比平常增加不少。”David Gossack 说道。

商机 | Shangji

中国西南美国商会发布白皮书 投资成都 不惧金融危机

□ 江山

中国西南美国商会于近日在蓉就今年美资在华业务情况以白皮书形式进行了发布。作为中国美国商会发布的第十二本年度报告,白皮书的西南地区部分由中国西南美国商会撰写。

成都为最佳投资地之一

白皮书统计数据 displays,成都市去年前10个月的国民生产总值为3165亿元,增幅142%。去年前10个月,成都进出口贸易额达138亿美元,增幅89%。对此,中国西南美国商会认为,尽管全球性的金融危机影响仍然存在,但成都经济却在迅速恢复发展,并成为促进本地区系列发展的主要动力。

白皮书指出,随着今年经济的快速增长和发展的不断推进,成都正在成为中国的最佳投资地之一。

建议控制房地产泡沫

作为中国西南地区最大最具影响力的外国商会,中国西南美国商会目前会员达到160家,其成员均为世界五百强外资企业及优秀中国企业。商会除起到架设美国和中国政府间的桥梁作用外,还为商会会员及美资企业提供服务,通过举办各种商务活动促进会员与会员间的良好沟通,促进商务交流并提升四川外资投资环境。

针对成都房地产业的现状,白皮书建议有关部门增加对成都房地产建设标准的定期监督和强制实行,监管和提高成都房地产发展的质量。为保证成都市民的住房购买力,白皮书还建议政府采取措施控制成都房地产购买的投机行为。

现在美国大约有33个州、港口和直辖区都派出了代表到中国寻求资金。这大概是自尼克松访华以来中美最大的角色转换。

到美国赚钱 中国商人蜂拥

□ 谢立丹·帕拉索

一家崭新的工厂——运城凹印版辊厂,坐落在南卡罗莱纳斯帕坦堡市的郊外。这家工厂专门印刷饮料瓶的外包装,特别之处在于,它的母公司是中国山西运城制版集团。

美国相对廉价的土地、电力,税收优惠及其他激励政策,加上中国政府为海外扩张企业提供最高30%的初始资金支持,让数百家像运城这样的中国公司,将美国视作一个更经济的选择。

“美国和中国之间的生产成本差距正在缩小。”将运城招商引资到斯帕坦堡的凌(音),现任南卡罗莱纳商务部驻上海招商办公室主任。事实上,现在美国大约有33个州、港口和直辖区都派出了跟凌一样的代表到中国寻求资金。这大概是自尼克松访华以来中美最大的角色转换。

◎为何赴美建厂◎

根据荣鼎咨询统计的数字,去年



中国公司收购或宣布开始收购的美国公司超过50家,中国公司向美国直接投资近50亿美元。虽然远低于日本在1991年达到的1480亿美元对美投资高峰,但相比此前中国平均每年5亿美元的对美投资,已是巨大的飞跃。

2009年12月,中国天津钢管集团派出代表团访问德克萨斯州南部的科珀斯克里斯蒂,天津钢管计划将在该地区投资建厂,制造石油开采用的无缝钢管,此项投资将达10亿美元,超过了此前所有中国在美单项投资。如果一切按计划进行,该工厂有望在秋季破土动工。600名德州人将在两年内被工厂聘用,未来十年里该工厂可为当地经济贡献27亿美元。

即使不考虑关税,与诸多年销售额过亿美元的中国企业一样,天津钢管也在寻求扩张。为打算赴美做生意的中国企业提供咨询的关先生表示:“当中国的公司越做越大时,就必须开始考虑他们在全球的定位。”

探访 | Tanfang

金钱诱惑 西湖畔争会所

继大理洱海建别墅群事件之后,杭州西湖名胜周边的“高级会所”成为舆论关注的焦点。杭州市要求西湖景区内80%以上消费场所应让普通百姓消费得起。正在悄然加速的西湖“富贵化”趋势,引起种种议论。

□ 京桦

据报道,西湖景区环湖一带有许多名胜古建“可望而不可进”,一些绝版风景的场所摇身变成高档“会所”。政府倾力打造的“大众西湖”走了样,一些本应向大众开放的名胜故居变成少数人进出的“乐园”。

环湖探访发现,众多主景区中的高端特色“会馆”,大多通过租用的方式“寄居”在环西湖的名胜古建里,游客只能望而却步。一些群众对环湖沿线做过初步调查,发现已有

近50家私人性质“会所”,个别“会所”外人住一晚要花1.78万元。

这些会所普遍设置了最低消费,一般每人最低500元,加上15%的服务费、酒水饮料,一顿聚餐消费常常要上万元。“来这里消费的,不是有钱人,就是有权的人。”一家会所的保安说。



杭州市政府和西湖风景名胜景区管委会透露,改造后的西湖景区全天候对外开放。对景区建筑物和旧居的保护上,过去都是靠政府,但政府心有余而力不足,现在一般采取招商洽谈以租用方式进行保护,有关部门审核签约时,都有严格的保护要求。

知情者透露,在政府实现还湖于民改造过程中,一些财团老板间的争湖争绿战也悄然打响,一些地段较好的场所租金,按建筑面积每平方米每天四五元收取,好地段更高,承租者多实行会员制。

进修 | Jingxiu

□ 赵岚 罗惜坤

近日,由南海桂城商会与中国企业管理能力建设工程佛山市服务中心联合主办的“企业商学院”在桂城上了第一课,这种直接“开”进厂

的公益培训受到企业欢迎。

企业商学院在南海的第一讲在佛山市粤驰建设工程有限公司举行,员工们集中在会议室,通过卫星接收,倾听专家关于企业纳税筹划实务的在线培训。董事长周泳锋说,这种

在线培训成本低,还能普及到每一个员工,增加了大家的学习几率。

据桂城商会有关负责人介绍,经过金融危机的冲击和市场竞争的加剧,很多企业都意识到要不断提高企业综合竞争力,建设学习型企

观点 | Guandian

“中国商帮式”诚信困惑

□ 梁小民

中国传统文化以诚信为本,强调诚信做人、诚信经营。历史上的各个商帮无不把诚信作为自己的企业文化。晋商讲“以义制利”,讲“重信义,贵忠诚”。徽商讲“唯诚待人,人自怀服”,“人宁贸诈,吾宁贸信”。甬商讲“信誉招千金”。鲁商则“讲究诚信,规范行为”。这些商人都以诚信成就了事业。

中国式诚信不以一种制度为基础,从而限制了商业和经济的发展。各个商帮在用人上有限制,贸易范围也限于熟人之间。比如晋商的票号在未汇总政府官银之前,无论是存贷款还是汇总,主要是为本地或熟悉的商人服务。决定经济行为的不是制度而是对人的了解程度。所谓“万两银子一句话”就是贷款时只取决于对借贷者的信任度,并没有

制度保证。如果债务人破产还不上钱,票号也只好自认倒霉,一笔勾销。当商业关系还不复杂、贸易活动处于低级状态时,欠钱还不上债的毕竟是极少数,票号仍可以经营下去。但当贸易发达、商业关系复杂起来后,这种任凭口头信任的关系就无法作为经济活动的基础。美国社会学家弗兰西斯·福山把中国式诚信称为“低层次的”或“有限的”信任。

现代社会的诚信当然也会依托宗教等文化基础,但关键还是制度,是制度让不认识的人相互信任,从事经济活动,从而是一种无限的信任。例如,现代银行不是只向熟人放贷款,而是实行抵押贷款及其他相关的制度(如根据还款记录评信级别等),从而业务就可以无限做大。晋商的失败,正在于有限信任的票号与无限信任的银行进行竞争,

最后失败的只能是前者。

在中国传统社会中,仅靠地域或血缘的有限信任并不可靠,会由于条件的变化而失信。在晋商兴盛时期,像乔致庸这样的东家往往具有至高的权威,可以维系建立在地域关系上的内部诚信。但当晋商衰落,东家不再有这种权威,尤其不少东家吸食鸦片,无力也无心掌管企业大事时,这种信任就会迅速瓦解。缺乏制度约束,诚信又不存在,职业经理人就出现了种种败德行为。

中国式诚信的关键是缺乏制度基

础。它在传统社会商业关系不发达的情况下,可以起作用。明清两代中国商业发达,商帮兴旺与这种诚信相关。但这种缺乏制度基础的诚信已不能适应现代社会。不从中国式诚信转向现代以制度为基础的诚信,就不可能真正建成社会主义市场经济。同样,以中国式诚信为基础的商帮在今天也是无法克隆的。只有认识到这一点,研究中国历史上的商业成就和商帮才有意义。

◎把产品运回中国◎

海尔卡姆登工厂一个让人惊讶的地方是,它正在把货物运回中国。海尔制造的高档冰箱,很适合美国一些室内空间超大的豪宅。由于中国现在越来越多的有钱人也住上了这样的豪宅,海尔意识到有必要为自己的同胞捎回这些高档冰箱。预计每年大概运回4000台。这些高档冰箱在中国卖到每台2600美元。

如果那些新来美国的中国公司能够从海尔的经历中学习到什么,这对他们是大有裨益的。“现在很多公

司几乎是毫无经验就一脚踩进了这个极端复杂的市场,他们注定要犯错误”,卡尔·沙旺在哥伦比亚大学维尔可持续国际投资中心担任行政主管,他在今年2月出版了一本书,名字叫《投资美国:美国对来自中国的外国直接投资做好准备了吗?》。

沙旺建议说:“你得学做一名优秀的企业公民,使用当地的资源,为当地社区的慈善和公益做出贡献,你还必须对通往华盛顿的走廊知根知底。而且在关键的管理职位上,你要用美国人。”此外,法律也是个问题,比如美国法庭是否有管辖权(反海外腐败法)旨在限制美国公司和个人贿赂国外政府官员的行为,并对在美国上市公司的财会制度做出了相关规定,对在美国运营的中资公司进行制约。当然,还需要特别注意海尔国旗事件中显露出的这种地区敏感性。

不过,中国的投资者似乎并不特别关心政治,他们只是希望能进入美国并成为一股积极的力量。就像运城凹印版辊厂的厂长黎温春(音)所说:“好产品是无国界的。”

圈子 | Quanzi

在温州人的圈子里,看的、听的、说的、做的,都和生意有关

温商圈子背后的精神特质

□ 丁骋骋

与一位教哲学的老师讨论,我说温州经济之所以发达,是因为温州人多地少、资源缺乏的恶劣环境下,温州人被迫到外面冒险、闯荡,终于成就了一代浙商。哲学老师不以为然,他说你听说过这么一个故事么:在西北一个贫瘠的山沟沟里,有一个羊倌在放羊。路过的游客见了,问孩子:“为什么放羊?”答:“卖钱。”游客又问:“卖钱干什么?”答:“娶媳妇。”游客又问:“娶媳妇干啥?”答:“生娃。”游客又问:“生娃干啥?”答:“放羊!”西北的山沟沟里条件更加恶劣,人们更穷,为什么他们没有去冒险,为什么那里的经济没有像温州那么发达?哲学老师这样反问我,我无法回答。

温州人之所以致富,源于与生俱来的聪慧,源于天生的生意头脑,也源于他们善于冒险的精神。这一切都是先决条件。可这样的人,在什么地方都不缺。而且人多地少、资源缺乏与环境恶劣等外部条件差的地方,在中国也比比皆是。为什么温州人能够出外去闯荡,而山沟沟里的人却固守着传统的思维模式,在延续几百年的生活窠臼里打转?哲学老师又追问。

其实,西北最穷的山沟沟里也有外出闯荡、勤劳致富的能人,但在那里这样的人和事只是个别现象。而在温州,这已成为一个群体。温州的成功之处在于,一群人富了以后,能够带动更大的人群。在温州人的圈子里,看的、听的、说的、做的,都和生意有关的。他们聪慧,他们敢于冒险,他们天生就会做生意。除此以外,他们也勤劳肯干,温州人经常讲的一句话就是:“白天当老板,晚上睡地板。”温州人的富,有一半是靠自己吃苦吃出来的。这是一种文化,它是“温州模式”的底蕴,也是市场经济必备的精神特质。哲学老师如是说。

我若有所思。原来,这一切都是自然逻辑决定的。这种自然逻辑就是文化!温州人之所以致富,温州经济为什么会这么发达,关键在于本土文化。而所谓文化,就是群体的力量。

终于,我发现财富的秘密在于特殊的精神气质。如果你也具备,一样会变得富有。



浙江金华的一位商人在西湖边租了一幢民国时期的老房子,每年租金100多万元。他说,西湖作为著名风景游览胜地,需要众多高档的“会所”,“我不准备对外营业,只是找个地方招待客人。”另一“会所”负责人则说,“会所”主要为会员服务,可带来巨大的无形资产……



它在传统社会商业关系不发达的情况下,可以起作用。明清两代中国商业发达,商帮兴旺与这种诚信相关。但这种缺乏制度基础的诚信已不能适应现代社会。不从中国式诚信转向现代以制度为基础的诚信,就不可能真正建成社会主义市场经济。同样,以中国式诚信为基础的商帮在今天也是无法克隆的。只有认识到这一点,研究中国历史上的商业成就和商帮才有意义。

(作者为北京工商大学教授)