

聚商

JuShang Zhoukan

中国商会·会所·会馆·俱乐部

Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 68230680 总第 018 期

责编:袁红兵 版式:黄健 校对:梅健秋



| 版面导读 |
Banmian Daodu

A2 A3 观澜湖 开启国际高尔夫生活圈
尴尬富豪移民潮

A4 刘耿雄 邂逅顶红酒写意灵魂

B1 B2 精英荟萃处 品茗话商谊
商合峰会 共商“低碳”大计

B3 B4 闽商访豫 凸显能量效应
让老板们到商会来办公



温商不炒楼 照做迪拜大生意

□ 罗凰凤

在中国民营经济的版图中,浙江民营经济独树一帜,浙商资本特立独行。

新36条颁布前,以浙商尤其是温商为主的嗅觉灵敏的“游资团队”,炒房、炒煤、炒油、炒小水电站,最后漂洋过海,迪拜炒楼,以至于外界评价浙江的民间资本是炒字当头的“游牧资本”。

游牧资本虽有可观收益,却踪迹飘忽,难以捏成拳头。不过,逐“水草”而居的浙江民间资本,总能在第一时间找到新的项目和兴奋点,比如在迪拜经历了主权债务风波后,温州商人拂去辛酸,挺直身向前看。

44岁背债只身闯迪拜

据钱江晚报报道,普通的白衬衫,穿布鞋,微胖,浓浓的温州口音——无论打扮还是口音,陈志远都很温州。

“蜗居”在迪拜老城区 Deira,一间20平方米不到的小屋,他最爱吃的是公司里温州人烧的家乡风味菜。

“十几年了,都没搬过。这里离几个市场都近。”陈志远说。

很难想象,就是这么一个貌不惊人、只会几句蹩脚英语的人,在迪拜创办了3座商城,一年销售额高达10亿美元,开拓了一批繁荣的贸易中心。在当地俨然“混”成了明星。

很多时候,陈志远成了迪拜浙商的代名词。作为浙江第一批前往迪拜经商的商人,陈志远还清楚地记得1998年8月的一天,他从温州颠簸到广州,再辗转香港,横跨千山万水抵达迪拜。一下飞机,迎接他的只有大片荒芜的沙漠、刺眼的阳光和40多度高温的热浪。

在到迪拜之前,陈志远正处于经商的低谷。

“温州人讲面子,在国外即使再苦再累,也比在家乡强。”陈志远毫不避讳自己的过去。身背四五十万元的债务,经过一番思想斗争,他下定决心,只身闯荡迪拜,以求能在事业上起死回生。

那年他44岁,已过不惑。

“当时身上全部加起来就只有1000美金,这些钱还是找朋友东拼西凑的。”不懂阿拉伯语,不会说英语,一时又找不到赚钱的方法,陈志远决心从最底层做起。

先是给卖皮鞋的老乡做饭,不拿工资,对方提供住宿,在客厅里开了个地铺。对于曾经身为厂长的大男人,下厨却

去年,债务危机让迪拜陷入困境,房价跌到1/3,舆论似乎也在“倒戈”,对于迪拜发展模式颇有争议。然而,在迪拜生活了十多年的陈志远认为,没有外界想象的那么糟糕,一切都还很正常,他还带了几批温州人想去抄底。

让陈志远手足无措。“刚来的时候连蛋汤都不会烧,洗碗的时候经常手上打滑。”

那时,初中都没读完的陈志远,早上空闲的时候就用复读机学一个小时英语,吃完饭的空闲,就出去摆地摊或者去看各个市场。这样过了大概半年,基本上跑遍了迪拜每个市场。走街串巷中,他四处寻找商机,从最早来迪拜做生意的上海人手里批一些中国货摆地摊,一天能赚几百迪拉姆(阿联酋货币)。

每天啃一个面包,一天顶着烈日走5个小时的路,他没有一声怨言。“我赚了钱跟别人想法不一样,我想做大事。”就这样,陈志远的地摊越摆规模越大。

倾家荡产创办中国商城

对于海外投资者而言,迪拜向来敞开大门,几乎不设限制。但要在这里立



◎陈志远



足,却要付出非常艰辛的努力。陈志远身上的那种商人适应环境的本能,让他找到了一条捷径。

一年多后,他用摆地摊赚到的钱去租房子,再分租出去当“二房东”,这样又存了点钱。这时他发现了商机——迪拜有这么多中国人、中国的资源,却没有中国的市场,他就想做个市场。“那些外国人知道了,都笑我,人家那些市场都是50年、近百年时间才形成的,你一个中国人,却想自己搞出一个市场。你这钱是白白拿来打水漂。”

随后,陈志远发现在木撒拉路,有很多房子是空的,适合用来做市场。于是,他从当地人手中租了1万平方米的商场。场地租好后,陈志远赶回温州,通过自己的人脉大力招商。2000年10月,

8000平方米的中国商品城开业。

“招商时很顺利,但运作却出了差错。”开业后半个月,商城问题就显露了。当时很多老乡由于没有经验,运过来的货都不适合中东市场;到了下半年就发展到不可收拾的恶性竞争。很多租户就退出不敢租了。“当时意识到了,没有规矩不成市场。我就对租户说,你们现在不用交租金,但必须听我指挥。没半年时间,市场的经营状况又好起来了。”那时到了第二期200万元人民币租金上交的时候,他悄悄回到温州,把家里房子全卖掉,又向父母和兄弟姐妹借钱,一个月时间终于凑足了钱。

有过这么一次挫折,陈志远逐渐明白怎么做市场,后来就把市场一个个运作起来了。2002年,陈志远以自己的名字命名,建了第二个市场,叫志远鞋城,3000多平方米;2004年,又做了第三个市场,“中国轻工城”;后来又到智利圣地亚哥办了一个市场。目前,他还在马来西亚筹建新市场,拷贝迪拜模式,叫“国际温州鞋帽中心”。

迪拜规则:不投机,共进退

目前,迪拜华人将近20万,其中浙商3万多人,温州人大约15万多人,主要从事贸易、地产、旅游、餐饮、超市、金融服务(便利汇款)等行业。

去年,债务危机让迪拜陷入困境,房价跌到1/3,舆论似乎也在“倒戈”,对于迪拜发展模式颇有争议。

然而,在迪拜生活了十多年的陈志远认为,没有外界想象的那么糟糕,一切都还很正常,他还带了几批温州人想去抄底。在传统领域,温州人越做越好,做服装贸易的杨春林,他去得比较早,现在走货量特别大,给他取了个外号叫“杨银

行”,意思是说他天天在进钱……在一些新兴的领域,也不断地有温州人介入并取得突破,比如王伟胜,创办了亚洲商务卫视;胡宾的中州集团,以很划算的价格买了一座岛。

“我们做市场这么多年,跟政府部门打交道的次数很少,远不如和房东碰面的次数。这是一个没有税务局的地方。”陈志远说,迪拜的潜力是相当大的,“唯一要注意的一点,就是不要斗价格、搞内耗。”

在迪拜楼市泡沫破灭后,以陈志远为首的温州商人还看中了位于迪拜塔附近的楼王。陈志远说,这是价值投资,只要价格合理,他就打算买进。经济低谷,越是危险,就越有机会。跟他一样看中这个楼王的还有9名温州商人,各方筹集资金的能力相当强,大家定好规则同进退。

富豪阶层

与高额遗产税

□ 宋鹏伟

一份关于是否开征富人遗产税的调查显示,48.46%的人表示目前不适合开征。在针对中国开征遗产税需要考虑的问题的调查中,65.67%的受调查者表示“遗产税应针对富人征收”。

遗产税,本就是富人税的一种,以达到对社会财富再分配的目的。从公共层面来讲,是国家强制性扣除一部分私人财产用于缩小贫富差距;从个人层面来看,是为了杜绝富二代、富三代坐享其成,鼓励富裕阶层热心慈善,兼顾效率与公平。

与很多发达国家相比,中国的贫富差距不容乐观。同时,中国的慈善文化淡漠,热心公益事业的企业家寥寥无几,拿父辈财富显阔、拿慈善行为作秀的丑闻却层出不穷。因此,遗产税的推出正当其时,恰可以倒逼富豪阶层投身公益慈善事业,创造奋斗进取的社会精神。

然而,就像很多类似的事情一样,很多专家总是在“研究”,想要“选择合适的时机推出”。比如,专家说“在经济危机、经济转型期间,发达国家对遗产税会有一些调整或暂停征收,让中国的富豪一下子捐一半资产也不现实”。实际情况是,全球绝大多数国家都有遗产税,只有美国今年暂停征收一年遗产税,而明年遗产税将会重新开征。

可见,很多时候总是印证那句话:当你想接轨时,他跟你说国情;当你想说国情时,他跟你说接轨。诚然,国情不能忽视,但这并不意味着可以裹足不前,坐视机会溜走。

以遗产税为例,在充分考虑国情的基础上,可以将起征点调高,税率适当放低,主要针对富豪阶层。市场经济社会虽然鼓励个人创富,但个人积累过多的财富也会导致贫富差距过大。以发达国家为例,遗产税的征收并没有消除富二代们的创业积极性,反而会鼓励其培养竞争力和社会责任感,遗产税也并不是天然会遭到富豪反对的。

从人性的角度来看,不是所有的富豪都具有公益心,这就需要国家层面的鼓励和引导。也许正因强制征收的高额遗产税,巴菲特们才会更加主动地投身慈善,以另一种更加体面的方式回报社会。当然,这样想未免有些“小人之心”,但只有制度性效应的经年累积,或许才会培育真正的慈善文化。

国内外公开发行

国内统一刊号:CN51—0098

邮发代号:61—85

第230期 总第6656期

2010年8月29日 星期日

庚寅年 七月二十

一个阶段的发声

精英日报

商界精英聚杭州 畅所欲言论商道

8月23日至24日,由本报与金浪网主办、浙江金都集团承办的首届中国

聚商(浙江)论坛暨中国聚商俱乐部成立大会在杭州成功举办。

本次会议盛况,敬请关注9月5日

《聚商周刊》专题报道。