

02 聚商·锋线 FENGXIAN



每年3、6、10月缅甸都会举行大型的“玉石节”，这给潮汕地区的玉石客商选购玉石原石创造了良好机会。

潮商纷飞 仰光“淘玉”

□ 黄泽春

最近一段时间,汕航再度开通汕头至仰光直达航班。记者近日走访该航空公司了解到,由于准备前往缅甸“淘玉”的潮汕商人越来越多,这些包机航班均告爆满。据介绍,每年3、6、10月缅甸都会举行大型的“玉石节”,这给潮汕地区的玉石客商选购玉石原石创造了良好机会。前段时间在汕头机场乘机飞往仰光的潮汕玉器商人更是达到1929名。据了解,从3月8日起至23日,汕航再度开通的汕头至仰光直达班机多达12班,而且全部使用波音737-800型飞机执行,以满足众多“淘玉”商人乘机到缅甸参加玉石展的巨大市场需求,促进潮汕地区与缅甸的经济、文化往来。



研讨 “中华商帮传承” 商业文化创新论坛本月举行

□ 吴永红

2011年中国商业文化创新论坛暨中华商帮领袖交流峰会将于4月24日至26日在安徽省池州举行。届时,中国商业文化研究会将向全国首次发布商业文化建设蓝皮书。此次论坛由中国商业文化研究会、世界杰出华商协会、安徽国际徽商交流协会和池州市人民政府联合举办,旨在进一步推进我国商业文化建设。论坛以“现代商业文化与中华商帮传承”为主题,将举办演讲,帮助与会者进一步了解当前世界经济发展趋势和“十二五”期间中国商业走向,把握国民经济运行情况及市场导向,领会中华民族传统文化在构建现代商业文明中的重要作用,明确当代商人所应具有的人文精神和现代商帮发展的理念。论坛期间,举办方还将安排各地商帮组织进行交流,就各大商帮、企业普遍关心的问题和相互之间的进一步合作展开研讨。

抽样调查显示,62%的企业主对接班人问题最忧虑的是“企业主子女自身能力不足,尚需教育培养”,51%的担心“企业主子女无意继承,或自行创业、或另选职业”。

企业主遭遇传承危机

□ 耿旭静 汤南 伍洁星

未来5-10年将是广东非公有制企业交接班的关键时期。广东省工商联对广东省非公有制经济后备人才建设的一项调查报告显示,五成“富爸爸”担心“企业主子女无意继承”,六成“富爸爸”对接班人问题最担心的是“企业主子女自身能力不足”。

四成“富二代”出国留学

广东工商联抽样调查的私营企业主平均年龄为63岁,中位数为44岁。作为改革开放的第一代企业家,他们有部分已到退休年龄。调研显示,第二代中有出国留学经历的达40%。记者在采访中发现,尽管生活条件优越,大多数的“富二代”在留学期间仍然利用课余时间做过多份兼职。一位家族企业净资产达十几亿元的“富二代”12岁时去澳大利亚留学,16岁读高一那年开始做兼职。在整个高中、大学的7年时间里,他先后在麦当劳做点餐服务员,在唐人餐馆送外卖,在加油站给汽车加油,在公司当文员,到超市搬卸货物、当收银员、管理仓库等。

这位“富二代”表示:“家里给的生活费不多,够交学费、房租、水电,其他买衣服、社交活动、开车的油费等生活开支就靠自己兼职所得了,不想总是伸手问父母要钱。”

部分对家业不“感冒”

广东省“民营企业二代”接班整体尚未形成规模。部分私营企业主第二代不愿过早进入家族企业。他们接触大量新潮事物,思想前卫,不愿意回到家乡,而希望到更广阔的天地去闯

荡。他们对父母从事的传统产业不感兴趣,或认为传统产业太辛苦,希望搞创意产业。

调研统计,在企业主二代中,由父母出资另外创业的达13.4%。其中有少部分闯出了新路。一位在英国留学5年的“富二代”告诉记者,他的家族企业是经营毛织工艺品的,“这个属于劳动密集型,在国际市场上是走下坡路的,我接班要走新型产业道路,而且要迈向国际化。”后来家族企业注资成立了研发、生产公司后,他就进入新型材料行业。

六成希望子女接班

根据调查,私营企业主对二代接班问题的看法有两种情况:第一种是大部分私营企业主刻意让子女进入家族企业高层,或由低层开始锻炼。有的刚刚大学毕业,就已安排接班准备。还有一些在校期间就到家族企业就职。数据显示,企业主希望将来子女接班的达61.8%。

另一种情况是,对二代不刻意强调接班,而是先打好知识基础,提高综合素质,再通过不同岗位的锻炼或个人的兴趣发展,判断是否能继承父辈事业。

调查显示,62%的企业主对接班人问题最忧虑的是“企业主子女自身能力不足,尚需教育培养”,51%的担心“企业主子女无意继承,或自行创业、或另选职业”。

记者采访的数位“富二代”回国后感到困难和欠缺的,是不知道如何以中国式的人际交往方式和沟通技巧来处理复杂的人际关系。

在澳大利亚留学的一名“富二代”告诉记者,每年暑假自己都会回国,参加父亲的见客应酬,来来去去都是吃饭喝酒,但极少谈正题,“这种耗时费

力的饭桌交际我实在受不了。”另一位“富二代”表示,回国快3年了,“最头疼的是逢年过节,该如何打点复杂的社会关系。”还有一位“富二代”直接表示,恐怕永远也学不会父辈们的心灵嘴巧、人情练达。

继承精神理念而非财产

多位受访的“富二代”表示,父母对他们的表现还是认可和鼓励的。“今年企业员工大会上,父亲讲了公司未来几年的发展计划,提到了他传位接班给我的问题,我很惊讶,没想到他会这么早说出来。”这位学习室内设计的富二代回国后,当“董事长助理”仅1个月时间,便主动要求“降职”,去当“副总裁助理”,“宏观决策我远远不够,一定要先干一些实际的工作”。

“富二代”们坦陈,回到国内无论是接班或创业,父辈积累的人脉网络、打下的基础都为自己助力不少。“父辈能把生意做得那么大,一定有他们的过人之处。希望能学到他们思想的精髓”,“要传承的是父亲的理念和精神,而不是他的财产和事业”,对于“接班”,“富二代”有着这样的理解。

分期分批进行轮训

目前,广东私营企业超过80万户,非公有制经济人士约570万人。

调研数据

逾一成由父母出资创业

企业主希望子女接班的达61.8%,有51%担心“子女无意继承,或自行创业、或另选职业”。“富二代”有出国留学经历的达40.2%。企业主的子女已在本企业担任



广东省委统战部副部长、广东省工商联党组书记杨浩明表示,将依托党校、行政学院和高等院校,逐年确定专门班次,用3-5年左右时间,对非公有制经济后备人才分期分批进行轮训,并将培训经历作为其工作安排的重要条件。省工商联还将建立非公有制经济人才后备队伍信息库。

重振秦商信心

陕西举行“秦商大会”,并积极筹备成立“秦商联合会”

□ 吴希布

记者从陕西省贸促会了解到,第二届全球秦商大会于4月3日—6日在西安举行。另外,经省政府同意,省贸促会筹办将着手成立的“秦商联合会”,预计将于今年下半年正式挂牌。

“秦商大会”是本届西洽会五个重要活动之一,据陕西省贸促会会长刘阿津介绍,今年将有包括24个国家的陕西商会长、25个外省陕西商会长在内的450人参加本届秦商大会。

秦商是中国最早出现的商帮之一,但随着商帮这一历史现象退出历史舞台,秦商逐渐鲜为人知。为给世界各地秦商搭建交流平台,重振秦商信心,经省政府同意,省贸促会筹办将着手建立“秦商联合会”。讨论“秦商联合会”也将成为本次秦商大会讨论的重点之一。

据了解,除了建立“秦商联合会”外,还将陆续成立“秦商博物馆”等秦商研究机构。



“长驱直入”海外 中国商人创建“海外开发区”新模式

□ 张和平 周俊朗

3月26日,中国华格·哥斯达黎加中国产品工业园展示中心正式在哥斯达黎加首都圣何塞启动。这是中国商人在中美洲创建的第一个中国“海外开发区”,它标志着“中国制造”能借此平台“长驱直入”中美洲、加勒比海地区等24个国家的经济区,并直接辐射美国、加拿大、智利等南、北美国际自由贸易市场。

该工业园由温州华格创投公司投入巨资创建。首期建设的中国产品展示中心,占地1万平方米,将于今年年底投用,目前已有100多家温企与华格创投签订了入园协议。

当天,记者在施工现场看到,正在建设中的展示中心位于圣何塞新区商业中心,工地里挖掘机、推土机来往

往,机声隆隆。工业园第二期项目是位于哥斯达黎加保税区内中国产品组装、生产中心,它为中国企业在该国提供加工、生产平台。

“华格创投”负责人陈乐盛介绍,工业园采用新型的海外开发区模式,不仅具备传统海外开发区的硬件,如提供产品展示、交易、信息平台、物流仓储等服务体系,还在软件方面提供了一系列保障:华格公司与国内及哥斯达黎加的有关金融、保险机构结成紧密型战略合作伙伴关系,借此资源为中国出口工贸企业和哥斯达黎加进口商提供贷款、担保等一揽子服务。此外,还提供精细化保姆式服务,如与哥国政府有关部门联合培训员工、帮助中国入园企业招聘员工、提供通关、法律、社会资源服务等。

据中国温州成功集团总经理张伟

介绍,以往中国产品进入中美洲市场,一般经巴拿马等国市场而零星进入,时间长、环节多、成本高。该“海外开发区”使“中国制造”减少中间渠道,减少成本。并帮助中国企业减少生产资金压力,降低出口交易风险,也帮助哥国当地进口商减少购货流动资金压力。特别是可让入园的中国企业获得哥斯达黎加产品原产地证书,避免了国际贸易限制和壁垒摩擦,获得通往中美洲、加勒比海地区及美国、加拿大等自由贸易圈的“通行证”。

3月26日,“华格创投”在哥斯达黎加圣何塞向300多名进口商介绍了新型的“海外开发区”模式,在该国商界引起强烈反响。当地知名电器销售商西蒙公司董事长塞其欧·费尔南德斯说,太棒了!有了这个新型的平台,他可在家门口采购到无中间环节、性

价比高、有质量保证的中国产品,同时又能获得扩大生意的贷款服务,可放心大批量地做买卖。

该项目得到哥斯达黎加政府的大力支持。该国外贸部长安娜贝尔·冈萨雷斯接受记者采访说,工业园给中国产品进入哥斯达黎加及周边的自由贸易国带来了许多便利,为我国带来了就业机会,也增强了哥斯达黎加产品向其他国家辐射的能力。

浙江省商务厅副厅长韩杰认为,在中哥建交和两国签订自由贸易协定的大背景下,这个新型海外开发区的创建,为中国民企转型升级“走出去”提供了全新的平台,将推动“中国制造”走向“世界制造”。

据了解,近几年温州人已在俄罗斯、越南、乌兹别克斯坦等国创建(在建)了4个传统型的“海外开发区”。



□ 陈雍容 刘巍巍

长达近30年的“超国民待遇时代”的终结并没有打消外商对华投资的热情,在盘点2010年丰收收获的同时,外资企业在今年进一步加快了在中国寻求拓展的脚步,这也为中国市场的巨大吸引力做出了最好的注解。1999年落户中国东部城市苏州的马尔精密量仪有限公司正是其中之一。公司总经理余劲松告诉新华社记者,这家在业内全球排名第三、欧洲排名第一的德国企业设在苏州的分公司,去年完成了11亿元的销售业绩,比

2009年增长整整一倍,增幅是集团全球工厂中最大的。

“从目前订单来看,今年的销售还会比去年增长30%到40%。”余劲松说。

“我们仍然看好中国的投资环境和发展前景。”他表示,当年选择苏州工业园区,就是看中了这里投资软环境,包括政府高效的服务、完善的配套等。

从去年12月开始,中国结束了针对外资企业的税收优惠措施,实现了内外资企业两税合一,标志着外企过去在华享受了近30年“超国民待遇”

的终结。曾有人担心,这一时代的终结加上劳动力成本上涨等因素会大大降低外商在华投资的热情。不时出现的关于中国自主创新政策和市场准入的声音也加深了这一顾虑。

然而,跨国公司们用他们的行动证实,优惠政策和低廉的劳动力成本不再是吸引他们的主因。日益完善的基础设施和政策法规体系,不断改善的投资环境以及巨大的市场正在促使更多的跨国企业“升级”他们在该地区的发展重点,将其地区总部和研发中心转移到中国。

中国美国商会在最近发布的2011

年度《营商环境调查》中也指出,85%的受访企业称去年收入增长,高达83%的受访企业表示今年有增加投资的计划,与一年前相比增长4个百分点。

“10多年前,我们看重中国低廉的劳动力优势,但随着中国的快速发展,这方面的优势在相对弱化。”余劲松说,这对企业提出了更高的要求。公司一直在寻求转型,从原来单纯的制造企业向销售、研发发展,有效减少对一线操作工的依赖。

余劲松告诉记者,总公司打算在未来5年将着力拓展亚洲市场,“加大

苏州工厂的建设,将这里发展成亚洲总部”。

哥伦比亚大学教授、诺贝尔经济学奖获得者约瑟夫·斯蒂格利茨认为,对中国来说,投资的意义已不在于简单数量上的增加,而是要引导外商投资去促进实现中国发展的整体目标。

“同时,我们还必须要注意他们对国内创业精神或者国内企业的影响是什么,提供一个非常公平的竞争环境。”斯蒂格利茨一周前参加在北京举行的中国发展高层论坛时谈到。

中国商务部部长陈德铭也在同一场合表示,中国转变经济发展方式、扩大内需不仅不排斥外资,相反,需要发挥外资更加积极的作用。

荷兰皇家壳牌公司首席执行官傅赛告诉记者,经过多年的努力,中国已逐步发展成为全球对外资吸引力最强的地区之一,中国的地方政府在政策方面越来越开放,越来越明智,他们懂得如何把他们的政策用于吸引最需要的投资。

对于外商关心的诸多问题,陈德铭做出正面回应:“我们继续欢迎外资企业参与中国的改革开放进程,所有的内外资企业在中国都一视同仁。”

他表示,中国鼓励自主创新的政策覆盖境内所有企业,适用于依法在中国设立的外资企业。在政府采购的领域,中国政府将采取公开、透明的办法,让内外资企业和产品享受完全平等的待遇。

为进一步改善投资环境,中国政府在保护知识产权方面也做了大量工作。从去年10月开始,中国国家质检总局开展了针对侵犯知识产权和制售假冒伪劣产品的“双打”专项行动。

“这几年,国内的知识产权保护环境有所改善,虽然也会有一些侵权事件发生,但我们能明显感觉到对知识产权的重视程度在提高。”余劲松说,公司一方面加强自我保护,聘请了比较专业的律师顾问。当他们将律师函发给侵权企业后,也能明显感觉到他们的重视,很快协商解决。