

在 2010 年，香港的富裕人士增长率高于全球，达到 33.3%，人数由 2009 年的 76000 人增至 101300 人。

香港富人增速高企

□ 程行欢

全球富人集中在哪里？哪个地区的富人增长最快？最近，美林全球财富管理与凯捷顾问公布了《全球财富报告》。报告显示，2011 年全球“富裕人士”人数及财富均超越 2007 年所处的金融危机前水平，北美地区依然集中了全球最多的富裕人群。不过，随着新兴市场的崛起，亚太地区的富裕人数和财富已经跃升为第二大集中地，其中香港富人增幅连续两年全球最高。

据羊城晚报报道，根据调查显示，2010 年全球富裕人士增加 8.3%，达到 1090 万人，金融财富增加 9.7%，达到 427 万美元，而 2010 年，全球超富裕人口增加 10.2%，金融财富则增加 11.5%。调查中的富裕人士，是指至少拥有 100 万美元净资产（不包括主要居所、收藏品、消费性产品及耐用品，下同）的人士。而超富裕人士，指至少拥有 3000 万美元净资产的人士。

2010 年亚太区富裕人士的增长幅最为强劲，继 2009 年在财富方面超越欧洲之后，人数亦领先欧洲，增加 9.7%，达到 330 万人，而欧洲富裕人士上升 6.3%，达到 310 万人。亚太区富裕人士财富增加了 12.1%，达到 108 万亿美元，而欧洲富裕人士则为 10.2 万亿美元，欧洲富裕人士于 2010 年的财富增长率为 7.2%。

在 2010 年，香港的富裕人士增长率高于全球，达到 33.3%，人数由 2009 年的 76000 人增至 101300 人。不过，全球富裕人口依然集中于美国、日本和德国，这三个国家的富裕人士占全球富裕人士总数的 53%，美国仍然是全球富裕人士最大单一集中地，聚集了 310 万名富裕人士，占全球富裕总人数的 28.6%。

在富人的投资方向上，截至 2010 年底，富裕人士的全部投资有 33% 为股票，较上一年的 29% 为高，现金 / 存款的配置由 2009 年的 17% 降至 2010 年的 14%，固定收益投资产品所占的比例则由 31% 下降至 29%。另类投资方面，不少富裕人士偏好大宗商品，2010 年大宗商品投资占全部另类投资的 22%，高于 2009 年的 16%。亚太区（除日本外）富裕人士继续在房地产投资中追求回报，2010 年底，房地产投资占该区富裕人士整体投资组合的比重由上一年的 28% 升至 31%，远高于 19% 的全球水平。未来，预期富裕人士将会在 2012 年增加更多股票及大宗商品方面的投资配置，同时减少房地产及现金 / 存款的配置。



“奢侈品护理”走红

□ 梁静

近来，一种叫“奢侈品护理师”的新兴行业开始在厦门兴起。据海峡导报记者了解，目前厦门挂牌“奢侈品护理店”的商家不到 5 家。记者连日来走访了厦门厦禾路、湖滨北路及禾祥东路上的几家奢侈品护理店，发现从今年春节至今，这些商家接到的订单也在不断增加。

据了解，目前进口皮包并不在我国《实施三包的部分商品目录》之列。而随着厦门奢侈品拥有者的增多，奢侈品护理这一市场也被很多人所看好。

□ 王凯蕾 黄玫

2011 年，面对纷至沓来的订单，众多出口企业却高兴不起来。

半月谈记者在调查中发现，今年众多企业在承接订单的时候，显得格外犹豫且挑剔：只接短单不做长单，青睐中小规模的订单不愿做大订单，有些企业纵使采购商出高价也不愿多接订单……

曾经被视为“香饽饽”的订单，为何变成“烫手山芋”？专家认为，我国中小外贸企业正遭遇来自原材料及劳动力成本增加、融资难度加大、汇率风险加剧以及电力供应趋紧等因素的冲击。受此影响，“中国制造”和“中国价格”的比较优势逐渐丧失，亟须加速转型升级，增强产品附加值和议价能力，提高对外贸易的话语权。同时，政府相关部门也应从政策层面考虑如何进一步为中小企业减负减税，提升服务水准，提高中小外贸企业的市场竞争力。

“物价冲击波”推高原材料和劳动力成本

“一吨蚕丝的价格去年还是 20 万元，今年 5 月已涨到 40 万元，生产成本的增加令利润微薄的传统产业面临巨大压力。”广东省丝绸纺织集团董事长蔡高声说。

2010 年下半年以来，国际大宗商品进入新一轮上涨周期，原油、铁矿石、有色金属等主要工业原料的涨幅都在 20%～80%。来自广东省外经贸厅的数据显示，随着原材料和劳动力成本的大幅上涨，95% 的企业表示，2011 年的出口成本将会上升 10%～20%。同时，接近 45% 的企业表示其利润将会下降，这一比例比去年同期提高了 8.3 个百分点。

广西柳州两面针进出口贸易有限公司总经理莫涛告诉记者，用于制造牙膏的香精、保湿剂、皂基等原材料价格上涨了 20%，但对外报价却不

“说起来就觉得烦，企业面对沉重的成本压力，却没有较强的议价能力，没钱赚也要硬撑市场份额，现在见到订单不是高兴而是头疼。”

外贸订单 商人爱你不容易



敢同比例提高，怕吓跑了采购商。

此外，今年工人难招而且人工成本大幅提升，企业不得不再增加两条自动生产线，以减少对人工的依赖。尽管“两面针”的对外报价提高了 10%，但这个涨幅仅能保本。因为大幅提价的后果将导致丧失出口竞争力，采购商会转而寻找替代供应商，将订单转移至其他价格更为低廉的国家或地区。

“说起来就觉得烦，企业面对沉重的成本压力，却没有较强的议价能力，没钱赚也要硬撑市场份额，现在见到订单不是高兴而是头疼。”莫涛说。

广东省中小企业发展促进会秘书长谢泓称，很多中小外贸企业尚处于转型升级的初期，面对“物价冲击波”，应通过提高自主创新能力、延伸产品价值链，提升终端产品的议价能力。

“融资冲击波”下企业呼唤公平的融资空间

“一吨蚕丝的价格去年还是 20 万元，今年 5 月已涨到 40 万元，生产成本的增加令利润微薄的传统产业面临巨大压力。”广东省外经贸厅的数据显示，随着原材料和劳动力成本的大幅上涨，95% 的企业表示，2011 年的出口成本将会上升 10%～20%。同时，接近 45% 的企业表示其利润将会下降，这一比例比去年同期提高了 8.3 个百分点。

广西柳州两面针进出口贸易有限公司总经理莫涛告诉记者，用于制造牙膏的香精、保湿剂、皂基等原材料价格上涨了 20%，但对外报价却不

记者在采访中发现，目前很多企业不敢接大订单的原因，是因为没有足够的资金用于先期垫支开展生产。随着流动性不断收紧，在贷款资源有限的情况下，商业银行对贷款对象的选择和审核也随之趋紧。

“现在银行贷款利率要在基准利率基础上再上浮 30%～50%，如此高的融资成本已经大大超出企业的承受能力，如果我们接单生产，就白给采购商和银行打工了。”广东力生纺织用品有限公司营销经理罗杰华说。

广发证券首席策略分析师崔永说，商业银行办理不同规模企业的融资项目时，所花费的固定成本相差不大，但收益立见高下。一般来说，运作成功一个大企业贷款项目所获取的收益可以抵得上做十几个、几十个小企业的收益，而大企业的融资风险总体上又低于中小企业，因此部分商业银行对中小企业的融资需求表现不够积极。

多位接受记者采访的中小外贸企业负责人呼吁，银行放贷操作中不要忽视中小企业的诉求，建议商业银行对中小企业的融资扶持应当“再贴近一些”。前不久，中国银监会下发《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》，要求商业银行在满足审慎原则的基础上，优先支持小企业贷款。

业内专家建议，加快推动利率市

场化，可以部分改善中小企业的融资环境；同时，广开资金来源，引导社会资本进行股权融资，充分依靠市场机制，为中小企业不同的成长周期建立完善的包括风险资本、股权资本和债务资本的融资服务链。

“汇兑冲击波”挤压企业利润空间

4 月 29 日，人民币对美元汇率一举突破 6.50 整数关口，从清明节到 4 月底连续 19 个交易日中，人民币对美元汇率总共升值 574 个基点，月涨幅达到 0.88%。市场普遍预期，今年内人民币汇率将继续升高，汇率弹性亦将增强。

佛山电器照明股份有限公司进出口部经理黄友浓给记者算了一笔账：一笔 200 万美元的订单，除去 20% 的定金，还有 80% 即 160 万美元将暴露于汇兑风险之下，假设 3 个月交货收款时，人民币兑美元汇率上升 1%，企业就将面临 16 万美元即 10 万左右人民币的汇兑损失。

“人民币每升值 1%，企业利润将减少 5% 左右。”黄友浓说。

商务部财务司处长袁晓明此前表示，人民币面临巨大的升值压力。2010 年，我国出口企业平均利润率为 1.47%，低于工业企业平均利润水平。2011 年 1 至 2 月，企业出口利润率进一步下降到 1.44%。

面对人民币汇率的波动，业内人士称，由于我国中小企业尚处于产业链低端，缺乏议价能力，往往只能被动消化汇兑损失。对此，商务部副部长钟山认为，人民币升值是企业必须面临和解决的长期挑战，企业只有通过加快自主品牌建设、提升创新能力、加快产业升级转型步伐，才能有效应对。

“电荒冲击波”提前现端倪 中小企业渴望减负

“从 4 月份开始，基本上每周限电两到三天，有时候甚至说停就停，产量比原来减少三成。”广州腾飞制衣厂老板陈波说。

来自广东省经济和信息化委员会的消息称，目前，广东省电力缺口已达 100 万千瓦～200 万千瓦，二季度最大电力缺口预计将达到 400 万千瓦，相关的错峰措施已经启动，预计会持续到 10 月份才陆续结束。

广州佳美服装厂的负责人刘辉告诉记者，今年电荒比往年提前了好几个月，他所在的企业已经被迫对生产时间进行了调整。“人工费用和生产成本已经很高了，还要应对因电荒导致的中断生产，企业利润进一步被压缩，完成这批订单后暂时就不会再接单了，等挨过这一段时间再说。”刘辉说。

采访中很多中小企业负责人向记者反映，今年的生产形势比往年任何时候都严峻。提前到来的“电荒”打乱了生产节奏，让本已捉襟见肘的生产雪上加霜。

业内分析人士称，中小企业所面临的系列压力也反映出政府应承担更多社会责任。谢泓说，现在企业的各项税费加起来是个巨大负担，以至于偷漏税竟成为一些企业获得盈利的“必然手段”。

“我国企业承担的各类税费比重是很高的，在这种情况下，有些企业可能通过权力寻租的方式偷逃税费，短期内也许能获得一定收益，但这种不良记录很可能会影响企业未来的发展。”谢泓说。

谢泓等专家建议，政府应在帮扶中小企业减负方面承担更多责任，包括出台清理规范行政审批、清理修订涉企相关政策规章、减轻企业负担、减少涉企重复鉴定和检验、破除行业准入壁垒等措施，尤其是彻底清查经营服务性收费项目，同时适当降低营业税，让广大中小企业轻装上阵。

钩沉 | Gou Chen

□ 谭洪安

1958 年，厦门大学教授傅衣凌（1911~1988）在他的《明清商业经济史札记》中，专辟《明代浙江龙游商人零拾》一章，其中引用明天启年间（1621~1627）《衢州府志》云：

“龙游之民，多向天涯海角，远行商贾，几空县之半，而居家耕种者，仅当县之半。”又云“龙游，

衢之要邑也，其民庶饶，喜商贾。”

据中国经营报报道，傅衣凌是中国社会经济史学主要奠基者之一，早在 1946 年初即连续发表关于徽州商人、洞庭商人、陕西商人、福建海商等的开创性系列论文，后汇集成《明清时代商人及商业资本》这一传统商帮研究的开山之作，他也是最早关注龙游商人的现代历史学者。

傅衣凌的文章发表后近 30 年

间，龙游商人并未引起学术界注意，直到上世纪 80 年代末期，经济及经济史成为热门学科，这一商人群体才再度进入学者视野。

1987 年，浙江省社科院历史学者陈学文首次提出“龙游商帮”的命名，认为它“包括了衢州府属西安、常山、开化、江山、龙游五县的商人，其中以龙游商人数最多，经商手段最为高明，故冠以龙游商

之名。”

1992 年，在陈学文力促之下，明清史研究专家张海鹏等主持出版的《中国十大商帮》一书，将龙游商人列入，自此其名声为更多人所知，它也是十大商帮中唯一以县域命名的。

近年来，有学者对龙游商人是否够格与徽商、晋商等公认的著名全国性商帮并列提出质疑，甚至认

为他们是有“商”无“帮”，但民间已逐渐接受龙游商帮的提法，当地政府也乐得有一张传统商业文化牌好打。

从形成及兴盛时间上说，龙游商人早于明末清初才崭露头角的宁波商人，称作浙商先声，似不为过，如今龙游商已成历史名词，而宁波商仍历久不衰，俨然是浙新商的台柱之一。

从“一起读书”到“一起做生意”

他们热捧“同学经济”

□ 殷浩

近日，参加“宁波百名精英企业家培育工程”的 10 多位宁波企业家在班长干新德的带领下，一起来到浙江慈溪参观韩电集团和飞龙集团。在一天时间里，这 10 多位企业家充分交流，各方找到了很多互相配合配套的生意，一波建立在同学间互相信赖基础上的“同学经济”浪潮正在形成。

这两年来，宁波市越来越多的上规模民营企业负责人开始出现在各类培训班、EMBA 课程班、国学研修班等各种课堂上，这些手头握有资源和资本的“同学”也频频私下聚会，互相寻找合作契机，深度挖掘商机。“同学经济”已蔚然成型，以其互相信任度高、沟通成本低等独有的优势，正受到越来越多企业家的热捧。

老板热衷进大学课堂

据东南商报报道，如今各类针对企业家的培训课程满天飞，经营管理课程、EMBA 研修班、国学研修班、哈佛商学院总裁培训班等层出不穷。有趣的是，这类课程每次都能在民营经济发达的宁波招收到足够的学员，也就是说尽管民营企业的老板们都非常忙碌，但他们还是非常热衷报名参加这类培训班。

宁波凹凸重工有限公司董事长朱剑君是个非常“爱”进大学课堂的人。在由鄞州区、宁波市甚至有关行业协会组织的各类培训课上都出现了他的身影。清华大学、北京大学、复旦大学、上海交大、浙江大学、中央党校等各个国内知名的学府，他都在那里“勤奋苦读”过。在朱剑君的奔驰轿车里还放着清华大学总裁班和宁波百名精英企业家培育工程的课程表，还经常穿上北京大学 EMBA 研修班毕业时发的红 T 恤。“别看我才初中毕业文凭，不过大学读得不少，这 3 年来国内的 10 多所知名大学的课



飞龙集团董事长向前来参观的宁波同学讲解公司产品，各方寻求合作机会。

堂我都去学过了，学了知识、开了眼界，也交到了朋友，还带来了生意。”朱剑君告诉记者。

“你别看老板个个都很忙，而且这类培训费用也在数万元，但现在组织这类企业家课程培训班基本上没什么难度，都愿意掏钱参加这类培训。”组织过多场 EMBA 研修班的宁波市民营企业协会宣教部部长沈炜告诉记者，“现在很多老板都抢着来，我们组织过一次 EMBA 研修班，学生多达 150 多人，远远超出原先 100 人

的预计规模。”

“同学经济”很红火

在众多的 EMBA 课堂里流传着这么一句话，“在一般大学，往往问老师是谁；而在 EMBA，往往问同学是谁。”可见在 EMBA 的眼中，“同学”绝对是一种绝妙的资源，是蕴藏着巨大财富商机的资源。

外贸起家的宁波萌恒集团负责人李豪一到慈溪就向飞龙集团董事

长王焕江打听其有没有嵌入式冰箱类的产品。李豪告诉王焕江，他有俄罗斯客户和欧洲客户希望提供嵌入式冰箱产品，但宁波这边做这类产品的企业非常少，所以非常希望能在飞龙集团找到合适的产品。“我们有这类产品的，而且出口量还不小。”王焕江的回答让李豪很高兴。双方约定近期继续联络洽谈。

民和控股集团董事长张亚佩简单介绍了民和集团的业务，就引起了现场企业家的连番追捧，成为现场的焦点。“我们民和正在启动拍摄一部反映宁波商帮的影片，可以给大家优先提供植入式广告的机会。各位企业家如果有风险投资兴趣的，也可以跟我们合作。”张亚佩现场向企业家们发出了合作的邀请。

在采访中记者发现，除了企业家同学之间的生意往来之外，一些同学还联合起来组织了投资实体，共同对外开展风险投资、创业投资等。其中股权投资私募基金——国顺投资机构，这个基金中 98% 的投资者均是来自复旦 2006 级 EMBA 的同班同学。现在这个基金已经获得了丰厚的投资回报。