



“新区”新商机 商会忙“捕捉” 四川省江苏商会考察团赴仁寿商务考察

为挖掘项目合作的商机,9月2日,四川省江苏商会理事以上会员自发组织前往四川仁寿县进行为期两天的商务考察活动。仁寿县委书记、县人常委员会主任李酌,县委副书记、县长冉登祥等领导陪同考察。

在当日由仁寿县委县政府主办的考察座谈会上,四川省招商引资局机关党委副书记黄建军指出,在省委省政府领导下,省招商引资局努力为政府和企业搭建平台,在“公平、公正、公开”的有序竞争中,为外来投资者提供良好的投资环境。

据不完全统计,近年来,外来投资者为四川引进资金约20亿,其中在川商会功不可没。

图为四川省招商引资局机关党委副书记黄建军向与会人

员介绍该局工作及四川近年来引进资金的情况。
[详见 A2 版《商脉》]

亚洲富人偏好 投资居住地区

到 2015 年,中国将有 140 万名高资产净值人士

□ 秦伟

私人银行瑞士宝盛银行(下称“宝盛”)近期发布的首份亚洲财富报告指出,中国于 2010 年的财富集中度在亚太区内排名第二,为 005%,有百万富豪 50 万人。

到 2015 年,中国将有 140 万名高资产净值人士(拥有 100 万美元或以上可投资资产人士,不包括其居住

物业),拥有超过 876 亿美元的财富,即中国富豪将占亚太 10 个经济体富豪总数的约 50%,所持有资产占总资产的 55%。

来自 21 世纪经济报道的消息称,根据 2010 年对 10 个经济体的抽样评估,宝盛推算,亚洲共有 1161 万名高资产净值人士,所持有财富达 56 万亿美元,而这些百万富豪仅占全部人口的 006%。其中,财富集中度最高的是印度和印尼,富豪仅占全部人口的 002%。

宝盛表示,与瑞士、欧洲和拉丁美洲相比,亚洲的客户更倾向于投资权益市场(包括股票及其他相关衍生产品),约 62% 的财富都投向这一市场。而在欧洲,其客户资产配置中,仅有 38% 投向权益市场投资。

“亚洲的富人有很强的本地偏好。”宝盛新兴市场证券策略师 Stefan Hofer 对记者表示,亚洲客户的资产投资在其居住地区的比例最高,达 47%。

瑞士宝盛首席执行官高力达预计,美元会继续贬值,估计到 2015 年美元至少比去年 4 月贬值 5%,而亚太区货币会不断升值,人民币在 4 年后至少比去年升值 5%,因此投资在亚太区尤其在中国的资产将有更高回报。

虽然宝盛预计,2011 及 2012 年中国和印度对全球经济增长的贡献将达 40%,但调查显示,亚洲经济下滑仍然是令宝盛亚洲客户最为担心的负面因素。

“绝大多数亚洲客户表示,其财富与经营的业务密切相关,因此中期亚洲 GDP 增长前景与其财富增长息息相关。”报告称,富豪们关注的其他因素包括股票市场的监管改革、外汇市场的波动及利率上升等。

目前,宝盛在亚洲区的客户约占其客户总量的 10%-20%,亚洲首席执行官廖康弘表示,到 2015 年这一比例有望增至 25%。



版面导读
Banmian Daodu

02 台商掘金 欲转型升级
03 海钓俱乐部 纵情海之魅

04 当奢侈品租赁遭遇诚信
A1 打造专业投融资服务平台

A2 实现“大闽茶”理想
A4 『新区』新商机 商会忙『捕捉』



“义乌是我的故乡,早晚我都要回来的。趁现在年轻,回来还可以重新创业。”

集聚效应下的二次创业潮

□ 吴济海 李晔 杨晓飞

上世纪 90 年代,不少义乌商人纷纷走向全国甚至海外市场“攻城拔寨”。如今,随着这个全球最大小商品批发地集聚效应的增强和中国市场的扩大,他们又衣锦还乡,在这个梦开始的地方,开始第二次创业。

从“出口”到“进口”

王东,现为义乌市侨拓商贸有限公司的老板。记者在义乌国际商贸城进口商品馆见到他时,留着平头、身穿牛仔褲和 T 恤的他正指挥助手联系物流,给青岛的经销商发货。

“一定要快,货明天要到青岛。”刚吩咐完,他马上又跟青岛经销商联系。王东的声音浑厚,语气坚定有力,不时还夹杂一些英文单词。他其实是地地道道的义乌人。

“我 1998 年因做外贸去了德国,2009 年回来,现在还做外贸。但以前是出口,现在是进口。”他微笑着说,“有些国家不是埋怨中国顺差大吗?我们也算是平衡一下中国的贸易结构吧。”



进口来的各式家具生活用品。

瞄准高端市场

选择在 2009 年回国,王东说,一是因为 2008 年国际金融危机爆发后,欧美市场受到较大影响;二是中国国内市场对外国商品消费需求潜力大,“很多超市都开

销商达 200 家。”

“中国正在逐渐成为‘世界第一奢侈品市场’,经济还在发展,”王东说,“我对中国高端消费品市场有信心。”

对于未来,王东乐观地说,现阶段主要是扩大经销商范围,逐渐形成自己的品牌,并不断扩大进口商品范围,“希望将来能让德国和意大利等国企业为我的公司做贴牌。”

她从青海回到义乌

虞巧芳也是一位衣锦还乡的义乌人,与王东不同的是,她是从青海回到义乌。

位于义乌国际商贸城正巧圣诞礼品店里摆满了几百种圣诞用品,各种造型的“圣诞老人”,写着英语、俄语、西班牙语、中文“圣诞快乐”字样的拉条等,让人目不暇接。

这个经销店已经经营 5 个年头。虞巧芳在接受记者采访的同时,还要不停地整理订单,接听电话,还不时大声叮嘱店里的员工。

虽然目前主要做出口贸易,但虞巧芳一直在思考如何开拓国内市场。“国内市场的潜力非常大,像北京、上海这些大城市,圣诞气氛也是很浓的。我看好国内市场。”虞巧芳认为,要想在国内市场占据一席之地,就必须把产品质量放在首位,过去的“一锤子买卖”使客人有去无回的情况已经不适用了。

虞巧芳夫妇回义乌之前,在青海做了 12 年的电池产品等百货生意,已经拥有非常稳定的市场。为什么要回来,她稍微思考了一下说:“第一,义乌是我的故乡,早晚我都要回来的。趁现在年轻,回来还可以重新创业;第二,我对义乌市场有信心,利用我在青海积累的经验,回到义乌来,只要肯用心、坚持,找到适合自己的经营模式,我相信我一定会成功。”

如今,虞巧芳夫妇已在义乌和周边地区拥有了几家工厂,正巧圣诞商品今年的接单量比去年多,自己的工厂赶不过来,还要向其他工厂发单。

“做生意要讲求质量和信誉,不能一味追求低价竞争,我们要靠产品的质量来提升自己的知名度,在市场上打响自己的品牌。”虞巧芳如是说。

视野 | Shi Ye

用新视角 看中国商人

□ 沈洪博

随着中国经济崛起,世界各国已开始学会用新的视角来看待中国。西方世界也逐步接受中国是最大的新兴经济体,并正在世界经济复苏中发挥越来越大的作用。按中国官方的说法,这种观念的更新叫作“摘掉眼镜看中国”。问题在于,对国家形象的认识是一种广义的或宏观的看法,看待中国视角的变化也该伴随着对“中国人”态度的转变。否则,势必产生奇异的非议。

最近,中国商人黄怒波在冰岛买地的新闻被传得沸沸扬扬。只因黄所购买的土地里有一条该国最大的冰川河流,而且这片土地靠近冰岛最大的国家公园,附近有一个深水港口,英国媒体就分析称,这笔交易可能会让中国在冰岛获得战略立足点,便于让中国进入当地深水港。

首先,这种望文生义,乃至看到港口就想到海军,想到海军就想起航母,然后耳边就响起红色警报的联想是很愚蠢的。它其实是一种已古老到泛黄的中国威胁论的变种。且不说中国政府目前没有足够的精力和财力,到万里之遥的冰岛建立战略立足点,就以商人和政府的关系论,黄怒波的中坤建设集团也并非传说中的强势民营企业,黄本人至多算公务员下海经商,也并不具有所谓军方背景。从一个普通得不能再普通的小生意幻化出没有边界的军事题材妄想,不得不说,这是一种冷战思维强迫症。

其次,外国人都可以做的生意,中国人毫无疑问也可以做。从冰岛政府内部的争论看,有一种看法是黄怒波购买的土地太大,相当于冰岛国土面积的 0.3%。但是,据媒体报道,外国人已经拥有了冰岛相当多的土地,既然如此,为什么中国商人就再也不能购买冰岛的土地呢?再说,该地块的产权中有 75% 属于私人,25% 属于政府,中坤拟购买土地面积为全部面积的 72.19%,持有 72.19% 面积的个人也愿意将土地出让给黄怒波。如果冰岛政府确实尊重私人对财产占有权的话,也就应该同时尊重私人对财产的处分权、收益权,不能仅因是中国人买受,就产生买得过大、过多的质疑。

最后,随着中国经济崛起,中国商人实力也在快速增长,世界需要尽快更新观念,理性、务实地对待中国商人的商业要求。如果世界眼中的中国商人还处于小本经营、封闭经济,乃至朝不保夕的印象层次,就很难理解为什么有越来越多的中国人在外部投资。从务实角度看,这是一种微观个体主动配置资源的选择;从理性角度看,这是一个国家在财富增长后所必然产生的“溢出效应”。
(作者系经济学博士)

休刊启事

因中秋节休假,本报于 9 月 12 日休刊一期。

本报编辑部
2011 年 9 月 11 日

传递价值 成就你我

芙蓉王 文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司