

视点 | Shi Dian

当商人被“逼”成投资家

□ 吴晓波

今年上半年，我印象最深刻的经历是这样的：年初，我去瑞士苏黎世旅游，那是全球公认的居住环境最好，也是物价最为昂贵的城市。在苏黎世的中心商业街上，我被橱窗里的一只压力锅吸引。它呈醒目的深蓝色，是德国双立人品牌，而让我停住的原因则是它的标价：290欧元。一只压力锅竟可卖到如此高价，让我不由惊叹。谁料，同行的一位企业家朋友告诉我，这只锅在国内中心城市的售价是3200元人民币，他太太日前刚好看中一只。为了求证，我用手机把这只锅拍了下来。

凑巧的是，回到国内的几天后，我在一次座谈会上碰到一家民营压力锅企业的董事长。这家企业位于东南沿海的一个小县城，20年前还是一间很不起眼的街道小厂，替沈阳的双喜牌压力锅做贴牌生产。近十多年，这家企业自立品牌，赫然已成国内行业冠军，其产量在全球也排第四。我把手机中的照片给那位董事长看，问道，你的工厂能否生产出这样的高价产品？他回答说，质量和功能应该可以接近，可是价格却怎么也定不到那么高，最多不过千元。

接着，他突然告诉我，现在，他最大的兴趣已经从做压力锅转到资本经营了，前年，他把企业的大部分股份出售给法国的一个家电集团，得了20多亿元。他计划在家乡投资一个岛，开发房地产和码头，政府对他非常支持，其盈利前景大大好过生产压力锅。

我听到这里，百感交集。我对在座的一位老资格经济学家说，看来中国人10年之内再也做不出一口好锅了。

此后很长一段时间，我被这只压力锅的故事所缠绕。脑海之中，20年前那个简陋的街道小工厂与苏黎世大道上的橱窗交叠出现，让人莫名惆怅。20年，一代人，好不容易做到全球第四，一朝出售，中国人什么时候才能重新回到那个位置？

更让人担忧的问题是：在如今的中国商界，不愿意“再埋头做压力锅”的中国商人到底有多少？

近年来，专心实业似乎已经是一件十分“落伍”的事情了。当年曾被视为偶像的松下幸之助、杰克·韦尔奇等实业家不再时髦，人们更津津乐道的是巴菲特、索罗斯和李嘉诚。“用钱生钱”显然比实业来得轻松愉快。我近期常碰到一些仍在实业界打拼的商人，他们纷纷萌生退意，向往做一个投资家，不愿意再干实业。这些景象似乎在显示，当今是自1990年以来民营企业家士气最低迷的时期。

□ 本报记者 李代广

“截至目前，河南省累计批准、引进台资企业达到1706家，合同利用台资80.9亿美元，实际利用台资62.45亿美元。”近日，由国务院台湾事务办公室、河南省人民政府共同主办的“2011豫台经贸洽谈会暨台商中原行活动”在河南省漯河市隆重举行开幕式，国务院台办副主任孙亚夫、中国国民党中评委主席徐立德、河南省人民政府副省长陈雪枫等出席，陈雪枫副省长在致辞时说。

在豫台企达到了1700多家

国务院台办副主任孙亚夫充分肯定了河南近年来对台招商引资取得的成果。他在讲话时说，在豫台企达到了1700多家，合同利用台资98.3亿美元，实际到位台资60.1亿美元；富士康集团、台塑集团、蓝天集团等台资企业在豫投资兴建，彰显了豫台合作取得的巨大成就。

近年来，豫台合作领域不断拓宽。已有台塑集团、东裕集团、兰天集团、精湛集团、鼎新集团、升达学院、晶诚科技、统一集团、旺旺集团、富士



康等岛内知名企业投资河南。

特别是富士康在河南落地，标志着河南已经具备了接纳国际国内产业战略转移的能力。

随着中原经济区建设的稳步推进，大批台商“西进北上”，河南已成为广大台商产业转移的重要聚集区之一。

去年，台资企业“富士康”入驻河南，标志着豫台经济合作又步入了一个新阶段。

仅2010年，除成功引进富士康外，河南省还引进了台资企业美国亚一开发投资公司投资15亿美元在郑

累计引进台资企业1706家

台商产业“蜂拥”河南

豫台经济合作领域不断拓宽

2010年11月，成功举办豫台金融高峰论坛。由台湾金融总会理事长、台湾金融研训院董事长许嘉栋先生等21人组成的台湾金融业参访团，受邀参加了论坛。

豫台金融合作取得实质性突破。河南省政府金融办与台湾有关方面签署了《河南省设立30家村镇银行合作意向书》、《豫台金融人才培养框架协议协议》；台湾合作金库银行（台湾第二大银行）拟投资20亿左右人民币，在豫设立30家村镇银行并设立金融控股公司，这是豫台金融首度开展合作，对加快豫台两地经济发展具有重要意义。

豫台农业合作全面展开。借助第八届中国农产品交易会平台，精心设计了“豫台农产品展暨豫台农业合作项目签约”活动，吸引了台湾6个农业代表团、75家农产品生产企业、100家参展商参加，共达成7个农产品合作项目，签约金额达131亿元人民币。豫台生物科技合作再结硕果。美国亚一开发投资公司（台资企业）投资建设的生物科技产业园，将按照国际

化、产业化、生态化标准，以生物科技为核心，在河南重点培育生物高技术产业聚集项目。

不断优化投资环境

为支持在豫台资企业转型升级，帮助台资企业做大做强，河南省成立了由22个省直相关单位组成的台资企业转型升级服务团，出台了《关于支持台资企业转型升级加快发展的意见》。

为加大招商力度，进一步巩固、扩大全省大招商活动成果，编印了《台商投资手册》和《河南省台商投资园区情况简介》，广泛开展了台资企业大回访活动、“法律进台企”和银企联谊活动，深受广大在豫台商和台企的欢迎，进一步营造了亲商、安商、富商的良好投资环境。

与此同时，历时一年半的台商投诉无积案活动取得初步成效，通过在全省开展“台商投诉无积案”活动，全面排查了全省台商投诉的历史积案和存在的苗头隐患，并在全省建立了处理台商投诉案件的长效机制，大部分台商投诉案件得到圆满解决，一些历史积案得到很好的解决。

开发商“移民潮”会演变成“逃亡潮”吗

□ 金笔头

胡润联合中国银行私人银行10月29日发布《2011中国私人财富管理白皮书》，白皮书显示，14%的千万富豪目前已移民或者在申请移民当中，还有近一半在考虑移民。

把富人结构搞清楚，把暴富途径

弄明白，就不难理解富豪们为何要考虑移民，所谓为了“子女教育”，只不过是“挡箭牌”，早期传说的“怕均贫富”，也只是一层“遮羞布”。富人子女寻求海外留学无可非议，但犯不着纷纷举家移民；“怕均贫富”更是无稽之谈，中国改革开放、实行社会主义市场经济已经是“开弓没有回头箭”，

无论是国有资产还是私有资产均已列入国政法律保护条款，《物权法》等一系列法律的出台就是佐证。

所以，针对新一轮富豪“移民潮”，国家有关部门应当引起高度重视，正如一篇评论所说，富人的流失是社会的净损失也是穷人的净损失。因为富豪群体的移民，不光是中国精

英的流失，也是中国财富的流失，在法律的框架内让富人资本能够自由流入流出，以鼓励更多的富豪安心、放心“把根留住”，在国内发展。更重要的是，要加强对富豪移民中巨额资金流动的监测，防止不法富豪尤其是开发商通过移民方式逃废银行债务，最近温州不少商人出逃已为我们敲

响了警钟，否则，有关部门就是失职。

随着房地产市场调控日趋严格，有的开发商资金链或已经或正在断裂，而以开发商为代表的富人“移民潮”会不会演变成“逃亡潮”？胡润联合中国银行私人银行发布的报告，也许就是信号。

义博会推广的方法没有就此停滞不前。面对国际市场的低迷，义博会还能出什么新招？

义博会转型 商人表赞誉

□ 方星梁

每年关注义博会的人都会发现，尽管今年国际经济形势扑朔迷离、市场疲软，今年的人气还是十分浓、十分旺。据义乌商报报道，一位参展商说：“今年的采购商群体素质有新的提高，与往年相比，今年他们下订单速度快、采购数量大，更加专业。”

最后的结果也表明，今年，来自208个国家和地区的179764名境内外客商参加了义博会经贸“盛宴”，同比增长33.76%，其中境外客商19369人，同比增长99%。

这一成效的取得，表明今年义博会的办展模式创新转型尝试，得到了市场的认可：既要充分发挥传统办展经验，也需要创新办展思路，探索逆



向办展模式。

多年来，义博会一直十分重视招商工作。有了采购商，“盛宴”才能办得起来，这是基本常识。为此，义乌市每年都会投入巨大资金，到全国及世界各地推广义博会，向国内外连锁超

市、零售企业等商业机构宣传推广义博会，邀请他们参加义博会，参与采购洽谈。与此同时，义博会一直在做着招商模式创新的探索。不断推出的围巾、饰品、体育休闲用品、床上用品等行业性

流行趋势发布、专家讲座、互动交流等活动，都为义博会增添了新的卖点，吸引了客商的眼球。今年义博会期间，举办了第二届中国义乌世界侨商大会暨世界采购

商大会，以“国际贸易综合改革试点背景下的义乌机会”为主题，邀请到了世界各地政界商界人士参加，其中，来自52个国家和地区的400余名海内外嘉宾，参加首届浙商大会的世界500强企业负责人、外省商界代表和200多位非浙江省籍的海外侨商代表喜聚义乌，共襄盛举。义博会旺盛的人气，离不开这些与会者的振臂高呼。

义博会推广的方法没有就此停滞不前。面对国际市场的低迷，义博会还能出什么新招？还在诚招参展商之初，举办方就更加坚定要树立一种新观念，办展会既要重视招展、也要重视招商，招展招商两者并重。以往，是参展商设展位、陈列商品，等待采购商前来选择、洽谈；而这届义博会期间，举办方逆向办展，举办了一届“采购商订货会”。

采购商“设置展位”，将需要采购的清单罗列出来，等待参展商选择采

购商洽谈。

这样反弹琵琶的“相亲会”，得到参展商、采购商双方的赞誉。据调查，参会采购商满意度92%，100%参会采购商表示下届参加这样的“相亲会”；参展商满意度75%，要求下届参会比例84%。业内人士评价，这种方式能迅速建立渠道，提高成效。

这样反弹琵琶的“相亲会”也“弹”到了国内小商品市场。在对于国内采购商，义乌市还探索着另一种合作招商方式。重庆义乌小商品批发市场的100位经营户，也被邀请参加义博会，进行了为期3天的展会洽谈采购。

陈列琳琅满目商品、捧出丰盛的大餐”是基础，而成功招商、招揽到“吃客”，则是关键。今年的“采购商订货会”是一次很好的尝试，参展商、采购商都很赞同这种方式。这也是提升义博会的一种新尝试，是推进义博会转型升级的一种新途径。

抱团移民 富豪热衷当“候鸟”

□ 周悦 邱小娟

移民的热潮在这两年似乎扑面而来，在搜索引擎的广告中，“移民”这一关键词创下了曾最高叫卖纪录。首页的第一个广告，点进去一次广告主付费高达80元。

这些移民的身影中，温州富豪在其中占据了重要份额。为生活，为孩子，为投资，他们纷纷选择了移民生活。

孩子教育成为移民的重要原因

温州老板刘文(化名)给子女设计的理想生活应当是这样的：小学在澳大利亚玩得自由自在，中学在欧洲感染艺术气息，大学在美国接受创新精神。

他喜欢澳大利亚，这是一个让他第一眼就有“故乡”感觉的异乡，2007

年，他移民去了那里，从此开始了“双国记”的生活。就是在这一年，刘文决定从中国的长三角移民到澳大利亚。

这一年，他儿子正在读小学二年级。他决定为孩子的教育“买单”，他的许多精英同伴都告诉他，绿卡现在已经成为这个群体的必要“配置”时，有一位朋友不经意的一句话打动了，“澳大利亚的教育最宽松了，小孩子会有一个无忧无虑的快乐童年。”很快他就办理了澳大利亚商业移民163类的申请，这是专门针对企业主的一个移民，随后，刘文从文的老婆和儿子就去了澳洲。移民的潮流一发而不可收，

在他周围，有不少移民的朋友，这样的典范或多或少起了暗示作用。其中的一对夫妻有很明确的想法，想让孩子在澳大利亚出生，接受教育，逐渐长大。“新婚的时候去了一趟澳洲，当时被澳洲的环境所吸引，就想移民。”这对夫妻中的丈夫王涛(化名)告诉记者“他们的生活像生活，我们的生活叫

活着。”

富豪习惯抱团出走

和刘从文差不多的时间，温州陈铭福(化名)也在申请移民。不同的是，他想移民的地方是香港，和大部分做生意的温州人一样，陈铭福已经习惯了东奔西走的生活，他想换一个地方生活，“更重要的是想换一种生活方式”。香港的资本投资者入境计划，在2003年10月27日推出，目的是让那些把资金带来香港，但不会在香港参与经营任何业务的人士到香港定居。“当时条件很简单，在香港至少投资650万港元，可投资于房地产、股票、债券、存款证，就可以算移民了。”陈铭福的不少老乡，都在此后，申请了资本投资者入境计划。

“我当时买的房子差不多2000多万港元，觉得香港没有文化差异，所以就很快递交了相关申请。”陈铭福向记者透露。和刘从文的移民相比，陈铭福

要更商业一些。这些有丰厚家产、以投资移民为主的富豪，通常被业内称为“商业性移民”。

温州人海外置业的历史由来已久，这更多是一种“抱团式”的走法，据了解，意大利一个小镇就有3万浙江人在打拼。

新加坡、欧洲等地都是温州人比较喜欢的移民目的地，“浙南的华侨很多，像温州的不少华侨都居住在意大利、西班牙、德国等国家。”温州中小企业协会会长周德文曾表示，从2009年下半年开始，温州人移民热又开始兴起，主要原因是受投资渠道的限制，移民欧洲的温州人大部分在商业、旅游和贸易方面有来往。

移民很大一部分体现在海外置业上，这些温州人同样也共同进退。除了众所周知的迪拜，美国洛杉矶也是浙江人喜欢炒房的地方之一，洛杉矶南艾尔蒙地市“罗什街”至今已聚集数十家温州公司、商家，成为南加州小区闻名的“温州街”。



移民新特征：候鸟生活

和过去不同的是，老一代的移民要相对稳定得多，“以前是移民了汇钱回来，现在是先汇钱再移民出去。”业内人士说，这很大程度是和职业特点有关系的。

以温州为例，早期移民的温州人大多数从事木业，除此之外还有在皮革、印务、理发及建筑行业谋生。从1993年的《新加坡温州会馆70周年纪念特刊》的会员通讯录中发现，867户会员中，从事木工的会员还有15.45%。

这一身份现在已经基本被商人所取代，“现在办移民的都是企业家，基本上都是为了生意方便才去办移民，很多都是为了中转方便。”周德文表

示，“真正把家迁走的比例非常之小。”这更多的是一种候鸟式的生活，有不少人没有真正告别祖国的原因是想留条后路，“毕竟根在国内，万一国外的经济环境不行或者出现政治变动，还是可以回到国内。”王涛更愿意把移民澳大利亚看做是一种“度假”，每年有三五个月的时间待在澳大利亚，其他时间就在国内赚钱。

刘从文也坦承，“有教育的因素，有投资环境的因素，这些都让我的投资逐渐走向世界各地。”但在生活中，中国还是他的根系所在，只是不一定永远居住在这里。