

现世 | Guan Shi



别为福利移民美国

□ 高连奎

关于富豪移民的问题再次成为热点。

2011年11月初胡润研究院发布的一份《2011 中国私人财富管理白皮书》指出，资产超过1000 万元的中国富豪们有46%正在考虑移民国外，另外14%已经开始了这一动作，约1/3 的受访富豪称已开始在国外投资。

另据中国之声《全球华语广播网》报道,此前,美国国会众议院司法委员会当地时间2011年10月27日通过口头表决，批准将取消高技能人才职业移民国别限制的议案交由众议院讨论。

中国移民相对的理想国家是加拿大和澳大利亚，其次才是美国。这也是美国放宽移民政策的原因所在。为什么美国作为世界文明的中心，其吸引力反而不如加拿大和澳大利亚这样的小国呢？

笔者也曾与一些资深的海外移民进行过交流，发现那些生活在加拿大和澳大利亚的朋友即使回到了国内，也都比较怀念那边的生活，而生活在美国的基本上都在骂美国，这其中最重要的区别就是加拿大和澳大利亚的福利要好于美国，人们生存压力也更小。其实国人移民很多也是冲着人家的福利去的，归根结底还是抱着占便宜的心态，在这方面，“理性经济人”的特性表现得非常明显。

当代的美国基本上呈现出了“两穷一富”的格局,即政府很穷，民众也很穷，但是少数富人却非常富有。上世纪80年代,美国总统里根用涓滴效应来解释他的经济政策。“涓滴经济学”认为,在经济发展过程中并不给予贫困阶层、弱势群体或贫困地区特别的优待，而是由优先发展起来的群体或地区通过消费、就业等方面惠及贫困阶层或地区，带动其发展和富裕,这与中国的“先富带后富”有异曲同工之妙。与此对应，里根政府的政策就是为富人大幅减税,同时大幅削减穷人的福利,比如美国大幅降低了富人的资本利得税，同时基本上停止了针对穷人的社会保障房的建设，并鼓励穷人贷款买房，后者成为次债危机的根源。

现在1/3 的美国人不再相信“美国梦”。一些人之所以对“美国梦”失去信心,是因为他们虽然一生都勤勤恳恳、不辞劳苦地工作,却在老年时仍要面对令人窒息的贫穷生活。而其他一部分人,则质疑“美国梦”本身的可信度。

世界实践证明,美国、日本、欧洲这些奉行里根经济学的非福利国家或是“去福利化”国家都出了严重的问题,而北欧、加拿大、澳大利亚这些福利国家反而继续保持着旺盛的经济活力，这其实与我们的思维定式很不同。

我们认为高福利必然高负债,国富必然民穷。但现实案例至少可以说明,一个国家是否欠债与福利多少没有关系，高福利国家也可以不欠债，低福利国家照样可欠债。另外“国穷”并不一定就是民富，而很可能就是美国这种“两穷一富”的格局,即政府和民众都非常穷，而只是便宜了少数富豪。

当然除了福利问题，环境问题、教育问题、食品安全问题等也是中国富人移民的原因，这些问题也确实需要中国政府下大力气进行解决。

96%民企信用等级为 A 企业诚信排名全国第一 宁波商帮承接“无信不立”传统

□ 张燕

浙江宁波完成企业信用全社会监管与信息共享体系建设。近日,该市市级18 个部门实现了企业信用信息互认，全市50 多万个经济主体、3700 多万条信用信息得到共享。这是宁波近10 年来着力推进企业信用体系建设的重大成果。目前全市142 万家民企中有96%的信用等级达到最高级A 级。

据浙江在线报道,中国市场学会会长俞晓松日前在第二届中国信用管理大会上说，宁波民营经济发达，企业转型发展更加需要诚信作保障，宁波企业的信用体系建设为全国作出了表率。

近代“宁波帮”诚信经营闻名中外。为了更好地承接宁波商帮“无信不立”的传统,宁波市从2002 年开始全面推进“信用宁波”建设,并将量大面广的民企信用建设作为基础和重点。整合政府资源打造“信用宁波网”这一信息共享平台,成为推进民企信用体系建设的重要抓手。

近10 年来,作为一个开放式的信息平台,“信用宁波网”真实地记录了50 多万个经济主体在工商、税务、金融、司法、海关等领域的诚信情况,成为引导企业诚实守信的标尺。

“企业的信用查询被广泛运用于政府部门对企业的各类荣誉评定、资



质认定,招投标机构对参与企业的资质审查，金融机构对信贷企业的年检、资信等级评定,企业间的合同签订、生意往来等。”宁波市民营企业协会秘书长朱康文说。目前,“信用宁波网”日均查询量近万次,最高有4 万多次。

持之以恒地推进企业信用建设

成效显著，诚信已成为企业的自觉行为。2008 年的国际金融危机中,宁波三禾厨具接到意大利BIALETTI 公司700 万美元的专供订单。这家公司的总裁说:“虽然产品专供我们公司只是口头承诺,但‘三禾’没有失言。”

诚信也让企业得到回报。大树虎

王保险箱有限公司在国家银根收紧的情况下，凭着良好的信用记录,获得了优惠的低息贷款。近几个月来,大树有16 家诚信企业通过企业信用促评价贷款平台,享受到6531 万元低息贷款。

宁波还首创了一套企业信用分级制度，把企业信用等级分为A、B、

C、D 四个等级。目前,宁波有136 万家

民企信用等级达到A 级。中国社科院金融研究所发布的《中国城市金融生态环境评价》报告显示，全国50 个大中城市金融生态环境中,宁波紧跟上海之后,综合排名第二,其中“企业诚信”项排名全国第一。

晋商淘金茶业正酣

□ 李霞

数以万计的茶商,星罗密布的茶城,山西已经逐渐成为全国茶叶的主销区之一。一直以来,山西消费市场的强劲需求吸引了各方投资创业者,其中外地商人成为这支队伍中的主力军。如今,在山西近千家涉茶服务企业中,山西商人的身影逐渐显现。他们的经营理念、介入平台以及经营模式,都一改往日的陈旧与传统……

据山西商报报道,太原市茶叶协会常务副会长范建民表示,目前在太原市主要有三种茶叶经营模式,一是茶店,主要以卖茶为主,加盟或直营的形式，顾客在这里可以免费品茶。二是茶馆,以收费喝茶为主,也可以卖茶,但在太原多演变为棋牌馆或是茶餐厅,流于低质化。三是会所形式的茶楼,在这里可以交流与展示茶文



吴凤鸣说，这是一个信号，也是一个商机。而这个信号已经被曾经以茶业起家的晋商后人们更为明确地阐释出来……

化,多为高端人群、指定人群或者有共同爱好的人群提供相对私密的交流空间。从目前的发展来看,茶楼正在引导着行业的发展方向。

山西省茶叶学会会长吴凤鸣告诉记者,茶叶市场以前大部分被外地人垄断,但从近年开始,太原市场上先后出现几家规模较大的茶楼,都是晋商在投资，有的投资多达500 万元。山西商人在茶叶的流通领域介入较晚,但比较专注于新型业态和高端市场。山西的消费市场仍然很大,而消费者喝茶不再盲目,正在走向理性消费。以前只说价钱,最好的茶就是最贵的茶。但现在不一样了,大家要讲究茶叶的品种、味道、品质,而且对喝茶的环境也有了要求,可以说山西的茶商抓住了这一市场动态,不光是在卖茶叶,也开始在卖“文化创意”。

吴凤鸣最近很忙，很多金融机

构、企事业单位都邀请他去讲茶文化 with 知识。他发现虽然山西不是传统的种茶大省,安溪铁观音、西湖龙井这些携带当地文化的茶叶商品进入太原后,却能与本地文化融合发展。“可能大家都认识到在新的市场形势下,不能只是简单地卖商品了”。

有业内人士指出,安溪铁观音在太原市的市场份额逐渐扩大,已经占据市场的半壁江山。仅安溪人开在太原的茶店就已经有300 家,在整个山西超过1000 家。他们如此重金持续扩张太原的市场,说明他们要获得品牌在太原的长足发展。吴凤鸣说,这是一个信号,也是一个商机。而这个信号已经被曾经以茶业起家的晋商后人们更为明确地阐释出来:一些从事房地产或煤焦化领域的山西商人开始进军茶叶市场,目前占到了30% 的比例,而这个数字还会逐渐扩大。

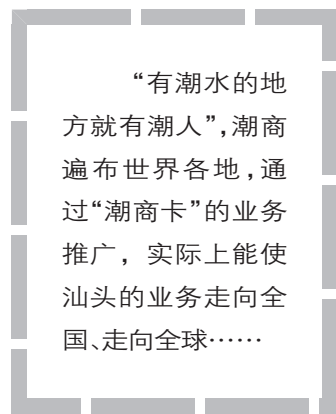
“潮商卡”走出去

□ 林海莘 张丽纯

近日,中国银行股份有限公司隆重推出全国首张面向全球潮商客户设计开发的信用卡——“潮商卡”,引起海内外潮商及各地潮商会的广泛关注。业务遍及全球范围的中国银行,首创性地为全球潮籍商人“量身定做”第一张专属信用卡,其背后出于怎样的构思与考虑? 对此,《潮商》杂志记者专访了中国银行汕头分行行长杨育智。

杨育智谈到,“潮商卡”的设计初衷,主要出于政治、经济、文化三方面的考虑。从大的政治意义上,是为了响应汕头市政府提出的“加快发展汕头现代服务业”的号召。汕头要发展成为粤东金融中心、汕头经济欲获得更快更好发展,非常有必要进一步吸收在外的物流、信息流、资金流。“有潮水的地方就有潮人”，潮商遍布世界各地,通过“潮商卡”的业务推广,实际上能使汕头的业务走向全国、走向全球,在此过程中,更好地实现财富和资金的回流,更好地发挥海内外潮商的作用，凝心聚力建设幸福汕头。

从经济的角度上,中国银行汕头分行的本地业务多数已占据当地市场份额第一位,中行为进一步寻求发展,就必须实行“走出去”的发展战略。“潮商卡”的推出正是因应了这一想法,而卡的本身也具备实现这个想



法的条件。潮汕人的人数之多、遍布之广为人所称叹,据统计,目前全球潮商超过1500 万人,其中2/3 不是居住在潮汕地区,而是分布于全国其他省份及海外国家。“潮商卡”的推出,既可以实现“走出去”,也能以乡情为纽带,更好地“引进来”。

“潮商卡”的推出建立在中国银行全球化服务的基础之上,整合了中国银行与潮汕商会各方的优势资源,将“纵横四海、根在潮汕”的潮商乡情与“尊贵服务、跨境服务”的中行特色进行了有机融合,兼顾经商便利与潮商情愫,为世界各地的潮商提供全方位的金融服务和增值服务。

杨行长介绍道,“潮商卡”在金融服务方面主要有三大突出优势:其一,对“潮商卡”客户实行除了收取年费外,其他业务不再重复收费的优惠举措，客户可享受全年本异地柜台、

CDM/ATM 存、取款、挂失、补卡手续费、信函/ 制卡加急处理费等全免的优惠,大大方便了在外地从商的潮汕人;其二,在“潮商卡”的持卡人身份获得各地商会核实与认可的情况下,为其提供比普通信用卡更为高额的透支便利,不少正处于创业阶段的中小企业老板,由此可获得更多实惠与授信支持;其三,中行预备推出“潮菜美食联盟”，在各地发展一批潮菜馆成为特约商户。一方面,“潮商卡”客户只要持卡前往这些潮菜饮食门店,即可享受折扣优惠,使他们在享受潮菜美食的同时,也能够感受到家乡人提供的温情与实惠;另一方面,也为开设潮菜馆的特约商户提供了客源、提升了知名度,可谓是一种双赢的商业模式。这一系列的金融服务均可充分满足商务人士的用卡需求。

在增值服务方面,“潮商卡”亦具有其显著的特点:包括特设潮语服务专线,使海内外尤其是远居他乡的潮人，能够享受到亲切的乡音服务;为白金客户提供国内30 余家、全球近600 家机场贵宾厅服务,中行目前已同潮汕机场签约,建立“潮商卡”的专用贵宾厅,为“潮商白金卡”持卡人返乡提供专享贵宾服务。同时,依托分布在各地的潮汕商会,结合商会会员管理、会员互助、委托扣款等需求,以及各地潮商回乡商旅活动的服务需求,“潮商卡”将进行针对性的延伸、增值服务功能开发,将该卡打造成潮

商的贴心伙伴和身份标识。

海内外潮人对“潮商卡”的推出纷纷予以强烈关注与期望,在2011 年的国际潮团联谊年会召开期间,与会潮人尤其是东南亚地区潮商,均希望“潮商卡”业务能尽快推向全球。据杨行长介绍,目前已有不少潮人及各地商会会员前来咨询、预约。接下来,中行还将继续致力于“潮商卡”的推广应用工作。

潮商，是中国传统三大商帮之一,更是一个精英辈出、富商云集的商业群落,纵观全球,大团结、大发展是潮商的发展趋势。对此,作为杰出潮商一份子的杨育智显然深有感触,也坚定了他推行“潮商卡”的决心。年轻有为的他,视野广阔,敢想敢为,在继承传统的前提下不断开拓创新,与中行的团队一道精心打造海内外潮商的这一专属信用卡——“潮商卡”。

“‘潮商卡’的推出,实际上是更好地服务于潮商这个群体,使他们从政治上、经济上、文化上获得更多的服务。”杨行长表示,“‘潮商卡’可以增进海内外潮商与家乡的联系,使他们重新燃起回乡的热情,这对我们潮汕经济的带动将具有不可估量的潜力! 这是很好的创意,现在也有了非常好的开始,在接下来的几个月到未来一段时间,我们还将不断地进行探索创新,希望大家与我们共同努力和期待,将‘潮商卡’的潜能更好地发掘出来,使更多潮商受惠。”



新旧激荡中前行 对话“中国商业潜力”

□ 徐晓美 青青

“探索中国商业潜力—2012 沃尔沃 S80L 商会中国行”系列活动——“广州外贸对话高新发展新引擎高峰对话”近日在穗召开。会上各商协会、专家代表就中国商业的潜力及发展进行了探讨。

该系列活动将沿着商帮的足迹,走访当代中国十大商帮。对话领袖,探寻中国潜力行业,为中国经济新增长抛砖引玉。以“新旧激荡中前行”为主线,剖析十大商帮城市新老产业在同一经济环境中不同的成长发展模式，探索出中国经济新的增长潜力。

香港贸易促进会广州代表处主任唐舸表示,在国际经济下行情况下,国际市场需求减弱,首先将影响高档产品的需求。中国出口的产品主要属于中低档,大部分产品是日用消费品,在质量、价格、性能等方面中国出口产品仍有明显的竞争优势。随着出口市场多元化战略的深入实施,近几年来,中国对巴西、印度等发展中新兴市场的出口持续较快增长,但对这些国家出口占中国出口的比重还不高,进一步开拓市场还有潜力。

唐舸表示,当前和今后一个时期的外贸发展,总体机遇大于挑战。我们要正确认识有利于中国外贸发展的条件和积极因素,不断完善政策，加强企业管理,加快结构调整和基础创新步伐。

据悉,香港贸易促进会将同商会网一道开展“世界500 强企业中国行”活动,联合商会网一同推动一些实力强劲的企业与内地地方政府零距离的接触,促进外贸行业的发展。

此次系列对话活动,继北京站和广州站之后,将陆续走访沪商、浙商、鲁商等商帮,探索中国商业潜力，寻找新的经济增长点,为新形势下的中国经济注入新的活力与动力,引领中国商业新势力的崛起。