



■财富人物 I

去美国生孩子 一个未来不确定的梦

“选择在发达国家诞生下一代，这是很多发展中国家父母的梦想，”中央民族大学民族学与社会学学院副教授朴光星解释称，“美国向本国公民提供的服务和福利，中国一时半会儿还无法赶上。”

而这些更优质的社会服务，已经被代理商的宣传广告所量化：花费 20 万元赴美产子，客户将得到一个价值 980 万元的美国宝宝。

但这桩看似投入产出比极高的投资，其收益随时将会随着中美两国相关政策的变化而丧失。“未来的政策谁知道呢？”作为代理商的负责人，姜先生并不讳言赴美产子的未来不确定性。

询服务”。

在姜先生看来，一个典型的客户，至少应有独立的能力成功申请赴美签证。这也是赴美产子最重要的必要条件。

2008 年左右，美国向中国开放个人赴美旅游签证的申请，这是中国孕妇能够在美国生产的一个重要条件。此后，国内有一定教育背景、收入能力和语言能力的居民，只要获得美国签证官认可不具有移民倾向，都能获得赴美国的旅游或商务签证。在各种类型的美国签证中，旅游签证的有效期最短，但也有 6 个月时间，使得其成为中国孕妇赴美产子的“通行证”。

“法律规定，我们无法为客户提供代理申请签证的服务，因此我们只能提供相关咨询，”姜先生说，“直到客户获得有效签证后，我们才能与客户签订美国月子中心的代理合同，开始提供服务。所以美国大使馆客观上帮助我们提前进行了对客户筛选工作。”

一旦决定赴美产子，相关准备工作在刚怀孕两个月时就要开始，包括

国，都有权选择任何医院进行生产，”姜解释，“作为代理商，只能向孕妇介绍在产业链上跟月子中心合作较久的医生，他们一般都是拥有合法执照的华人医生。”

此外，孕妇在美国期间待产和坐月子服务，由月子中心负责料理。孕妇在月子中心，需要与其他几十位同样待产中国孕妇生活在一起。

“几十个中国高层次的家庭，在美国一起住上 3 个月，这些人集合起来的能量是非常大的，如果得罪这批人，后果会非常严重，”姜先生表示，“而且孕妇在怀孕时内分泌失调，特别容易动怒，我们不得不战战兢兢。”

孩子在美国诞生后，在产业链的末端，还有一类细分代理商，他们就是为孩子代理申请美国护照和中国旅行证的机构。在目前的市场上，产妇需要花费 280 美元并等待 3 周，才能通过代理商拿到上述两份合法证件，外加一张由医院开具的美国出生证明，这样，一个事实上的双重国籍婴儿就能回到中国了。

双重国籍的是与非

中国目前不承认双重国籍，因此即使一位中国籍孕妇在美国生下宝宝，在坐月子回国后，这个婴儿仍将被官方视为中国籍公民。

根据《中华人民共和国国籍法》，父母双方或一方为中国公民，本人出生在国外，具有中国国籍，前往中国时应申办中国旅行证件。因此，一本名为“中国旅行证”的证照，将是通过美国月子中心方式生产的宝宝，被官方承认的唯一合法证明。

“持有中国旅行证的孩子，可以将此证用到 18 岁。到那时，有独立思考能力后，他就必须作出选择，要么保留中国籍，要么加入美国籍。”姜先生称。

在国内相当一部分美国月子中心的宣传中，这些持中国旅行证和美国护照的孩子，被描述为是具有华侨身份，可以享受华侨在国内城市就读九年制义务教育期间，乃至高考时的优惠政策。但由于国内不同省市的侨务政策不尽相同，因此这项优惠可能最终无法落实。例如，在赴美产子目标客户群中占有较大比例上海，这一政策就无法兑现。

“持有中国旅行证的情况比较特殊，这表示孩子的外国公民身份没有被我国所认可，”上海市侨办一位工作人员对本报表示，“孩子的父母回国后，可以凭中国旅行证给孩子报户

口，而一旦报完户口后，孩子的法定身份就是上海户籍居民，就不属于华侨。”

另外，根据国务院侨办规定，中国公民已取得住在国长期或者永久居留权，并已在住在国连续居留两年，两年内累计居留不少于 18 个月，才可被视为华侨。然而绝大多数赴美产子孕妇，都选择在坐完月子后马上回国，因此生产的孩子并不符合上述关于在国外居留时间的条件。

在这样的情况下，对于赴美产子后马上带孩子回国的父母来说，就必须作出抉择：要么凭孩子的中国旅行证为孩子办理国内居住地的户口，成为法律意义上的中国公民，享受与普通国内儿童同样的九年制义务教育；要么继续让孩子持有美国护照而不办理户口，如此则只能花巨资送孩子在国内的外国人学校上学。

而另一个被视为优惠措施的高考政策，也存在着相当大的变数。最新的政策规定，即使考生持有外国护照，也必须证明其在高中阶段曾在外国就读，这样才能被视为留学生，从而绕开高考直接申请国内高校就读，否则，就必须通过高考途径与广大国内考生一起挤独木桥。

21 年后 全家移民美国的梦能圆吗？

政策的不明朗，并未对赴美产子市场产生打击。一个最吸引大陆父母的政策是，根据现行美国移民法律规定，到拥有美国籍的孩子 21 岁时，非美国籍的父母随孩子入籍，属于第一顺位，可以不受移民配额限制，只要申请即可受理。

“这事实上给了父母和孩子另外一条可供选择的道路，”姜先生称，“在未来几十年中，父母可以根据中美两国情况的变化，选择是留在中国还是移民美国。”

然而对于憧憬“21 年后全家移民美国”的父母们来说，前景并非一片光明：他们必须在未来申请移民时提供报税证明，经济能力担保证明等。申请递交后，还需漫长的等待，并经历移民监视期。其间，一旦美国政府修改相关法律法规，那么全家移民的梦想将立刻破灭。

“当前中国需要解决的问题还很多，比如提高在教育、安全、环境和财产保护等方面的全球竞争力等等，”朴光星表示，“因此国内赴美产子的热潮恐怕在较长一段时间内还将持续。”

（摘自《21 世纪经济报道》文 / 陈承）

全球“仇富榜”出炉 希腊第一 中国倒数第四

有人认为，越富有的人越容易招来骂名。最近一项调查不仅印证这一观点，而且还揭示出全球范围内每个国家的“仇富”状况，超过 60% 的澳大利亚人认为自己国家多数富人配得上其财富，而在希腊，持相同观点的人还不到 10%。 据英国《经济学家》报道，全球知名民意调查公司 GlobeScan 就“本国多数富人是否配得上其财富”这一问题对 23 个国家的 1.2 万名受访者进行调查，结果显示：“仇富”状况最轻的 5 个国家分别是澳大利亚、加拿大、美国、中国和印度。加拿大入中对“本国多数富人能够配得上其财富”持同意态度的受访者超过 60%；而中国和印度受访者中持相同看法的约占半数。“仇富”状况最严重的 3 个国家分别是希腊、俄罗斯和土耳其。其中，土耳其对“本国多数富人能够配得上其财富”这一论点持赞同态度的受访者仅有两成，俄罗斯人的这一数值为 16%，而希腊还不到 10%。

（摘自《环球网》）

专家观点

吴敬琏：仇富本质是仇腐 腐败垄断致贫富分化

要使老百姓富起来，国家走向民主、文明、和谐，要靠经济改革，也要靠政治改革，一定要实现小平同志上世纪 80 年代的主张：“政治体制改革同经济体制改革应该相互依赖，相互配合。只搞经济体制改革，不搞政治体制改革，经济体制改革也搞不通。”

冯仑：富人的财富早晚是大家的 不必仇富

第二代没什么可指望的，所以也不用仇富，政府都替人民安排好了，富人的财产都是大家的，就算你坐拥百亿，除非你有本事不死，一旦去世，这都是社会的钱，有产者想把钱在中国传下去的梦想显然要大打折扣。

许小年：社会上仇富心理严重 再次呼吁及时改革

国内目前财富资源分配状况在不断恶化，原因是资源和市场占有的不平等，以及制度造成的机会不平等。国内各种因为身份和地位造成的差别，是起跑线上的不平等，是第一次分配中的不平等。如果不去纠正，而将公众的注意力转移到重点线上，用行政和税收的手段进行二次分配，则治标不治本，非但无法缩小贫富差距，反而会削弱社会对产权的尊重，鼓励隐性和显性的“打土豪分田地”。

不可预料的政策 不能阻挡孕妇的脚步

不可预料的政策并没有阻挡这个行业的快速崛起。“在大陆，目前整个赴美产子行业每年的份额已经达到 3000 至 4000 人的规模。”姜先生透露。

香港“双非婴儿”风波过后，内地孕妇赴港产子浪潮逐渐落幕，越来越多富裕家庭的孕妇放弃跨过罗湖桥，转而奔向大洋彼岸。

一个在过去 4 年里一直低调运营的产业，最近正扩大宣传力度。至少有两家在中国著名的美国月子中心代理商在过去两周中发布微博，吸引有实力的孕妇赴美生产。

“双非婴儿事件，对我们行业确实带来了一定的提振。”国内一家市场份额最大的美国月子中心代理商负责人姜先生对本报称。

在美国月子中心代理商的宣传中，客户花费 20 万元选择在美国产子，未来将获得较多优势：在美国出生的孩子将拥有事实上的双重国籍；孩子在大陆部分城市读书期间，也可享受类似华侨的待遇；更重要的是，依据现行美国移民法规，非美国国籍的父母在拥有美国籍的孩子成年后，将能以极为便利的条件拿到美国绿卡。



中国孩子的美国生产线

“严格意义上讲，我们只能被称为美国月子中心的中国代理商，亦即是孕产妇在美国的娘家”，姜先生强调，“目前所有代理商所提供的合同，都不包含签证费用、机票和在美国生产时选择医院进行产检和生产的费用，这在客观上也是为了避免潜在的法律风险。”

据本报记者查证，国内绝大多数美国月子中心的代理商，都在工商局以“商务咨询有限公司”的名义发起成立，法定经营范围中与赴美产子相关的，是带有擦边球性质的“旅游咨

申请签证、通过代理商预订美国月子中心。

“现在好的月子中心属于稀缺资源，僧多粥少。”姜称，完成预订后，孕妇比预产期提前两个月赴美，完成生产后，继续在美国月子中心坐月子，所以孕妇在美国整个停留时间是 3 个月。

但赴美产子最关键的生产环节，却需要由孕妇自主选择，甚至孕妇在医院支付的费用，亦不涵盖在月子中心的代理合同中。

“生产是整个链条中最危险的环节，美国法律也不允许任何公司代理孕妇的生产事宜。不过任何孕妇在美

■财富观点 I

92 派企业家的激情与理想

20 年前的 1992 年春天，“小平南巡”激发了中国市场化改革的大潮。在那前后，一批体制内官员、学者毅然走上了辞职下海的道路，形成了一群被称之为“92 派”的企业家。如今，这个群体中的佼佼者，不仅活跃在中国经济第一线，而且越来越频繁地活跃在社会经济的风口浪尖。他们曾经的激情和理想，他们别样精彩的创业故事，足以担当新时代企业家阶层的代表。

92 派人物谱

1993 年，身为副局级官员的陈东升毅然脱离体制内，下海创办嘉德国际拍卖公司。三年后泰康人寿成立。之后没几年，泰康人寿就接连创下了中国保险行业的多个第一。

而冯仑在下海之前一直在中宣部、中央党校和体改委工作，理论研究和主旋律宣传是他的主要任务，与今日从容地讲段子的卖卖人截然不同。他是一位白手起家的企业家，创建万通地产，还策划并领导陕西证券、华北华联等企业的收购及重组，

使万通集团在几年内总资产增长逾 30 亿元。现在，他更愿意以地产思想家的身份出现。

1991 年，俞敏洪辞去了北京大学英语教师的职务另谋出路。然而，这一次下海却使他看到了新的机会。尽管留学失败，俞敏洪却对出国考试和出国流程了如指掌，同时他对培训行业也越来越熟悉。

1974 年初，18 岁的郭凡生作为“体优生”被招进部队。在军营里，郭凡生苦学了三年，最终在退役当年考上了人大工业经济系。1982 年开始，他在内蒙古党委研究室、国家体改委从事西部发展与企业制度方面的研究。1990 年，郭凡生下海，随后创办中国领先的 B2B 电子商务网站——慧聪网。

同时期下海，如今成为行业翘楚的大佬级人物有：中期田源、万通冯仑、汇源朱新礼、慧聪郭凡生、中坤黄怒波、中诚信毛振华、新东方俞敏洪、建业胡葆森、零点袁岳、华谊王中军等等。如果一直罗列下去，这将是一个极其让人激赏的长长名单。

游刃在体制内与体制外

确实，92 派企业家可谓下海二十年过程中，最为成功的典型代表，更是当代中国民营企业群体的先锋。无疑，作为市场化改革后崛起的第一代企业家，较之李彦宏、马云等

新生代企业家来说，他们多数人在青春年代，都被体制所深度裹挟，带有很强的体制内色彩。其中的很多人，三十而立之际正在中宣部、中央党校、国务院发展研究中心、中国社科院等机构就职，干的主要工作就是论证市场经济的合理性，为经济体制改革提供理论基础。随后，他们投身实践，将自己的理论用于创业过程之中。或许，独特的理论研究背景，加上对体制的深切体会，让他们对现实问题的症结看得至为透彻。

这一切当然为他们下海成功奠定了基础，而这样先天的思维优势、工作经历当然得益于长期的深居体制内部。所以，92 派企业家今天的成功，肯定不能否认他们受益于体制红利。“携资源以下海”的说法，严格说来一点也不为过。而新时期，在多数领域已经接近饱和和状态的情况下，要想成就一番事业，显然不可能寄希望于体制资源带来的红利效应，那样的好时候，已经一去不复返。而是需要更多地激发企业家的创新、管理能力，企业家精神需要得到重振。

“新士大夫”企业家

92 派一词，源自泰康人寿董事长陈东升，他们非常愿意将自己定义为“新士大夫”企业家。这固然有外在因素的深刻影响，但更多地还是这群人骨子里的激情理想使然。不过，万



陈东升

通地产董事长冯仑却对 92 派企业家有他的新注解。在最近的一次主题研讨会上，他这样说：“92 派也可理解为‘久了就二’，这群人最大的特征就是喜欢拽‘大词’，最小的词是民主，大的就能聊人类，说宇宙了。”这话说出了他心中的忧虑：企业家本应好好赚钱，但现实逼使他们扮演起了公共知识分子角色，而这不应该成为常态。

近几年社会现实十分严峻，本应大力弘扬的企业家精神却正在萎靡，这也是何以 92 派企业家越来越多地参与到社会公共事务当中的原因。近些年来，因为实体经济处境艰难，中国企业家群体整体上对实业产生了厌倦抵触情绪，大量民营资本汹涌涌进投机性质的行业，赚取快钱的欲望强烈，投机心理大增。在接下来经济转轨中，如果因为触及了利益集团的切身利益，民营企业的经营环境得不



冯仑

到根本改观，金融资源错配得不到纠正，畸形的公务员热不能降温，只怕企业家精神会愈发低迷。

这就要求政府在宏观调控之际，深化改革力度，大幅减少行政干预，让市场发挥配置资源的基础性作用，让企业和民众回到中国经济舞台的中心。而在这个过程中，92 派企业家不应再成公共知识分子，而应把更多的精力放在公司管理、技术创新和赚取利润之上。不过，鉴于当前的客观现实，只怕 92 派企业家很难抽身社会公共事务，怀着激情与理想，他们还会继续部分地承担公共知识分子的责任，为中国加速市场化改革而奔走呼号。当有一天，中国企业家群体不再用“久二”的时候，或许就是中国经济真正迎来欣欣向荣局面、优质企业如雨后春笋般崛起的时候。

（摘自《上海证券报》）