做中国企业的思想者

企业家日报·中国职业经理人

ENTREPRENEURS' DAILY

China Professional Managers

第 182 期 总第 7560 期

统一刊号:CN51——0098

邮发代号:61——145

2013 年 4 月 13 日 星期六

癸巳年 三月初四

投稿推荐邮箱:cfqbwz@163.com 新闻热线:028-68230696

责编:杜高孝 版式:吉学莉 校对:金良

政府任职 央企老总的职业路径 A2

成都会展中心操盘者被调查 李春城案时曾被约谈 A3

企业家 千万莫要意志膨胀 A4

中国民企 已成对外投资主体 B1

白领移民：卖房卖车跑到国外开店创业

富豪，明星，巨额投资后的新身份——在葛今以及她的朋友们眼里，移民曾经似乎是遥远的、不可触摸的事情，但现在，在钻研了一系列政策之后，这个概念似乎是鼓足勇气之后，踮起脚尖就可以触摸到的。

有关人士认为这些中国白领的举动相当冒险，盲目地移民会让自己的生活质量大大下降。无论这些中国白领出于何种需求，一个不争的事实是，华人移民到海外国家，鲜有人可以真正取得和国内相同的社会地位。美国也好，加拿大也罢，国外的移民政策，往往看中的还是移民者对本土经济增长的帮助，而绝不是为了这些移民者着想，各种隐性的种族歧视，藏在移民生活的边边角角里，哪怕你是富豪，在国外也很难规避。

城市白领的样本

2004 年大学毕业到深圳工作的河南女子葛今曾经坚定地以扎根深圳作为奋斗目标，但在 9 年后，她决定移民新西兰。伴随着紧张、繁琐的移民准备期，她曾经的城市梦想渐渐远去，取而代之的，是随时漫溢而出的对新生活的憧憬。

34 岁的葛今大学时读的是法律专业，在深圳担任几家公司的法律顾问，同时也是一名执业律师。从一个河南人到一个深圳人，葛今把大部分的青春送给了深圳，换来的是一个教科书式的城市白领的发展轨迹：从刚毕业的月光族到年薪可观有所积蓄，从租住城中村到在市中心贷款买房，葛今人脉渐广，事业顺风顺水。

回望自己的深圳发展史，葛今感觉自己“还算是幸运”：“比起这几年刚刚毕业的大学生，我们那一批人可以说是享福了，大学生少，文凭还没有贬值，房价也还没暴增。”

在房价井喷式增长之前的 2006 年，葛今在福田区购买了现在的两居室房产，价格不到 6000 元每平方米——在今天，这个小区的房价是 2.5 万元每平方米，暴增四倍。

但是就在年轻同事们以她的发展样本作为参考时，葛今却开始研究，如何离开深圳，去往海外。

移民的想法起初只是闪念。“飘渺遥远，就是那种在网上看到某某明星移民到了哪里，羡慕嫉妒恨一把”，葛今回忆说，“当时就是一句话，心想，老子有钱了也移民，美国欧洲加拿大。”那时，“移民”对于葛今来说只是一个金光闪闪的名词，和买不起的奢侈品一样，并不值得花时间去研究。更重要的是，在那个渴求立足于大城市的奋斗阶段，葛今所想的也无非是加薪、升职、买房买车——无论是主观还是客观上，她都和“离开”沾不上边。

逃离情绪的积累

华远地产董事长任志强曾说：“移民的原因有许多种，但最重要的是安全感。生命的安全，财产的安全，食品的安全，空气的安全，教育的安全，权利的安全等等，没有安全感是社会不稳定的重要原因。解决了公民安全感的问题才能建立稳定的社会。”

葛今想了很久，说不出自己是什么时候下定决心要移民的：“是情绪的累积，并不是因为哪一件事一下子改变了想法。如果一定说有什么时间节点，微博的出现算是一个吧。”她笑着说。

从 2010 年开始，她开始留意几个华人主要移民国家的移民政策，但看似难度颇大，理由很简单：还是太贵。

2011 年，转机出现了。当一个和自己财产状况相当的朋友突然从新西兰给自己寄来了明信片，葛今发现，她移民的想法突然近在眼前。

一个说法是，“富豪不是在移民，就是在通往移民的路上。”由招商银行和贝恩顾问公司联合发布的《2011 中国私人财富报告》显示，个人资产超过 1 亿元人民币的大陆企业主中，27%的人已移民，另有 47%的人在考虑移民。同年，胡润联合中国私人银行发布的《2011 中国私人财富管理白皮书》也指出，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。

但非富豪也非明星的“70 后”葛今的目标是新西兰的“创业移民”。

创业移民是新西兰政府 1999 年开始实施的政策，其宗旨是吸引具有良好商业背景、有一定技能、特长与手艺的商业人士进入新西兰投资创业。与最常见投资移民签证相比，创业移民最明显的优势是所需的投资额小得多，大大减轻了申请人的资金压力。根据规定，申请人先获得 9 个月的工作签证，在新西兰建立生意后可以继续延长 27 个月的签证。在这期间，如果做满 2 年生意，可以申请转为永久居民。申请创业移民的主要入门条件是：英语雅思平均 4 分，最低 150 万元人民币的净资产证明和一份完整的足够打动审批官的商业计划书。

焦虑的准备期

雅思 4 分对于“非常喜欢考试”的葛今来说并不是难题。2012 年下半年，她报名了雅思考试，然后买来考试书，制定了学习计划，开始准备。因为正版书要 200 多块人民币，“太贵”，她从深圳大学的书摊买了盗版书——这往往正是“中国式”考试里司空见惯的插曲。

在准备雅思考试的过程里，葛今还必须计算自己的财产水平——她必须凑足 150 万的资产证明。这 150 万元，对于她来说，主要部分就是已经升值四倍的房子——卖掉这个房子，再加上自己的银行存款，150 万“勉勉强强就凑出来了”。

在真正的计算过程中，想到必须要卖掉房子时，葛今曾陷入短暂的矛盾情绪。购买这套房子曾是她在深圳立足的里程碑式事件，而如今，她要把它作为投资成本，转而走上另外一个方向。葛今说，已经生活了 9 年，她“毫无疑问”对深圳有着“不小的归属感”。而这套房子，正是她这种归属感的标志。

房产是这群渴望出走的白领在移民过程中最典型的矛盾点，一方面，房产是他们辛苦打拼下的基石；另一方面，受限于财力，这个基石必须由他们亲手敲碎，兑换成移民的“入场券”。

除了房产变现，葛今需要舍弃的另一个成本是已经稳固的工作。由于去往新西兰后是另外一套法律体系，自己在国内的法律行业积累几乎毫无意义。停止自己从事了 9 年的工作，这种从未有过的风险和压力，对葛今来说，并不亚于一套房子。

移民 QQ 群

除了雅思考试必须自己拿下，创业移民的繁复手续也需要申请者投入相当的精力。和留学中介一样，相关的移民中介数量呈泛滥之势。“国内中介不靠谱，他们的话不可全信。”这是 2012 年年底刚刚成功获取签证、正在新西兰从事手机配件零售的广西人廖丹的感悟。她把申请移民的全部手续委托给了北京一家中介公司，各项费用累计花了接近 15 万元人民币。

“因为当时不懂，所以花得太亏了”，廖丹说，“如果通过新西兰那边的中介，费用可能只需要国内的三分之一。”

在申请移民者看来，费用的高低只是一方面的问题。另一个问题是，大部分中介组织缺乏自律，也没有有效监督，导致他们漫天要价之后，并不确保申请的成功率。记者联系了百度搜索出的 9 家中介公司，没有一家明确表示，如果申请失败，预交的手续费用是否会有部分退还。

因为不信任中介机构，同时也为了节省成本，去年年初获得签证的沈富(化名)选择了自主办理手续，没有经过任何中介。各种费用加在一起，沈富一共花了人民币 2.5 元左右。

为了收集相关移民信息，沈富建了一个 QQ 群，到几个主要移民论坛四处发帖，短短两周，他的群里就有了 300 多个准备移民或者已经移民的网友。这个 QQ 群成为沈富得力的移民助手，“几乎所有问题，这里都有过来人可以解答，而自己没注意的问题，也有其他人提出来，引以为鉴。”

靠着网友们互相鼓励，一向“有严重拖延症”的沈富执行力大增，十个月后的 2012 年 8 月，沈富顺利拿到签证，带着妻子和刚出生半年的儿子一起前往了新西兰。

水果店、杂货铺与中式火锅

在考过了雅思、拿定主意卖房之后，葛今最后需要考虑的就是去新西兰后从事何种工作——根据规定，想要在两年后转为永久居民，葛今必须保证这两年内自己所做的生意能够维持。

为了度过这两年的考验期，大部分通过创业移民方式前往新西兰的白领都选择了开一家水果店、杂货铺等等，对他们来说，这种创业活动风险最低，操作起来最便利可靠。在经营两年后，这些成功转为新西兰永久居民的“前中国白领”，可以把自己的店铺转让给下一拨创业者，自己要么选择继续在新西兰呆下去，要么，也可以带着新西兰永久居民的身份，回到中国国内继续工作。

葛今的想法和上述项目大同小异——她想去新西兰开一家中式火锅店，“让广大移民过去的同胞们吃上正宗的中国火锅，这个生意应该不至于太烂吧？”

这些想法必须写进她的创业计划书，递交给新西兰官方。如果对方认可了葛今的计划，她就可以顺利以创业者的姿态进驻新西兰了。

坏消息是，最近两年，随着创业移民的申请者越来越多，新西兰官方对于创业项目的审批渐渐严格，开一家咖啡厅或者杂货铺之类的简单项目被拒签的可能性越来越大。

同时，汹涌的移民潮也引发了本土新西兰人的抵制。比如，据媒体报道，来自新西兰的 GreyPower(“灰色力量”组织，新西兰民间团体) 希望奥克兰市议会能够采取相关措施，限制移民的增长速度，以保护本地居民的利益。该团体成员在接受当地媒体采访时说，他们所提出的议案并不是反对移民，而是害怕如此迅猛的移民速度会将奥克兰彻底演变成一所“亚洲城市”，而后迅速“侵蚀”整个新西兰。

据奥克兰市议会统计，奥克兰的亚洲人口到 2021 年，将会占城市总人口的 30%，而在 1991 年这一数字仅为 5.5%，2006 年仅 19%。

葛今们还是会迎难而上，因为摆在前面的诱惑是巨大的：移民新西兰后，子女可以立即享受免费教育；获得绿卡后，全家可立即享受世界上最为完善的医疗保障和社会福利；另外还有干净而不受污染的优美环境、全球 100 多个国家免签证……

对于想要“安全感”的葛今和她的朋友们来说，这些诱惑如此强烈，以至于她不得不放弃深圳了。

未知的身份

在新西兰呆了已经半年的沈富觉得，虽然是创业，但是真正想赚钱是“非常不容易的”，在创业移民们用以沟通的 QQ 群里，大部分人都表示生意难做，寄望于“可能熟悉了解了当地情况和市场后会好起来”；更多的人则下定决心把 150 万贴进去，只要维持得住，熬到年限，申请永久居民权。“有时候觉得像一场赌博，把自己的资产一把‘梭哈’了，就为了那一个永久居民的身份。”

但由于这项宽松的移民政策是 2009 年下半年才开始推行，靠这项政策进行创业移民的最早一拨人也是 2010 年年中才开始获得签证，直到今年，无论是 QQ 群里还是论坛里，都鲜有成功转为永久居民的移友“露面”。有些人坐不住了，开始在群里传播这样一种言论：创业移民政策是新西兰政府忽悠人的政策，吸引外国人前去投资创业，为的只是给当地人创造工作机会，不会大大方方轻易批准永久居民权。

另一种反驳的说法是，成功转为永久居民的第一拨人毕竟是少数，他们只是没有活跃在网络上而已——这个观点的论据是，和没有成功的例子传出一样，同样也没有传出移民者被拒绝转为永久居民的消息。

（金羊网）

农庄经济未来是行业现在是概念

当企业家不如当农场主，一拨拨的明星企业家撸起袖管去养猪种树不亦乐乎，连投资大师罗杰斯也连连看好中国的农场、山庄投资。

“农家乐”的兴起带动了农庄经济的投资热潮。在城市周边地区开设一家农庄，平时种地养猪，周末或假期再将农庄变成一个旅游景点，这种经营模式在许多地区已是风靡。

但“农场主”们会得到投资人的青睐吗？农庄投资的盈利模式又如何建立？“农庄经济”究竟是标题党的噱头，还是一个值得投资的产业？

中央一号文件果不其然地再一次指向了农业，尤其鼓励工商资本下乡比较抢眼。其中发展乡村旅游和休闲农业被重点提及，可见政府对发展新的农业经济模式的重视程度。

实际上，在浙江、福建等地，一些地方政府为了增加农业人口收入，每年会拨出百万资金对一些农庄进行鼓励性的奖励，并推出了一系列的扶持政策。

“农庄本身不是一个经营模式，具体还是要看农庄的经营范围。”毅鸣资本的合伙人孙静对记者表示。据悉依据其所提供的服务与产品，农庄经济大体上可以分为三种：农业休闲观光模式；以种植、养殖为基础的生产、休闲、消费活动等的混合农庄模式；再就是以生产经营为目的农业公司模式。

“农庄经营模式适应了中国人的需求，即在过度工业化之后开始重新‘回归自然’。”基石创投副总裁张宗友说。

然而，尽管一些农庄已经具备了一定的盈利能力，但是 PE 机构大多对农庄未来的发展持有非常谨慎的态度。

此外，农庄的建设大多需要依托其地理位置、文化差异以及独特的资源禀赋来吸引消费者。因此，难以复制，迅速做大。而“农家乐”式的农庄模式，没有太多的核心竞争力，同质化较为严重。这种低门槛的特征也使投资机构对农庄投资表现冷淡。

但对于追求长期稳定收益的个人、家庭或者企业来说，农庄投资显然是个不错的理财方式。一些农庄也在运营的过程中开发出了新的模式，比如先引入高端的客户来购买部分房屋，客户所付出的资金就可以被继续用于农庄的建设上。同时这些高端客户也可以在空闲时间把房屋再租给其他的游客。

这一模式的变化，一度吸引过“煤老板”的热炒。但是在这股投资热潮背后，不少农庄已经越来越成为一个“噱头”，不少投资者已然是“醉翁之意不在酒”。

一些搞农庄的根本没有经营、管理经验，他们很大程度上是为了以后的土地升值，打着“农庄”名义投资，借机圈地，待土地升值后再进行房地产开发活动，这样的模式现在非常普遍。

休闲类的农庄因为其体量小的原因只能被“散户投资者”所关注，而真正能够被“机构大户”看得上眼的还是生产型的农庄。但即使是被“大户”看上的农庄，也面临着市场渠道不顺的窘境。

结合种植养殖，发展绿色生态农业成为了此类农庄的发展核心。少数的几家上规模的农庄也得到了部分 PE 投资机构的青睐。位于上海的多利农庄得到了如青云创投、汉韬股权投资等机构的投资，而北京的百年果园也分别得到了天图资本与德同资本等的投资。

虽然部分生产型的农庄能够得到 PE 机构的青睐，但是其所面临的市场问题始终难有好的解决之道。

农庄在未来将成为一个行业，但目前来说还只是一个概念。

（英才）

联邦电缆 联接世界的力量

- 750-1100KV 特高压、220-500KV 超高压电力电缆
- 110-500KV 海底电缆、碳纤维导线
- 核电力电缆、风能电缆、特种电缆
- 国家级重点工程急需的高精尖产品
- 国家“125”规划重点发展产品

电话：0717-6697188 传真：0717-6510555

网址：www.chinauniocable.com