

我們的藍海

王輝宇

常年遊走於中美之間，其實有“蠻多”感觸的。不過突然要將它們訴諸筆端的時候，一時又不知從何說起了。在跟兩邊的朋友聊起所謂“機會”的時候，感覺像個十足的“圍城”。中國羨慕美國的秩序井然，美國羨慕中國的盎然生機。我的總體感覺是“交流非常不充分，互相太缺乏瞭解”！且不說中美之間不同族裔的交流，就是中美華人之間的交流也實際少得可憐。以至於大家都帶著有色眼鏡、帶著若干年前的印象來看對方。

最近，跟洛城的朋友談論最多的就是中國經濟和中國機會了。我想在這裏斗膽發表一下個人的淺見。希望能對大家瞭解中國有所幫助。

過去的 10 年，中國經濟年均增長 10% 左右，特別是最近的 5 年時間，經濟保持了 12% 左右的加速增長。這確實是中國經濟發展的黃金 10 年，能趕上這班車的人，真可以說是三生有幸了。實際上，從經濟的 4 要點——投資、消費、政府參與和淨出口來看，中國前後 5 年的增長主題是完全不同的。前 5 年，中國主要靠國內投資、政府購買以及消費政策的引導拉動，用中國時髦的話講叫做“內需拉動”。這個時期的經濟增速一直在 8% 左右。其實，這段時期的中國實際與外界交流不多，人們對很多經濟的東西還處於“混沌”狀態，我個人認為，這段時候是外資到中國的最佳導入時期。而最近的 5 年裡，歐美國家過熱的消費，帶動了中國在外貿出口方面大幅增長，就是所謂的“外需拉動”，這大概平均每年有 5% 左右增速。外需增長影響了政府對內需的重視，因此內需增速減緩到 6%-8% 之間。累加起來，就是我們看到的中國經濟前 2 年 12%-13% 的增速了。

我想，歸納起來，促成這種增長的有幾方面原因吧：一是中國成功地佔領了世界上最大的兩個市場——本土和歐美市場；當年日本、韓國的高速發展都離不開歐美市場的帶動。現在中國不但利用了歐美市場，還坐擁 13 億人的本土市場，這實在是別人羨慕不來的中國優勢；二是中國成功複製了國際技術，拉動內需經濟。這 10 年間，中國本著“用市場換技術”的思想，不斷引進國際先進技術。儘管一開始引進的技術在國際上已經落後，但對當時的中國來講，已經非常先進了，10 年前，在中國很多東西是需要“搶購”的。這種廉價的技術導入，大幅減少了中國人自己研發的時間，強烈帶動了國內市場需求；三是廉價勞動力，擴大了外需經濟。中國市場的持續熱銷，使得國際投資人不得不一再升級自己的技術、同步自己的技術。汽車就是個典型的例子，最開始進中國組裝生產的桑塔納轎車，是大眾在南美市場的淘汰產品。而現在，很多車型都是在中國做全球首發，在中國裝配、投放，品質穩定後，再投放歐美市場。這種高技術+低勞動成本的模式，促成了“Made in China”在歐美市場的“氾濫”，著實的拉動了中國的外需經濟。

應該說，這次的金融危機對歐美市場影響是非常大的。我個人的觀點是——倒不是歐美消費者真沒錢了，只是大家因為看淡未來預期，而選擇暫時收斂消費罷了，實際是個信心的危機。中國的出口增速也從 5%降到了 2%左右。但隨著政府對內需的刺激，內需仍然能保持 6%-7%的增長，因此，總體上仍然可能保持 8%-9%的增長。

很多美國的朋友要說了，8%-9%？很不錯啊！可以一起做點什麼啊！然而，Unfortunately，時過境遷了！看似很好的中國經濟，卻實際少了很多國際資本進

入的機會了。

中國現在的投資領域是“關係+資本”的遊戲場，由於本土企業家資本實力的迅速崛起，加之多年埋下的深厚關係底蘊，外部人已經少有入場遊戲的機會了，這個領域大家只好“買票看戲，而不能親自參演了”，否則掉進去會出不來的。

在消費領域，機會也不多了。近 10 年時間裡，大量的新奇物品被移民海外的華人引進大陸，已經很難找到消費品的“藍海”了。消費服務行業的競爭尤其激烈。說實話，通過我在美國的消費對比中國來看，我個人認為，美國的服務行業已經落後中國很多了。我說這話，可能會有許多帶有色眼鏡的朋友不服氣，但這是事實。中國的商家現在對“滿意度”的看重和改進，已經近乎瘋狂。要知道，中國人是非常吝嗇讚美別人的。明明滿意了，還要說“湊合，還行吧”，所以，從中國人的嘴裏撬出一個“很好，很滿意！”你說要做到什麼份兒上吧。其實，美國人不是做不到，只不過“人人平等”的觀念造就了美國人不會放低自己的“人格”來做一些讓人覺得近乎奴性的服務罷了。既然放不下架子，那也沒什麼機會了。

關於政府購買，因為大量需求品被國內生產所替代，加上本土商人與政府近水樓臺的關係，海外商人的機會實際也不多了。

我說到這裏，可能有很多人坐不住想“抽”我了，“什麼機會都沒有了，你還在這裡講什麼？”，請耐心看下文。。。。

富起來的中國人，這些年對海外一直有一種強烈的好奇感和證明欲！“老說我們落後，我們窮，我倒要看看你們啥樣？花錢證明給你們看看！”

從去年開始，美國對中國敞開了旅遊的大門——我們的藍海出現了！

原來，大陸人來美國是非常困難的。那時候，爲了獲得美國簽證，大陸人早上 3 點就去美國使館前面排隊，80%的拒簽率。簽證成功的人，親朋好友都當個大喜事“擺宴慶祝”。然而，旅遊政策開放後，大家不用排隊，開始預約簽證，80%的通過率。特別需要說明的是：現在實際很多的中國人還不知道“美國簽證放水了”。我給大家講一個故事：

就在上個月，我的一個在大陸很有身份的朋友問我“太太和孩子想在假期來美國玩，怎麼辦簽證，是不是很難辦？”，我說你直接去中信銀行領表預約簽證就行了，他非常驚訝會“這麼簡單”，原以爲是一件要托朋友發邀請，作擔保，給政府交押金等等的複雜事情。後來，他的太太和孩子在美國通關後，竟然驚喜的感慨“美國海關都沒問我，這麼容易就過關了”，可見他們對美國多麼的不瞭解。戲劇的還在後面，可能是認爲大陸人都窮吧，當地旅行社給他們安排了一個小 Motel 住，要知道他們在中國都是 5 星級賓館挑著住的。後來的旅行安排也都是“經濟型套餐”，結果這個朋友離開美國時感慨的說“美國不過如此，太土，帶了錢都沒花出去”，這真是個天大的誤解！

我要說的是，未來的 5-10 年裡，一定會有成群結隊的中國人來美國旅遊，他們說是旅遊，實際是來考察未來的投資、考察未來孩子來美國上學、考察未來

來美國生活。這個市場有多大呢？我舉個簡單的數字，最近中國某媒體公佈了北京地區的億萬富豪 8800 個，千萬富豪 16.2 萬人，年齡集中在 30-50 歲之間，以 35-45 歲最多，我個人認為，這個數字絕對保守了，應該 double 一下，因為，我身邊很多朋友都非常低調的。中國有 10 個發達城市，簡單加總一下，看看是多少人？這還不算 2 線城市。

今後，越來越多的中國人會慢慢知道美國簽證好辦了，也就有越來越多的中國人會來到美國。洛城離中國最近，基本中國人赴美國旅遊的第一站，因此，“充當他們瞭解美國、來到美國的擺渡人”是我們最大的機會。我建議大家為此，做好充分的心理和服務的準備。。。。