

第二章

投资环境：

把握区位优势占先机

近年来，内地区域经济发展呈现出“东部地区一马当先、西部地区积极推进、中部地区加快发展、东北地区重振雄风”的全新格局。全面了解内地区域经济布局，充分发挥内地投资环境的区位优势，对已经或者将要到内地投资的人士来说，都是极为重要的。

1/ 区域发展潜力蓄势待发

内地区域经济发展一日千里，主要集中在珠江三角洲、长江三角洲、东北及西部，各具特色、各具优势：

实力不减的“珠三角”

珠江三角洲具有濒临港、澳、台和东南亚的区位优势，改革开放最早，市场与国际接轨，运作较为规范，成为吸收外资尤其是港、台资本的主要地区。其高新技术产业主要以出口导向的加工贸易为主，是全国加工贸易比重最高、范围最广的地带，但正逐渐转变为大型企业、全球性生产的基地。珠三角良好的投资环境已得到世界各国和地区投资者的广泛认可，形成了极强的集聚效应，区域性经济实力快速增长。而随着“9+2”（即广东、福建、江西、湖南、广西、海南、云南、贵州、四川、香港、澳门）“泛珠三角经济区”落实后，形势将更为有利。

后来居上的“长三角”

东部沿海地区是内地经济最活跃、生产力最发达、科技实力最雄厚的地区。2004年以来，长江三角洲加快产业结构升级步伐，发展高新技术产业和高附加值加工制造业，外向型经济进一步发展。现时已有81家跨国公司在上海设立了地区总部、世界500强中有400多家进驻上海，以及世界前50家银行中20多家在上海设立了分支机构。同时，长江三角洲凭借其良好的经济、社会、人文环境，成为吸引外资的另一热点地带；当中一些中小城市的市政建设、房地产开发、物流、旅游、运输、服务业等领域为投资者带来商机无限的空间。

光芒再现的东北

经济界人士指出，适时实施振兴东北地区等老工业基地的策略，是2003年以来内地区域经济发展的一大“亮点”。这是内地改革开放以来，继实施沿海发展策略、西部大开发策略后的又一重大策略。国家发展和改革委员会2004年初批准了首批振兴东北的100个工业项目，总投资达610亿元，标志着振兴东北地区等老工业基地的策略进入实质性操作阶段。项目选择主要集中在装备制造、原材料加工业和农产品深加工等东北三省的优势领域。

资源丰富的西部

自实施西部大开发策略3年多来，新开工建设36项重点工程，投资总规模6000多亿元；青藏铁路、西气东输、西电东送等重大项目建设进展顺利。到

2004 年底，西部地区 1100 个县级单位所在地将全部接通柏油路或水泥路。西部地区生产总值增长速度与各地平均增长速度的差距由 1999 年的 1.5%，缩小为 2002 年的 0.6%。2003 年以来，中央在投资项目、税收政策和财政转移支付方面继续加大对西部地区的支持力度，使西部地区的投资环境得到进一步改善。

2/ 各有千秋的城市经济

城市经济已经成为区域经济的重要部分。从区位优势而言，各地经济、人文环境不一样，可谓各有千秋。大致来说，中国城市竞争力从强到弱依次是珠江流域、长江流域、闽江流域、环渤海地区、中部地区、西部地区。

上海

坐拥优越区位、便利融资、人才荟萃、科技发达及先进基础设施等优点，上海的资本、科技、区位、秩序、管理各方面的竞争力均居第一位；综合竞争力位列全国之冠。

深圳

由于毗邻香港，经济区位优势，具积极的营商态度、强烈的竞争意识、进取精神，以及新移民交汇所形成的开放、兼容、创新，使其最具开放性。

广州

经济结构在全国具有明显的竞争优势，是华南地区重要的制造业生产中心；市场经济国际化程度居全国领先行列，工业企业经济效益和企业整体管理形象表现突出。

北京

汇集优秀的知识和技术精英，科研实力居全国之首，高新技术产业迅速发展，拥有现代化、信息化的基础设施，吸引海内外的人才、资源和企业纷至沓来，数量迅速增长。

厦门

为早期的沿海开放城市之一，对外、对内开放程度均居全国前列，制度竞争力则居全国第二，其经济的市场化程度、非国有及股份制企业的比重及个人权益的保护程度均表现良好。

天津

毗邻渤海，自然区位优势、城市设施完善、人力资源丰富、资本存量高；且投资成本低、利润回报高，是跨国公司投资和产业转移的重要地点。

大连

自然区位优势，港口优良；加上在改革开放、招商引资政策、市场经济及产业布局方面，均极具竞争力，为境内外资本提供良好的发展空间，是东北地区对外开放的窗口。

重庆

作为西南地区的重要经济中心，腹地辽阔，人力、土地及物资资源丰富，加上社会资本实力和金融控制能力强、基础设施较好、对外开放政策积极，为投资者提供巨大的发展空间。

3/ 区位策略思路

由于外资企业无论在背景、资源、经验及对市场发展的认识各有不同，故此，对内地投资的区位选择策略亦有异，大致可分为以下几种：

地缘经济策略

海外的华人企业家在进行企业跨国经营的区位决策时，文缘、地缘、人缘、神缘、族缘“五缘”文化是一个重要的决策因素。有学者认为，包括港台在内的东南亚华人在内地的投资约占外商投资总额的 80%，其中大部分来自港澳地区，主要原因是这些地区和内地地缘的关系和语言文化的相同性。

资源导向策略

内地地大物博、资源丰富，是经济快速增长的发展中国家，故吸引大量的资源投资者，而投资地点通常在资源所在的周边地区。跨国公司采取这种对外直接投资的方式，是为了克服本身资源的瓶颈现象，增加进口本身已失去优势或本地市场无法生产的产品。

市场导向策略

1992 年以后，由于内地经济持续高速增长，呈现巨大的市场容量和令人鼓舞的发展前景，跨国公司纷纷调整经营策略，从贸易和技术转移以至投资建设生产基地，目标是在内地市场上占据主导地位。至 2000 年，内地实际吸收外商投资高达 3234.26 亿美元，是改革开放以来前 13 年吸收外商投资总数的 14.9 倍。

劳动力导向策略

内地具有价格低廉而丰富的劳动力资源，对本土劳动力成本高昂的跨国公司而言，无疑十分吸引。跨国公司在内地设立生产基地，不仅加速了国际间的产业调整和资源配置，也增加了地域之间的贸易。

2003 年以来，内地政府对区域经济发展策略作出重大部署，在积极推进西部大开发策略的同时，也实施振兴东北地区等老工业基地策略。中共十六届三中全会通过的《中共中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》强调，积极推进西部大开发、有效发挥中部地区综合优势、支持中西部地区加快改革发展，振兴东北地区等老工业基地、鼓励东部有条件地区率先基本实现现代化。东、中、西部经济互联互通、优势互补、协调发展，将为持续增长 20 多年的内地经济注入新的发展动力。海外投资者有效利用内地投资区位优势，再结合自身优势，是取得成功的基本保证。

专访 瑞安集团董事长兼行政总裁 罗康瑞

要选择适合投资的地区，除了要具有敏锐的市场触觉外，还要深入了解有关地区。在上海投资差不多 20 年、拥有家喻户晓的“上海新天地”的罗康瑞，如何看内地多个地区的投资潜力呢？“上海姑爷”罗康瑞（以下简称“罗”）2003 年 3 月 30 日在作者（以下简称“王”）与吴明林（以下简称“吴”）主持的电台节目中有很清晰的分析：

一年半前说的全都应验

吴：我们今天请来的嘉宾是罗康瑞。罗先生是瑞安集团的主席，还是有 160 万会员的全国工商联副主席之一，香港人能做到全国工商联副主席相当不容易。

王：我一直在说服他今天上来做节目，他说，我和你这么熟，说什么好呢？我说，没关系的，说（一些）平时我和你经常讨论的问题就行了。

吴：我在一年半到两年前曾和罗先生一起做过一个节目，我翻看原来的剪报，发现他当时说的东西，现在全部应验。

王：例如（是甚么呢）？

吴：比如他当时说过香港人的心态，不要过于希望分一小块饼，而应该把饼做大。另外，他鼓励年轻人到国内去，我想这也是现在的大势所趋，对吧？

罗：（年轻人到国内去的大趋势）是一定的，我上次与明林兄谈到香港的学生应该在毕业之后争取到国内找工作，去开拓自己的视野，得到更多的经验。因为我看到香港的经济前景与内地一定是密不可分的，所以如果年轻一辈能在这方面早点得到相关的经验，对他们未来的发展、对香港的整体经济都会是很大的支持和帮助。

吴：但香港很多的年轻人并不那么容易走出这第一步。

内地年轻人渐胜港人一筹

罗：是的，因为在香港，年轻的一辈刚毕业出来，所得薪水比内地的学生要高，他们的经验也难以在内地运用。同时，内地的年轻人，尤其是重点大学毕业的年轻人，他们的能力和视野似乎比目前的香港毕业生更胜一筹。

吴：于是您就用您个人的经验来说明如果不拓展大中华的业务，是不可能在香港保持过往的风光的。我记得你当时说过建筑业在萎缩，现在，连居屋建造也停建了。瑞安很早已在内地发展，我在剪报上发现你们还发展了内地的水泥业，成为香港在内地投资的新方向。每年有没有 500 万吨的产量？

罗：不止这个数字。我们在贵州已有一二百万吨，而且还在继续进行收购的洽谈。在重庆，我们的水泥产量也超过 500 万吨，我们的目标是成为中国的首要水泥生产商之一。

吴：为什么要投资水泥（呢）？

罗：主要是我看到中国内地要发展，一定需要大量的基建和高楼大厦，尤其在内陆城市。目前，中国 80% 的水泥生产仍是低标准低质量，形成了对高质水泥的需求。我们看到了这个市场空间，同时也是瑞安专长所在。

王：但在这些地方，水泥业的发展会有一个问题：很多小的水泥厂仍然占据市场，因水泥运输路线不能太长。政府曾强调为了改善环境，会将这些水泥厂关闭，但推行时遇到很多困难。你如何看这个问题？

收购水泥厂保障职工不下岗

罗：刚才我提过，80% 的小水泥厂产量很低，可能只有 10 多万吨（每年）。但其质量低，污染严重，而且不少建厂于市中心。时至今日，大众如此关心环保，这些小水泥厂又怎能继续存留？所以中央政府有决心关掉这些小水泥厂。但地方政府在执行时会遇到困难，因为当地需要这些小水泥厂提供的就业机会及税收收入。如果这些小水泥厂关闭，厂里工人如何安排？所以我们瑞安目前在内地收购这些小水泥厂，所采取的也是尽量不让厂里职工下岗的措施，尽量增加厂里生产的能力，相应提高职工的生产力。举例说，1995 年，我们在重庆收购了一家水泥厂，每年的生产量为 26 万吨，1300 个工人，我没（有）让一个工人下岗。现在这个厂产量超过 100 万吨。目前工厂（有）1050 多个工人，减少的人数是自动流失，比如退休等。

吴：因为生产量大大提升了（所以成本就降低了，不用裁减工人）。（我们明白）中国想保住就业机会，这也是个很重要的因素。所以（进行）并购时，也会考虑保住工人。

罗：是的，我想这个是我们从香港的角度比较了解内地情况的优势，不像一些跨国水泥企业，虽然盖全新的、最先进的厂房，却完全不顾及当地的就业情况。

吴：这是不是就是香港的优势所在？能抓住重点？

在内地做生意需要四套班子拍板

罗：肯定是的。所以我们在水泥业的发展，比我们预料的要快很多。因为很多省市听说瑞安的并购计划，纷纷主动邀请我们去收购当地的企业。

吴：这种别人找上门的投资机会确实不错，自己会容易操作得多。

罗：这就是目前香港仍保持的优势，我们应该充分利用及发挥。

吴：对，用内地人的方式去做事，而并非只凭技术和资金，应该还有 **mentality**（心理状态）。

罗：必须了解当地企业的运作、政府的架构、决策的方式。在内地做生意，不是只凭企业的董事长、总经理就能拍板的，还有四套班子：政府、党委、人大

和政协。这些或多或少会对企业决策有影响。如果这四套班子有一部分不同意，你（的）企业就走不动。

吴：而且也不能操之过急，需要时间。

王：罗先生是和我认识了 10 多年的老朋友，他以前不叫“上海姑爷”的。

吴：那叫什么呢？

王：那时香港人都叫他“靚仔”，为什么突然会变成“上海姑爷”呢？

吴：为什么呢？

罗：这是香港(前任)财政司司长梁锦松给我的称号，他真是陷害我了（哈哈）。其实我既没有上海太太，也不会听、不会讲上海话。

吴：你也不是上海人吧？

罗：我在香港出生的，所以怎么会叫我“上海姑爷”呢？

吴：是不是因为你在上海停留的时间比较长？

因为“上海新天地”而被称为“上海姑爷”

罗：主要是我在上海投资 17 年了，在上海的投资力度一直在加大，在过去数年，我们在上海也特别活跃；尤其是提到“上海新天地”。

吴：现在（真）是无人不识（了）。香港人去上海，如果没去过“上海新天地”，等于没去过上海。

吴：现在“新天地”的发展到了什么阶段？

罗：现在“上海新天地”算是在上海和香港都家喻户晓（了）。目前虽然人流很多，每天有 3 万人，但我们仍希望能引入新的意念派，使“新天地”有新的生命力，可以带领潮流，创造潮流。

吴：但本地人的消费能力跟得上吗？

罗：现在主力依然以本地人为主，比如 Starbucks（星巴克）的咖啡，3 美元 1 杯，仍有很多人轮候；而 Paulaner（柏龙）的啤酒 8 美元 1 杯，也是每晚都需要排队。

吴：为什么呢？是不是上海的中产阶级开始壮大，或者年轻人的消费力很强？

罗：收入的大幅提高是其一。另外，上海经济发展势头相当好，已经保持第 11 年双位数字的增长，去年增长 10.9%。

王：而且现在的年轻人花钱寻找的是一种感觉。他们考虑的不是这杯咖啡是否值 20 元，而是这种感觉是不是值 20 元。所以为什么啤酒屋能卖 8 美元 1 杯啤酒，也是因为营造了这种感觉的环境。

罗：我也问过一些年轻人：以你们的收入是无法经常在“新天地”消费的（吧）！他们说：是啊！但我们可以 1 个月来一两次。由于上海人多，所以“新天地”生意仍很好。

瑞安集团的未来发展会在哪？

吴：上海因为人多，每个人 1 个月来一两次也不得了。那未来的发展会在哪（里）？

罗：我相信上海仍会是我们的主力。我们现在有两个大项目在运作。还有另外一个项目正在筹划中，规模比“新天地”和“瑞虹新城”更庞大。同时，我们在杭州西湖做一个类似“新天地”的开发项目，叫“西湖天地”。我们希望它与“上海新天地”不一样，虽然概念相似，但内容、配套设施、环境气氛等都希望有所不同。

吴：但都希望是将新与旧融合，而且比较自然，既保持原来的湖光山色，又有新的品味与尝试。

罗：是的。因为客源有所不同，在上海有很多外国的影响及历史，在杭州则比较中国化一些，但杭州每年游客量非常大，接近 3000 万人。

王：杭州在中国一直以来都是深具历史、文化的地方，所以去杭州的人带有一种休闲的心态，和上海的大都市商业化感觉不一样。

罗：杭州人的步伐比上海来说是稍慢一些，比较悠闲。这种难得的气氛，我们也希望尽量捕捉。

吴：会不会与地产计划相配合？

罗：下一步我们一定会在杭州发展，杭州的经济实力很强，在全国位居第八位。

吴：这么厉害？

罗：对，很多人一直以为杭州只是个旅游城市，只是西湖风光好，其实它的经济实力也很强。

吴：是附近的小型乡镇企业带动的吗？

看好杭州的前景，未来将直追上海

罗：因为杭州是浙江的省会，所以很多民营企业都在杭州。我上次去杭州时，在路上已看到 3 部奔驰(Benz)跑车。

王：因为整个浙江省的民营企业是最活跃的。你听到的很多大集团如娃哈哈等都是浙江省的。这些人赚到钱，最终目的是在杭州买楼。所以杭州别墅卖得很贵。

吴：在西湖边上？

王：在西湖边上已经很少了，很多温州人都想在杭州置业。

罗：杭州的楼价基本上追着上海。

吴：我记得你上次接受访问时，重点提到中国现在发展商品房出售，国家不再照顾住房的需要，所以有很庞大的需求，现在情况如何？

罗：现在我相信这个政策一定会继续发展。在内地，年轻人的目标和以前香港年轻人一样，一（旦）毕业出来工作，首先考虑怎样赚钱付房子的首期以及房款。所以在内地，房地产住宅的发展是有很庞大的前景的。

王：还有，就是因为现在中国内地的投资机会并不是太多——股票市场并不那么活跃，其他的投资途径也不太多，所以很多年轻人买房子做投资。比如，我们公司因为是外资企业，职员薪水相对比较高，很多 30 岁左右的年轻人就有两套房子，自己住一套，另一套出租。

吴：政府有没有优惠？

王：现在有购房退税。

吴：所以更有购买的动力。

罗：这很难得，因为始终算是实业投资。

房地产过热只是针对一部分城市

吴：但前段时间，领导人提出房地产过热，需要控制一下。

罗：说到过热，刚好当时朱镕基总理来香港，我当面问他：朱总理，您为什么说房地产有泡沫、过热呢？我看上海并没有这种情况。他解释说：我并不是说上海，也不是说全国，而是部分城市可能有过热现象。

吴：这样意思就完全不同了。现在香港处于困境当中，大家知道有许多问题存在。

王：我们做“智闯大中华”这个节目的原因，也是希望香港人注视大中华的发展，寻找商机闯一闯。

吴：没错。罗先生，（说到）这方面，你对香港人，尤其是香港的年轻人有什么忠告？

罗：我觉得香港目前仍有相当多的优势，我们不过是没有好好地运用及发挥。节目开始时我们谈了水泥。我们现在去收购旧厂，给的不过是 1/4 至 1/3 的重建费用，同时还可以挑选其中优秀的部分，因为现在将国有企业转型为私营是国家的政策。在这方面，香港有很丰富的经验。但是香港现在的问题是过去 20 年发展得太好，生活条件太好了。现在让香港的年轻人去内地，生活水平与香港还有很大差距，他们当然不愿意。

吴：现时条件相比还有很大差距，但前景相比则正好相反。现在香港的年轻人衣食是无忧的，但谈到前景……

罗：一个最好的例子，17年前，我在上海投资时，上海还是很保守、很灰暗的一个地方，我几乎要跪在地上求同事到上海工作。但现在，很多同事主动申请到上海。我相信内陆城市情况也会类似，可能发展步伐更快。因为现在内地的领导有了这方面的经验，中国也加入了世贸，市场开放得更快，因而商机遍地。

吴：如果这样的话，（要去内地）须克服的只是薪水没有香港高而已？

要到内地发展便需融入当地

罗：不仅是收入的问题，而是你是否愿意到一个相对落后的生活环境，是否愿意扎根发展？这样的机会很多。其实，目前在落后的城市，需求量也很大，但当地生产的产品和推广方式没有香港灵活。

王：刚说到有一点很重要，即年轻人是否愿意扎根那里(内地城市)。如果不扎根，还想着常常往返香港（与）内地，你永远也无法融入当地，学不到当地的文化。

吴：这个问题我们在以前也讨论过。台湾的情况很不同，台湾人是整个家搬到内地去，甚至在那里开办学校，他们是真正的扎根，而香港人则总是把香港作为基地。

罗：现在瑞安和同事，我们也要求他们搬到内地去住的，否则就不要过去了，因为来回两地是做不了事的，同时，内地的办事积极性很高，常常不分周末。

王：我有个经验。大家都知道农历新年是放假的，我们的同事在假期回来上班的第一天，当地政府的区长就打电话来：我下午来和你谈。第一天上班就追问王先生什么时候过来和政府谈。

吴：相当积极的态度，与过去完全不同了，这个只有看多了才知道。

罗：我希望香港年轻的一代好好抓住这个时机。因为再过数年，世贸的影响，国内将越来越开放。香港的优势也会越来越少。而且，工作本身也是一种乐趣，对我来说，我看到如此多的机会，我很兴奋。我只是觉得即使每天工作 10 多个小时，我还是不够时间去做。

吴：香港年轻人要到内地去，也不能单打独斗，最好有些依附再过去。比如说香港的公司、商会、政府等到内地去进行一些积极的投资，为香港的年轻人创造机会。

香港政府应以政策帮助港人在内地发展优势

罗：香港的公司到内地投资的趋势不会改变。现在如果香港政府能在特别是移民政策、人口政策上有更多的优惠条件，鼓励更多的内地专才到香港，对我们去开拓内地的市场有很大的帮助。我们公司也在考虑，长远地看，公司的总部是否还会设在香港。因为以后的人才市场最主要的是内地市场，香港人的经验和优势目前还比较多，但长远来说，这种优势会减弱。我们需要的是当地的经验和专长，这一点希望香港政府能够正视，这样企业的总部——大脑部分才会仍保留在香港。

王：有这么多内地的优秀人才到香港来，香港本地人也会有担忧，香港年轻人的前途何在？

罗：这涉及到把饼做大的问题。香港总（是）说本土经济，我却认为本土经济无法维持香港的生活水平。如果香港人眼光放长远一些，应该进行一些高增值的活动。

吴：那样的话，国内的专才到香港也是为了提高香港的就业机会了。

罗：对，他们进行的是高增值的活动，而不是普通蓝领生产性的活动。

王：大家要相信 1+1 可以等于 3。

吴：香港稍后会推出的人口政策，虽然我们现在还不知道会是什么样子，以及（是否）设立驻粤的办事处，特区政府是否应该增加这类措施呢？

罗：当然，我觉得现在应在中西部设办事处，因为那里的商机更多。沿海地区的发展已趋饱和，竞争相当激烈。

吴：各行各业的商会在其中扮演什么角色？因为单靠政府，受制于其官僚架构，进度会比较缓慢。在大西北设办事处，是否由商会来操作会更快、更灵活？

罗：很多商会其实现在已经开始做这个工作。我和英伟是香港工商专业联会的成员，我们经常带访问团去重庆等地。两三个月前才去过，带 40 多人的团。大家都很有趣。我希望，也相信商会、专业团体能继续地去积极推动。我最近看到上海和香港的专业团体签了一个合作协议。这是个非常好的突破，将帮助香港的专业人士去发展，同时也带给香港经济一个新的出路。

法律会计专业人才最有竞争力

吴：专业人士的出路在哪里？我们常说，希望吸引外国的中小企业来香港设立办事处，作为进军内地的踏脚石，从这个角度看，香港的专业人才能否发挥作用呢？

罗：一定会的。因为任何的投资者，先看的一定是法律、会计等各方面如何安排、如何运作。这方面香港的专业人才在世界上声望很高，我们是能达到国际水平的。国外的公司也会觉得用香港的专业人士会放心一些，这为香港创造了更多的机会。

王：这些中介人士其实还有一个很大的作用。大公司自己到国内没有问题，他们公司内部会有人到那里打头阵，但中小型企业人力不足，需要很多专业人士作为中介提供服务。

罗：是的。另外，这些公司虽然有专业人士作中介，但可能对内地的情况仍不熟悉。如果香港有些中小企业愿（意）与之合作，这便是个双赢的局面。他们这些外国公司也有科技、生产的专长，和对市场运作的心得。大家可以互相配合，取长补短。

吴：如果香港的中小企业在国内已有立足点，再与外国投资者合作，那会更容易操作。

罗：那香港也能继续成为外国资本在内地运作的总部。但这方面政府还要下更多工夫，令出入境更方便，税务安排更优惠。最重要的是令香港有创造增值的能力。

王：其实政府目前也在收集很多意见。如 Vincent（即罗康瑞）做会长的工商专联（香港工商专业联合会），连续多年都给政府作报告。我相信政府的智囊团也在仔细研究这些问题，当然，最后推出的政策会包含很多其他的考虑因素。

罗：过去香港辉煌了一段时间，大家都看短期，比较灵活地去处理问题，但对事业的发展及香港本身的竞争力没有好好地去提高。

王：Vincent，很多人都说你很厉害，总是走在别人前面，你怎么能先知先觉呢？

长期投资要注意宏观的社会及经济发展趋势

罗：我总是留意宏观的社会发展及经济发展的趋势。如房地产，楼价一定是和经济增长相关的。长远地看，两者不会脱节。即使香港政府采取这么多措施，我相信如果没有经济增长，楼价也无法支持（上升）。所以凡事总有逻辑性的周期，不合理的现象自然无法维持。

王：所以无论在什么公众场合，Vincent 总是强调全局性和宏观性。这就是他看问题为什么总能先人一步的原因。想在中国发展事业的人士也应这样，不要 tunnel vision(视野狭隘)，只看到前面一条路，其他因素都不管。（要知道，）中国的情况千变万化，事情总是变化得很快。

吴：中国是立体的，要用三维的眼光看待。

罗：所以，虽然现在内陆中西部城市很落后，但我相信在未来 10 年会有翻天覆地的变化，那时又有人会抱怨为什么不早点去了。

王：这是不是你到重庆投资的原因？

罗：我很看好重庆。因为从逻辑上看，中国内陆的发展需要一些中心城市，否则无法带动内陆的发展。

吴：你这种洞察力是如何培养的？你是不是很喜欢历史？

罗：我相信是因为在（20 世纪）80 年代，我积极参与《基本法》的起草咨询工作，让我常常考虑香港的前景如何发展、社会经济如何维持的问题。那时的工作对我有很大的帮助，虽然也让我付出了 80% 的时间。还让我养成了一些好习惯，比如每天看 7 份报纸，拓宽知识面。

吴：因此你获得的资讯也很多。我还想知道，你从年轻时在香港创业到后来在内地投资，你认为现时到了什么阶段，（你过的）是一个什么样的人？

新市场商机激发再度创业的雄心

罗：我觉得现在有点像我最初的创业期。虽然瑞安的发展已具有一定规模，但因目前市场的机会比我刚创业时多很多。我希望以后我还可以再创一番事业，这是我目前的推动力。

吴：当时你拿到第一笔资金时，你的推动力是你不能输，现在是否还有这种心态？在你内心是否仍有这种争强好胜的心态？

罗：每个想做事业的人都（或多或少）有一点这种心态。这也是很多成功人士最重要的推动力——不服输。但对我来说，更大的推动力是，这种机会在人的一生中不会再有多少次，现在是我可以真正创一番大事业的时候，所以我才愿意这样奔波。我自己很珍惜也很享受现在的工作。

王：如果每个香港人都有这种雄心壮志、这种再创辉煌的心态，香港的未来一定没有问题！

吴：一起把握这个转瞬即逝的机会，谢谢罗康瑞（今天到来接受我们的访问）。

注：罗康瑞先生是瑞安集团董事长、香港太平绅士，获授金紫荆星章。现任全国政协委员、全国工商联副主席、长江开发沪港促进会理事长。1996年获香港科技大学荣誉工商管理博士学位、1999年获上海市政府颁授“上海市荣誉市民”称号、2001年获 DHL/南华早报香港商业奖颁发的“商业成就奖”、2002年获香港董事学会颁发的“2002年度杰出董事奖”。罗先生曾担任香港特别行政区筹备委员会委员、国务院委任香港事务顾问、《基本法》咨询委员会委员。