

## 第十八章 投资运作： 外资直接参与的创富机会

实业投资是资本增值的重要手段，也是境外投资者进入内地市场的主要形式之一，但他们同时要面对如何降低投资风险这个关键问题。在一个比较陌生的环境中，投资者该怎样保护利益？内地自推行经济改革、对外开放政策 20 多年来，投资环境已有很大改善，投资风险也大大降低。根据国家商务部公布的统计资料显示，截至 2003 年 12 月底，内地累计批准设立外商投资企业 465277 家，实际使用外资金额 5014.71 亿美元；仅于 2003 年 12 个月内，就新批设立外商投资企业 4108 家，实际使用外资金额 535 亿美元。

### 1/ 从试探到增资

外资在内地投资的发展过程，与内地市场经济的发展过程基本互相对应，大致分 3 个阶段：

#### 1983 年以前

由于有关利用外资的立法还不太完善，外商对于在内地投资还有很多顾虑。同时，各种基础设施还比较落后。因此，外商基本上抱着观望态度，直接投资很少。内地第一家中外合资企业于 1980 年 5 月成立。

#### 20 世纪 80 年代中期到 90 年代初

随着国家一系列鼓励招商引资政策的推出，外商在前期观察的基础上，逐渐扩大在内地的投资。外商利用内地丰富的劳动力和原材料资源，以获取价格竞争优势，然而内地企业却不一定能分享这些直接投资的好处。

#### 1992 年后至今

在邓小平南巡讲话之后，内地市场经济体系逐步建立，经过 10 多年的考察研究和投资试验，外商对内地的政策、法律、市场、人文环境等已具备较充分的了解。内地经济的持续和稳定增长，也为外商提供了广阔的市场范围和良好的经营环境，进一步坚定了外商投资内地的信心，使其策略目标也更加明确，继而迅速扩大对中国的投资。

纵观 20 多年来，外商对内地投资逐渐多元化，投资产业层次不断提高：初期以制鞋、塑胶、纺织、金属等传统产业与劳动密集型产业为主；第二期则以消费性电子产品、化工、运输工具、建材、水泥、玻璃、食品饮料等产业为主；第三期发展到以电脑、电子信息技术、半导体、精密机械等资本与技术密集型行业为主导，同时延伸至房地产及土地开发、商业、金融、保险、证券、风险投资、旅游、专业服务、信息广告、医疗、教育、媒体等领域。外资在内地的投入，已从最初的试探性演进至增资扩股、划分市场的阶段，并积累了相当的经验；这正好说明内地已经具备了较好的投资环境，而资本市场运作亦渐趋成熟，令投资风险大大降低。

### 2/ 灵活应对区域特点

由于内地经济发展的不平衡，在不同区域投资，风险亦各有不同。要投资内地，首先要了解各区域的情况、需求、特点、经济发达程度，并配合市场需要才能顺利发展及避免不必要的损失。

#### 中心城市及东部沿海经济发达地区

这个区域包括北京、上海及经济特区等地。区域的特点是原材料较贵、员工薪酬高，致使传统的制造业或小型加工工厂难以发展下去。为求应变转型，深圳市现已集中于发展高科技、生物科技、信息、金融等附加价值高、又不会造成环境污染问题的投资项目；来料加工等小型生产企业往后只能向偏远地区迁移。

#### 沿海发达城市、长三角、珠三角

比较适合一般传统产业，特别是出口额较大的产业投资。由于基础设施建设较完备，交通及电力较发达、腹地广阔、薪金水平较低、土地与厂房较易取得、知识劳工充裕，外商投资企业能够受惠于国家和地方政府给予的各方面政策支持。

#### 中西部地区

在国家“西部大开发”的策略引导下，有关政府单位本着扶持地方经济发展的大前提，在产业政策、进出口审批、税收、工商管理等多方面扶助中西部地区。该地区天然资源丰富，市场潜力巨大，但社会市场意识相对较封闭、经济基础较薄弱、国家政策未能充分落实、地方保护观念较强；故此投资者为求降低风险，在进入前宜展开详细的市场调查，然后才制定发展策略。

#### 东北地区

中央政府为了保证区域经济均衡发展，做出了“振兴东北老工业基地”的重大决策，招商引资将是重要措施之一。该地区具有良好的工业基础、人才资源和便利的交通，但目前国有企业在社会经济中仍占较大的比率，市场开放程度较低。寻找适合当地发展需要的新经济增长点，和选择适当的有关运作模式，应是投资者首要考虑的问题。

### 3/ 政策性风险

近年来，尤其是在内地加入 WTO 后，吸收外资活动更显积极，从而带来了新的机遇。内地各级政府为进一步改善外商投资条件、提升国际竞争力、扩大吸收外资规模，在外商投资的法律、政策、行政及市场环境等方面做了很大努力，提升吸收外商投资至新的水平。其发展过程大致可分为 4 个阶段：

#### 1979 年至 1983 年

引进外商投资的试验阶段。在政策方面主要取消了对外商投资的进入限制，制定了《中外合资经营企业法》，并建立深圳、珠海、厦门及汕头 4 个经济特区作为重点引进外商投资的区域，并推出更优惠的政策。

#### 1984 年至 1991 年

加速发展阶段。规范外商投资管理的法律框架初步形成，如颁布《涉外经济合同法》及《专利法》；新的《外商投资管理条例》，则规范一系列外商投资项

目，包括那些开始有投资规模、具有出口比例、科技水平较高和被鼓励进出口的项目；更通过基础设施建设和制度改革（包括财政、金融、企业等制度）来吸引外商。

### 1992 年至加入 WTO

不仅沿海地区，沿江、沿边及内地市场也进一步向外商开放。除传统制造业外，一些原来由国家控制或垄断的行业开始允许外商进入或控股经营；颁布实施《指导外商投资方向暂行规定》和《外商投资产业指导目录》，把外商投资项目划分为鼓励、允许、限制、禁止四类，进一步明确界定产业导向。

### 从加入 WTO 至今

政府更加追求、维护市场竞争的公平性，通过修改《中外合资经营企业法》《中外合作经营企业法》给予外商投资企业更多的“国民待遇”，依靠内地市场而不是政策优惠来吸引外商。

总的来看，内地市场经济法律体系逐步完善，但在发展过程中仍然存在一些政策性风险：

### 新旧政策的不同

早期的境外投资者进入内地投资时，外资管理方面的法律法规并不完善，许多问题由地方政府在审批管理时自行决定，但之后内地法律对此可能做出不同的规定。然而，许多外资企业在当地政府或默许或疏忽的情况下，依然继续以往的处理方式。这种历史遗留下来的问题在企业正常经营时往往会被掩盖起来，一旦出现经营争议就暴露无遗，严重影响企业的经营。例如，中外合资经营企业的土地使用权合法性问题，如果处理不当，轻则需要补缴土地使用权出让金，重则可能被政府收回土地使用权，严重影响企业的整个投资计划。

### 中央与地方政府的政策区别

中央政府颁布新法规后，各地方政府通常会根据当地的实际情况制定具体的推行措施，而在具体措施中，地方政府为了鼓励外商投资及加快地方经济发展速度，间中会超出自身权限做出承诺。例如，外资的生产型企业通常享受所得税“两免三减半”的优惠政策，如果设在国家的经济开发区，则可享受“五免五减半”的优惠。有些地区政府在国家规定之外，也承诺给予“五免五减半”的优惠（通过地方财政补贴实现），在一段时间内可能会落实，但一旦遇到政府换届、上级清查等情况就可能出现问题。

### 地方政府文件与国家法律的冲突

由于目前内地仍然处于计划经济转向市场经济的过渡期，政府对企业经营的干预，特别是在边远地区，还比较明显，投资者要特别注意引用国家法律来保护自身的利益。因此，在内地投资时必须把法律政策问题弄清楚，要懂法、知法、守法，要了解政策，不可为了眼前的好处而损害长远的利益。

专访 震雄集团副行政总裁 蒋丽婉  
上海富豪食品有限公司总经理 唐大威  
九方科技控股有限公司主席 梁立人

作者王英伟（以下简称“王”）和吴明林（以下简称“吴”）于2002年12月29日，分别与从事不同行业的蒋丽婉（以下简称“蒋”）、唐大威（以下简称“唐”）及梁立人（以下简称“梁”）谈论在内地的投资创业之道：

社会大学有助认识专业

吴：英伟，今天的节目比较特别……2002年已经接近尾声了，我们也该向2003年问好了。

王：是啊！今天我们请来了三位嘉宾，他们分别是震雄集团副行政总裁蒋丽婉小姐、九方科技控股有限公司主席梁立人先生以及上海富豪食品有限公司总经理唐大威先生。多谢他们三位光临我们节目的现场。下面请蒋丽婉女士先说吧！

蒋：不如让这两位前辈先讲吧！（笑）

王：女士先讲吧！因为你又特别年轻，我们觉得你应该是干劲十足。你认为在闯荡大中华的时候，女性会不会受到一些不公平的待遇呢？

吴：尤其是年轻貌美的女士。

蒋：我已经不算年轻了，快40岁了！（笑）我们是做注塑机（工）厂的，在国内，人们见到董事长是女性，他们首先会估计我的年龄。而他们估计的年龄一般要比我的真实年龄小一些。他们会觉得，原来我是帮我爸爸管理的，这样对我就很客气。我相信对于我这个行业来说，女性会吃一些亏的。但是因为我特殊的背景，所以我不会面对许多一般女性会面对的问题。他们会觉得同女性讨论机械、电子等等，一般都会不知所云。即使你是高材生，人家都会打个折扣的。

王：你自己是读什么（专业）的？

蒋：我是读经济和文学的。

王：那你怎么会懂（得）注塑机呢？

蒋：我在公司做了15年，这相当于社会大学，一直做这方面的工作，当然会懂了。生产方面，我做内部生产管理做了6年。在那时候我学（习）了许多关于注塑机的知识。

在上海做雪糕生意源于一个难吃的雪糕

王：我们今天的组合其实很全面：蒋小姐做注塑工业的；梁立人先生做了很长时间的编剧，是个很著名的编剧，现时在九方输入法做科技工作；还有唐大威，是米业大王的后人，现在自己做食品行业，专做软雪糕的。

吴：我们经常在香港大会堂前面见到有一辆车丁丁当当的经过，那辆车就是你车队中的一辆车啊？

唐：是啊！那辆车是香港车队 14 辆中的一辆。我们在上海也有一个车队，比香港（车）队还要新。

王：你怎么会想到在上海做雪糕呢？

唐：这要说到很久以前了。我本来不是做大米生意的。我毕业于英国大学，本来是做注册会计师的。大概是 1992 年的时候，我去内地帮一家公司办 B 股上市，当时在那里吃了一个雪糕，非常难吃——差不多是糖水冰冻之后就称之为雪糕。之后我想，与香港 600 万人口相比，上海的人口上千万，在上海应该可以做雪糕生意。就这样，我在 1994 年就去上海做雪糕生意，一直做到现在。

王：那么在上海总共有多少辆雪糕车呢？

唐：有 15 辆。

王：也已经有 15 辆。据我所知，由于种种原因，香港现在不再（签）发这种流动雪糕车的执照了，他们认为这种流动雪糕车为流动小贩的一种，（所以）禁止了这种服务，（亦）因此在香港不能再扩展业务。但（在）上海这种业务扩展的余地很大啊！

唐：本来我们是申请 30 辆的，但他们（上海政府）不批 30 辆，他们只批 15 辆。上海人认为：“如果香港有、英国有、美国有，为什么我们没有？”但是他们又没有见过雪糕车是什么样子的，所以就批 15 辆作为试点。他们肯批已经很不错了。我记得我去买雪糕车的时候，那个雪糕车厂的领导问我：“你们是哪里的？”我说是内地的，然后他就说：“待你们真正拿到了经营执照再来找我吧！”因为没有人相信我们会把雪糕车运去上海，还要在街上卖。因为在 1992 年的时候，运（送）一辆普通的汽车去上海，已经是非常困难的事情了，别说是雪糕车。我们就慢慢一辆一辆运（送）过去，用了很长时间才全部运（送）过去。

软件产品仍以外国品牌占优

吴：嗯，梁立人，你刚刚跟我说过你的“九方输入法”，如果能把它（安）装在国内的手机里面，那就可以赚钱了。

梁：是啊！这个想法都可以吸引我们去做。现在，国内手机是以 1 个月 500 万部的速度增长的，如果谁可以成立一个标准，能够独揽中文输入法这个市场的话，那利润将是巨大的。

吴：现在的手机是使用什么输入法的？

梁：是这样的，以前用得比较多的是 T9 输入法，T9 是美国一家公司（开发的）输入法。不过我觉得有一点比较遗憾的是，手机无论是从内部的零件、设计到技术，差不多都是来自国外。如果连输入法都用外国的话，中国人真的是面上无光了。其实我们的东西是比他们的好，但惟一的缺点就是，用户说：你的不错，但是你的东西没有知名度，人们根本不知道你的这个产品。这就要求我们推广到

一定程度才行。问题就是，因为用的人不多，所以需要推广的领域就非常广泛；这就好像你落海游泳，别人让你直游过去，但是你却连方向都不知道。所以这个产品推广是比较麻烦的。

王：就是推广的时候比较麻烦。但是一般外国的品牌比较容易取信于人。

梁：是的，外国品牌有一个很有利的优势，就是外国品牌都有硬件公司支持的。当年是 IBM 支持了 Microsoft（微软），如果 IBM 没有这么做，可能 Microsoft 到现在能不能称霸于软件业还是未知数。外国品牌有这个先天的优势，我们要想从后面赶上他们，也必然要比他们付出更多才行。

吴：你有没有考虑过，现在内地也生产了很多手机，其中有一些还是很不错的，你有没有想过和他们合作？

梁：有！他们已经有五六家厂用了我们的软件。不过数量还是很小，还是没有成为主流。

王：外国的那些品牌手机都比较好一些？！

梁：不是这样，他们的机型越多，越早推出市场，即使它不好，人们也都已经习惯了，不会轻易改（变）的。如果要取代它的话，就不仅要比他们的好，而一定要让所有的中国人都认为：你的这个符合我们的习惯，这样才可以取代它的。

大众消费条件是行业成败的关键

王：在闯荡大中华的过程中，大家觉得在创业过程中有什么是最难忘的呢？我觉得大家在创业过程中，都是看准了中国这个大市场来做生意的。这个是非常重要的。譬如刚刚梁立人说过 1 个月多 500 万部手提电话，这个市场是非常巨大的。我看过一本书，上面就写过，中国有 10 多亿人口，那么就是有 20 多亿个腋窝，如果做香水的话，这个市场是非常巨大的。其实全世界都是看准了这一点，但是这样做是不是真的可行呢？为什么我们这么多人知道这个市场，但却不是大部分人都能赚到钱呢？

吴：关于这个问题，我们有一集（节目）采访过蒋丽婉的姐姐蒋丽芸，她就说我们推销产品的时候应该以逐渐出现的中产阶级为消费对象，只有他们的消费能力才是比较强的，这样才能赚到钱。例如，非洲很多人都不穿鞋，那么我们去非洲卖鞋的话肯定有很大的市场，但是却行不通，因为那里很多人都根本买不起（一双）鞋。大家怎么看这个问题呢？

梁：我觉得比较接近于国计民生的那些行业，比如快餐面、雪糕这类，就比较容易做，而层次较高的那些就比较难一些。比如我们这些软件，看起来不是很实在的，这些行业就比较难做。

唐：其实这些也不能分之为层次高低，只是说属不属于大众消费。现时在中国内地，消费得起这些的，是一小群人和数个大城市中的人。中国 10 多亿人口中，其实还有很多人是很穷的。

王：蒋丽婉你觉得呢？你面对的对象不同于他们。你的那些注塑机是直接面对厂家的，不是直接对普通的消费者来说的，你是怎么看这个问题呢？

蒋：我觉得如果你想去内地投资，不是自己熟悉的行业不要去做。如果是第一次去内地投资，一定要找一个自己非常熟悉的行业去做才行。中国人口多，消费能力也强，这是优点。如果你刚开始去内地投资，会发生很多你想象不到的事情。比如说，你要跟政府部门之间进行联络，你还要面对许多新的法规条例。如果对于你来说这是一个新的行业，你又要碰到许多新的问题，你根本忙不过来的，你根本不知道他们的具体情况。如果你是做你熟悉的行业，那么你会对整个基本的生产、销售以及市场环境都比较熟悉，这样你遇到新的问题的时候，你就可以将你的精力合理分配，你可以有精力去了解政府推出的一些新的条例、法规等等。尤其是加入了 WTO 以后，政府差不多每天都有新的条例推出。这样你就可以每天都去研究这些条例的演变，以及对你所从事的行业的影响……现在很多中国的经济学家都预计，在未来 10 年里，中国每年 GDP 都会以 7% 的速度增长。这就是说，中国的市场也会独善其身，一直保持增长，人们的生活水平和消费能力都会一直保持增长。这样的速度，大家可以自己评估一下。

内地法规、税制加重投资成本

王：梁立人先生，你以前是做编剧的，现在去做一个新的行业，而且是进入内地来做，按照丽婉说的，你这样是不对的，你有什么看法？

梁：我如果做编剧的话，是很容易做的。我认为在内地，如果你本身有相当的基础，是名牌，能经得起时间的考验，本钱又比较多，那么是可以投资的。很多国际的品牌企业，它进入的时候，根本不去想是赚了还是亏了，他会一直做到赚钱为止。如果是这样的大公司，就根本不怕这样投资。但是如果是一般的中、小型公司，这样做就比较勉强了。你根本想不到，内地的法律法规要比香港的法规多很多。香港人到那里在这方面就比较吃亏了。如果是本地人，他们会知道很多本地的事情，而且有这个基础。另外，他们也有胆量去这样做。他们有胆量去赌，他们有胆量不按照规定来做。我们能完全按照成本和损耗的规律就已经很不错了。可能这个就是赚钱与亏本的关键。

吴：唐大威也有同感是吧？

唐：是的。

王：最大的差别就是唐大威是注册会计师，他有很多事情都不放胆做。如果你从长远来看，又不一定是这样。比如，刚开始有很多民企偷税漏税，现在被查出来了，税也被追回来了。我们宁愿循规蹈矩，这样至少可以成功。

吴：但是，如果你完全按照法规来做的话，比如说税、费用之类的，成本就非常高了，那样根本做不下去。有些人并不是说不想按照法规来做，实际上是根本就不能完全按照法规来做。

梁：是的，有很多都很不合理。我举个例子，比如说营业税，不管你有多少收入，有多少成本，是不是赚钱，他们都收 5% 的营业税，这就很多了。比如说高

科技的那些，例如只有香口胶那么大的存储盘，它可以卖到上千元，1个月的营业额可能可以做到数百万或数千万，但很可能利润就只有5%，如果它的利润是6%，交税就已经交了5%了，以后还怎么样做下去？

王：是的，营业税是5%、增值税是17%、所得税是33%。这样子怎么做下去？

梁：我觉得，增值税17%是没（有）问题的，我赚了钱，（缴）交这些（费用）是应该的。这还不算所得税。

吴：所以，加入WTO之后，中国应该减税才行。如果不减的话，很多人都会想方设法逃税，因为税率实在太高了。

唐：我们增值税是要交17%，很多国有企业却不是这样，他们会在年初和税务局讨论今年的税是多少，讨论之后，不管今年的收入是多少，他们交的税都是那么多。所以我们在这方面没法和他们竞争。不过，我们到内地投资，在财务预算的时候就已经做好了这方面的预算，所以我们也不需要去逃税或者做其他的小动作。

香港是中国人认识世界的窗口

吴：在内地投资，要缴纳的税以及生产成本都是比较高（的），这也成为投资的一大难题。

王：这也说明，香港税制比较简单，法制也比较健全。这一点非常好。我们身在香港，明白我们自己的优势，所以我们做任何事情都不能够破坏香港的稳定发展。但是为什么我们不在这种宽松的环境投资，而要去内地投资？

梁：我觉得一定要进入内地去投资。按香港现在的经济情况，除了金融和旅游之外，其他的都已经没有什么可发展的。现在香港的薪水和内地的相比，是10：1，以前是20：1，现时在香港投资就很不划算。

唐：我觉得不能把香港的经济看得这么悲观。如果世界经济好，香港经济一定会好。只要香港还是走以前的路线。我们的路线是什么？香港不仅是要为中国引入外资，香港还是中国人认识世界的窗口。例如，我们的英语水平就比他们高很多，所有的东西都比他们西化，内地人就喜欢香港的这一点。但是不知道为什么，我们现在反而要中化，比如音乐，我们现在都不说西洋音乐，而要推广中国音乐。其实内地人不喜欢香港这样做，香港这样做，他们也会看不起香港。如果香港可以保持这种优势，也就可以比他们先学到西方的先进知识，我们一样可以做得很好。

王：只有这样，我们才能够对中国的现代化做出贡献。如果香港内地化，对中国现代化有什么好处？没有好处。我们顶多成为中国的一个大城市而已！

唐：我们现在进入内地去投资，不是因为香港市场低迷，不是去逃避，而是因为内地有很大的市场。就好像很多家长都送孩子去国际学校，并不是因为他们觉得国际学校的教育制度好，而是因为他们认为读本地学校孩子太辛苦。所以我们现在进入内地去，不是因为香港已经不能投资，香港可以投资，只不过环境稍差一

些。现在不仅是香港经济差，全世界的经济都比较差。所以我们现在去内地投资，并不是逃避。

王：我想我们并不单是去逃避，而是我们必须去这样做。现在，一个企业如果没有考虑到中国这个市场，是很难做大做强的。这是进取，是策略。当全球的企业都在考虑进入中国的时候，近水楼台的香港都不去考虑进入内地市场，这样做是失败的。就好像蒋丽婉前面说过的 7% 的 GDP 增长率，20 年就很不同了。在这样的环境下，香港如果不去竞争，不进入国内市场，似乎有些守株待兔。

吴：如果每年以 7% 来增长的话，10 年就已经翻一倍了。

王：“十六”大之后，国家的政策就是要奔向小康。小康这个词含义很深。

梁：无论我们用什么形式，总而言之，中国今天生活水平的提高和国家的强大是不可以倒退的。

追寻理想，在求变的过程中找到出路

唐：大家也都听说过，就是我们有很多朋友在闯荡内地的时候，都是不断修正自己的创业路线。在这一行（业）里不行，就转去另外一行（业）去做，并不是一条直路做到底。在内地做生意，根本不可能一条直路做到底。自己要不断去修改，去求变，在求变的过程中一定会找到一条适合于自己走的路的。因为内地地方大、人口多、市场广。

梁：我完全同意。我觉得除非你是名牌。对于一般人来说，你想做一件事，很多时候是“有心栽花花不开”。我们在做生意的时候也是，你原来的那个梦想未必就能成功，你可能会在失败中会有另外的发现。其实这一点也很重要。

蒋：所以，现在我们相信进入内地就是为了找到我们自己的梦。在香港（20 世纪）六七十年代的时候，很多新移民都会找自己当时的梦。现在香港无法让我们实现自己的梦想，反而在内地，觉得在哪里跌倒了，还可以再爬起来去寻找另一个梦想，再重新去实现。所以，为什么我们会有这么多人去内地，我想可能是这个原因。

王：寻梦，寻理想。

志在四方，全情投入

吴：就要踏入 2003 年了，我们这批想去内地寻找自己梦想的人，希望在新的一年里有什么样的势头呢？唐大威你怎么想呢？

王：你这么年轻，有没有想（过）继续成为中国的雪糕大王呢？

唐：我惟一担心的就是，我每年都要在内地和香港之间飞来飞去至少三四十次。我究竟还要飞多久？我现时在内地做生意，最放不下的就是我的家庭。我的儿子才 6 岁，我每次都要回来教他读书、做人，我觉得真的很辛苦。

王：你为什么不搬去内地住呢？

唐：因为香港的学校比较好一些。内地也有一些学校很好，但是我觉得没有香港的这么好。我妻子就留在香港陪我儿子读书。我星期六和星期日都会回家，无论是什么高官或者重要人物，我星期六都不会留在上海参加饭局。如果一直这样下去，真的有可能要再飞二三十年了。

王：除非像台湾人那样把整个家都搬过去。这个应该可行的；当内地的医疗设施、教育设施更好，与国际接轨的时候，那么就会有人搬过去的。当在那里的香港人足够多，而且很团结的时候，可以开办一些香港学校等之类的设施。

蒋：我觉得做什么都要有决心。你在当地能独领风骚的时候，你就要全情投入。那么其他所有的东西都要抛诸脑后，这应该是想成功的企业家一定要付出的代价。

王：这个代价并不容易付出，因为我们已经是属于小康之上的水平了，一定要付出，我们的机会成本就会很大。很多人都会想：我这到底是为了什么？

梁：我认为这取决于每个人的性格，我把这种奔波认为是一种乐趣，我不会觉得这很辛苦。我在新加坡做了3年，在台湾又做了3年，我这两个3年都是离乡别井，每年只回去一两次而已，但是我觉得我自己很幸福。很少人能像我有这样的机会，看尽了全世界的风景。我如果有机会去深圳，有机会去上海，或者去过上海之后还有机会去北京，我都非常愿意去。如果我实在忍受不了思家之苦，他们可以跟我一起去，或者他们来一次，我回去一次。我觉得只有你把它当成一种乐趣，你才不会觉得苦，也只有这样，你才能做大事。

唐：我觉得不仅是去寻梦，寻找自己事业的成功。这段时间在内地，当你看到中国的一切（的）成长，你会觉得你自己作为参与其中的一部分而存在。那种刺激，可能有些人一生都未必有一次这样的机会。

梁：是啊！有句话说，中国（华）儿女志在四方，如果有机会可以多去一些地方，真的是人生的一大幸运。当你年纪大的时候，你回忆一下，新加坡有排骨茶、中国台湾有小吃，你说出来的时候，就好像这一生都比别人多活数年，就好像我已经活了120岁了。这种感觉多好！

吴：好了，我们在此就预祝大家寻梦成功，各人寻自己的梦。让我们继续努力！

注：梁立人先生是香港上市公司九方科技集团董事局主席、香港电影编剧家协会副会长、香港《新报》及《经济日报》专栏作家，是快码中文电脑输入系统及九方中文输入平台发明人。

蒋丽婉女士是震雄集团行政总裁、震雄工业园(深圳)有限公司董事长兼总经理、震雄机器厂董事总经理、上海仙乐斯房地产有限公司董事长兼总经理、深圳市工业经济联合会副会长、香港玩具厂商会副会长。

唐大威先生是上海富豪食品有限公司总经理、香港聚大行有限公司董事、香港青年工业家协会副会长及香港中华总商会工商业委员会会员。