

争当“开门人” 外国前政要来华“淘金”



2011年12月12日，施罗德在录制CCTV《对话》节目后与观众愉快合影。CFP供图

→ 布莱尔20分钟演讲报酬50万美元

2002年5月23日，美国前总统克林顿受深圳某房地产公司的邀请到深圳停留了4个小时，发表了30分钟的主题演讲——《WTO与中国经济》，然后携25万美元的出场费轻松离去。

民营企业邀请美国前总统来“走穴”，这在中国外交史上还是第一次。事实证明效果显著，酒店门口被记者和群众围得水泄不通，老百姓将其作为茶余饭后的谈资持续了多日。这一模式迅速被市场复制：英国前首相布莱尔、德国前总理施罗德、法国前总理拉法兰等前外国领导人也接踵而至，价格也水涨船高。

2007年11月，刚卸任不久的英国前首相布莱尔到东莞作了20分钟的演讲，总行程3小时，报酬达50万美元。按演讲时间算每分钟2.5万美元，远高于他在其他国家的9000美元均价，这位前领导人在中国创下了他的纪录。和其在任时的26.85万欧元年薪相比，一次演讲就已足矣。

布莱尔在首相任上只有两次到访中国，卸任后已经来访10余次。澳大利亚前驻华大使芮捷锐介绍称，这种模式来自美国，中国只能算是一个翻版。“这种在中国的演讲热并不特殊，事实上，他们在哪儿都会要价很高。”

当然这些前领导人的淘金方式并不限于演讲，他

们大多建立自己的咨询公司，并担任多个投资机构的董事或顾问，帮助外国企业打开中国市场牵线搭桥。

2010年，布莱尔加入著名的清洁能源技术投资公司——科斯拉风险投资公司，任高级顾问。美国哥伦比亚广播公司当时评论称，“他既不懂金融又不会技术，这位前英国领导人的专业是政策，他掌握的东西我们称之为关系”，“他对政治气候的了解能保证科斯拉在正确的时机进入特定的市场，特别是中国和印度这样的发展中国家”。

另一种前政要并非国家头号领导人。作为两届美国政府的国务卿，基辛格一直被称作“中国人民的老朋友”。迄今为止基辛格已经访华70多次。

早在1982年，基辛格就成立了“基辛格联合咨询公司”。时至今日，基辛格咨询公司业务兴隆，但收费奇高，其中很多生意对象是中国。许多跨国公司都想和中国做生意，基辛格要价也不手软：如果要他亲自飞往北京一趟，除需提供私人飞机之外，另收费10万美元以上。

据澳大利亚《时代报》报道，在中铝收购力拓失败之后，力拓为修复与中国关系，聘请基辛格出任中国事务顾问。在基辛格的帮助下，力拓“获得”了一个与国务院副总理王岐山会谈的机会，以恢复与中国的关系。

→ 前驻华大使扎根中国

上述前政要虽然青睐中国，但中国充其量是他们生意中的一环。相比之下，前驻华大使们更愿意扎根于此。

2011年8月4日，芮捷锐卸任澳大利亚驻华大使职位的前一天，澳大利亚排名第五的阔思律师事务所就宣布芮捷锐将出任其中国业务部主席。随后不久，芮捷锐又陆续兼任多家澳大利亚跨国企业的董事或顾问，这些企业的中国业务都占有举足轻重的地位。例如他担任独立董事的澳第三大铁矿福特斯克金属集团，几乎所有的产品都向中国供应。

“托尼·布莱尔、基辛格，他们接触的级别我从未

接触过，我也不会装作能接触。我认为和高层人士保持好的关系非常重要，但这不是唯一的捷径。只和一个领导见面，也不意味所有的事都能解决。”芮捷锐说。

作为前驻华大使，已在中国安家的芮捷锐走遍了中国的省份，去过很多二、三线城市，这也让他深谙中国的经商之道。

芮捷锐看来，对外国企业来说，中国最特别的地方是政府和生意的紧密关系，特别是国有企业。“这也是我要做的最特别的工作：向澳大利亚企业解释它是如何运作的，并帮助他们找到对的负责人去谈。”

→ 外国前政要和官员来华增进友好关系

无论是前政客还是前技术官僚，从商本身并无问题。但如何把握公权力和生意的界限，则不是口头说说那么简单。2005年施罗德卸任德国总理不久，就出任俄罗斯天然气工业股份公司旗下的北欧天然气管道公司董事长一职，负责铺设连接德国和俄罗斯的海底石油管道。而这一合作协议正是3个月前由施罗德在总理任上批准的。

这份工作引起了极大的舆论争议，这让人联想到利用工作之便营私舞弊，让人怀疑他对项目的热情是出于私人目的。

去年英国《每日电讯报》也爆料称，2008年布莱尔曾以中东和平特使的身份赴利比亚会见卡扎菲，但这次拜访与中东和平进程并无多大关系，

他的真实目的是为摩根大通游说银行交易。据信，这家美国投行每年付给布莱尔高达200万英镑的顾问费。

“如果能够把握好分寸，外国前政要和官员的来华经营会让外交和商业互相借力，起到相当的积极作用。退休外交官多参与商业活动，利用他的经验、智慧、人脉，不仅能给跨国公司带来利益，也可以增进两国在公共外交上的友好联系。”《公共外交季刊》副主编柯银斌如是评价。

芮捷锐经常推荐澳大利亚企业把目光投向有更多机会、更渴望投资的中国二、三线地区，他说自己一个重要的任务就是向澳洲人介绍中国。

据《新华每日电讯》

德国前总理施罗德退位后每年都来华3到4次，帮德国公司牵线搭桥，争取与中国合作的各种机会。而类似的政要作为“说客”，平均一次可获得1万—5万欧元的佣金。

事实上，不止德国，越来越多的西方前政要借多年积累的影响力和人脉，退休后选择来到中国淘金，当起“开门人”。他们有的把中国当做生意中的一站，有的定居于此长期经营。他们成为公共外交的一部分，也成为对外经贸中不可或缺的润滑剂。

贡献之余，他们也得到了丰厚的收益。



克林顿



基辛格



布莱尔