



他做得多、说得少，藏得深，是不被了解的地产大亨，直到2001年被《福布斯》大陆富豪榜以全国第5的榜单拉出水面后，才有很多传媒惊呼他是中国地产界的一匹黑马，并给他冠上“新贵”之名。

他是新中国成立后在中国本土出生，但在海外发展最多地产项目的人，几年内，其海外投资已超过数百亿人民币之巨。

在几十年的商旅生涯中，他以过人的眼光和远见，超常的细微和执行引领自己的事业不断前进，一手将世茂集团缔造成中国最富盛名的高档地产商，在平静和平凡中，创造了不平凡的业绩。

香港世茂集团董事局主席许荣茂太平绅士

我已养成习惯 喜欢坐在后面

——访香港世茂集团董事局主席许荣茂太平绅士

毕亚军/文

知道许荣茂和世茂集团的人很多，但真正了解的人很少。虽然注册地在香港，国家都按外资管理，但很多人都以为它是内地民营企业。

不少人还以为世茂集团是传统家族企业，但它早已和摩根斯坦利、渣打银行以及中国建设银行等世界级金融机构结成伙伴，站在一起，向“最规范、最负责任、最透明的地产商”大步迈进。

不少人以为许荣茂还只是中国的“高端豪宅教父”，但他早已从高端向高素质全面进军。他说：“我们是开发真正高素质的楼盘，高素质不一定是高端，高价钱。普通老百姓也需要高素质的生活。”

跻身工商界

采访到许荣茂很难，即使接受采访，他也极不喜欢回忆过去。他说：“我往往会更注重明天、明年应该怎样把握机遇。如果有人老说昨天怎么怎么样，我不大喜欢听。重要的是我明天怎么办？”

他更不喜欢他人将自己视为传奇，但他和许多白手起家的成功企业家一样，走过了一条不平凡的路，这是几十年如一日的奋斗不息。

许荣茂1952年生于福建石狮，受父母影响，他对中医产生兴趣，并在结束学业后，做了一些与中医有关的事情。

这段经历虽然短暂，但对许荣茂的人生产生了很大的影响。一是中医讲究望闻问切，培养了他透过现象看本质和在繁杂中找到并解决问题的思维能力。更重要的是，中医的平和、中庸，不急不噪，对他后来稳健持续的事业布局和合理的把握发展节奏都大有裨益。

他说：“中医讲究平和，不会为一些小事急躁。我觉得有一些人很聪明，但暴躁起来不考虑后果，这是做事业的大忌。”

平和、中庸，不急不噪是许荣茂最大的特征。与他相处过的人都会记得他的一丝不苟与细声慢气。即使在一出手就是几十亿的招投标中，他也是不紧不慢，一脸谦虚谨慎又略带羞涩的微笑，于无声处现惊雷，与他所开发的楼盘在市场的强势地位形成鲜明对比。

70年代末期，许荣茂赤手空拳去到香港。第一份工作是在一个药房做事，但因不会讲粤语，很快失业，去到一家工厂做了工人。

香港是一个资本市场发达的地方，各个行业都与其密切关联，许荣茂很自然接触到有关的一些知识，并认为自己也可以做得不错。再加上当时正是香港证券业迅速发展、门槛不高的时候，花钱不多就一试身手，许荣茂因此当上了证券经纪人。有了一点积累后，还自己开设了一家金融公司，靠做证券交易获得了原始的积累。

不少媒体称当时刚30出头的他两年内赚到5亿港元之巨。他说自己远没有赚到那么多，但“在金融市场我比较顺利。”

这期间，许荣茂赚到的却远不只是钱这么简单，从此，他对经济产生浓厚兴趣，进而为他日后带领世茂集团在资本市场的运作打下深厚根基。从

那时至今，许荣茂一直坚持研读经济方面的书籍不断。以至于，不少了解他的人都认为，他更像是一个金融家。

记者们为许荣茂的成功总结了很多因素，但少有人提及他在高峰状态所表现出的冷静思考和自我控制、一开始就有永续经营的目标和脚踏实地，以及能从纷繁中找到目标，并为目标而果断行动的决心。

许荣茂在证券市场上“淘”到第一桶金后并没有继续恋战，而是激流勇退，见好就收，果断又迅速的抽身到了实业之中。

不少人爱说激流勇退，见好就收这几个字，但真正做到却是异常艰难。什么时候退？什么情况下收？如何退得出，收得住？退了，收了又要去向何处？这不但要有冷静慎密的思考，更要有超强的自制能力和果敢的行动与决心。因为做不到这一点，辉煌一时之后转瞬间就灰飞烟灭的人不在少数。脚踏实地不很难，但对于很快赚到很多钱的人而言，这却是难上加难，爆发成名之后不知自己是谁，转眼大家就不知他是谁的角色，每个人身边都有，大小规模不同而已。

简单一句“股市里的钱来得快，去也容易”的许荣茂，具体是如何从正在辉煌的高峰中果敢的退出，我们不得而知。但事实证明他确实做到了，也做对了：在他离开证券市场不久，香港股市即因87全球股灾而陷入困境。如果他当时没有及时退出，今日住在由他开发的数百万平米高档楼盘中的精英人士，都得另外换个住处。

香港股市陷入困境之际，避过风浪的许荣茂，已开始第二次腾飞。

80年代中期开始，他抓住内地纺织服装的低成本优势和香港纺织贸易跃升的机遇，陆续在香港、深圳、兰州等地建立大量的工厂，贴牌为美国等国家和地区生产服装，几年时间，资金就再次翻倍。

投身地产业

1989年是许荣茂人生的又一个巨大转折点。

这一年，他转做房地产：“做服装特别累，员工多，业务量大，但利润微薄。帮美国人做加工，等于为他人做嫁衣，成衣后贴上他们的标签，没有自己的品牌。虽然也是实业，但缺少满足感。”

从此，许荣茂开始以独到的眼光和入微的执行，不断在地产市场的潮流中“低进高出”，在房屋品质和价格上“高进低出”，迅速发展成为中国最具影响力、实力和美誉度的高档地产商之一。

为操作稳当，他把在地产上的第一笔投资献给了成本和风险都相对较小的家乡——福建石狮市。当时的石狮房地产开发刚刚起步，10万块可以买到一亩地，几千万就可以做很大的项目。许荣茂常年在国际上往来，对各国情况都有相当的了解，因此看准中国经济发展的必然趋势，携巨资衣锦还乡，于89年到90年两年间，先后投巨资兴建了振狮大酒店和振狮经济开发区。

两个项目兴建期间，房地产甚至整个经济上的不稳定因素频频出现，再加上儿子许世坛要去澳大利亚读书，许荣茂就于1991年前往澳大利亚，在其首都悉尼和北部城市达尔文一边投资建楼，一边观察学习当地的地产发展模式和经验。但因为澳大利亚的房地产市场已经很成熟了，所以利润空间并不大。

国内的情况归于平静，儿子在那边立住脚跟后，觉得“大家都差不多，中国的空间更大一些”的他，便迅速回到了内地。

此时，他前两年投资的地产都已大幅升值，1亩地从10万变成近100万，仅一个振狮经济开发区投资回报就高达50%左右。

而且，地价还在疯狂的攀升。火热中，许荣茂预感到地价的低成本时代很快就要全面结束，就抓住时机扩张。回国的当年（1992年），就在福建武夷山标购得500亩土地，并投入2亿元资金兴建了武夷山度假村。第二年又投资兴建了占地6000亩的闽南黄金海岸度假村，在当年开办过服装厂的兰州，新建了大规模的东方红商业城。而且加强各方管理和运作，让自己在第一轮地产热潮中迅速崛起。

到1994年年底，许荣茂已从一个地产门外汉，一跃成为在石狮地区最大的房地产投资商。有此基础后，他目光放远，计划直接挥师进京，到紫禁城与各路地产英豪一决高下。

1994年，国家宏观调控政策出台，热潮之后的泡沫开始破灭，北京的房地产市场处于最低落时期，很多城内的地产商都已愁眉不展。对此，许荣茂自己也深有体会：“1991、1992年有人问你是做什么的，你说做房地产的，人家听了说你厉害；到了1994、

1995年人家听说你是做房地产的都躲着你，因为很多人破产了。”

但他还是决定北上，而且要直指高端地产市场。

最困难时期去做最有难度的事情，在常人眼里，这是一步险棋，甚至是死棋。但许荣茂却有“和别人不太一样的看法”，而且胸有成竹，胜券在握：“我们做过一个调查，发现欧美比较发达的国家，高端地产一般都会达到10%左右，甚至更高一点，中国高端市场也有一定的需求，但做的人少。北京作为首都，蕴藏着高消费的市场和能力，前景看好，而且当时处于低点，竞争少，所以我们就来做。”

1995年，许荣茂潜入北京，全情投入，大获全胜。5年内，连开亚运花园、华澳中心、紫竹花园、御景园4个高档外销公寓项目，累计投资额超40亿，4个项目的3000多套房很快就一销而空。

通过此，许荣茂的企业在不断的实战、改进和完善中，积累到在特大型城市开发高端地产项目的经验，形成了集团第一个可被复制的开发运营模式：高档加外销。即使现在，许荣茂当年在北京开发的项目也依然还是高端地产的代表性楼盘，名满京城。

有人曾经估计，在那几年内，许荣茂占去了北京1/3以上的高档住宅市场。但在这整个过程中，许荣茂这个名字却始终鲜为人知。

1998年，国家停止福利分房，商品房顿时热销，作为拥有最多国家机关的北京，楼市迅速走红，进而成为全国各地开发商争抢进入的地盘，一片大好之下，讲究“低进高出”的许荣茂再次转移目光。

这一次，他看上了上海，但遭到一片的质疑和反对。

就连儿子许世坛都不理解：老爸你有没有搞错，我们在北京年年销售名列前茅，已形成自己的品牌，形势这么好，为什么要去上海？

行业领导者

当时的上海，受东南亚经济危机的影响，房地产正处于低潮，许多楼盘跌到了最低价，即使这样，陆家嘴还有一半的办公楼卖不出去。

许荣茂要的就是这个低：你们不懂，中国就要加入WTO了，上海作为中国和亚洲的经济中心，会是中国最大的受益城市，现阶段的低潮主要是受金融风暴的影响，只是暂时的，上海的机会就要来了。

1999年3月，许荣茂注册了上海世茂投资公司，并于年底在刚刚营业的中华第一高楼上海金茂大厦45层落地生根，之后，又在2000年年初，将集团营运总部也从香港迁至上海。

更大的动作之前，他需要拥有一个更好的平台。资本市场发家，打出的牌自然是与资本市场有关：买壳上市。而且在几个月内，通过世茂投资火速购入A股市场上万象股份26.43%的权益，实现构想，并于2000年8月将“万象股份”更名为“世茂股份”。同时还通过对恒源祥等优质资产的剥离，将其主业由商业转型为房地产业。

之后，一个名为“世茂滨江花园”的豪宅浮出水面，轰动上海滩。

世茂滨江是许荣茂在上海拿的第一块地。“从浦东新区政府手里买的。开价就是每平米300美金，我一点都没有还价。当时浦东根本还没发展起来，很多人都认为不划算，但我们的眼光和别人不一样。”许荣茂说：“世茂有个习惯，每个项目的前期调研投入成本都非常高。我们当时发现，上海的房价只有香港的五分之一，但租金已经相差无几，说明升值潜力很大。当时，陆家嘴高档商务金融楼宇已经有20多栋了，但高档住宅却没有一栋。另外，我们从上海规划部门了解到，这个地段正好处于上海城市天际线的变化地带，上海的规划要呈现出‘一波三峰’的景观，一个高峰带是现在的陆家嘴，另一个高峰带是现在南浦大桥那个地段，还有就是我们拿到的世茂滨江这一带。这意味着可以把楼层造得比较高，因此可以把很高的地价摊薄。”

后来，总建筑面积80万平方米，总投资超80亿元人民币的世茂滨江花园果然不负期望，以6幢超高层高档公寓和1幢60层酒店式公寓的规模气派，70%的绿化率和国际一流的规划、设计与品质，成为了中国最高、最受欢迎的高档住宅楼。既创造了销售额连续4年成为上海冠军的记录，更在国际花园城市暨国际花园社区评选活动中问鼎绿色“奥斯卡”，荣获国际花园社区人造类金奖等众多荣誉。

世茂滨江花园的成功，让温和的许荣茂在上海高端地产界一鸣惊人，一剑封喉，同时，由其首创的



“滨江模式”也引起全国关注。

从此，许荣茂和世茂集团对滨江情有独钟。他说：“水是各种景观元素里最重要的一条。既然很多城市里有水，我们为什么不把他利用起来？另外，前面有一条比较好的河流，意味着不会有人来挡你的景观。很多项目今天有很好的风景，可明年或后年就有新的项目起来，把你挡住了。临水可以让你永远有一个好的视觉上的保持。”

2001年11月22日，世茂集团再次在资本市场出手，收购香港上市公司东建科讯控股，将其更名为“世茂中国”（现为世茂国际）。

此后，世茂集团开始不断将“滨江模式”，对外复制，迅速出击。

2001年到2004年，世茂先后启动上海世茂湖滨花园、上海世茂国际广场、福州世茂外滩花园、上海世茂国际会议中心及世茂佘山庄园、南京世茂外滩新城、哈尔滨世茂滨江新城等项目。2004年5月，世茂分别马来西亚地产商签定共同开发吉隆坡“运河城”项目的合作协议，与俄罗斯滨海公司签署合作开发“绥一波”贸易区的协议。2005年2月，世茂在武汉获得拥有2公里黄金滨江地段，面积达858亩的“锦绣长江”项目的土地开发使用权，并于年底启动了项目。

到2005年年底，世茂已在全国累计投资达400亿元，当年实现近25亿的利润，成为中国最大的高档地

产商。并先后入选“中国蓝筹地产”、“中国超级品牌”和“令人尊敬的房地产企业”，成为高档地产的象征和标志。同时还由高端转向高素质楼盘的开发。

“高素质并不一定是高端。中档也可以是高素质，普通老百姓也需要高素质的生活，我们把每个项目都打造成高素质，但不一定是高价钱。”许荣茂说。而且，他对高素质楼盘的未来十分的看好：

“中央有不断增加城镇化比例的政策，现在每年有1000多万农村人口到城市里来；另外像上海、北京正在吸引大量的外国人过来就业、安居；本身住在城市里面的人，经济条件更好后也会对居住提出新的要求。我们还做了一个调查，我发现其他人对这个了解不够，比如上海每年有10万对夫妇结婚，今年估计是12万对，他们也会买房，当然有部分和父母住在一起。这些加起来，数字是很大的。所以我们做高素质的房子，物超所值的房子，肯定大有市场。”

许荣茂说：“随着城市化的发展，我们会把辐射的范围不断的扩大，从一级城市到二级城市，甚至是三级城市。”目前，世茂已在按此积极推进，在苏州、无锡、厦门等城市拥有土地储备，其业务已覆盖到10个大中城市，基本完成了东西南北中的全国布局。

随着城市对宜居环境的更加重视。世茂也受到越来越多政府的欢迎，因而能占据优势地位，得到更大的运作和利润空间。在这个过程中，世茂通过不断“缔造生活品味、成就城市梦想”，为这些城市滨水地带的开发和城市发展作出了巨大的贡献。许荣茂也因此被评为“推动中国城市化进程十大杰出贡献人物”。

国际化企业

为什么在新一轮国家宏观调控下，在不少地产企业再次头疼之际，世茂却能安然无恙，而且逆风上扬，发展壮大？是很多人关注的问题。

许荣茂说：“搞房地产大项目的运作，资金来源应该1有四块：自有资金、销售滚动资金、银行拆借及市场融资。我们主要是一、二点做得较好。自有资金充裕，项目资金到位快，销售滚动也做得较出色，所以银行拆借压力不大，另外我们的资金来源主要在外。”

外资的来源，以及保证销售出色的关键原因，除了投资的眼光之外，与世茂良好的公司治理和运营执行密不可分。

世茂首先是通过两次上市，将公司带到更加规范、透明和现代化的新境界。这两年，许荣茂又引入摩根斯坦利、渣打银行以及中国建设银行等一批世界级金融机构，成为战略股东。他说：“战略投资者进入，对我们提出更加严格、规范、透明的要求，同时，也对我们怎么样跟国际接轨带来推动，为企业发展奠定更好的基础。”

世茂的国际接轨首先体现在人力资源上。许荣茂说：“我们招聘都是面向全球，在上海有六、七十人是在境外有丰富运营经验的人”在人力上，世茂不但有观念，更愿花大钱。比如集团室内设计总监来自英国，年薪7位数，仅每年回欧洲，费用就要几十万。

许荣茂在公司不提倡说“我”，而是说“我们”。他说：“所有公司的这些都是公司的，不是我的。随着战略股东的进入，规模的扩大，决策权或经营管理权应更加集体化，规范化，不应该以人际的状况，说我许荣茂怎么样，而应该是我们怎么样，咱们怎么样？”

许荣茂是个非常注重细节，追求完美的人，即使一个灯也可以几百次的去调。在南京投标地块时，他事前派人做了全套规划模型，装了整整一卡车运到南京，令当地政府感动不已。世茂也是如此，拥有分工很细的专家化管理团队，而且每个人都是行业里的专家。

“这些都是技术的东西，必须要有专业团队来管理。”许荣茂说：“在全国做那么多项目，设那么多公司，如果靠老板说了算，或者某个人说了算，你的失误就会多得多，你也管理不过来。”

世茂有一整套决策的制度和办法。每做一个项目，内部都有一个非常严格的审批。开发部门前期去看项目，研究部门、销售部门、各种预算部门也要一起跟进，从各自的角度提出意见，作出判断。

“这样失误的可能就比较小了。如果是老板说了算，摸脑门子去做，失误机会就大了。”许荣茂眼光独到，更讲究谋定而后动。他说：“其实一开始，我们就重视决策的科学性，实地考察，长期看，我们是不冒进的，讲究稳定，凡事都考虑清楚再做。”

管理上，世茂采取矩形的管理结构保证制度和执行贯彻到底：“有条条，有块块。一个项目是一块，总部还有专业部门，条条垂直下来。项目公司的项目

要和总部协同报，比方说这里有个项目合同，你先得报总部的合同预算，财务审批要和总部的部门去评估。也就是说前面有人在做事，后面有人在监督、在指导。”监督、指导之外，还有相互制约机制：“总部的部门要帮忙项目公司去完善很多事。他要把项目公司当成自己的客户，年终的业绩考评要项目公司给他打分，你是制约项目的，但人家要来考评你服务得怎么样？”

许荣茂说：“房地产的常识大家都懂，可是要实践这样的常识除了精细的算计必不可少外，就全靠管理。”在他看来，高效的管理，必须包括强的纠错和完善能力：“比如滨江花园，为推广二期公寓，一期时的样板间用了不到5个月就拆掉翻盖，为什么？因为半年前你是最好的，半年后不一定。项目图纸我们也要一遍遍看，讨论不下100次。样板间的空调做好了，我们觉得位置不行，调整了三次。窗台的高度，插座的高度，很多人觉得微不足道的小事，我们都认真去做。”因此，世茂有一些不成文的规定，比如样板间每半年拆一次等等。通过这样的办法，他们让每间新房，每栋新楼，每个新项目都克服前面的问题，越做越好。

世茂将诚信是放在首位。2004年，还被中国外贸企业协会信用体系专家评审委员会授予“中国商务信用A”荣誉称号。许荣茂常说：“一个守法的地产商，规范的地产商，有作为的地产商，应该对城市的贡献很大。不但要带动相关产业的发展，美化城市，提升居住环境，还应在税收上，对政府的经济发展和财政收入有贡献。”

因此，他不同意地产是暴利的说法：“我可以给您算一笔帐，比方说，这个地产商的税前毛利是20%，他要打多少税呢？首先是5点多的营业税，20%毛利里面33%的所得税，是6.6%，另外还要交很多的契税、城市配套费等等，所以，这20%里面他交的各种税和费就已经达到70%了，地产商自己只能拿到30%左右，那就是6%。而且他还要为社会公益事业发展，为企业再发展，为改善公司治理，员工收入等方面做很多的工作，所以规范的房地产不应该说是一种暴利，外界对地产业存在太多误读。”

世茂的确是“纳税一分不少”。早在2002年《福布斯》推出富豪榜时就曾悄悄调查，当个财年，世茂就累计纳税5亿以上。

如此本分还能赢利不菲，规模效应也是世茂上午一个核心竞争力。世茂的规模并不是遍地开花把面铺大，而是注重单个项目做好做强，并快速运作把各



△ 谈到地产商是不是暴利时，许荣茂先生算起了细帐

个项目之间衔接得比较紧凑。许荣茂说：“这样带来的好处不仅是管理成本的减少，还能减少推广的时间，在短时间内引起市场注意。更主要的是项目本身的利润增长点会很好，随着项目的逐步完善，后期的推广费用也会大大下降。”

这两年，世茂还在商业地产上有较大投资。对此，许荣茂透露：未来世茂集团的发展模式是将以滨江系列、超五星级豪华酒店、发展中城市里的新城开发这三类物业类型的开发为主要业务。因此，未来几年，集团将整合各方资源，让短线项目和长线项目相互配合。

许荣茂今年54岁，但看上去要年轻得多，像45岁。对自己的状态，他也很有信心：“我觉得我的想法比起年轻人一点都不差。”而且他还看得远：“如果你是一个上市公司的负责人，只盯着上市公司，不是用发展的目光带着上市公司去盯市场，不可能做大、做好。”

许荣茂喜欢读书、看报，了解社会。有一年在美国洛杉矶考察时，他曾花100多美元打的到华人区买回售价不到1美元的华文报纸。此外，他更非常注重对管理和经济理论的学习，50多岁时还是香港MBA的在校学生，而且每课必上，全力以赴每一次严格的考试。

当然，他也有“弱项”，经常拿一些比较贵的地，而且基本上都是从政府的公开招投标获得。这或许跟他的个人作风和原则有些关系。儿子许世坛曾在接受访问时说：“我们没有背景，我父亲一不抽烟，二不喝酒，平时沉默寡言，不懂应酬，也不会搞什么关系。”

努力奉献着

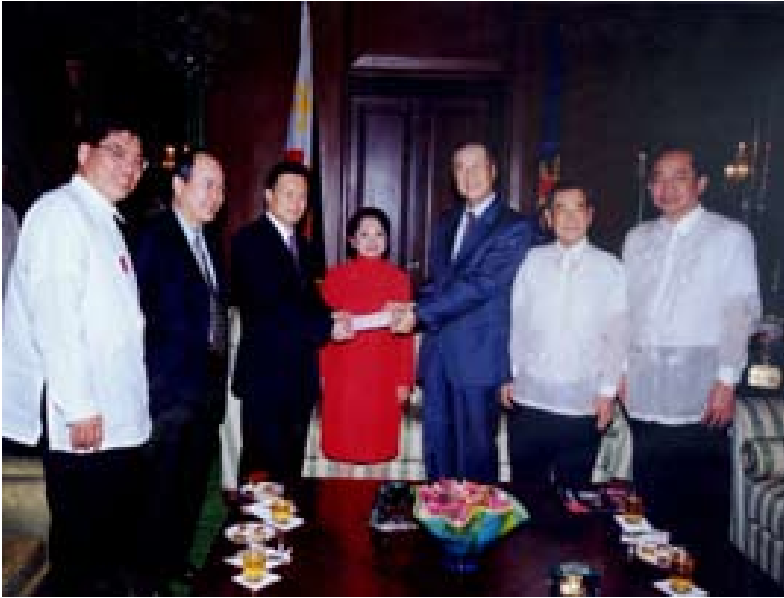
许荣茂为人低调，即使在外开会，也总是“我已经养成习惯，喜欢坐在后面。”但他对社会公益活动和慈善事业却不落人后。

许荣茂的身份很多，现任全国政协委员、全国工商联常委兼住宅产业商会副会长、全球反独促统会荣誉主席、上海市侨商会会长、上海市工商联副会长、上海市工商联住宅产业商会会长、上海市慈善基金会名誉副理事长、上海沪港经济发展协会副会长、香港中华文化总会副会长、香港侨界社团联合会永远名誉会长、香港友好协进会永远名誉会长，并先后荣获“太平绅士”称号、“爱心中国—首届中华慈善人物”称号和上海市“白玉兰奖”等众多荣誉。

作为全国政协委员，许荣茂积极参政议政。2003年，他提交了“发展两岸经济”的提案：“我在台湾朋友很多，联络到很多人士支持两岸统一和发展经贸。”2004年，他提交了包括《推动长三角区域经济一体化的建议》在内的三项提案。2005年，他提交了《整合东、中、西部的优势，促进各区域经济快速协调发展》等多项提案。2006年，他又提交了知识产权方面的提案，大都被有关部门重点参考。

许荣茂对上海感情深厚。在申办2010年世博会期间，他就担当民间大使，出巨资鼎力支持，做出了很大的贡献。因为对城市的规划研究比较多，申办成功后，他又通过考察和比较，向上海市政府提交了关于在浦东陆家嘴金融区和世博会会址间的沿江地带，建造一条“世博滨江走廊”的规划设想。他说：“一边是世界文明的陆家嘴商务区，一边是世界博览会，如果说能够用一个滨江走廊把它连接起来，将会成会上海一个很好的永久的商业带，很好的旅游带。”

2003年12月28日，许荣茂联合新鸿基、恒隆、金光、正大等众多侨资企业成立了上海市侨商会，并首任会长。在其带领下，侨商会不仅为上海和周边城市搭建了国际沟通的桥梁，更为长三角的发展和招商引资做出了突出贡献，而且在短短两年中，就接待了包括马来西亚总理巴达维等在内的十多个政府代表团。并于2005年9月率团赴京，受到全国政协主席贾庆林等党和国家领导人的亲切接见。



△ 许荣茂先生（左三）向菲华商联总会捐献22座农村校舍款



△ 许荣茂先生（右五）在上海侨商会接待马来西亚首相阿卜杜拉·巴达维（右六）

期间，许荣茂还配合国侨办等中央各部委，积极筹备了“第三届华商企业科技创新合作交流会”的活动，使全世界知名侨领、侨商欢聚长三角，共商祖国经济持续快速发展。同时，他还每年花大量时间奔走于美洲、欧洲、东南亚等地区，向当地侨胞介绍祖国的兴盛繁荣，向国际友人展示全国各地改革开放的成果，并不断地邀请广大海外侨胞以及海外各界人士投资中国、定居中国。世茂集团旗下的经典项目也成为内外交流的平台，平均每年接待海外华人华侨及各界国际友人逾数千人次，许荣茂也因此成为宣传中国的国际使者。

世茂集团还一直致力为中国引进更多跨国财团和世界五百强企业，与众多大型跨国财团发展了良好的战略合作关系和广泛的合

作。目前正携手时代华纳在上海南京路上兴建上海“国际大都会”，着力推进上海文化传媒国际化和电影产业高端化的发展之路。

许荣茂说：“以前，我挣钱是为了家人生活的安定，现在却可以实现多一点想法，比如从城市整体规划考虑，投资大型的项目，改善城市的面貌和人们的区域生活方式，缩短和发达国家居民居住环境的差距。我还有一个想法，就是在教育慈善上，做些工作。”

因于这个理念，世茂集团先后成立了“世茂慈善基金”、“世茂教育基金”、“世茂安抚基金”、“世茂红丝带基金”四项公益基金，规模高达数亿元人民币。先后在北京、福建、江苏等地资助了多个高校助学项目。许荣茂本人也多次在国内遭受重大灾害时解囊相助，多次给中小学及贫困地区的希望小学、光彩小学、侨心小学捐款。同时还在国外开展捐赠项目，提升中国和中国人的地位与形象。2004年，许荣茂捐献22座农村校舍款项给菲华商联总会。受到阿罗约总统的感激，更有意义的是，此笔捐献还是菲华商联总会自1960年发起农村校舍方案以来，收到的第一笔来自国外的捐款。

许荣茂对儿子许世坛的希望也是，要了解 and 报效民族与国家。他说：“年轻人有非常好的一面，在境外念书，对外面的情况了解比较多。但对中国的历史、文化了解得比较少，所以我现在尽量让他慢慢深入到各方面来。因为你是中国人，在中国做事情，你先进的管理模式和理念，应该和中国的文化和背景，和中国的老百姓相结合，只有这样，才能做好事情，才能对中国、对民族和社会有贡献。”