

► 经典理财 | JingdianLicai

虽然只是一只刚新鲜出锅的风险投资基金,出资人阵容却超级豪华,有阿里巴巴的马云、有聚众传媒的虞锋、有巨人集团的史玉柱、有希望集团的刘永好、有迈瑞科技的徐航、有九阳集团的王旭宁、有裕福集团的郑俊豪、有联合环球投资的蔡朝晖……

七匹狼延伸投资领域

# 周少雄入伙“牛人基金”

□ 谢嘉晨

福建七匹狼股份有限公司董事长周少雄也出现在这支超豪华阵容上,本身已是“牛人”的周少雄加盟了这只“牛人”扎堆的基金,这只基金为什么会有这么大的魅力?

“牛人基金”周少雄入伙

七匹狼的周少雄以发起人的身份出现在“云峰基金”的族谱中。

“其实这也就是七匹狼集团的一项投资而已。”日前,周少雄,这位福建七匹狼股份有限公司的大当家,在位于厦门武夷工贸的营运中心接受记者的专访时,对于一段时间来媒体炒得沸沸扬扬的“云峰基金”一事显得轻描淡写。

或许对于各种领域的投资已是见惯不怪,对话中,做事果断行为却向来低调的周少雄对合伙“云峰基金”的事情依然没有太多笔墨。

“实际上我代表七匹狼集团出资,因为我跟他们比较熟,所以这只基金主要由我出面。”周少雄说。

因为树大而拉加盟

周少雄的加盟同样缘于“树大招来的风”。

“在央视的一次访谈栏目中,我认识了马云,此后又在几次媒体举办的论坛上和马云照面,通过马云我又认识了虞锋。大约在两三个月前,虞锋给我打电话,邀请我加盟‘云峰基金’,我觉得这只基金的思路不错,没怎么犹豫就同意了。”

相关链接:

“云峰基金”的传神出炉

2009年6月,在杭州西湖的一次游船上,本已是老朋友的马云和虞锋由投资话题萌生了共同做一只投资基金的想法,两个月后的一次饭局上,在听到虞锋关于云峰基金的组建思路后,史玉柱表示“算他一份”;时隔不久,沈国军闻讯后也申请加入,而退出五星电器的汪建国对云峰基金同样兴致盎然;虞锋的老朋友王玉锁以及刘永好也正好有意于PE投资。这几位在中国商界中炙手可热的超级明星企业家,出钱的出钱,出力的出力,在“云峰基金”的雏形上一拍即合。

周少雄的加盟同样缘于“树大招来的风”。

“在央视的一次访谈栏目中,我认识了马云,此后又在几次媒体举办的论坛上和马云照面,通过马云我又认识了虞锋。大约在两三个月前,虞锋给我打电话,邀请我加盟‘云峰基金’,我觉得这只基金的思路不错,没怎么犹豫就同意了。”

投资人,同时也要充当顾问和教练角色。值得一提的是,在“云峰基金”合伙人族谱中,周少雄是福建企业家中唯一入选的成员。

七匹狼延伸投资领域

据最新的消息,与“云峰基金”当初设想的“第一期基金规模达2亿美元”相比,(马)云(虞)锋基金第一期资金的规模已经达到六七亿美元,而基金的总盘子,则可能冲百亿元人民币规模。这只基金含有美元和人民币两只平行基金,目前基金已在香港成立办公室,并很快将在北京和上海设立分支机构。

在周少雄看来,“云峰基金”的投资思路正好跟七匹狼的投资思路很合拍,现在的七匹狼集团早已跳出纺织行业,在风投领域频频出手,上市公司、准上市公司、成长型企业,只要符合划定的风投标准的,都在七匹狼锁定的投资范围之内,而“云峰基金”的邀约,其实就是七匹狼投资领域的延伸。

周少雄透露,“我不参与‘云峰基金’具体的运营和管理,也是充当顾问和教练角色。但作为合伙人,利用地缘优势,可以向基金推荐投资项目,这一点对福建本土企业就比较有利。”

## 打包贷款与廉价外贸平台神奇联姻

企业瞄准150亿美元生意

□ 杨冬

“3到5年内,外贸服务处理量将达到150亿美元。”说这句话的时候,魏强脸上显现出坚毅的表情。

作为深圳市一达通企业服务有限公司的总经理,魏强最近非常忙碌:出席各种论坛,应付多个地方政府的盛情相邀,和阿里巴巴谈合作,约见创投投行等各色人等。

如果说亏损是令企业家最为焦虑的事情,那么魏强的“焦虑”则从2001年开始一直持续了8年。这8年间,魏强和他的团队,只干了两件事情:一是打造了史上收费最廉价的外贸服务平台,二是携手中国银行创新贸易融资模式。这两件事情不经意间却创造了具备爆发式增长潜力的商业模式。

这种商业模式可以这样描述:外贸服务平台通过廉价的收费大量吸引外贸客户,然后用银行授信的贷款对这些客户提供贸易融资,贷款风险和利润由一达通与银行共同分担。

无论客户外贸额的大小,外贸服务(包括通关、物流等)统一收费1000元/笔,正是这种超廉价的价格策略令一达通的客户总量出现了迅猛的增长:2009年末,一达通中小外贸企业客户量超过了1100家,当年实现2亿美元的外贸服务处理量。

也就在这一年,魏强终于结束了焦虑的日子。因为,快速增长的外贸客户所带来的庞大贸易融资需求,令一达通顺利“翻身”——当年实现扭亏为赢。

对于魏强而言,今年又是一个好年景,因为,一个重磅利好从天而降:一些地方政府在发现一达通超廉价的收费后,为了鼓励当地外贸并吸引外地外贸企业,纷纷从财政拨款出专款,用于替企业向一达通支付1000元/笔的外贸服务费用。

据此,魏强给自己设定了一个超常规增长目标,即今年实现外贸服务处理量4亿美元,明年10至15亿美元,3至5年内实现150亿美元。150亿美元!一旦实现这一目标,届时一达通每年的贸易融资额将达到百亿元人民币,这相当于一个中等商业银行的贷款规模。

显然,这种商业模式的增长潜力远远超过了部分创业板的公司,于是,各种创投机构、投行纷纷找上门来。

但魏强却不为所动,在他看来,IPO上市应该是在把公司业务做扎实之后的事情。

## 文化产业遭遇融资难题

银行建议中小型文化企业引进担保公司融资

□ 赵碧莹 潘彧

文化产业已经被东莞市委、市政府列为要大力扶持的第九大支柱产业。然而,由于文化企业普遍缺乏有形资产作为抵押物,东莞又缺乏知识产权抵押的流通机构,银行极少向文化企业放贷。

高速发展遭遇贷款瓶颈

“文化企业贷款太困难了!”一位不愿意透露姓名的文化企业负责人表示,他以公司的名义为动漫项目申请500万元贷款,等了大半年,一直没有获批。“公司没有什么有形资产,我为这笔贷款抵押了个人房产和车,还是拿不到钱。”

“获得贷款非常困难,急用钱的时候都是自己想办法解决。”东莞市荆文化传播公司的负责人彭进平表示,自己连文化企业贷款的渠道都不知道。

工商银行东莞分行公司业务部相关负责人称,至今还没有做出一单知识产权质押融资的案例。广发行东莞分行

相关负责人也表示,若用知识产权作质押的贷款需要报到总行审批才行,程序繁杂,且非常费时。

原因探悉:知识产权评估难、变现难

建设银行东莞分行中小企业客户部童小姐表示,由于东莞知识产权的配套设施不完善,不能解决知识产权质押融资中存在的评估难、变现难、银行对知识产权占有难等问题。文化企业获得信贷后,如果一不还款,质押的知识产权难以变现。而银行自身也不会运用这些产权创造价值,银行承担的风险会更大。

此外,东莞没有知识产权评估机构和交易所,银行要去北京进行产权评估,这也是银行很少审批的原因之一。

业内建议:引入担保公司解困

建设银行东莞分行相关负责人表示,可以引进担保公司,提供保证金或者担保来获得贷款,这样也能解决文化企业抵押物不足的问题。

东莞某担保公司的高管余小姐告诉记者:“通过担保公司可以让抵押物不足的企业获得贷款,但是担保公司也会衡量其中的风险。一般来说,财务清晰,现金流稳定,未来收入预期高的企业比较容易得到担保。”

楼市、矿业投资关上大半扇门,“炒房团”资金悄悄调转“枪口”

## 1500亿温资涌向股权投资

成思危说,民营资本将迎来新一轮转型。国务院新36条给民营资本打开了新的通道,温州资本要带头吃螃蟹。温州市政府一名官员透露,经过30多年的发展,温州的民间资本已达6000多亿元。

温资股权投资至少1500亿

在楼市和矿业这两块温州人曾经最擅长且获利最多的领域,基本上已对民间资本关上了大半扇门。“张宇民是温州资深炒房团成员,他早在2009年底就嗅到了房地产市场的风险,在2010年初,他卖掉了手头2/3的房子,到手的资金投向的目标就是股权投资。

事实上,在温州,像张宇民这样将手头的民间资本转向股权投资(PE)领域并非个例。据温州中小企业发展促进会不完全统计,目前温州民间资本进入PE领域的规模不下1500亿。

“要把手头数以千万甚至数以亿计的资金打在一个并不是很熟悉的企业账户上,哪怕这个投资机构再有名,绝大多数温州人是不敢的。”上海一位温州籍投资机构合伙人表示。除了对外来机构不信任外,温州能否留住高端股权投资人才也是许多业内人士担忧的情况。

温州资本有了“航空港”

早在2008年,中国风险投资研究院院长陈工孟就提出了“温州应打造股权投资中心城市”的建议。在本次论坛上,陈工孟针对温州民间资本的出路提出了四大建议。正是这些设想,促成了温州风险投资研究院的成立。

经济学家、北京大学教授曹和平把温州风险投资研究院以及专业投资机构形象地比喻成“航空港”,他认为,只有航空港、飞机场建立起来,飞机才能起降。温州民间资本也是如此,只有当温州有了一批水平较高的

股权投资机构,温州民间资本才能有投资平台。

除了为民间资本寻找出路外,股权投资对经济发展的重大作用显然也是温州市政府所看重的。以税收收入为例,一家运营良好、只有几十人的股权投资公司,年纳税额可能超过拥有数万名员工的制造型企业。在这一点上,深圳已尝到了甜头。

延伸阅读:

温州炒家“不屑”海外炒房

在转战海外地产的中国炒房大军们,自然少不了温州炒客的身影。

近日,澳星国际地产公司将组织到加拿大购房团,其负责人张总对记者表示,目前已有北京、上海等多人报名,尤其是很多温州人打来电话,还咨询“是否能够专门为温州人组团。”

但正如阿联首温州商会副秘书长



► 理财课堂 | LicaiKetang

## 通胀预期下的企业理财

□ 王大贤

一个外部传导、内生必然、结构性的通胀已经到来,随着信贷政策逐步收紧,理财渐渐成为企业关注的热点,然而,相当一部分企业仍然滞留在“财务理财”阶段,造成企业资产流动性过高、收益性较低,“钱生钱”效益不明显。

善用银行理财产品

目前,商业银行的公司理财进入了快速发展阶段,市场规模迅速扩大。据相关专家统计,从整个行业看,2009年银行对公理财的销售总规模超过了15万亿元。2010年则可能超过2万亿元。

企业财富管理应突出“多、快、好、省”四个方面。所谓“多”,就是理财机构应为客户提供丰富的理财产品以及全方位的投资渠道,全面提高企业的投资回报率;“快”,就是为客户提供准确及时的咨询顾问以及高效快捷的现金管理服务,为客户创造交易性金融投资机会,提高企业资金运营效率;“好”,就是管好钱,通过强大的金融服务网络为企业资金营运安全性保驾护航,同时向企业提供经营中的专项财务顾问服务,帮助企业财富稳健增长;“省”,就是为企业创造低成本融资渠道,同时为企业提供经营中的避险融资工具,从而降低企业财务成本,提高资金使用效率。

保证必要的流动性

如何才能有效地进行理财并达到节税的效果?企业理财筹划首要考虑的是闲置资金的安全性,其次才是“钱生钱”。企业要理财,首先要学会如何处理好闲置资金。

因此,无论如何,企业的经营,都必须保证必要的流动性,保持资产结构的均衡和资产负债结构的协调,不能在一片通胀的喊声和躁动中把流动性强的货币性资产过度地调整成流动性差的非货币性资产,在机会与风险的平衡中,对前者要有必要的放弃,“舍鱼而取熊掌”。

关注资产负债表

低利息、高通胀预期下,企业理财活动要把重点非常鲜明地放在资产负债表上,面向可能到来的通胀

所言,温州炒家们观望者居多,在这场热闹的海外买房潮中,温州炒房团们显得并不积极。

李季表示,邦拓置业的顾客主要是以广东人为主,“广东人的投资比较稳健,只要有好的回报就行了,而温州炒家投机性更强。”易居臣信的李总表示,以前他接触过温州炒房团,也做过他们的生意,但是目前来香港的投资者的温州炒家很少。

温州天浩置业王珍楠是房地产界的资深营销人士,他表示,有温州炒家去海外的有,但是很少,因为海外不确定的因素比较多。

“投资回报在10%以上的我们才感兴趣;低于10%,兴趣就会逐渐减少;少于5%的我们基本不看。”张和平表示。

王珍楠也表示,对适应了中国经济回报率温州炒家们,海外炒房的“小钱”显然无法形成足够的诱惑。