

# 浙商:民间资本何处安身?

□ 高丽莎 余广珠 徐秀□

2010年,《非公36条》出台后,无数目光聚焦在民间资本的投资渠道,2011,无论环境如何变,民营资本将继续发挥着经济转型升级的重要作用。在新年之初,3位2010年浙江经济年度人物候选人,给人们带来了新的投资思路和新的期许。

## 浙江时代商务律师事务所主任邱世枝:让民间资本进入金融蓄水池

“新的一年,我真的希望民间资本能得到正确的引导,形成一个金融蓄水池,去浇灌干涸的田地。”

这是浙江时代商务律师事务所主任邱世枝的新年愿景。

2010年,邱世枝带领15位温州商人携50亿资本组成考察团抵达台湾,就温州资本入股台湾银行进行实质性洽谈,这支队伍轰动了整个台湾银行界和媒体,被岛内各界称为“温州帮”。

在邱世枝眼里,那次出行,其实是浙江资本进入金融领域的迂回路线。而当新《非公36条》公布以后,邱世枝觉得距离浙商的金融梦又近了一步。他正通过自己的专业优势,为温州民间资本的转型搭建一个全新的平台。

近年来,温州民间资本的掘金之路屡屡受挫:俄罗斯整治“灰色清关”、迪拜危机、山西煤改令众多资金铩羽而归,而《新国十条》调控措施的



出台,又使得部分温州民间资本陷入投资彷徨。与此同时,温州民间资本的“炒”性,又让其背上骂名。

邱世枝说,温州的民间资本到了该转型的时候。

“现在中国的经济现状是,热的领域更热,冷的领域更冷,这造成了有的地方剩余资金很多,有的企业却非常缺钱。怎么将有闲的资金集合在蓄水池里,去浇灌最干涸的土地,这是我最想做的。”

浙江是民间资本聚集的高地,如何引导这些资金合理投资?邱世枝认为,让民间资本进入金融业,让企业家投资银行或者成为银行的股东,是

较为科学和有效的方法。

“《非公36条》出台后,民间资本的投资渠道增多了,但门槛还是比较高。新的一年,希望这些有形无形的障碍能尽快拆除,门槛放低,给民间资本一条宽进严管的出路。”

## 雷孟德集团总裁陈阳:把数字电影普及到鄞州的每一条山沟

“从在金融领域游刃有余的‘投资银行家’,转型为继承父辈基业的‘二代实业家’,如何在陌生的天地里探索出一条新的前进道路,这是对我

人生的一大挑战。”

过去的一年,对于雷孟德集团总裁陈阳来说,是一个丰收年。

2010年,陈阳带领他的雷孟德集团进军文化产业,与宁波当地政府共同组建文化产业公司,推出“天天演”惠民工程。这一项目安排了演出活动近750场,受惠群众将达到200万人。陈阳和他的雷孟德集团在进军文化产业的同时,也满足了老百姓的文化需求。“天天演”文化惠民工程也获得了第十五届全国项目类“群星奖”。

陈阳毕业于美国新泽西州立大学,而学经济出身的他,转型进军文化产业。作为一名“80后”企业家,他的梦想就是让老百姓在家门口看文化演出。

“天天演”文化惠民工程实惠了百姓,也使企业树立了良好的社会影响,打响了公益文化品牌,顺利迈出了进军文化产业的第一步。去年,雷孟德集团首次跻身“浙商500强企业”。

面对成绩,陈阳说那已经属于过去。“新的一年,我们将在深化‘天天演’文化惠民工程的基础上,将启动鄞州区数字电影下乡惠民工程,争取在两年内,将数字电影普及到鄞州区的每一条山沟、每一个角落,受惠群众达到上千万。”

陈阳说,今年年中,以灿烂历史文化和厚重地方文化为特色的5A级文化旅游景区——宁波天童名胜旅游风景区将开业,届时,在这块古老的海上丝绸之路发源地,雷孟德集团将开展一系列的公益文化活动,而他

也会将公共文化惠泽民众的事业进行到底。

## 以资本投资杠杆助力经济转型升级

2010年,温总理曾说过是“中国经济最复杂的一年”,对于立元集团董事长郑立来说,却是“投资转型成功,收获的一年”。

靠思想前行,“不做一般投资”的郑立,从2006年开始,将投资精力从传统投资向高新创业投资转型。2010年,所投的项目陆续进入收获期,成立的“蓝色成长基金”快速完成多家拟上市企业投资等一系列闪亮的业绩,让人不得不惊叹他创新的思维,深邃的眼光。在辉煌的成绩面前,郑立却保持一贯的低调:“高手如云的投资行业里,我们才刚刚起步,相比国内外的优秀投资企业,我们还有很远的路要走。”

悄然走来的2011年,是国家实施“十二五”规划的开局之年,郑立说,这一年也是“立元集团实现飞跃发展的关键年”。“大量引进人才,进一步提升内部管理水平,培育立元旗下的企业上市,辅导支持所投项目上市,抽调更多自有资金,加大风投力度,继续开展蓝色成长基金第二期、三期投资……”郑立信心十足地告诉记者,2011年,他将进一步加大高科技型企业的投资,充分发挥资本投资杠杆作用,帮助更多的优秀企业做大做强,促进他们的转型升级,从而助力社会经济的转型升级。

## 超四成上市房企资金有缺口

45%突破财务安全底线

□ 罗莎琳

“若调控期小于一年,10%的房企会面临资金威胁;但如果调控期延长,情况将大不相同。30%的地产企业将突破安全底线。”这是日前独立研究员、清华大学经济管理学院博士杜丽虹抛出的最新调控“测算”。据悉,在四大上市房企(招、保、万、金)上半年整体利润上升的同时,政策调控引发的销售压力也开始逐步凸显,销售面积呈两升两降格局。

## 45%突破财务安全底线

杜丽虹提出警告,要应对持续期在2年的低谷,国内上市房企的财务安全底线,即净借贷资本比上限平均为44%(中位数为39%),而测算结果显示有45%的上市房企已突破财务安全底线。其中有30%的上市公司的实际净借贷资本比财务安全底线高出20%以上,这些企业将在低谷期的第二年面临财务困境。”

在杜丽虹的测算中,本轮调控期若小于1年,10%的房企将



面临资金链威胁。用短期风险头寸来度量企业的抗风险能力,计算结果显示:有40%的上市房企存在短期资金缺口,但多数缺口不大,仅有10%的企业存在较严重的资金缺口。

不过测算结果也证实,2010年的调控中,地产企业的整体资金链状况优于2008年,存在较严重资金缺口房企的比例在2008年底一度高达27%。问题是,以关键的政府部门近期向市场传递的信号透露,调控有持续的决心,调控的周期更加倾向于1年以上。

此时的结果就大不相同了。上述测算显示,调控期超过1年时,30%的地产企业会突破安全底线,有45%的上市房企突破财务安全底线。

此外,开发企业资金来源增速持续放缓。根据中国指数研究院发布的2010年1-7月份全国房地产开发经营数据来看,房地产开发企业年内资金来源389亿元,同比增长39.4%,增速较1-6月回落62个百分点。从各资金来源占比来看,银行贷款和个人按揭贷款占比较年初有所下降,而自筹资金占比稳步上升。

## 四大房企销售两升两降

政策调控引发的销售压力也开始逐步凸显,四大房企上半年销售面积呈两升两降格局。万科、保利销售面积和销售金额均有增长,但金地和招商地产却出现销售金额和面积大幅下降。其中金地销售面积同比回落42.83%,销售金额同比回落37.31%;招商地产销售面积同比回落53.87%,销售金额同比回落41%。

从四大房企公布的中报看,企业显然感受到下半年的销售压力。保利明确表示,国家对房地产市场的持续调控,使市场环境日益规范,一大批战略清晰、专业化的房地产企业迅速发展壮大,行业集中度有所提高。房地产行业的激烈竞争使公司保持持续快速增长的难度加大。

## 浙江小企业借“网”出海

近日,在阿里巴巴滨江园区举行的“全球十大网商巡回论坛”上,外贸企业普遍感叹成本剧增。

“现在很多外贸小企业不是缺订单,而是有单不敢接,最主要原因就是通胀带来的成本压力,让外贸订单成了‘烫手山芋’。目前,大多外贸企业更倾向接一些‘短平快’的订单。”阿里巴巴副总裁干嘉伟说。

他认为,通胀压力正在促使我国外贸企业加速转型,越来越多的外贸企业开始在电子商务上加大投入,开拓网络贸易渠道。

另外,“利用电子商务平台,企业可以接海外客户的小额个性化首饰订单,资金回流快,很大程度上避免了资金积压的风险。”杭州开源艺术品有限公司总经理何荣生说。

(青年时报)

## 吴晓波:中国未来需要大量并购人才

由科技部和上海政府联合举办的第三届浦江创新论坛于2010年11月6日至7日在上海召开,在其间的“企业创新之道:创新与企业竞争力”论坛上,浙江大学管理学院常务副院长吴晓波表示,中国未来需要大量并购人才。

吴晓波认为,企业创新在关注不确定因素的时候应该更多地去看那些已经确定的因素,比如中国每年有多少大学毕业生。他认为中国创新的瓶颈之一就是全球网络的运营人才。其中特别提到并购人才未来会广泛被市场需要。他透露浙江大学目前正在着手展开相关的工作,比如和国际一流的商学院进行合作。

谈到企业创新,他认为很关键的是要抢占制高点,而这或许需要聪明人去做一些“傻事”,而不是一窝蜂地去做诸如“房地产”、“天使投资”等看起来聪明的事。他认为全球重要产业的技术范式正在发生革命性变化,这对原先的领先者可能是一种摧残,一种颠覆性的创新的破坏,从另一个角度讲,对处在后面的追赶者却是很大的机遇。

## 海南:2010年上市公司募集资金达75亿元

记者从中国人民银行海口中心支行获悉,在海南国际旅游岛建设的背景下,海南省资本市场发展迅速,2010年海南上市公司募集资金已达75亿元。海南重点拟上市公司资源库中企业数量从53家增

加到65家。

据介绍,2010年5月,海南康芝药业股份有限公司在创业板成功挂牌上市,募集资金15亿元,填补了创业板无海南公司的空白。海南天然橡胶产业集团股份有限公司于

12月15日正式接到中国证监会批准其首次公开发行股票的通知,2011年1月初将在上海证券交易所正式挂牌上市。据悉,海南重点拟上市公司资源库中企业数量从53家增加到65家。其中,4家公司和首

发申请材料已报证监会,7家公司进入辅导备案期。2010年,海南航空股份有限公司和海马投资集团股份有限公司分别增发募集资金30亿元。据统计,2010年海南上市公司募集资金已达75亿元。(王存福)

## 中国建筑增资收购财务公司

□ 张燕平

近日,中国建筑发布公告称,中国建筑和中建总公司共同投入现金10.7亿元,将中建财务有限公司注册资本金从22亿元增加至10.68亿元。其中,中国建筑共投入现金约

8.58亿元,持有财务公司80%的股权。此次增资收购财务公司,将对中国的资源整和风险控制产生深远影响。公司作为资金密集型的建筑地产类企业,财务公司通过相关金融业务,统一下属企业的内部

结算和资金调拨,将有效降低中国

建筑的整体负债水平,提高公司整体资金的使用效率。同时,通过财务公司的运作,中国建筑可以加强资金的管理和控制,大大提高了公司对风险控制的有效性。

收购财务公司还为中国建筑提供了多元化的投融资平台,建立

起畅通而牢固的资金链。此外,财务公司作为金融机构,盈利水平将显著高于建筑行业。财务公司汇集中国建筑内部资金后,享受的存款利率将高于普通企业,有望在不增加风险的情况下,享受超额收益,从而提高中国建筑的整体盈利水平。

## 价格调控困局:食用油企业“被逼转型”

□ 吴丽华

2010年12月8日中午,位于燕郊经济开发区汇福路8号的汇福粮油集团(下称汇福)大院内空空荡荡,在冬日的寒风中显得格外的冷清。即使在一点到一点半这一平日的上班高峰时间内,从公司宿舍到厂区的路上也只是零星几个人走过。

近日,汇福的多家经销商告诉记者,汇福停产了,停产时间就是2010年12月2日。而就在这一天,发改委约谈四家大型食用油生产企业,要求在两节期间稳定价格、保证供应。

## 赔本生意

天下熙熙,皆为利来。不管是停产还是不报价、不发货,都是因为现在的市场情况下,食用油企业经营已经无利可图,甚至赔本赚吆喝,权衡利弊,企业只得选择停产。

12月2日,国家发改委约谈中粮、益海、九三和中纺四家食用油巨头,提出两条要求,保证供应、稳定价格,据说2011年两会之前不准涨价。四大食用油巨头全国的市场占有率达到60%左右,显然,管住了四大巨头就等于控制了食用油涨价的水龙头,全国400多个食用油品牌在政府部门的这一调控政策下想涨价实属不易。



不过,企业也有企业的难处。使用进口转基因大豆的食用油生产企业,现在进口大豆加工食用油,成本将达到每吨10300元到10400元。按照现在国内的市场价格,市场上散装食用油价是9700元到9900元一吨,这样企业每卖一吨油就要亏损500元左右。

据记者了解,目前市场上小包装油9400元一吨,市场上散装油批发价是9700元左右,散装油和小包装油价格倒挂现象已经出现。北京的一位经销商告诉记者,由于国庆期间,国家限制小包装油涨价,超市里食用油比他们的批发价还便宜,他也曾带着大量现金去超市抢购。

## 调控困局

记者了解到,为了保证调控要求的稳定物价、保证供应,四大企业

集团不仅不能擅自提价,还必须开足马力生产。目前四大企业集团每天的出货量都要上报发改委,一旦被发出货量没达到企业正常开工应有的产量,监管部门就要电话询问,甚至深入企业检查。上述企业内部人士告诉记者,目前企业只能开足马力生产,即使亏损也要保价格、保供应。

但是,据该企业内部测算,作为龙头企业的他们,其目前的经营状况也只能维持一个月左右。元旦前后企业现有的库存就会消化完,到时候企业将没有足够的现金流去国际市场上买高价大豆来维持生产供应。没有原料,没有现金流,市场上高价原材料无法承受,到时候企业也许只能停产。

根据自身的这种情况,他们推算行业内的大部分食用油企业都会面临类似的困局,食用油行业大面积停产、断货的局面一个月之内将

会上演。

而那时,将是一个敏感的关口。因为双节日期间市场需求大量增加,按照中国的消费习惯,这一时期的消费量是全年30%左右,如果食用油行业大面积停产断货,市场影响不可想象。

在企业看来,难题并非无解,主动权恰恰在中国调控部门手中。按照业内的了解,中国政府手中储备了1000万吨的大豆和大量豆油,如果政府能够释放这部分供应,完全能够满足国内市场需求,国际炒家的中国需求概念就会不攻自破,价格自然下跌。

但是,看似完美的答案,在执行过程中再次遇到难题,国储最近一次抛售储备大豆在一片关注中以零成交落幕。

原来,调控部门坚持顺价销售,加上出库费、运输费等费用,企业购买国家储备大豆比进口大豆和国内购买成本都要高,这种状况下食用油企业当然不买账。

大量抛售风险则同样存在。如果国际炒家看准中国手中储备已经抛完,或者储备不多,再次大肆做多,继续炒高价格,而到时中国企业和国储仍要继续购买,到时候为大豆上涨买单的仍然是中国。

如何理顺涨价链条的各个环节,保证物价稳定,显然是调控部门不得不思考的问题。