

温商遭遇生死劫

□ 袁诚

这是一场生死考验

在温州,曾经为无数中小企业带来第一桶金的传统制造业利润再次下滑。自去年6月份以来,大批温州中小企业的年投资回报率由此前的8%到10%跌至1%到3%,而随着银行信贷的收紧,“缺血”的中小企业被迫转向民间借贷,融资成本骤升。

利润骤降

记者调查发现,在原材料上涨、人民币升值、涨薪潮、用工荒、节能减排及融资成本加大等多重压力下,温州中小企业的利润普遍受到挤压,生存困境再次凸显。“温州中小企业原来的年投资回报率为8%到10%左右,现在已经下滑到1%到3%,稍微有些风吹草动,民营企业就会亏损,亏损短期内还能承受,时间稍微长一点就受不了,可能就会倒闭。”温州中小企业促进会会长周德文在接受记者采访时表示。

更为紧迫的是,一些资金链断裂的企业不幸倒在了崩溃边缘。近段时间以来,温州已有三家当地知名的中小企业倒闭或破产,企业负责人被迫逃往境外,留下难以估计的巨额债务。

民间“高利贷”

利润下降之时,资金不足的中小企业将目光投向民间借贷,然而,中小企业的借贷之路同样荆棘丛生。

记者了解到,目前温州的民间借贷长期限的都是月利率3分到5分之间,合算成年化利率为36%-60%,占借贷市场两成;半年以内的短期借贷占六七成,月利率处于6分到8分之间,个别的最高达到2毛,即年化利率240%。

按照法律规定,超过银行贷款基准利率的四倍即界定为高利贷。依据最新的银行利率,半年期的年利率为5.85%,六个月至一年(含)的年利率为6.31%,折算成年利率分别为23.4%、25.24%。对比上述民间借贷利率可知,大多数的民间借贷显然都是高利贷。

救赎之路

人去楼空,高企的融资成本成为压倒中小企业的最后一根稻草。没有人愿意看着自己的企业因资金链断裂而亡,他们开始寻找救赎。

新开设的小额贷款公司与村镇银行或是一个补充,但是温州每个县仅限一两家,额度有限,对于36万温州中小企业来讲显得如此杯水车薪。

“如果银行继续这样紧缩下去,没有政府扶持政策,今年下半年全国40%的中小企业将面临倒闭。”最让周德文感到不安的是看到不少成长性的中小企业倒下。

赵耘耘梦坊间涛啸商潮

“我实在不愿像祖祖辈辈那样,把所有的精力和时间都用在种地上面,永远过着贫苦的生活。我想改变这种现状。”谈及当年的创业史,赵耘如是说。

作为四川省美容美发行业商业副会长级单位暨成都市美容美发协会副会长级单位,赵耘执掌的耘涛企业,如今已走在业界前列。

[详见 A4 版《商睿》]



版面导读

Banmian Daodu

02

龙商从闯关东到搏世界
新徽商魅力绽放花更艳

03

高尔夫球场「贵族标签」下的尴尬

A1

让豫商大旗飘扬

A2

贵州民间商会充盈经济活力

A3

互送「秋波」广渝合造「哑铃」经济

A4

刘显才一切为了造「家」



圈子是什么? 圈子,是一种文化,一种时尚,同时,也是一种价值,一种人脉。

商界里的“圈子生意”

□ 柏宏军

“小品王”赵本山在被问及为什么要跑到长江商学院去进修时,他毫不掩饰地回答:“为的就是多认识点大企业的头头!”

可以说,在中国做生意,不但需要能力,更重要的是——圈子。

据数字商业时代报道,注重人脉关系的中国国情告诉我们,商界的顶级成功人士,都是“圈地英雄”:

李嘉诚的身后,既有长安俱乐部,又有京城俱乐部;

马云是江南会的发起者、组织者,柳传志既是泰山会的先驱,又是阿拉善SEE的铁杆会员,马、柳两人又同时是中国企业家俱乐部和华夏同学会的会员……

笑谈间 成就商业奇迹

据《中国财富圈》一书策划人刘玉蒲先生介绍,中国顶级财富圈子成员,每个人背后都是一个庞大的产业集团,位居一个行业的前列,比如泰山会柳传志的联想集团、江南会马云的阿里巴巴、丁磊的网易等,即使最普通的商学院类的圈子,通过交流生意,探索新的投资、管理之道,“圈友”间强强联合,抱团发展,成就大生意的事情屡见不鲜。

据知情人士透露,爱国者赞助《集结号》就缘于一个圈子活动现场,当时王中军对冯军说:“我们也合作一把如何?”冯军说:“行啊。”三两句活就谈妥了。《集结号》总投资8000万元人民币,当年票房就突破1.8亿元,成为中国电影史上最成功的战争大片。

泰山会,原名泰山产业研究院,成立于1980年代,是最早的民营企业圈子。1990年代初,会员们普遍遇到一个贷款难的问题,于是突发奇想:是否可以创办一家民营企业自己的银行?大家讨论了一番后,拟出一个方案,由时任全国工商联主席的经叔平向国务院递交,结果,银行真的办成了,它就是今天的民生银行。

将圈子商业奇迹发挥到极致而又另类的,非胡润莫属,这个年轻的英国人,在地球上跑了一圈后,来到中国,先是将中国的富人们排出一个富豪榜,然后将富豪榜变成一个高端圈子,再然后在圈子效应



圈子是什么? 圈子,是一种文化,一种时尚,同时,也是一种价值,一种人脉。

商界里的“圈子生意”

□ 柏宏军

“小品王”赵本山在被问及为什么要跑到长江商学院去进修时,他毫不掩饰地回答:“为的就是多认识点大企业的头头!”

可以说,在中国做生意,不但需要能力,更重要的是——圈子。

据数字商业时代报道,注重人脉关系的中国国情告诉我们,商界的顶级成功人士,都是“圈地英雄”:

李嘉诚的身后,既有长安俱乐部,又有京城俱乐部;

马云是江南会的发起者、组织者,柳传志既是泰山会的先驱,又是阿拉善SEE的铁杆会员,马、柳两人又同时是中国企业家俱乐部和华夏同学会的会员……

笑谈间 成就商业奇迹

据《中国财富圈》一书策划人刘玉蒲先生介绍,中国顶级财富圈子成员,每个人背后都是一个庞大的产业集团,位居一个行业的前列,比如泰山会柳传志的联想集团、江南会马云的阿里巴巴、丁磊的网易等,即使最普通的商学院类的圈子,通过交流生意,探索新的投资、管理之道,“圈友”间强强联合,抱团发展,成就大生意的事情屡见不鲜。

据知情人士透露,爱国者赞助《集结号》就缘于一个圈子活动现场,当时王中军对冯军说:“我们也合作一把如何?”冯军说:“行啊。”三两句活就谈妥了。《集结号》总投资8000万元人民币,当年票房就突破1.8亿元,成为中国电影史上最成功的战争大片。

泰山会,原名泰山产业研究院,成立于1980年代,是最早的民营企业圈子。1990年代初,会员们普遍遇到一个贷款难的问题,于是突发奇想:是否可以创办一家民营企业自己的银行?大家讨论了一番后,拟出一个方案,由时任全国工商联主席的经叔平向国务院递交,结果,银行真的办成了,它就是今天的民生银行。

将圈子商业奇迹发挥到极致而又另类的,非胡润莫属,这个年轻的英国人,在地球上跑了一圈后,来到中国,先是将中国的富人们排出一个富豪榜,然后将富豪榜变成一个高端圈子,再然后在圈子效应

都尽量出席。上海浩博投资有限公司董事长袁锦说,这是我们学习的榜样。参加圈子活动必须当做是自家的事情,提前安排好时间,不打折扣,也没有任何借口,只有这样,抱团作战才能所向披靡。

不履行圈子职责、不懂得圈子维护保养的人,早晚会被圈子淘汰。所以史玉柱在他因重大事情不能参加圈子活动时,主动派人交纳请假费1万元。正是因为有这样的聪明,在珠海大败后,史玉柱仍能因得到泰山会的鼎力相助,东山再起。——换个角度看,这又是一个人脉通天的圈子成功学范本!

细思量 谨防“圈子生意”陷阱

很多人的人生格言“心有多大舞台就有多大”正在悄然改为“圈子有多大成功就有多大”。精于人脉经营的成功人士也指出,没有人可以摆脱圈子,独立于圈子之外的“独行侠”会死于非命。但也有吃过圈子苦头的人提醒说,选错圈子如“嫁错郎”,苦不堪言。

2010年在朋友的介绍下,东莞某公司的CEO张先生加入一个高端“财富会所”,缴纳不菲会籍费后,会所组织了一次项目考察的商务旅游,去之前说好有当地政府要人举行接洽商会,结果全过程除了游山玩水、休闲娱乐,真正与商务有关的,只是到当地一个不知名的工业园区参观了一下,所谓的当地政府要人接洽商会,实为工业园区内几个企业到场的小型交流会,而张先生为此付出了3万元的“考察费”。

对时下遍布城市各个角落的菁英会、私人会所之类的圈子,张先生颇有感触地说,挂羊头卖狗肉的多得叫人防不胜防,虽然标榜尊贵、私享,实际上没有什么高端会员,有的连行业专业人士也寥寥无几,沙龙无聊,论坛也是闲聊,其茶水、咖啡的消费倒不少。惟一“增值”的就是会籍价格,拉高了又拉高,其入会资格也不用审核,只要缴足会费就是会员。

而中国顶级财富圈子之一的泰山会,其新成员必须要两名泰山会会员介绍,全体成员投票一致通过才能成为预备会员,一年后才能转为正式会员。两相比较,不难得出某些圈子已成为个人敛财的工具。各类菁英会、私人会所外包装再豪华,但“败絮其中”,尽管通过炒作一籍难求,从某种意义上看,其会籍等同于一种浮华的炫耀和“泡沫”投资。

袁锦指出,一个优质圈子,必须是一个四维空间——既要有广度和深度,还要有信任度和专业度。进入一个圈子,不妨细思量:一是这个圈子货真价实吗?二是真的有我需要的信息和人脉吗?而不要被外包装的假象迷惑,成为“圈子生意”这场富人争夺战的牺牲品。

视野 | Shi Ye

治疗富人投资移民之痛

□ 冯海宁

招商银行与贝恩公司最近联合发布的中国私人财富报告显示:近60%接受调查的内地富人,都已完成投资移民或有投资移民考虑,这一行为在越富有的人群,表现尤其明显。

在一个开放的时代,一个国家犹如一个“围城”,里面的人想出去,外面的人想进来,比较正常。不过,以“人往高处走”的思维来审视富人移民现象,我们就有必要审视富人移民热的社会生态,需要反思许多问题:富人为何要移民?移民的真实动机是什么?有没有办法把富人留在“家”里?

据调查,子女教育、保障财富安全、为未来养老做准备是富人投资移民的主要原因。另据其他报道还有五个原因:一是国内投资环境不好,二是各种税费太高,三是担心被追究经济“原罪”,四是担心被“均贫富”,五是想选择好的生活方式。其实,还有媒体没有提及的原因:不少国家降低门槛吸引投资移民。

我以为,就目前这轮移民热而论,恰恰处于社会转型时期。比如,完善税制加强对富人税收征管,部分富人就会认为税费太高;公众讨论社会贫富差距问题,部分富人就会认为是仇富,担心财富安全。社会转型时期的阵痛是不可避免的,但如果让这种痛持续时间过长,就有恶化的危险。

富人投资移民的原因有很多,首要原因或许还是担心个人财富安全。由于过去富人的创富过程恰恰处于制度不完善、监管不到位的灰色地带,担心有朝一日被清算。还有一部分富人个人财富中存在不少明显的违法所得,由于心虚,所以要尽快转移出去,和某些问题官员转移财富没有实质区别。

其次是担心个人财富增值的问题。由于国内存在各种垄断,投资渠道有限,监管不规范,再加上各种政策性调控,财富增值就存在不确定性。而境外则有着相对丰富的财富增长渠道,而且垄断现象少,市场监管规范。所以,部分富人想通过投资移民以实现“钱生钱”的目的。

因此,要治疗富人投资移民带给我们的痛,关键要抓住要害,即围绕富人财富问题开药方。其一,强化宪法、物权法等相关法律法规的落实,并完善相关法律,给保障财富安全真正装上“保险”。

其二,完善税制必须坚持公平原则,无论是调整个税,还是征收各种财产税,必须要做好公平文章,不能让一部分富人缴税,另一部分富人逃税。尤其要做好对富人的税法知识普及,让富人正确认识税制改革。同时,要清理各种不合理税费。如果我们的税制向国外看齐,富人还会想着去移民吗?

其三,修补公众与富人之间的裂痕。公众认为富人为富不仁,而富人则认为很多人仇富。要修补这种裂痕,需要通过各种激励手段让富人回馈社会。比如,让富人加入慈善行动。修补这种裂痕,关键在于完善慈善方面的相关法律法规,让中国慈善事业真正透明起来,少些“万元餐”丑闻。

最后,打破行业垄断,拓展投资渠道。