

# “新二代”闯商界

□ 张竞怡

近日,胡润首次发布《2011 胡润少壮派富豪榜》,此次上榜门槛为 10 亿元,腾讯首席执行官马化腾荣登少壮派首富宝座,碧桂园创始人之一杨国强之女、碧桂园现任执行董事杨惠妍位列榜眼,是榜上最富有的“新二代”(即通过继承财富成长起来的新一代富豪),三安集团创始人林秀成之子、现任三安集团副总经理林志强则居探花之位。

## “新二代”接棒

据国际金融报报道,“新二代”中已有不少接过第一代创始人的接力棒,展现出企业家风范。如排名第五的海鑫钢铁董事长李兆会就是实力派“新二代”的典型代表。

2003 年,山西海鑫钢铁集团有限公司董事李海仓遭枪击逝世,年仅 22 岁的李兆会辍学回国,继承父业。

短短几个月内,李兆会采取“温和革命”,彻底掌握了公司的实权,并带领海鑫集团在一年内销售额翻番,李兆会用业绩证明了自己的实力。

与父亲潜心经营实业不同,李兆会更推行多元化经营。2004 年,李兆会开始试水资本市场,他以近 6 亿元的价格收购中色股份所持民生银行 1.6 亿股股份,以 31% 的持股比例成为民生银行第十大股东。在民生银行完成股改后,海鑫实业共持有其 1.8 亿股,一度名列十大流通股股东第二位。2009 年,李兆会家族财富总额增至 70 亿元人民币,其中很大一部分得益于民生银行股票市值的大幅增加。此后,李兆会在二级市场频频出手。

2008 年下半年,因库存严重积压,海鑫钢铁一度陷入停产危机。幸运的是,李兆会撑了过来,2009 年海鑫钢铁全面复产,扭亏为赢,告别重组危机。

## “落榜生”不弱

李兆会只是“新二代”的一个缩影。其实,对于“新二代”的财富统计颇有难度。胡润指出,还有为数不少的“新二代”由于个人财富难以计算而暂时排除在外,这些人有杭州娃哈哈集团董事长宗庆后的女儿宗馥莉、三一集团董事长梁稳根的儿子梁在中、世茂集团董事长许荣茂的儿子许世坛、新希望集团董事长刘永好的女儿刘畅、万向集团董事长鲁冠球的孩子鲁伟鼎等。

而且更多未上榜的新二代已在商场崭露头角。毫无疑问,在不久的将来,“新二代”将会成为中国企业的中坚力量。胡润表示:“我非常看好中国‘新二代’的发展潜力,主要原因是他们的学历比他们的父母要高,而且接受海外教育的比例相当高,非常的国际化。”

在中国企业家圈,每 5 个人中就有 4 位会考虑将孩子送出国留学,这个比例也是全球最高的。已有超过半数的“新二代”留学海外,主要接受欧美教育。“新二代”普遍拥有本科以上学历,近两成拥有研究生以上学历,有六成选择商科。

传递价值 成就你我

芙蓉王

文化头条新闻

湖南芙蓉王文化传播有限公司

商界大腕 | Shangjie Dawan

# 商海畅游 乐活畅行——访北京郑州商会会长李梓正

商海是一个道场,他以平常心快乐地修行,在漫不经心中进行加减乘除的快乐运算。在品茗之中,对话之间,李梓正为我们一步步打通快乐的穴脉。

[详见 A4 版《商睿》]



版面导读 | Banmian Daodu

02 囤积商人从富翁到负翁

03 到雪茄俱乐部尊享绅士人生

04 揭秘沈阳富豪「私人管家」

A1 川渝商人深植陇西三地交响飞扬斗志

A2 以盛典之名 解读中国商界

A3 打造「永不落幕的交易会」

# 温商PE之路探索

□ 嵇晨

中国经济最活跃的温州资本,在房产调控、股市不景气、大宗商品暴跌的背景下,开始寻找新的投资出路,而政府同样想方设法搭建多元有序的金融平台,试图疏导温州天量资本从“重仓”高风险的民间借贷,转向更健康的实体经济投资。在此背景下,私募股权投资基金(PE)成为他们当前的首选。

## 从“炒家”到“投资家”

据第一财经日报报道,从 10 年前赫赫有名的“炒房团”到后来的炒农产品、普洱茶、大蒜,温州资本表现出强劲的活跃度。而从去年年底开始,国家收紧信贷,使得很多企业普遍遭遇“融资难”,温州资本应声而动,出现大量的民间借贷,据悉,有些拆借利率月息高达 6 分、8 分。

“那么高利息的借贷资本不可能被投入实体经济,可能更多地跑到了高风险资本运作上,而最近大宗商品的快速暴跌,有些温州炒家损失惨重,也给市场上的投机资本敲响警钟,必须要把资本



投入到实体经济建设中。”中国风险投资研究院院长兼温州民间资本战略投资联盟主席陈工孟在 5 月 28 日举行的 2011 第二届中国(温州)民间资本发展峰会上表示。

“大部分手握资本的温州商人,尚不具备独立考察项目,并制定投资策略的专业能力,但是 PE 作为专业投资机构,可以在这方面有效补充。”陈工孟透露,据不完全统计,过去一年里,已经有 50 亿温州资本流向专业 PE 投资机构。

虽然 50 亿占数千亿甚至更多的温州资本总量很小,但至少说明,变化正在悄悄地发生着。

大部分手握资本的温州商人,尚不具备独立考察项目,并制定投资策略的专业能力,但是 PE 作为专业投资机构,可以在这方面有效补充。



## PE 渴望温州资本

“我们看过温州很多项目,但大部分都很难谈成投资。”一位不愿意透露姓名的 PE 投资人表示,主要原因是温州经济是由千万中小型企业合作,大部分温州企业存在财务架构不完善、关联交易过多等公司治理不规范的问题,而且温州商人不



喜欢“外人”介入。另一家 PE 负责人也对记者倒苦水:“很多温州老板不具备成熟的投资理念,他们给你钱的时候,往往也想在这个项目上插一脚,希望拥有部分控制权,所以严格说来,现在从事股权投资的温州资本,都是以 LP 和 GP 结合形式出现,单纯专业 PE 很少。”

但是,温商什么都敢做的冲劲和打拼精神,也受到了部分投资人的赞赏。中宇创投的董事长翟维德表示,只要合作模式符合双方利益,就有利于整合当前温州零散活跃的资本和资源,打造一个更强大的“大温州经济”,把流散在海外的数千亿温

# 台企在温州投资达10亿美元 温资看好台湾连锁

□ 张妍婷

近日温州举行的第二届中国(温州)民间资本发展高峰会“台湾专场”上,台湾的连锁行业冲着温州丰厚的民间资本,带着项目前来寻找合作。汽车维修、美容、餐饮等台湾连锁项目的现场“路演”吸引了 800 多位温州嘉宾。目前,台湾企业在温州投资已达 10 亿美元。

据钱江晚报报道,85 度 C 咖啡、蛋糕烘焙连锁店,近几年在浙江发展势头迅猛。很多人可能不知道,一进入浙江就被



大家接受的烘焙店来自台湾。在台湾,它用了 4 年超过了星巴克。

“我对台湾的餐饮连锁挺感兴趣,文化相近,大陆市场巨大,关键是台湾有自己的一套做法。”来到现场的温州商人裘

州资本吸引回来。

据透露,现在在温州注册的创投公司已超过 300 家,投资领域主要覆盖三、四线城市房地产、矿产等项目,也有参与大宗商品、定向增发和后期 PE 投资。

## 疏导温资任重道远

目前,由于大量温州资本集中在民间借贷方面,而节节攀升的高利息,也使得资本的炒作泡沫过多,风险非常高。

打开温州当地报纸,四处可见金融咨询服务的广告。温州某区负责人不无担忧地表示:“现在温州有三多,借贷多、担保多、投资咨询公司多。”虽然温州资本向来都享有良好的信贷信誉,当超正常活跃的民间借贷现象出现,风险已经明显溢出。

老宋,温州普通投资客,在接受采访的时候,苦笑着说,5 月初的白银暴跌,使他损失惨重。他是在 4 月听朋友说白银行情又快又好,就向一家提供“期货配资”的金融服务公司借款 100 万,加上自己的 100 万,玩起了白银期货。

所谓“期货配资”,即金融机构借你资本做高杠杆,但所有资金必须托管在指定账户内交易,一旦你的本金亏损到一定程度,该金融服务公司有权进行强行平仓,保住配资。

“暴跌后账户被强行平仓,结果我巨亏,而他们却分文不亏。”老宋透露在股票期货市场走势很好的年初,这类“期货、证券配资”公司生意非常火爆,大部分跟贷款公司借高利贷的都是去做短期市场交易,风险和收益成正比,一旦亏损,就出现死账,导致资本流失。而一些有工厂的老板还不出钱就跑路了,工厂也因此倒闭。

如何管理好温州资本?温州市长赵一德也在 2011 第二届中国(温州)民间资本发展峰会上表示,政府要牵头搭建金融平台,提供金融创新,才能有效疏导温州资本回归实业,回归健康投资循环。目前看,任重道远。

先生说,他之前在温州收购过一家面包连锁店,开始花了很大精力改造,想做品牌,但做了一年最后还是转让。“我看好这个行业,但这背后确实有很多道道,没有想象中的那么简单,这次是来找投资机会的,从合作学习开始。”

台湾石山事业股份有限公司执行董事林峰是个地道温州人,在台湾创业也将近 10 年。他们的便当连锁店已经在台湾发展到 200 家,目前已经进入大陆市场。“台湾连锁行业之所以强,是因为发自内心的服务意识。”林峰说,温州人都爱赚钱,服务行业只想赚钱的往往不一定能赚不到大钱。“赚钱跟人呼吸是一样的道理,人必须要呼吸,企业必须要赚钱,但是呼吸不是人存在的目的,如果你天天只赚钱人生没有目标,生活就不会有品位。”

视野 | Shi Ye

# “品牌”上市是“双刃剑”

□ 曾友超 张秋影

资本力量正在逐步涉足传统的服装行业。借助资本的力量,服装企业可以铸就新的优势,站上更高的平台。但值得注意的是,并非所有的企业都需要资本,适合资本。

业内人士指出,企业通过上市可以获得的好处显而易见,融到资金,实现快速、大规模的发展,这对于那些同质类产品企业尤其有效,比如体育用品行业和休闲装行业。此外,国内对上市公司的要求比较严格,这不但有利于企业规范运作,同时在公众中有较大的影响力,有着巨大的广告效应。

尽管上市有着诸多利好,但 UTA 时尚管理集团总裁杨大筠认为,上市是把双刃剑,并非评价服装企业的唯一标准。比如,对于做个性化的品牌而言,上市的意义并不大。

具有原创意义的高级女装品牌,并不是靠上市资金或者是获得支持就能做得多好,它们更多地是通过在消费者中形成一种偏好和认知后,再做品牌延伸,比如延伸到香水和化妆品。我们了解的瓦伦蒂诺就是遵循了这样的发展道路。所以说,上市对于个性化和高端品牌的影响本身不是特别大。

但对于大众化的品牌来说,特别是需要量产和规模化的企业来说,其影响则是特别巨大的。通过融资,这类企业能在终端占有更大的市场份额。这是好处,但也有坏处,企业上市不是一次性融资,会在成长的过程当中不断融资,在这个过程中就会稀释自己的权益。

也就是说,外国的股东进来的越多,原始控股权人掌握的控制比例就越少。在不断稀释的过程中,其创始人对于这个品牌的控制力越来越弱,需要尊重投资商的意见,但投资商本身对服装行业并不关注,他们只关注利益回报。什么是回报?就是每个季度、甚至是每年的利润要达到最高

做时尚这一行,品牌做到一定年龄的时候,会跟人一样老化、体力衰退,这时就需要动手术,需要进行修补,需要重塑形象,这样品牌才能走下去。这也意味着需要两到三个月或者是两到三个季度,甚至是一两年的时间进行品牌转型。但对于上市公司来说,董事会和投资商肯定不希望看到这个结果,他们希望看到业绩每年按照一定的百分比增长。如果一个人提出马上增长的计划,一个人提出来要亏损两年后再增长的计划,投资商肯定选择会选择前者,而这样品牌也有可能从一个优秀品牌最终沦为一个被消费者唾弃的品牌。

此外,在中国,服装企业中 90% 以上都是民营企业,其中绝大多数又以家族式经营管理为核心,这与资本市场习惯的股份制游戏规则并不兼容,想上市就必须进行股份制改革。

所以,上市对于服装企业是把双刃剑,需要因地制宜,慎重考虑。

休刊启事

因端午节休假,本报于 6 月 6 日休刊一期。

本报编辑部 2011 年 6 月 5 日