

“老字号整体上还是缺乏网络营销意识，只有部分老字号主动与电子商务公司合作。”

“试水”网购 老字号任重道远

□ 卜春艳

在6月17日开幕的2011中国(上海)网络购物大会上,沪上多家知名老字号亮相。对于老字号“试水”网购,百联集团旗下某电子商务公司招商总监张鹏接受新民网采访时称,老字号应运电子商务的整体意识还有待提高。

据新民网报道,记者在网络购物大会现场看到,张小泉刀剪携带其旗下的系列产品前来参会,除了推介传统的刀剪用具,还特意推出了厨具新品。张小泉公司副总经理陈宁介绍说,今年年初在淘宝商城开出了首家网上旗舰店,目前销售情况不错。网络销售使老字号尝到了新渠道的甜头,张小泉将根据网购的特点,为网购群体量身定制产品。同时,在价格上体现网购的优势。据称,张小泉的部分产品在网下促销,创下过一天卖出1000多件的好成绩。

冠生园销售公司商贸大区经理陈琪对记者说,目前冠生园尚未为网购客户专门设计产品,但公司的新品首先在网络亮相。网上购买冠生园产品的,大多是年轻群体。该公司产品虽是老字号,但有的还是符合年轻人口味的,如蜂蜜柚子茶等。他表示,目前网络销售只是作为现有市场的补充,今后将考虑针对网络销售设计新品,延伸产品线。据悉,冠生园网上旗舰店的销售,已经能抵上两三家实体店的业绩。

“老字号整体上还是缺乏网络营销意识,只有部分老字号主动与电子商务公司合作”,张鹏对记者说。他还表示,一些老字号的网络营销拓展力度较为局限。另外,网络消费者对价格敏感度更高,大多是年轻消费群体,老字号还缺乏针对网络的消费策略。

在展会上,有参观者对记者说,他们看好老字号参与网购。国内网购市场较为混杂,诚信度有待提高,而老字号在品牌方面具有优势,容易得到消费者的接受。但他认为,网购消费者希望老字号的产品及价格都能在网上展现“新面孔”,对年轻人具有一定的吸引力。



□ 杨思源

他是个很有喜感的台湾商人,不说话的时候抿着嘴笑,说起话来更是咧着嘴大笑。在第三届海峡论坛上,记者遇到了这个爱笑的台南商人——谢进兴。本次论坛,谢进兴不仅带着自己的员工们前来“学习”,还促成了厦门市中医院与台南

当然,能够在这么短的时间完成这笔交易是有前提的。“开发商就是我的客户,我很了解他们的项目进展。”

民间借贷 地产商“拼命”博弈

□ 姜洪桥

“人们不了解温州人的放贷习惯。”北京联达四方房地产经纪公司董事总经理杨少峰对民间借贷是否通过机构担保的提问表示否定。他向记者举例,对小笔生意,温州人有个说法,“公司盖章人家不信,个人签字才可靠。”

如今,了解温州民间放贷的手法和习惯对于资金紧缺的地产商来说很重要。与机构借贷不同的是,民间私人借贷更愿意选择开发商项目后期资金环节,呈现出短、小、快的特点。

私人借贷

作为地产经纪人,杨少峰似乎想把借贷的中介生意做得更大一些。最近,他一直在与一些大型的投资机构联络,甚至在了解一些项目股权投资的可能性。不过,目前为止他的投资中介是为放款人提供评估服务,当然,这些提供资金的人其实都跟他很熟络。

杨少峰最近完成的一笔贷款业务是为一家开发商提供6000万元的为期3个月的借款,利率是月息2分(年利率24%)以上。“说实话,这笔钱是临时凑出来的。”杨少峰如此描述这笔总额看起来并不那么小的业务。当开发商向杨少峰提出临时借点钱的要求时,杨少峰立即给他的温州和福建朋友打电话,用了不到两周的时



间筹出6000万元。

事实上,筹集这6000万元借款并非是仅两周就可一蹴而就的。早在2007年8月,杨少峰就曾在博客上预测银行会提高第二套房首付。那时候,他已经通知自己熟络的私人投资者,“暂停其他投资计划,准备好钱,房地产企业即将出现资金困难。”杨少峰当时预测,2008年1月至3月将是放贷的好机会,因为这个时期是销售淡季,银行贷款困难,而且在春节前夕,施工方一定会向开发商催讨账款。

如杨少峰所料,在2007年房价高潮之后,紧接而来的就是开发商的痛楚。从2007年第四季度开始,部分房企已经出现财务危机。而今年年初,房企财务危机已为人所共识,开发商蜂拥寻找各式各样的借款门路,民间私人借贷的利率通常是月息2分至3分(年利率24%至36%),而某些渠道的利率更是高得惊人。杨少峰认识的一位开发商,从典当行借了

4500万元,为期三天,利息是每天100万元。“每天100万啊!”杨少峰竖起食指,夸张地向记者比划着。

一位房企财务总监告诉记者,“听到很多开发商借高利贷的说法。借款的方式也是五花八门,有的从其他行业企业拆借,有的靠私人借贷,还有些找外资。不过,外资进入楼市已经很少,都是些投资其他行业用剩下来的资金。”

杨少峰本人是福建人,曾在福建的半官方组织有过很长的工作经历。这为他认识福建和温州一带的商人提供了便利,其所在的房地产经纪公司的另一位合作者便是北京温州商会的负责人。也因为这些资源,杨少峰在北京多次组织过“温州购房团”和“唐山购房团”。他在自己公司的宣传资料上称,掌握着上万个来自温州和唐山购房人的信息。

当然,能够在这么短的时间完成这笔交易是有前提的。“开发商就是我的客户,我很了解他们的项目进

展。”杨少峰称,私人借贷最担心的就是风险,没有把握他们通常不敢轻易借钱。正是由于这个原因,私人借贷成交很困难。“规模通常在1亿元以内,一年做个几单了不起了。”杨少峰说。

温州民间借贷一向注重实际。他们通常也会要求担保或者抵押,但不是由机构提供。“有时候他们也会要求我本人或者公司来担保,因为他们确信我更熟悉开发商的情况。”杨少峰说。至于抵押,比较可靠的办法是用开发商的项目抵押,而比较关键的是选择进入的时点。进入的时点不同,抵押物也有区别。

救急不救穷

如果从时间顺序来说,开发商的资金来源可以简单划分为自有资金、占有资金(工程垫付款)、开发贷款、预售资金和个人住房按揭贷款。一般的开发商都是依靠资金滚动运转,购买土地之后,自有资金基本告罄,施工方垫资施工,同时指望施工到一定进度后获得银行的开发贷款,以期获得预售证,再用开发贷款和预售资金填补施工资金。对于大部分开发商来说,资金运转是一环套一环,紧紧相扣的,断上几天都很难承受。这也是开发商资金容易出现漏洞的原因所在。

北京泰福恒投资发展公司副总经理刘新虎表示,目前出现资金困难的开发商多半有两种。一种是企业规

模虽大,但扩张太快,再生产资金不足;另一种是小型企业,由于贷款批不下来,资金滚动不畅。如果按照资金运转来说,刘新虎的分析也可以理解为,扩大再循环和单循环的不同困难。

与机构投资者不同的是,杨少峰和他的温州朋友更倾向于选择介入最后两个环节,即项目建设基本完毕和即将进入销售的环节。借款总额小,且时间短,不超过半年,风险也比较小。实际上,这是一种救急不救穷的方式。私人放贷通常会要求开发商用住房作为抵押,道理比较简单,“一旦出现问题,我们至少可以拿到已经完工的房子。”杨少峰说。当然,前提是贷方了解该项目,防止出现多重抵押的情况。

由于开发商资金来源和抵押的混乱,民间私人投资者往往小心翼翼。而杨少峰这样既了解项目情况又熟悉投资者的经纪公司就成了便利的桥梁。

杨少峰合计着把借贷业务扩大,一个主要的方式是与温州、福建一带的民营企业财团合作,“他们可以动用的资金量大,可以运作更多方式的借贷。”眼下,杨少峰正在评估5个项目。这些项目多半都是刚刚获得土地,缺乏前期运作资金,以股权投资的方式更为合适。不过,他承认,在目前的市场环境下放贷需要万分谨慎,每一个项目都要仔细琢磨,杨少峰说:“我已经想好了,北京五环以外的项目绝对不做,风险太大了。”

浙商回归 龙游绽放

5年多来,浙江省外“浙商”来龙投资创办企业30多家,投资总额达50多亿元

□ 黄马强 汪耀南

6月18日,在浙江省人民代表大会举行的2011(第二届)中国民企投融资大会上,发布了“2011浙商最佳投资城市”,龙游成为该省唯一获此殊荣的城市。

“厂房设计、土地平整等工作正在加紧进行中。”浙江创展电子科技有限公司总经理童卿表示,项目的前期准备工作进展顺利,力争8月份开工建设。

童卿是龙游人,作为“浙商”的一员,他于2005年在上海成立一家食品贸易公司。经过几年的打拼,“羽翼”逐渐丰满的童卿,发现近年来龙游经济发展软硬环境日益改善,打算回乡发展。“龙游电子产业基础好,集聚优势明显。”经过多方考察,童卿最终决定投资204亿元,在龙游城南工业区内上马数字接收机等电子产品生产项目。

当前,龙游紧紧抓住全省建设“大平台大产业大项目大企业”的战

略机遇,高起点规划现代产业大平台。同时,通过连续开展“工业服务月”活动、出台招商引资企业“终身服务”、加快工业发展的若干意见等制度和政策,不断优化发展软环境。

此外,龙游以乡情、亲情和独特的龙游文化为纽带,依托省内外龙游商会、同乡会和省“山海协作”等平台,深入实施“省外浙商回归工程”,吸引广大在省外发展并壮大的“浙商”来龙游投资创业,为龙游可持续发展增添新活力。

作为龙游纺织产业的“种子”企业,“华飞轻纺”于2007年9月投资龙游。温州籍老板郑永飞于上世纪90年代到江苏发展。“距离远、厂区分散,不利于管理和成本控制。”为了企业更好地发展,经过反复考察论证,最终选择了龙游。

从2009年1月投产至今,在短短的两年里,“华飞轻纺”从原有的两条生产线扩充到了20条,产能翻了10番,规模总量居国内色纺业第



一。

今年初,总投资99亿元的“华磊轻纺”50万纱锭色纺生产线项目又已启动。“待两个新项目建成投产,公司在龙游的总投资将达22亿元,用地1000亩,生产规模超100万纱锭。”郑永飞表示,下一步,打算把总部经济迁来龙游。

据不完全统计,2006年以来,

省外浙江人共来龙游投资创办企业30多家,投资总额达50多亿元,有力地促进了龙游产业转型升级。“下一步,重点做好与央企省企、上市公司及前沿企业的对接,招大商高商。”龙游县招商局局长贾仲银表示。

台南商人 经商厦门顺便读博士

年的时候,在一次机缘巧合下,谢进兴接触到了足弓矫正方面的产品与知识,从此他便对这项技术产生了浓厚的兴趣。2002年,谢进兴和他的团队研发出了一款GoodARCH纳米远红外线足弓矫正器,为它取名为“脚的眼镜”,意思就是能为脚做矫正的仪器,患者穿上他们公司独家研发设计的矫正器专用鞋,便可修正扁平足等足弓问题。

问谢进兴为何对这项技术情有独钟,他说,病人需要的不仅仅是药物,更需要那些能够保养骨架、控制饮食、预防疾病的方法,“足弓就像人体的地基一样,打好地基,对人体的健康无疑是很有好处的”。

因看好大陆市场的消费前景,2006年,谢进兴开始进军厦门。如今,他在厦门市中医院旁开了一间旗舰店,店内不仅卖“脚的眼镜”,还

有他们自己研发的生活用品。谢进兴说,由于推广的时间并不长,很多厦门市民都不相信,怎么可能穿着鞋病就好了。为此,他总是不厌其烦地告诉大家,“要健康,不是只有打针吃药,应该有更长远的方法”。

经商不忘学习

来厦门发展的同时,谢进兴也对大陆的中医技术产生了浓厚的兴趣。“推拿、穴位、针灸,这里是发源地,我们来学习就像在朝圣一样。”为了让员工们也能学习到中医技术,他特地与厦门市中医院展开合作,每年输送一批又一批的员工来厦门学习。

在这次海峡论坛上,谢进兴就带着他的近百位员工,一起参加“2011海峡两岸中医药发展与合作

研讨会”。他不仅自己好学,还积极地促成台南大学与厦门市中医院的交流合作。未来,台南大学医疗机电系统研究所的研究生,将有机会利用寒暑假,到厦门市中医院实习。

在谢进兴的名片上,记者还发现了一个有趣的头衔——厦门大学管理学院现代管理研究所博士候选人。谢进兴说,以前因为一些因素,自己没有获得想要的学历,所以一直都想要有进修的机会,2006年他来厦门发展,刚好碰到厦门大学在招生,他就借着投资的机会来学习。“博士一年级的时候,一礼拜要上三四天课,我经常坐‘小三通’来上课。”不过,因为忙着生意上的事,他也一直没有顺利毕业,“今年9月份就要答辩了,希望能够早日通过”。

苏商齐聚 共谋发展大计

2011 苏商 500 强峰会暨苏商投资中国首选城市颁奖典礼在苏州举行

□ 俞永

6月17日,2011苏商500强峰会暨苏商投资中国首选城市颁奖典礼在苏州国际博览中心隆重举行。来自国内外的1000余位优秀苏商、来自全国各地的30位城市市长以及学者汇聚一堂,共谋应对挑战、抢抓机遇、推动转型升级和苏商群体发展大计。

此次峰会的主题是“新十年、新格局、新领袖”。作为“十二五”开局的2011年,中国战略机遇期进入后一个十年,江苏经济结构转型将在一个复杂的国际环境与国内政策常态化背景下艰难启程。“十二五”,面对新战略十年、新经济格局,苏商将如何继续领跑全国经济,苏商新领袖又将产生在哪些行业?企业如何实现战略转型?制造业与服务业如何互补?如何借资本之手推产业链整合育世界级企业?这些都成为本次峰会热议的话题。

与会代表认为,要成为“苏商500强”不仅要苦练内功,更应该走出江苏,向广阔的中国大地上施展自己的拳脚。而卓越的企业应该不断提升自身的国际竞争力,必须实现在三重境界上的跨越:从500大企业到500强企业,直至500年企业。

峰会还发布了2011苏商投资中国首选城市榜单,以推动“苏商500强”的成长,帮助广大苏商寻找最佳的投资平台和投资项目,加快江苏省产业转移步伐。

辽宁省法库县、海南省文昌市、广东省廉江市等县市获得了“苏商投资中国最具投资价值城市”称号,宁夏回族自治区吴忠市、安徽省颍上县、吉林省和龙市、陕西省凤翔县等县市获得了“苏商投资中国最具投资环境城市”称号,云南省景洪市、重庆市双桥区、池州市贵池区等县市获得了“苏商投资中国最具投资潜力城市”称号。获奖城市代表纷纷表示,苏商是讲诚信、重实效的商帮群体,通过此次活动更充分感受到了苏商的实力与活力,回去后将依托本地资源优势,制订更具吸引力的招商政策筑巢引凤,吸引更多的优秀苏商到当地投资兴业。