

信念铸就 儒商的成功人生

高峰,1971年11月出生于江苏省盐城镇,学习成绩优异。高中毕业后开始创业,先后创办过装饰和机械公司,后来转行做钢构和建筑。2009年在成都金府路做彩钢行业,经营公司之余不忘充实自己,于2010年攻读美国美联大学MBA,现任江苏苏亚机电制造有限公司成都分公司总经理。

要想把“家”发展得更好,需要成员的集思广益和建言献策,尤其是目前商会还处于年轻阶段。高峰认为商会应再多召开茶话会、座谈会,营造和谐温馨的环境,传递会员心声,切实解决会员之所急;会员之间经常走动,以便及时了解会员企业信息,现场交流管理经验……相信高峰的心声亦是商会成员的心声,在集体的同心同向下,四川省江苏商会这个“家”会日趋壮大。(详见A4版《商睿》)



视野 | Shi Ye

重塑浙商精神 走出“三上三下”阴影

□ 观思

当前的中小企业,无疑又面临着自金融危机以来新一轮的、普遍的、严重的经营困局。

从《观察与思考》杂志主管单位浙江省社科院的调研情况,以及该刊记者深入温州等地区的调查来看,前段时间传闻的“倒闭潮”一说,实际上并不成立。但是,浙江本地的中小企业,特别是处于产业链低端的劳动密集型的中、小、微型企业,确实日子不好过。据该刊记者调查,温州有近20%的中小企业处于半停工或者停工状态,制鞋等个别行业的小企业停工状态更为普遍。

当下中小企业的经营困局,其产生的背景主要是2010年以来“三上三下”共计六个方面的经济环境因素。

其中“三上”,一指人民币汇率上行,二指CPI上行,通胀形势严峻,三指企业经营成本上升,包括原材料、土地、能源、劳动力等多种生产要素价格的上涨;“三下”则表现为,一是投资增长率下滑,二是信贷投放增量下降,三是节能减排压力趋紧。

从希望中小企业更好发展的旁观者来看,意识到“三上山下”的存在还远远不够,还必须科学、理性地认识和应对“三上三下”。

比如说,近年来CPI高企出现的通货膨胀预期上升,必然会传导到信贷投放量的下降,而信贷投放量的下降,对于贷款依存度较高的中、小、微型企业来说,就会出现资金链紧张的问题。调查显示,“2011年以来,温州70%的中小民营企业缺钱,即便是高息诱惑下走民间借贷渠道,也难借到钱”。但是,以上两方面不利因素毕竟是短期的影响。对于企业来讲,撑得住就撑,撑不住兼重组,实现良性扩张也不失为良策。当然,政府应通过“引导帮助成长性、科技含量高的中小企业到资本市场实现直接融资,完善中小企业股权交易平台,重点培育小额贷款公司,探索民间融资阳光化道路”等多种方式,真正形成与民营经济大省相匹配的有特色的金融环境,这应该也是努力的方向。

对当前浙江民营企业成本上升影响最大的,实际上是原材料成本及相关生产要素导致的经营成本的上升。面对“三上三下”的挑战,浙商要重提并进一步发扬浙商精神。

浙商精神是什么?创业期,浙商展现的是著名的两个“四千精神”;守业开拓期,浙商展现的是勤奋务实的敬业精神、灵活创新的变通精神、抱团合作的团队精神、恪守承诺的诚信精神等四方面。新世纪新阶段,浙江人均GDP已经达到了7600美元,对当代浙商的精神风貌,最近浙江省社会科学院课题组将其概括为“任时敏行,开拓创新,勤奋拼搏,诚信守义,情怀家园,四海为业”。经历了不同时期,浙商精神风貌趋于不断地提升和完善,但有一点,浙商的“炽热企业家精神”是永远不能丢掉的。

周宁商帮“联保”抱团做生意

□ 万晓晓

浙商看温州,闽商看周宁。闽东山区的这个曾经长期贫困的县城周宁,仅有20万人口,目前就有8万人聚集上海,从事着钢材贸易的生意。

善用银行的钱,这是钢贸行业公开的秘密。在这个行当里,不论上海人、温州人还是福建人都熟练掌握,而从事钢材贸易的周宁人是代表。26年来,周宁人在这个领域里的成绩是,份额占据上海钢材贸易零售领域的90%,现货领域的90%,批发领域的70%。

钢贸企业融资路径

据经济观察报报道,福建人张良在上海从事了四年的钢铁贸易生意。

从事这个行业之前,就有人传授经验:只需3万元,就能获得注册资金为100万元的企业凭证,并有专门公司提供注册、验资等全程服务。

最重要的是,公司成立后,可以先借来钢材,做小批量的销售,一定规模后,将钢材抵押给银行,贷出资金,便可再上一个台阶。这其中,当然要运用到“买卖双方相互开票、虚假贸易,并且将钢材多次抵押给银行”等手段。

不过,张良说,做一家钢铁贸易企业并不难,但眼下仅靠钢材贸易赚钱已经很难了。因此,在上海,这个行业里有个秘密就是:要赚钱,周宁人的身份很重要。

因为即使同为福建老乡,周宁人、福安人或政和人,在银行的信用也是不一样的。

“比如,同等条件下,周宁人可以从银行拿到500万元,但政和人只能拿到300万元。”张良说,这不仅是个人信用问题,还因为钢铁贸易行业里的周宁人通常是以“联保模式”获得贷款。这种“联保模式”,是不用抵押物,就凭个人信用,便可从银行贷出融资来。如此,企业相对灵活,少受约束。

“在上海滩做钢贸,要想从银行拿出钱来,还有一个办法,就是找个某钢材市场的大户作为介绍人,最好搞个注册资本500万元以上的公司,找担保公司帮你搞定。”一位钢贸业内人士说。

张良采用的就是找担保公司“帮忙处理”。担保公司会依据银行需求,制作出模板,详列:应付账款占总资产的比例、购销合同、库存、走账记录等。

“只需把资料送至担保公司,会有人做详细指导,担保公司会在送去银行前,帮你处理关键信息前后是否一致。”张良说,“银行的审查人员拿到资料后,认为记录一致,匹配银行要求,约半个月的时间,钱就下来了。”

据上述业内人士介绍,其实银行的客户经理、支行的行长是知晓其中奥秘的,但是反正坏账风险都由担保公司承担,且担保公司在银行一般都有保证金。



张良说,做一家钢铁贸易企业并不难,但眼下仅靠钢材贸易赚钱已经很难了。因此,在上海,这个行业里有个秘密就是:要赚钱,周宁人的身份很重要。

产做抵押,贷款额度较小,银行根本看不上,只能去求担保公司。

“一般担保公司给银行的保证金,又是钢贸企业从别处借来的,等款下来后再还。”张良透露,在上海的担保公司,有半数是由周宁钢贸商所开,不仅提供融资担保,还用银行借来的钱做高利贷。

张良采用的“货押模式”,即以企业



名义,将钢材抵押给银行。不过,这在周宁人看来,是进入行业的初期状态。

“货押模式在期货没有出来前很好用,但现在,它的风险在于,钢材价格起伏大,贸易商很难赚钱,以至于很多企业不得不退出转型。而‘联保模式’是以诚信担保,我们拿到钱后,可以多元化经营。”福建省周宁县上海商会会长周培建直言。

换句话说,贷出的钱并不局限于只做钢贸,可以进行其他的投资。因为单靠钢材贸易,企业已经很难盈利,钢贸企业只是贷款融资的平台。

周宁人的联保模式

据了解,周宁人的“联保模式”贷款,一般是由4至10人组成“联保组”,

他们相互间为可靠的亲戚、朋友关系。

“先一步到位成立个注册资本较大的公司,这样贷款额会更高些,公司成立三个月后,便可去担保公司申请贷款。”一位知情人士透露,至于国家规定的银行贷款规定使用用途,其实很好解决。他透露,一般银行的贷款通常是要打到客户提供的上游供应商那里,这时,只需随便找个公司签订购货合同,送去银行就可以了。“钱出来后,大家就按自己的计划使用,或者购买钢材,或者放贷、投资等。”该人士表示,在钢贸企业壮大之后,旗下会成立担保公司、物流公司或房产中介等。

这样,逐渐形成一个滚雪球模式,以钢铁贸易企业作为融资平台,从银行融资,然后获得金融、地产股权后,再反手抵押给银行,不仅可以获得相关分红、收益,又不影响钢贸领域的现金流。

一家银行的苏州分行行长说,“以个人为单位的联保模式贷款,通常只能贷500万以下,为期半年到一年。”但据了解,在上海,周宁人可以用联保模式贷出3000万元。

上海曹安钢材交易市场董事长周培建说,周宁人的“联保模式”便于抱团成长,已经日趋成熟,并且获得银行的认可。“钢贸企业拿到钱后,说好听点是资本运作,其实也是在做高利贷等其他用途,但这是有市场需求的,只要不超出法律的边界。”周培建说,现在温州民间资本已达到7500亿,大家私下操作模式是一样的。

据他介绍,在法律许可的状况下,高利贷的利息已达到5分至6分。银行只要确保资金安全,其他也不过多干涉。

早期来上海打拼的周宁人,多数是从给别人搬运钢材开始的,后来瞅准时

囤钢投机待涨的成本,比直接采购现货更低。于是,这家贸易商起初只有2000万元自有资金,在大宗电子盘买进钢材,并通过反复仓单质押贷款,且从当地民间资金拆借等手段,放大资金杠杆倍数。

待到其将所有杠杆资金都用于买涨钢材合约,之后钢材价格陡降,每吨浮亏600元,加上高昂的民间融资成本,造成了2.5亿的巨亏。

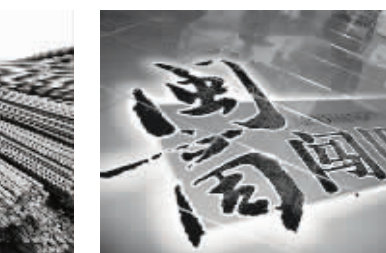
“他欠的钱,最后是我们商会出面帮忙还掉的,商会几个人摊派,最后每人200万解决了。”周培建说,此人名下房产约7000万元至8000万元,还有一些货物,最终需要偿还的金额约在5000万元。

周培建颇为自豪地宣称,“我们周宁人在银行那里没有一分钱坏账。”他说,出问题的公司会有,但商会旗下在上海的20个分会,1300多家会员单位,通常会抱团解决。“几千万的坏账,我们很容易就解决了,20个分会的会长,每个人都是亿万富翁,坏账摊派下去,会员单位也愿意出资解决,因为,谁都不能担保日后自己不会出问题。”周培建表示,当然商会对风险的把控也是非常重要的,在操作之前需要严格审核。周宁商会愿意提供联保的,主要看三点,行业知名度、行业名声、是否回报社会与家乡。

他介绍,商会吸收入会的会员,需要的条件是,固定资产在5000万元以上,且有上海房产。

但业内有人担心,周宁人采用的联保模式无货押在银行,一旦出现坏账,银行风险难控。对此,周培建说,信用并非一蹴而就。起初,只有周宁商会副会长以上级别才可采用联保,5个人贷个

几十万,有风险大家平摊,银行接触后



版面导读 | Banmian Daodu

02 在粤徽商造就「十年现象」
民营转型 鄂尔多斯商人探路

03 04 高尔夫究竟有多「高」
会聚「财富会」 寻找投资亮点

A1 A2 以商会活力创造财富
天下豫商八月「归家」

A3 A4 何文俭 商人爱心洒苗山
神威药业 做现代中药领航者

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