

02 聚商·锋线 FENGXIAN

为了更有力地支持小微企业健康发展,民生银行再次做出战略调整,正式推出小微金融服务 2.0 升级版,小微企业金融服务全面升级。

民生“商贷通”：“小微”商人生命线

□ 郑广辉

近日,民生银行宣布专向小微企业提供的贷款产品“商贷通”余额突破 2000 亿元,同时,正式发布小微金融 2.0 升级版,更深层次缓解中小、小微企业“融资难”的问题。

据西安晚报报道,中小企业的融资和发展一直是社会各界长期关注的问题,早在 2009 年,民生银行就明确提出“民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行”战略定位,在国内首创“小微金融”概念,对中小、小微企业的金融服务从补贴性信贷转向全面的商业性金融服务,开启了国内金融“微”时代。

2009 年 2 月,民生银行正式推出小微企业贷款产品“商贷通”,向中小企业和个体工商户提供单笔不超过 500 万元的贷款。两年多来,“商贷通”贷款已累计发放 3500 多亿元,客户群体达到 30 万户,民生银行已经成为国内最大的小微企业信贷机构之一。

截至 2011 年 6 月,民生银行商贷通余额突破 2000 亿元,民生银行提出的与广大小微企业“同成长、共见证”的经营理念,获得了不同行业、不同区域小微企业的一致认同。在今年货币信贷政策收紧的形势下,民生银行仍将全行新增贷款的 60% 投向小微企业。为了更有力地支持小微企业健康发展,民生银行再次做出战略调整,正式推出小微金融服务 2.0 升级版,小微企业金融服务全面升级。

小微金融 2.0 版本下“商票通”、“超短贷”、“乐收银”、商户版网银等一系列产品的推出,将能够帮助小微企业实现资金周转速度提高 30%,财务成本降低 30%,融资额度扩大 30%,为广大的小微企业打造一条 30% 的金融生命线。

2000 亿元只是一个新的开始。小微金融 2.0 升级版的发布标志着民生银行的小微金融服务已经超越单一信贷服务,向小微企业综合金融服务转型。



图闻 | Tu Wen

“爱心工程”推动商人“善行天下”

□ 张爱国

日前,“中国商人善行天下爱心工程”公益项目在京启动,旨在实现“孝行天下,共建和谐”,使企业在施行慈善的同时提升经济效益,形成现代公益的良性循环。

据介绍,该项目是一种新的募集善款的方式,将原来靠上门劝募善款的方式改变为协助爱心机构提升经济效益和社会效益,从而推动企业积极主动捐款。此项目意在为中国老龄事业的发展和募集更多的社会捐助。

图为中国老龄事业发展基金会领导为企业授爱心机构牌。



一如鄂尔多斯的民间借贷是建立在信用基础上的,让未来的 LP 建立起对 GP 的信任,还有很长的路要走。

民资转型 鄂尔多斯商人探路 PE

□ 穆一凡

“听了半天没听懂……”近日,在鄂尔多斯一场 PE (私募股权投资)讲座上,一名男子满脸疑惑地咕哝着。

他小声对记者表示,自己是民间借贷的,外汇也炒过,“很多人都劝我这不是个长久的事,这次我们一帮朋友都来了,如果听着好,我就转做股权投资了。”

PE 之于他而言,是一个既稀罕又撩人的玩意儿。

这正是富城鄂尔多斯民间资本转型的一个缩影。

PE 讲座热

据第一财经日报报道,在这个全民 PE 的时代里,PE 在鄂尔多斯还是个稀罕事,但这并不妨碍它成为一个被议论的热门话题。

业内有一种说法称,鄂尔多斯的富人绝对不输浙江,如果他们肯拿出一些资本投入 PE,未来鄂尔多斯将成为中国的 PE 之都。

鄂尔多斯市统计局数据显示,2010 年当地 GDP 总量为 264323 亿元,这是一个并不起眼的绝对值。

然而,如果就人均 GDP 来看,当地达到了 136203 元,足以看齐欧美发达国家。

2010 年,浙江 GDP 总量为 27100 亿元,该省第六次全国人口普查数据显示,当地常住人口为 544269 万,由此计算,浙江 2010 年人均 GDP 为 49791 元。

事实上,一份近期广为媒体引用的《中国民间资本投资调研报告》显示,鄂尔多斯人均 GDP 已经超越香

港,位居全国第一。

鄂尔多斯并不只拥有煤矿和豪车,雄厚的民间资本和政府财政吸引了大量中介机构来此淘金。

记者在鄂尔多斯发现,当地正在掀起一股“资本运作普及热”,一场场讲座与论坛正催生一种变化,民间金融的转型悄然进行着。

然而,正如上述男子所感叹的“听不懂”,PE 在鄂尔多斯还需要培土才能发芽。

“我也想成立一只基金。”一位小额贷款公司人士半开玩笑地说,“原来从别人手里借钱不合法,成立基金拿钱不就合法了吗?”

这是记者在当地听到的比较有代表性的一种对于 PE 的理解。

找七八个人出资共同成立一只基金,风险共担,一起买地、盖楼、开矿,或是开发旅游,在内蒙古各地的房地产商、钢材交易商圈子里,这并不少见。

可惜这些愿望偏离了私募股权投资的核心,因为这有违 PE 运作中的一些游戏规则。

谈及 PE 的运作,一位业内人士告诉记者,有限合伙人(LP,风险有限)出资,与普通合伙人(GP,风险无限)达成合伙协议,但 LP 不能干预 GP 团队的具体投资。

就 PE 的投资而言,GP 可以是公司也可以是个人,同时又是基金的管理人。

投资信任构建

一如鄂尔多斯的民间借贷是建立在信用基础上的,让未来的 LP 建立起对 GP 的信任,还有很长的路要

走。

“围绕私募基金有很多误解,我也只了解 PE 的人谈论这个话题。”鄂尔多斯当地的瀚海股权投资基金的 LP 刘敬东是最早“吃螃蟹”的人之一,她与瀚海股权投资的董事长屈祥是北大 MBA 的校友。

2010 年 7 月,刘敬东听说瀚海要做一个 PE,于是翻阅很多相关书籍,上网查资料,最后决定以个人名义出资。

刘敬东告诉记者,房地产还是她看好的方向,未来投资会更慎重,但不会撤回已经投资的资金,而 PE 只是她投资组合中的一部分。

事实上,以刘敬东为代表的许多新进 LP 都有相似的想法,他们大都还拥有房地产等实业投资,从电视或是其他途径了解到风险投资,敢于研究并尝试这个新鲜事物。

GP 和 LP 如何建立信任?浙江的一些做法值得参考。

一位 PE 人士告诉记者,目前他们管理的 20 亿元人民币基金大部分都来自浙江的民营企业家,有些 LP 认可 20% 的年收益,有些则要求更高的回报。

“我们针对 LP 的要求和他们达成不同的协议,拿出一定的资金配比,比如拿出 20% 的资金投入一年左右就可以上市的项目,这种项目可以有 40% 的回报,但管理费也相对高些。”他告诉记者,这种方式可以吸引到那些希望“快进快出”的 LP,但更希望引导这部分 LP 成为成熟的投资人,毕竟长期稳定的回报才是基金持续发展的基础。



一心想赚快钱已经成为 PE 全行业浮躁跃进的隐患。

创业投资与私募股权投资机构清科研究中心数据显示,2010 年共有 82 只可投资于中国大陆地区的私募股权投资基金完成募集,募集金额 27621 亿美元。

该中心统计显示,今年上半年,共计 55 只新基金完成募集,披露金额为 14541 亿美元。

PE 狂热之下,深圳市创新投资集团董事长靳海涛泼下一盆凉水。

他近日直言,PE 暴利时代已经过去了。

政府如何搭台

一位来自上海的基金管理公司相关人士就告诉记者,最开始尝试 PE 的肯定是少部分人,但早年通过土地升值迅速完成财富积累的这些投资者会慢慢开始思考未来三到五年怎么去实现财富的增值。

而对于包括鄂尔多斯在内的众多民间投资大佬来说,丰富的资源正是他们谋求转型的一大抓手。

德丰杰基金合伙人杨希认为,对于有大面积土地和光照需求的光热企业,在内蒙古会有很好的发展机会。此外,能源的清洁利用、节能建筑、生态农业等都是 PE 讨论的热门话题。

在一场论坛上,一位来自包头的女企业家与在场的每位投资人交换

名片。这位经营有机蔬菜的企业家告诉记者,内蒙古的气候和光照条件特别适合例如马铃薯之类的农作物生长,通过交谈,她已经找到了几位对农业感兴趣的投资人。

“我回去就给他们发我们生产基地的简介,再邀请他们来参观,路费全我出。”她希望风投能帮助自己实现大规模的工业化生产,但却没想过这些投资人未来将如何退出。

鄂尔多斯当地政府愿意搭台让企业投资者唱好 PE 这出戏。

鄂尔多斯市副市长、金融博士李国俭表示,希望鄂尔多斯民营企业作为有限合伙人出资,外部的有经验的团队作为普通合伙人管理,在鄂尔多斯注册基金管理公司。

2010 年 7 月,当地政府出台了促进金融业发展和鼓励股权投资企业发展相关意见,并提出五年内税费减半的优惠政策。

深圳高特佳创业投资集团有限公司董事长蔡达建认为,鄂尔多斯要想把股权投资基金做起来,金融生态环境非常重要。

“现在当务之急是成立一个引导基金,把全国的优秀机构吸引过来,为政府和民间的资本更好地服务。”德同资本主管合伙人赵军说,鄂尔多斯可以下一番功夫,整合资本,并在研究差异化的同时,研究全国 PE 和 VC 的需求。

“在广东打拼 10 年左右的时间,他们中很多人都会迅速进入上升期,成为行业领军人物。”

在粤徽商造就“十年现象”

□ 樊立慧 宛月琴

广州,中山二路。

一座叫做新兴大厦的写字楼,安徽省政府驻广州办事处就栖身于此。这个被喻为安徽驻广东“大使馆”的地方,称得上是安徽人在广东的“家”,更是连接皖粤间经贸合作的桥梁和纽带。近期,安徽省政府驻广州办事处主任朱丹在他位于新兴大厦的办公室接受了市场星报特派记者的专访。

记者:皖粤间经贸合作的基础在哪里?

朱丹:广东地处沿海地区,是改革开放的前沿阵地,资金、管理、技术等方面实力雄厚,而且与国际接轨,经济外向度高。安徽位于内陆地区,拥有丰富的劳动力、农业、矿产和旅游资源,区域优势也很明显。不同的

资源环境,不同的地理位置,两地经济互补性很强,合作潜力巨大。

记者:2010 年,安徽获批建设“皖江城市带承接产业转移示范区”,这是安徽首个“国字号”招牌,目前全省也正全力以赴建设皖江;而广东也正提出“产业转移”和“劳动力转移”两大战略。您认为在两省当下经济发展中,双方有无契合点?

朱丹:作为安徽人,皖江战略振奋人心。安徽需要承接产业转移,广东也在发展的过程中有转移出去的需求,双方合作的契合度很高。

实际上,安徽的崛起,广东发挥着不可替代的助推作用。据统计,安徽引入省外资金的结构中,港资排名第一位,粤资排名第五位,但我认为这只是个表面现象,因为在安徽投资的港资中,90%是粤企。

近年来,在安徽落户的粤企更是

“响当当”。最成功的当属家电业,大家耳熟能详的格力、美的,在安徽都建立了自己的生产基地,我也亲眼目睹了这些企业如何在安徽生根发芽、做大做强。

再比如芜湖方特,是文化产业的一个典范,为芜湖提高知名度、打造动漫产业发挥了巨大的作用;还有著名品牌百丽鞋业将生产基地落户宿州等。

记者:确实有不少广东企业已经转移到安徽来。据您观察,粤企转移到安徽有什么特点?

朱丹:首先,这些企业的转移都很善于将长三角、珠三角的优势整合,安徽有人才、劳动力、资源优势,不少劳动密集型的粤企就将生产基地转移过去,同时也看中了广阔的内陆市场,往往都进行着一种集群式的转移,像家电业,成群结队的广东家



安徽省政府驻广州办事处主任朱丹

电企业纷纷落户安徽。此外,粤企转移到安徽,也不光是一、二产业,第三产业、现代服务业和高新技术产业也在安徽亮相。

记者:经贸往来应该都是相互的,与粤企抢滩安徽相比,有没有安徽的企业在广东做得很出色的?

朱丹:当然有,而且不少。就安徽本土企业来说,海螺水泥在广东十分抢眼,凭借着明显的技术优势、品牌

优势和市场优势,给广东水泥行业带来一股新风,也有效提升了当地水泥行业的整体水平。

再说在粤的皖籍企业家,更是不乏商界翘楚。像比亚迪的王传福,广东融捷的吕向阳,广东家俱商会会长陈中信,银达担保的李思聪,致信药业的魏平,做铜产业的正威集团王文银,与迪斯尼共同研发未来 3 年产品的玩具制造商杨四浩,已经上市的迈瑞生物李西廷,给神六、神七配套的全球最大不间断电源生产商何思模……很多很多。

记者:您观察在广东做企业做得很出色的安徽老乡,他们有着什么样的共同特点?

朱丹:他们普遍都有一种“十年现象”,在广东打拼 10 年左右的时间,他们中很多人都会迅速进入上升期,成为行业领军人物。

分析其原因,我认为首先起源于安徽深厚的文化底蕴和古老徽商的传统,讲究诚信,讲究儒商精神,而广东这片土地包容、开放的环境,能及时捕捉面向世界的前沿信息,再加上广东完善的产业配套、便捷的物流交通,充分市场化的商业平台,综合起来,造就了这个特别的“十年现象”。

“楚商”也好,“鄂商”也罢,关键是湖北的商人要奋发图强,以做人的经营成绩、诚信的商业精神,闯出名堂。

烙下“湖北商人”印记

□ 潘岷

“鄂商、楚商、汉商、荆商……湖北商人到底该简称什么?”最近,湖北省工商联召开专门会议,正式启动“为湖北商人定名”活动。据悉目前在“楚商”、“鄂商”、“汉商”等得票居前十名的名字中,“楚商”得票率为 39.2%,远高于第二位的“鄂商”。

众所周知,历史上有闻名全国的晋商、徽商,现代又有台商、浙商、广

州商帮等独立的商业流派。湖北最早是楚国的属地,自古就有“唯楚有才”一说,早在先秦时代,楚国的商人就有着较高的社会地位。在现代,湖北人也热衷于商业,给湖北商人统一定义一个简称,对湖北商业扬名全国乃至世界有着积极作用。笔者认为,有一个响亮的名字固然重要,但是,如何擦亮、做大这个金字招牌,确是湖北商人需要共同面对的问题。

俗话说,“天上九头鸟,地上湖北佬”,湖北人不缺经商的头脑,早在上个世纪 80 年代,他们就创立了自己的品牌,长江牌录音机、莺歌牌电视机、荷花牌洗衣机、沙松牌电风扇等,而那些至今还让人回味无穷的“老通城豆皮”、“蔡林记热干面”也只能是人们茶余饭后谈论的“美味”了。如今,湖北曾经响当当的品牌到哪里去了?有些我们知道早已被市场淘汰,有些曾经响亮的名字,现在也只是剩下一个“名字”而已。

有人说,湖北人聪明。聪明不等于智慧,经商不仅需要敏锐的市场嗅觉,快速的市场反应能力,更需要有长远的眼光,坚强的毅力。商业之所以能够做大做强,与商人对品牌价值的不懈追求和传承商业文化的精神密不可分。把一个品牌做出来,大家都认可了,是个好事,但是,如何能把这个品牌,或者这门手艺传承下去才是企业赖以发展的生命线,吃老本的企业注定不能长久。只顾局部,只顾眼前是远远不够的,需要放宽胸襟,着眼未来,脚踏实地,不懈追求,成功只是个时间问题。正如原华中科技大学校长杨叔子院士所说,“湖北商人须眼光放远些,境界放高些,脚步踏实些”。

“楚商”也好,“鄂商”也罢,关键是湖北的商人要奋发图强,以做人的

经营成绩、诚信的商业精神,闯出名堂。这里,笔者想到了“感动中国”的信义兄弟。湖北孙水林兄弟俩每年都会在前年给农民工结清工钱,2009 年年底哥哥孙水林为赶在前年给农民工结清工钱,在返乡途中遭遇车祸遇难。弟弟孙东林为了完成哥哥的遗愿,在大年三十前一天,将工钱送到了农民工的手中,兄弟俩的诚信之举深深打动了全中国的人。诚信是商业企业的立业的基础,对员工的诚信,可以稳固团队,凝聚企业精神。而对社会广大消费者讲诚信,则更是企业生存和发展的基石。

总之,立品牌是第一步,旗帜鲜明才能统一步伐,用诚信的经营态度,在全国乃至世界的商业领域牢牢烙下“湖北商人”的印记。