

在房产投资遭遇“限购令”,股市行情跌入“谷底”,其他投资渠道不畅的情况下,特许加盟行业却受到关注,成为投资者投资的一条新出路。日前在上海国展中心开幕的 2011 国际特许加盟(上海)展览会上出现了热气腾腾、人头攒动的一幕。而在通胀阶段最受青睐的黄金投资第一次出现在特许加盟展上,更是引起投资者的关注。

黄金投资企业首现特许加盟展

恒泰大通:加盟一年收回投资

去年年底获准特许经营后,恒泰大通黄金投资有限公司首次南下上海,参加特许加盟展。该公司渠道部总经理王军告诉记者,恒泰大通的加盟店分普通加盟和区域加盟两种,普通加盟的加盟费 5 万元,保证金 5 万元,首次铺货约 50 万元;区域加盟门槛较高。黄金投资加盟店的经营产品主要为投资类金银条、金银章。经营方式有全额交易和预付款交易两种。加盟店一般开业 3 至 5 个月即可赢利,年全额交易黄金达到 300 盎司、预付款交易达到 500 盎司即可实现赢利。据介绍,在恒泰大通的加盟店中,目前已有 50%实现赢利,其中好的门店月赢利可达 200 万元,开业一年即可收回全部投资。恒泰大通投资黄金的价格按照原料进价加上每克 10 元的加工费,在恒泰大通购买的黄金,恒泰大通可随时按照市价回购。

据悉,目前恒泰大通已经拥有特许加盟店 33 家,今年底估计可达 50 家,明年年底可望达到 200 家。恒泰大通在上海已有 1 家门店,位于金茂大厦;上海第二家门店下月即可开业,明年还将开出 2 家门店。

华联发展特许加盟计划不变

前不久有消息称:“百联集团将逐步放弃标超双品牌战略,华联超市原有的小标超将逐步转型为药妆店,而较大面积的华联超市一旦租约期满进行续转,也将逐步翻牌为联华超市。”记者在特许加盟展上看到,联华、华联两个超市品牌仍然同时出现在一个展位内。上海联华超市相关人士告诉记者,他们从来没听说有这一说法,目前公司的双品牌战略没有什么变化,不论在直营门店,还是特许加盟门店的拓展方面,都在双品牌推进。只是在个别地段适宜开联华生活

馆的华联超市,在重新装修开业时可能开联华生活馆,但到目前为止还没有实际例子。不过,据记者了解,确实有些华联超市门店租期到了,由联华标超接盘开联华超市,但为数不多。

目前,华联超市的加盟店还有 1200 多家,主要集中在江苏等地区,其中上海有 100 多家。华联超市继续发展特许加盟的计划没有改变。

北字吴裕泰南下招募加盟商

在众多品牌的“加盟大战”中,记者还看到了来自北京的百年老字号“吴裕泰”的身影。以北京传统四合院建筑为主基调的吴裕泰专卖店形象,在众多时尚、鲜亮的特许加盟品牌中显得格外突出。这个传承自吴裕泰茶栈的中华老字号,如今却以“加盟”这一崭新的方式开拓华东市场,引人注目。

据北京吴裕泰茶叶股份有限公



司相关人士介绍,近年来,吴裕泰在产品包装、门店装潢上都出现了很多新变化,牌子是有百年历史,但是如果仅凭古老的品牌就想站稳市场,那肯定行不通。面对华东地区这个吴裕泰今年急欲快速推进的市场,仅通过直营扩张速度显然太慢了。目前,吴裕泰共有 220 余家连锁店,分布于北

京、天津以及华北大中城市,年销售额超过 5 亿元。得益于去年上海世博会成功的特许生产及零售经验,吴裕泰公司计划在 5 年内在华东开设近百家加盟店铺,加盟金为 5 万元人民币,若不计店面房租,前期投入约为 30 万元左右。

(摘自《上海商报》叶松/文)

融资难阻碍中小创业者创富

央行借存款准备金缴纳范围扩大而收紧表外业务监管的措施,令中小银行流动性面临严峻挑战,而中小企业融资则面临更高的成本。

中小企业面临“缺血”问题

央行日前公布的数据显示,截至 6 月末,金融机构中小企业人民币贷款余额达 20.1 万亿元,同比增长 18.2%。其中,小企业贷款余额 9.7 万亿元,同比增长 25.9%,比各项贷款平均增速高 9 个百分点;小企业贷款累计新增 8659 亿元。

中国是以信贷银行为主体的金融体系,信贷银行的资产占整个中国金融资产的 80%左右。从回避风险的角度来看,嫌贫爱富、求大弃小是银行的本能,通常中小企业就面临“缺血”的问题,在紧缩政策的实施中,则会成为首当其冲的受害者。

中小企业融资渠道须拓宽

对此,有金融专家表示,需要多措并举改进和加强中小企业金融服务,不断加大对中小企业的金融支持力度。近年来,央行等金融部门着力完善支持中小企业发展的政策措施,进一步改进和加强了中小企业金融服务,引导督促金融机构全方位提升金融服务,确保中小企业贷款的合理增长。同时,银行间债券市场迅速发展,陆续推出了中小企业短期融资券、中小企业集合票据等一系列债券融资工具。截至 6 月末,共有 160 家中小企业在银行间债券市场累计发行非金融企业债务融资工具 113.67 亿元,进一步拓宽了中小企业融资渠道。

另外,征信体系和中小企业信用体系建设,也有助于提升中小企业的融资能力。截至 6 月底,央行企业征信系统收录企业及其他组织信息 1787 万户,为营造中小企业良好融资环境起到了重要促进作用。

企业心声

“贷款数额有限、手续繁杂”

一位在北京的创业者表示,北京的贷款融资环境很一般,因为银行是要赚钱的,为了回避风险,小企业难以获得资金支持,求大弃小是银行的本能,虽然风投不少,但肯在创业早期就给线出力的仍然嫌少,因此企业初创期利润很低、最需要资金扶持的时候,根本找不到钱。

“即使能获得贷款,数额也非常有限,且手续繁杂,申请周期长。”该创业者表示,银行借给大企业获得的利息收入高、风险小,自然不愿意为小企业去承担风险。另外,多位创业者均表示,中小企业贷款申请时间比较长,也不是一两个月就能批下来,手续比较繁琐。

据官方公开数据显示,温州的民间借贷规模已经达到了 1100 亿元,利率达到 24.4%的高位。而辽宁、苏北等经济相对落后的地区民间借贷之风都很盛行,辽宁的存款连续三个月下降,根据央行沈阳分行的《2010 年辽宁省金融运行报告》,去年辽宁的民间借贷已经突破 1000 亿,就利率看,年利率也超过 20%。

我国经济学家茅于軾认为,此前金融业门槛过于严格,导致中小企业贷款困难以及民间合法金融机构极度缺乏,才会挤压出不正常的民间资金需求与供给,并且冒着缺乏法律保护的风险。建议央行应该放松数量控制而提高利率,这样既可满足真正的信贷需求,降低民间借贷收益,又会防止地产与通胀反弹,只是可能会降低增长速度而已。

(摘自《新京报》李媚玲/文)

创业者说

俞敏洪:自比蜗牛 坚信奋斗改变命运

俞敏洪 50 年的人生经历,就像是一部励志大片。是什么神奇的力量和信念支撑着他一步步走向成功,不断达到新的人生巅峰?近日,在一次教师培训活动中,俞敏洪和大家分享了自己的人生感悟。

大人的一句话会改变孩子的命运

在俞敏洪的人生经历中,3 次高考是他命运的第一个关键点。

成都“种子资金”解决创业融资“瓶颈”

成都市域内的创新型种子期、初创期企业,可获得来自“种子资金”最高 300 万元的资金支持。近日,成都出台《创新创业种子资金管理办法(试行)》,正式设立资金预算总规模达 3 亿元的创新创业“种子资金”,用于以股权投资、融资担保等方式支持具有较强自主创新能力的种子期、初创期企业发展。此举将缓解种子期、初创期企业融资“瓶颈”。

《办法》规定,“种子资金”主要支持对象有两大类,一是拥有自主知识产权,具备较高创新水平和较强市场竞争力,有望形成产业规模的种子期、初创期企业;二是为符合条件的种子期、初创期企业提供了实际融资服务的银行类金融机构和担保机构。

受支持的企业应满足以下 7 个条件:注册登记地在成都市域内,且具备独立法人资格;发展阶段处于种子期或初创期,原则上成立年限在 3 年以内,年销售收入不超过 800 万元人民币,净资产不超过 50 万至 500 万元人民币之间;在技术创新及商业模式创新上特色明显,且具备一定的技术与市场成熟性;生产及市场营销计划可行,市场开发潜力大;掌握有核心或必备的研发、生产技术;对所申报的项目拥有产权关系明晰的自主知识产权;企业及其实际控制人具有良好的诚信记录。

据介绍,“种子资金”主要有 3 种使用方式:股权投资、融资担保和融资补贴。“种子资金”对单户企业的担保最高限额为 300 万元人民币。成都生产力促进中心受成都市创新创业种子资金评审委员会委托,作为“种子资金”管理机构负责“种子资金”日常事务性工作。

(摘自《经济日报》李会/文)

前两次高考落榜后,俞敏洪想考第三次。这样的想法当时一般的农村家庭可能都不会接受,毕竟,考一次就要花一年,太耽误时间了。没想到,父亲同意了,不仅如此,母亲还同意他可以不干农活儿,全心全意地复习。

兴高采烈的俞敏洪跑去找曾和自己一起考过两年的伙伴,伙伴却被自己的母亲拦住了,那位母亲说:考什么考,都考了两年了。我们的命就是农民,好好回家来干活儿,早点娶媳妇给我生孙子。

时隔 30 多年,今天,俞敏洪已经是一家美国上市公司的董事长,而那个少年时代的伙伴依然待在江苏农村。

回忆起这段往事,俞敏洪对母亲充满崇敬,心怀感念。“一个人的远见,跟文化知识一点关系都没有。”“我母亲就是这样一位妇女,自己不认字,但却充满了远见。”这位农村老太太执拗地认为,自己的孩子,未来就应该有一个更大的舞台。所以,她一直就对俞敏洪讲一句话,“我们农村人太苦了,你长大以后,就当个先生吧。”

不要放弃任何一个孩子

除了母亲,俞敏洪生命中的“贵人”还有一位英语老师。这位老师最令俞敏洪钦佩之处在于,对于学生,即使知道没有希望,他也“能够鼓励你,推动你往前发展”。

第一年参加高考的时候,俞敏洪在一个由破庙改造成的中学里上学,全班虽有 30 多个同学,但没有一个人想参加高考,大家都觉得,农村的孩子考也考不上。当时,他们的班主任是位英语老师。这位老师是南京大



学毕业的高才生,原来在南京翻译局工作,“文化大革命”期间,下放到农村教书。

有一天,班主任走进教室,让全班同学都参加高考,同学们都说考不上。这位英语老师当时说了一段话:

李开复:不靠谱的或是好项目

李开复的创新试验再进一步,目前创新工场开到了上海杨浦区,正式迈出了北京,据了解,国内很多城市争邀李开复的创新工场。李的创新模式为何得到众多城市的追捧,李本人或许最有发言权,为此,21 世纪经济报记者专访了李开复。

李开复:我们会以创新工场这一实体来入股,作为创新工场团队的股份,团队中的个人不会以个人名义占据董事会席位。所以我们的团队是同进同出。

《21 世纪》:为什么认为创新工场模式是比较适合中国投资者的模式?李开复:中国基金的规模对于投资的估值跟美国不会有太大差别,甚至有时候中国还会高一些,但中国的薪资是美国的 1/3。因此如果在美国做一个一模一样的基金和管理费收费标准一样)的基金和孵化器,人工成本会比在中国多三四倍。还有政府

补助的问题,地方政府给我们创新工场很多减免,在美国肯定不会有。

《21 世纪》:是否有以创新工场名义入股投资的项目?在该项目企业中占据董事会席位?李开复:我们会以创新工场这一实体来入股,作为创新工场团队的股份,团队中的个人不会以个人名义占据董事会席位。所以我们的团队是同进同出。

《21 世纪》:创新工场的股份是否永久保留?退出机制?李开复:创新工场入股是有有一个投资期限的,一般来说依照行规,每一个基金创立 10 年之后一定要把所有的资产卖掉,然后把钱还给投资者。所以 10 年之内有适合退出的时候(上市或收购),创新工场会退出。一般来说我们会希望在三四年内把钱

“我要求全班同学参加高考,我知道一个都考不上,但是我还是要求你们参加高考,因为当你们高考完了,回到农村去干活儿的时候,当你们干得很累的时候,当你们拿着锄头,仰天叹息的时候,当你们看着天上白云飘

李开复:不靠谱的或是好项目

投完,如果一个基金是 2 亿美元的话,4 年内投完,然后就去管理它的成长,然后退出。其实只要像样一点的项目都可以退出,即使没有上市,总会有投资公司或个人投资者愿意用钱来收购你的股份。

最好的投资战略

《21 世纪》:目前中国运营商的壁垒是否突破?

李开复:互联网的崛起给移动运营商带来了机会,但不是所有的机会。它们不可能再用过去的模式来面对未来移动互联网的时代。所以运营商也在做一个跨越。

《21 世纪》:目前商机在哪里?

李开复:我们了解产业发展、国外的趋势和中国的国情。2 年前我们

过的时候,你一定会记得你曾经为了改变自己的命运奋斗过一次,尽管这是一次失败的奋斗。”

这段话极大地震撼了俞敏洪,以至于 30 多年后,俞敏洪依然能一字不差地背出这段话。因为老师讲的这段话,他决定,“第一我要考,第二我要考上,等我考上了,我要让老师知道他的预言是错的。”后来,俞敏洪他们这个班还真有不止一个人考上了大学。

唯有奋斗能改变命运

俞敏洪一直相信,一个人的命运,有一部分是可以改变的,而改变的唯一途径,就是通过自己的努力和勤奋。“如果总认为别人抓住机会,是因为他有什么社会关系,是因为世道太黑暗,那么我这辈子肯定不可能坐在这里。”俞敏洪以自己的人生经历驳斥了这种论调。

在北大上学时,他的同学有部长的孩子,有大学教授的女儿,所有人都比他占有的社会资源多。他引以为傲的高考英语成绩也没带给他太长时间的优越感——刚入校,俞敏洪被分到 A 班,过了一个月,这个典型的哑巴英语学习者就被调到了 C 班,后来又从 C 班调到英语听说障碍班。但谁也没想到,多年后,这个当时在班里非常不起眼的江阴农村男孩,会比他们都更有出息。“改变自己的命运,只有一个词,奋斗”。

俞敏洪曾经讲过一个雄鹰和蜗牛的故事。能够达到金字塔顶端的只有两种动物,一是雄鹰,靠自己的天赋和翅膀飞了上去。还有另外一种动物,那就是蜗牛。蜗牛肯定只能是爬上去。

而他自己,其实就是那只蜗牛。所以,俞敏洪鼓励大家,一定不要放弃“寻找自己的生命和生命可能存在的机会”,但他同时强调,无论何时,都要保持积极的心态。

(摘自《中国青年报》)