



“即便最终能获得银行融资审批,这审批所需时间也‘耗不起’。公司不能待审批几周或一个月放款后,再购置原材料,这样公司还需为工人白白支付基本酬劳。”

民间借贷 广东中小企业当推手

□ 唐贵江 张乾钰

在银根收紧的经济环境下,广东不少中小企业越来越发现难从常规渠道融资,而持有现金的部分中小企业在企业利润被挤压的情况下,也乐于将资金放贷收利,在“供需”关系的相互作用下,珠三角民间借贷一时间被推上“潮头浪尖”。

广州市融资担保中心业务员刘锦8日对记者表示,其实民间借贷在广东早已不是新话题,急需融资的中小企业从民间渠道筹资金很常见。商业银行通常贷款标准较高,信贷手续复杂,审批周期长,而不少中小企业财务管理不规范,资金需求很急,就会把目光转向民间借贷。

刘锦说,急需资金的企业急盼现金周转,而持有大量现金的企业,则因生产成本上涨,企业利润受到挤压,不少原来从事外贸行业的中小企业老板,转而把钱拿来放贷。

据称,有的企业现在年利润率仅在10%左右,而广州民间借贷利率,有抵押物贷款月利率约为3%左右,无抵押物贷款月利率约在8%左右,对持有现金的企业来说,民间放贷的诱惑很大。

佛山市一家小型陶瓷企业老板徐朝敏透露,他公司借贷主要靠亲友等熟人介绍,他每次借贷额大概为40万到80万人民币不等。徐朝敏称,向民间借贷的原因是因为其企业不大,目前经济情况下通过银行等正规渠道融资很难获审批。

徐朝敏说:“即便最终能获得银行融资审批,这审批所需时间也‘耗不起’。公司不能待审批几周或一个月放款后,再购置原材料,这样公司还需为工人白白支付基本酬劳。”

中山大学经济学者林江最近在广州市番禺进行民间借贷调查。其结果显示,不少企业主缺少做实业的动力,手头资金愿意投入需求较大的高利贷领域;部分实力较弱的企业利润薄、资金流紧张,对贷款有较大需求。

林江教授称,银根收紧让中小企业通过正规渠道融资的门槛再度提高,这给民间借贷市场创造出机遇。但若银根持续紧张,就可能有一些企业难以承受民间借贷的高利息而陷入经营困境,这就会出现破产、倒闭,企业主“跑路”等情况。

林江介绍,广东商人经营相对较稳健,借贷额多会保持在可偿还范围内,虽然民间借贷的形势已比较严峻,但目前总体风险仍属可控。



版面导读
Banmian Daodu

02 『买』下无人岛 商人喜当『黄岛主』
03 桌游会所 快乐不是浮云

A1 乡味美乡情深 苏商聚商兴会
黄孟复:办中国特色商会组织

A2 一位商会秘书长的『活动经』
力促在湘异地商会发展

A3 300亿融资授信 国开行助力汉能集团
A4 难忘的成立仪式

商界大腕 | Shangjie Dawan

百年基业 幸福远东
——记江苏远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培

〔详见2版《精英》〕



谋求升级 民营书店夹缝求生

□ 武文静

逆水行舟,不进则退。近日,全国最大的民营连锁书店——光合作用书房被曝资金链断裂,其位于北京大望路和五道口的两家门店遭到供应商哄抢以抵货款。有媒体称,光合作用书房获政府救援将重生。

来自中国产经新闻报的报道称,事实上,光合作用书房并不是第一家出现经营问题的民营书店,仅在北京,去年中关村第三极书局以亏损几千万元告终,今年夏天北大南门“风入松”书店也关门停业。

据中华全国工商联合会书业商会的数据显示,在过去10年的时间里,有将近五成的民营书店倒闭。而且,这一倒闭潮似乎并未减退。

“民营书店陷入困局的原因主要来源于内外两个方面。”中投顾问文化行业研究员沈哲彦在接受《中国产经新闻》记者采访时说。从内部原因分析,由于民营书店的采购渠道不具备网购书店和国营书店优势,使其图书价格折扣少,虽然满足了大众对文化品位的要求,却无法维持书店“生计”。

沈哲彦表示,从外部原因分析,网购渠道无实体店成本压力,国营书店资金实力雄厚,这都是民营书店不具备的先天优势,因而在抢占市场份额的过程中,民营书店处于弱势状态,加上民营书店要上缴8%的营业税和33%的企业所得税,而这部分负担是国营书店没有的,较重的税收增加了民营书店的运营压力。

此外,经营书店的利润空间比较低,

一线报告 | Yixian Baogao



沈哲彦表示,从外部原因分析,网购渠道无实体店成本压力,国营书店资金实力雄厚,这都是民营书店不具备的先天优势,因而在抢占市场份额的过程中,民营书店处于弱势状态。

而随着商业地产的升温,租金价格也水涨船高,房租上涨和人力成本压力对传统书店的影响也不容小觑。光合作用创始人孙池说,4年来,光合作用的房租、水电等成



不但可以解决商会会员中小企业融资的燃眉之急,对贵州加速发展也会发挥巨大作用。

“银企”合作 融资更易

□ 周朝义

近日,贵阳市白云区农村信用联社和贵州浙商集团有限公司签署了“银企”战略合作协议,今后,3000多浙江在黔中小企业今后发展如果再遇融资难题,也不会因“差钱”误事。

据贵州商报报道,贵州浙商集团有限公司总裁陈毅表示,该担保公司主要以服务浙江在黔中小企业为主,其他优秀、诚信中小企业为辅,与白云区农村信用联社合作,就是想为众多缺乏资金的会员企业开辟一条快速高效的绿色融资通道,让企业有了好项目不会因资金短而被迫搁浅。

贵州省浙江总商会会长叶森林告诉记者,贵州自加快基础设施完善及“工业强省”的步伐后,独具慧眼的浙江“商帮”纷纷前来贵州“淘金”。目前,浙江籍在黔投资兴业的人数也达20多万人,累计投资达1500多亿元,年产值达600多亿元。

在已加入商会的3000多的会员企业中,多数企业尚属中小企业,融资难题仍是发展壮大亟待解决的“瓶颈”,开展“银企”战略合作后,不但可以解决会员中小企业融资的燃眉之急,对贵州加速发展也会发挥巨大作用。

本飞涨,销售却连续4年下滑,2011年下滑了40%。

不可否认,受房租高涨、网店价低和人们阅读方式改变等的冲击,已成为民营书店客观上的一种不能承受之重。面对实力雄厚的国营书店和蓬勃兴起的网购书店,民营书店夹缝中求生显得更为艰难。

那么,内忧外患之下,民营书店出路何在?

从自身来看,要想生存下去民营书店就得想办法降低成本,寻找合适的经营模式。

“民营书店要降低成本需要优化其图书采购渠道,多元化其产品服务种类,同时加强门店的盈利能力。以消费者为导向的经营模式将更加适应市场需求,该模式需要满足绝大部分消费者的消费诉求。”沈哲彦说。

对于传统书店的未来,有业内人士指出,降低成本是关键,其中最便于控制的就是人力成本。美国鲍德温书仓雇用了一批退休人员,他们都是爱书的人,有专业知识,却不在乎薪酬的多少。也有专家表示,线下的传统书店应该成为读者集散地,负责聚合有购买力、有鉴赏力的读者,再把读者资源“批发”给电子商务网站。

值得一提的是,我国民营实体书店面临高税收的压力巨大,为实体书店减税成为业界呼声最高的提议。对此,沈哲彦表示,减税能够在一定程度上缓解实体书店的经营压力,但是却不能从根本上改变其经营现状,只有企业自身谋求升级转型,寻找新的利润增长点才能使其在当前的市场环境存活并发展。



视野 | Shi Ye

搭建合作新平台

□ 程亚文

国际商会近日在北京召开峰会,笔者听前来参会的非洲、亚洲等代表介绍,中国与非洲、拉美等传统上的第三世界以及亚洲区域内贸易,最近几年增长迅速,占全球贸易的比重也不断提高,相形之下,中国与欧美的贸易量,则已有时日停滞不前或有所下降。

这印证了笔者的一个看法,那就是自上世纪80年代美欧逐步转向“虚拟经济”后,以金砖国家为代表的后发世界,在追随全球化浪潮“借梯上屋”变成准工业化国家后,它们之间已经形成一个新的全球化体系。同时,新兴国家的群体性出现,也为中国进入世界经济、政治前台,化解国际压力和突破重围,创造了可以利用的条件。中国应该在全球战略上积极推动后发国家间的物质交换体系的完善,真正实现“南南合作”。

“南南合作”是个老概念,体现了非西方“第三世界”国家相互合作、共同扶持的思想,虽在国际交往中现在已很少提到,但实际上,“南南合作”在今天才真正有其现实可能性。后发国家已经初步形成经济全球化体系,但它们之间要达成更强的经济联结和政治影响,摆脱西方国家的控制或强制,还有赖于在经济、政治上进一步整合。

这些年来,一些新兴国家已有意识加强彼此间的协调配合,“金砖四国”由纸上概念到现在成为现实机制,并吸收南非参与就是重要变化。但能够囊括大多数重要新兴国家的协商机制还没有出现。中国要有所作为,真正实现“南南合作”,首先就要在国际机制上有为新兴经济体服务的组织平台,应主动联络那些新兴经济体,在“金砖国家”机制基础上,推动建立新兴经济体论坛之类的组织机制,为彼此的合作搭建起新平台。同时,新兴经济体要获得相应的政治影响力,推进“南南合作”,须摆脱对旧的全球化体系的金融依赖。新兴经济体和后发国家一旦在经济全球化上摆脱西方,旧的全球化体系对中国的压力也就化解于无形,中国在国际社会中也就能永远免于被孤立的状态。

中国寻求外交突围、长远发展及国家复兴,其对外战略安排,在未来相当长时间内需要把主要精力放到建设以欧亚大陆为依托的新的全球化体系。最终结果是形成保障中国国家安全的“三环”国际体系,在中国周围的是第一环,即东亚、中亚和中东,中国可与东亚区域内国家形成工业分工体系,并背靠中亚和中东区域内国家,获得稳定的能源供应和相当的安全屏障。第二环是“亚非拉”广大后发国家,中国与之进行原材料和工业品交换,中国的对外援助也应主要面向这些国家。第三环即最后一环则扩展到以欧洲和美国为主的传统工业化国家,中国与之进行工业品和技术交换。中国要以这“三环”结构来安排对外交的轻重缓急和前后左右,这意味着中国要大幅调整对外交往方向和内容,而不能一味地延续过去一些年的经济外交和多边外交套路。

(作者为浙江大学非传统安全与和平发展研究中心兼职研究员)