

侃谈 | KanTan

民间借贷 温商路在何方

□ 王丹青

回首中国三十余年的改革历程，跌宕起伏的岁月里总是少不了“温州”二字，潮起潮落的人群中也总是少不了“温州商人”这个群体。近日，一个个从高处坠落的生命，一个个消失而远遁海外的商人，逐渐将一幅超常规民间信贷的图景展现于国人面前，而温州也再次成为舆论的焦点。

本次温州危机的核心其实就是民间借贷的危机，更为准确地说应该是民间高利贷的危机。温州信贷的破解之路，不能是仅仅增加信贷规模，否则大量的民间高利贷，最终的买单者只能是国家、只能是全体的纳税人，从而让大量高利贷的逐利者对国家、对银行、甚至对经济政策进行绑架。真正的破解之道，是应该以这次信贷危机为契机，从导致信贷危机的金融体制和经济运营环境来着手。

在金融体制方面，首先，一定要加强贷款数量和比例向民营企业、中小微型企业的倾斜力度，保障有经营能力和真实需求的中小企业的资金需求；其次，逐步进行金融体制的改革，进行“利率”市场化的调整，压缩民间信贷的“寻租”空间；另外，也更要加强对民间信贷的管理，梳理、规范、调整和积极引导民间信贷，使之能够真正地为实体经济服务，而不是成为投机者的高利贷天堂。

而更为重要的是，要从我国的整体经济大环境着手，为实体经济创造良好发展环境，为中小微型企业营造良好的生存空间，这是破解危机的重中之重，也是真正为中小企业的发展提供有效支持的核心所在。

在政策环境方面，加强财税政策对于中小企业的扶持力度，保障金融机构在贷款方面对于中小企业的合理支持，积极为中小企业创造发展的空间。而且，也要保障并维护经济运行的基本规律。从诸多方面的改革入手，减少各级行政机构的寻租空间，简化各类审批程序，以服务中小企业为导向，真正为企业创造做实业的环境。

在国家产业发展思路方面，也要高度重视实体经济的重要意义，以实体经济的发展为国家产业发展的核心，通过积极的政策引导和财税辅助政策，推动实体经济的快速、有序发展，为中小企业打造“施展才华”的舞台。尤其是要坚定不移地实施房地产等行业的调控政策，全面抑制投机性的行业发展，引导资金向实体经济的回流。

对于中小微型企业来讲，也要继续以实业经营为根本，紧紧抓住并牢牢依靠实体经济构建自身的“立业之本”。企业的经营者也一定要禁得起诱惑、看得长远，纵观全球五百强企业、众多传承数载的“百年老店”，无一不是以非投机性的行业为根本，都是因为非投机而持久。

而且，随着市场环境的进一步调整，中小企业也要实现资金的合理投向。在实业经营的基础上，将资金向加强行业竞争力方面的投入，比如技术创新、产品创新、管理创新等等，只有这些才会真正地为企业的发展实现全面的助力，帮助企业走上一条稳定、持久的发展道路。笔者的一位温州企业主朋友，就是高度重视自身的产品提升和技术创新，投入大量的资金进行相关的研发创新。虽然整体的外部环境逐步恶化，但是因为其产品的创新和提升，为其赢得了更多的外部订单，受金融危机和本次信贷危机影响甚微。

温州的危机，正是因为地产等行业无序的炒作，导致大量的资金流向虚拟领域；正是因为中小企业生存与发展环境的恶化。因而，我们必须要以此为契机，深入金融体制的改革，进一步为实体经济服务，切实为实体经济的发展营造好的环境。没有一个国家，可以通过投机性的产业成为世界强国，没有一家企业可以通过投机性的运营实现基业长青，实体经济才是真正的主国之本，实体经济才是企业的发展基础。

（作者为正略钧策管理咨询合伙人）

浙江省工商局局长郑宇民提醒在苏浙商也是提醒所有在外地发展的浙商们，在当地发展，要遵守“八项注意”。

让浙商走得更远

□ 童静宜

在最近召开的江苏浙商大会上，浙江省工商局局长郑宇民寄望省外浙商要融入当地，并遵守“八项注意”。

“要素的充分流动是现阶段国家发展的一个现状。”在郑宇民看来，现在国内各个地方的企业生存的成本是非均等化的，企业与企业，行业与行业之间的利润是非均衡化的。由于非均等化和非均衡化的存在，企业必须要流动。“所以，浙商流动到江苏发展也是必然。”

指出问题给出药方是他的一贯作风，对这些在江苏发展的浙商，他也一视同仁。“流到外面发展的浙商必须融入当地，这是我们的基本功。”

郑宇民举了个例子。1990年代初北京有个温州村，抱团生存，区内自我管理，最后搞乱了。通俗点说就是在这个温州村，都是温州人，说的是温州话，不注重外部约束，被媒体称为“独立王国”。所以有关方面决定整顿，而整顿的方式是推土机扫地出门。

“后来温州村东山再起，从头来过”。郑宇民告诉台下的浙商们，方法就是门面换干净，土话去掉，学说北京话，融入当地，告别假冒伪劣，建立党委、成立商会，选上代表变成榜样。

“十年前，全国在北京成立商会的浙江是第一家”，不无自豪的郑宇民语气凝重，“我们要融入地方是至关重要的，浙商必须要变成新苏商，必须要变成一个全国化的市场主体”。

他说，浙商在江苏发展，受到了江苏方方面面的支持理解包容，但浙商在江苏有没有做到谦和？有没有回馈地方？“前面看到许多在苏的浙商



受到了表彰，其中有很多是因为对江苏的一些地方进行的慈善资助而表彰的，这很好。说明我们的浙商懂得融入当地也懂得回馈地方。”

郑宇民语重心长地提醒在苏浙商也是提醒所有在外地发展的浙商们，在当地发展，要遵守“八项注意”：即不能拖欠工资，不能欠税漏税，不能强拆强建，不能污染环境，不能慢

待员工，不能乱闯红灯乱闯斑马线，不能奢侈炫富，不能搞警车开道。谦和使人尊重，骄奢使人仇恨，因为“人家包容我们是客气，我们 不能把客气当福气”。

他的话字字敲打在在座浙商们的心坎。掌声不绝都是认同的目光。熟悉郑宇民的人都知道，对浙商，他是一以贯之地支持。所以在面

对浙商的时候，他每次都会提醒浙商们要辨别当前的经济发展形势。因为每一个在商海当中行走的商人，只有明白整个经济发展大势，也即只有明白“天高地厚”才能走得长远。

同时，他对浙商也一直有一种寄望。期盼这些先富起来的浙商，具有乐善好施的人文情怀。为此，他从来都是不余遗力地呼吁和引导。

“浙商现在在各地发展得都比较好，叫得也较响，但能持续多久”？郑宇民把问题抛给台下的浙商，“浙江的经济是草根经济，浙商的出身是草商。草根经济能不能变成花园经济？草商能不能变成儒商呢？”浙商现在最重要的一个问题是草商向儒商的转变。因为浙商必须要有内涵，只有具有深厚内涵的浙商才能源远流长。

而从草商向儒商转变，浙商有这个条件。他举了史上儒商代表、春秋时期商圣范蠡的例子。“范蠡一生，三散其财，因为他知道财富积累到一定程度为社会所有”。郑宇民告诉浙商，要学习并传承范蠡的乐善好施、以人为本、谦和、自信的儒商精神，让浙商走得更远。

对于浙商，郑宇民的寄语也充满家乡情结：“在外的浙商们要有家乡话的情结，因为我们来自浙江的方方面面。浙江的经济也处在一个特殊转型时期，省领导在世界浙商大会上专门鼓励广大浙商，走出浙江，发展浙江，反哺浙江。走到哪里我们都是浙江人。我们之所以现在有这样的地位，也是因为

有浙江这样的特殊的精神家园，家乡的父母都看在那里。希望大家在外轰轰烈烈，回省内扎扎实实，为江苏添彩，为浙江争光。”



4 亿美元投迪拜 宁波商人拟造“凤城”

□ 浙在

阿联酋“贸易之都”迪拜将崛起一座由宁波商人投资的中国商城。日前，位于余姚的浙江龙门钢结构有限公司与迪拜米拉斯控股集团签订协议，龙门公司将投资 4 亿美元在迪拜国际城建造“凤城”——中国凤凰世纪广场。

据浙江在线报道，在境外设立自主掌控的营销网络，缩短贸易链条，抢占销售环节的高额利润，正在成为该市外贸企业转型升级的新路径。据市外经贸局提供的统计数据，截至 9 月底，宁波历年累计批准境外贸易性企业和经贸办事处首次突破千家，达到 1019 家，投资总额为 6.3 亿美元。其中，今年新批境外营销机构 87 家，投资额较去年同期增长 18 倍。

借助“中国制造”和“宁波制造”在全球市场的良好声誉，部分有实力的宁波企业开始大手笔在境外“造城”——兴建专门集聚中国商品的市场。2008 年年底，由宁波市民营企业承建和经营的贝宁中国经济贸易发展中心开业，至今已促成 3000 多万美元的宁波商品出口西非地区。在贝宁中心的成功案例引领下，龙门公司又在阿联酋第二大城市迪拜中国商品城“龙城”的对面建设“凤城”。

抓住商机在境外收购百货公司和商场，让境外销售渠道为我所用，是宁波企业迅速拥有“全球渠道”的一条捷径。今年年初，宁波开发区凯越国际贸易有限公司在南非第二大城市开普敦收购了当地最大的一家大卖场开普敦第一百货。广博集团、耀泰电器……如今，该市已有上百家外贸企业在 95 个国家和地区拥有自己的境外营销网络。从欧洲到美国，从中东到西非，从东南亚到南美，这些网点连绵成片，织就了一张覆盖全球的渠道之网，使宁波商品源源不断地走向国际市场，也增加了“宁波制造”的话语权。

“越商”作为“浙商”重要分支，这几年已经成为推动绍兴经济社会发展的重要资源和力量。

“越商回归”氛围浓

□ 汤桂平

浙江经济和“浙江人”的互动融合发展，已经让很多人看到了“浙商”的力量，越商作为浙商的重要分支，也是推动绍兴经济的重要资源。据浙江在线报道，近日，全省召开电视电话会议，对支持浙商创业创新相关意见精神进行了部署，绍兴召开分会场会议。

“浙商”在全国已成为最有名的区域性投资力量和商帮，而“越商”作为“浙商”重要分支，这几年也已经成为推动绍兴经济社会发展的重要资源和力量。据统计，截至目前

在外绍兴人超过 100 万人，海外同胞约 11 万人，越商拥有市外企业 6 万家以上，资产超过 1 万亿元。

而与此同时，在“越商回归”上近年来绍兴市也做了不少工作。建立了越商促进会、绍兴商会等一批组织，引进了一部分项目。特别是 2007 年以来该市回归项目逐渐增多，累计达 100 余项，总投资超过 170 亿元。尤其是诸暨，这几年亮点纷呈。

不过，相对越商在外投资的总量，“越商”后续开放空间仍然很大，需要改善越商创业创新环境，以吸引更多越商回

归，推动绍兴经济转型升级。

会上有关人士指出，促进“绍兴人”经济加快发展，首先要加强组织领导提升工作思路，把“回归经济”提高到“反哺家乡”层面，鼓励在外绍兴人以各种方式关心支持家乡建设。其次，要抓好平台建设，逐步建立遍布全国的联系网络，建立常态化信息交流、慰问关怀机制，举办项目推介活动，进一步引导越商回乡投资。当然，还要加大政策扶持力度和提升政府服务水平，营造越商回归氛围，从而激发更多“绍兴人”回乡投资热情，参与支持家乡经济社会发展。

婺商投资辟新道

希望开辟新投资渠道

两年来，俱乐部接连抛出 3 个大手笔：2009 年 5 月 1 日，“神行总裁俱乐部”成立。同年 6 月 18 日，98 个总裁共同出资开发磐安舞龙峡风景区；今年 4 月 18 日，该俱乐部分三期，共投资 26 亿元，投资赤松仙境旅游项目；今年 9 月 3 日，俱乐部投资开发磐安武龙源景区。

“现在房地产不景气，许多婺商已不愿投资房地产，他们手握巨资，希望开辟新的投资渠道。”张神贤告诉记者，俱乐部里六成的企业家拥有闲置资金，也基本还清了银行贷款。“我建议他们把资金投到服务业等第三产业，转型升级，扩大内需。”

张神贤说，这些企业有的是做豪华游艇零部件的，有的是造卡丁车、遥控模型飞机的，涉及海陆空各行各



张神贤说，这些企业有的是做豪华游艇零部件的，有的是造卡丁车、遥控模型飞机的，涉及海陆空各行各业。两年来，金华总裁们到张家港、新加坡、朝鲜等地考察过投资环境。

□ 许健楠

叶德生曾是一个矿工，在金华北山四处找矿。两三年前，他在北山上找到好几个大溶洞，于是萌生了在北山上建一个新旅游景点的想法，主打养生休闲牌。可是，搞旅游动辄上亿元的投资，他一个人吃不消。

正好，最近叶德生加入了“神行总裁俱乐部”，这里头都是来自义乌、永康、金华、浦江、兰溪、武义、广东、东北的企业家，甚至还有来自韩国的企业家，近 500 名 CEO。老叶把自己的创意和想法跟这些 CEO 一说，许多企业家都很有兴趣，大家商量着凑凑份子，把这个旅游项目搞起来。

如今，资金已不是问题，老叶与 17 个合作伙伴，正准备在北山上大干一场。“在保护环境的同时，又能有一方美景让繁忙之中的都市人有一

个休憩之地。”

婺商要向温商学习

据金华日报报道，眼下义乌、永康的商人之间的联系日益紧密，纷纷开展“抱团投资”。说到抱团精神，温州商人起步早，抱团现象较普遍。温商圈子里曾经有这样一个流行案例：一个刚到美国的温州人没有钱，生活都有困难，无奈之下他凭一口温州话和一张温州身份证投奔当地的温州商会。同乡们马上凑钱为他盘下一个餐馆，并表示赚钱后只需连本带息还清大家的债务即可。

“这正是婺商要向温州商人学习的東西。”“神行总裁俱乐部”的会长张神贤说。张神贤是浙江大学 MBA 总裁班金华教学点的老师，这些总裁都是他的学生，这批学生分为永康 4

个班义乌 4 个班。张神贤认为，学习是永远不会有尽头的。他干脆把大伙儿召集起来，8 个班的学生合并成一个俱乐部。这些企业家聚在一起，为的是“资源共享，开创未来”。

“正所谓，三人行，必有我师。这是一个团队，相互学习和交流，相互帮助。”张神贤说。大的比如说俱乐部里其中一个商人在做项目时存在几十万元的资金缺口，也许团队里有人会帮忙补上。小到出差，车子到永康地界上抛锚了，打一个电话，别的会员就会开车来拉。

为什么婺商也会有抱团投资的愿望？曾有经济专家分析说，义乌小商品产业、永康五金产业的辉煌举世瞩目，但同时以“低、小、散”为特点的同质化竞争，又让义乌、永康企业长时期陷入各自为战的尴尬境地。

业。两年来，金华总裁们到张家港、新加坡、朝鲜等地考察过投资环境。

比温商更会享受生活

从忙忙碌碌的赚钱生活中抽身出来，享受生活。近日，近 500 名总裁办了一台声势不小的文艺晚会，这些商界精英们表演了 T 台秀、大合唱、魔术、小品、相声等节目，看腻歪了明星们的表演，总裁们自己也要做一把舞台的主角。“在物质生活富裕的情况下，也要丰富精神生活。成为有文化、有品位的企业家，希望所有浙商都能如此生活。”张神贤说。

这已经是“神行总裁俱乐部”第三届年会了，也是 3 年来最隆重的一次。“我们没有温州团那么有钱，但我们更会奉献，更追求生活品质。俱乐部打算在明年做一些公益、捐资的项目。”