

“中小企业的特征是短、小、平、急,风险特征和风险控制模式完全不同,需要更专业的团队来服务。”

商人申领“准金融”牌照忙

□ 李晔

在沪温州苍南人申领融资担保、小贷公司等“准金融”牌照踊跃。上海苍南商会会长刘际潘说,苍南在沪企业多以印刷起家,近年来不少涉足民间借贷,近期纷纷走出“地下”,接连有多家已拿到上海非银行金融机构经营许可证,已经或准备提交申请至少还有十几家。商会秘书长林勇介绍:商会刚成立不久,现有会员企业 229 家,其中有 50 家企业的业务范围与融资、担保、投资管理等相关。

这一等,等了快 4 年

据解放日报报道,20 年前来沪印名片起家的黄和潘,2 个月前刚拿到商务部批文,获准设立融资租赁公司。现在,名叫银恒融资租赁公司已入驻浦东国家开发银行大厦。

12 年前,黄和潘购买海德堡印刷机时初涉融资租赁。2008 年,上海出台融资租赁公司审批办法,但内资申请须有银行业控股及国有大中型企业背景,注册资本在 3 亿元以上。他显然心有余而力不足。一直等到去年 3 月,听说审批办法有所变通,内资可以中外合资方式设立融资租赁公司,注册资本 1500 万美元,属招商引资项目。他火速集结 6 名股东,凑齐 1 亿元人民币,向商务部提交申请,8 个月后获批。银恒开张不久,已接到来自温州、舟山印刷和造船企业三笔共 1.5 亿元业务。

也是在岁末年初,苍南人李日恩的诚信典当行在普陀区开张,目前其 1200 万元注册资本基本放罄,综合月息二分五,上海本地企业客户占了大头。

黄、李等人初战告捷,让计划于春节后开业的上海聚龙融资担保公司大股东林上俊信心大增。林是位于奉贤区的温龙集团董事长,2 年前,奉贤南桥镇获一担保公司名额,当地力荐温龙当法人,并由南桥镇财政和其他 3 家企业参股。林说,当时申请担保公司很热门,奉贤共上报 13 个,其中许多法人因实力不够或官司未了被筛下,温龙过关斩将,成为 3 个“幸存者”之一。



近日,上海苍南商会在浦东陆家嘴国家开发银行大厦举办了“新型金融行业发展形势交流会”,邀请上海市政府金融办社会金融管理处负责人陆伟军(中)主讲近期新型金融行业发展形势。

“弃暗投明”是时候了

温州人玩“钱生钱”不新鲜,但近期为何纷纷“弃暗投明”?一在沪做票据印刷的杨姓苍南人说,他在杭州经营钱庄多年,收益虽高,但常心慌。“早在春节前 2 个月,为防挤兑风险,钱庄里资金就只进不出了。”他还曾多次想建议苍南商会将会费放入其钱庄并承诺高息,但商会坚持“商会的钱要确保绝对安全”,始终予以拒绝。所以眼下,杨也在积极申请在沪设担保和小贷公司,他也不愿老是没有“名分”。

除了名分,苍南商人还看中上海金融环境的规范及政策优势。李日恩说,上海法制较健全,股权、设备抵押及房产二次抵押均可登记,且登记抵押具优先受偿权,这是很大一块保障。林上俊亦有同感,同样是做担保,老家温州的门槛是 3000 万元,可抽资,上海 1 亿元起步,资金不能撤回。更重要的是,在上海做担保,客户都是银行介绍过来,“银行给予担保公司 1 亿元的授信,就有对应的 1 亿元贷款需求的客户,这对我们是一种扶持和保护。”据介绍,现在对于中小客户,银行大多通过担保公司担保后再放款,以降风险和成本,担保公司则收取 1% - 3% 的佣金,若有坏账,抵押物兑现后先确保银行,由担保公司承担缺口,因此银行俨然将担保公司视为其编外把关部门,也正是由于这个“中间团队”的出面,将使更多小微企业获得贷款。

更多人心动的,是许多创新型的融

资工具,也只有上海等少数城市在开展。比如融资租赁,利率只是银行基准利率上浮 50%,但融资杠杆却高达 10 倍,目前国内只在上海、深圳、天津等城市试点。黄和潘举例:“以我目前 1 亿元注册资本,就能撬动 10 亿元资金。一笔单子做 3 年,10% 的利润,年化回报 3.3%,但正因为 10 倍杠杆,收益成了 33%。况且,融资租赁的单子短则 2 年长则 8 年,10 亿元放完若不增资,便可两三年喝茶,不找客户照样赚钱。”

还须做好充分准备

苍南人做金融是有传统的。1984 年,中国首家私人钱庄“方兴钱庄”是由苍南人方培林创办,而正深耕上海的李日恩则设立了国内第一家纯民营中小企业担保公司。榜样当前,苍南在沪企业申领“准金融”牌照热情高涨,为此商会日前特地邀请上海市金融办相关人士开讲政策。活动只通知了 40 家企业,却来了 84 家。不过,一丝隐忧浮上秘书长林勇的心头——苍南人最擅跟风,盲目跟进会否栽跟头?目前在上海做股权投资的林苏华告诉记者,其家族企业 30 余年来,相继开创了印刷机、印前制版和无纺布三个苍南之先,但每个“第一”均被大量模仿,其中印前制版的价格在 10 年内由每平方米六角跌至一角二。所以这回,她决定暂时旁观。

上海市金融办相关负责人说,正在建设国际金融中心的海上融资需求巨

大,35 万户中小企业的融资满足率低于 10%,这对民营涉水金融是巨大诱惑。截至去年 9 月底,上海有 66 家担保机构审批通过,担保规模已达 500 亿元以上,而前年的规模是 300 亿元。不过,这位负责人提醒,目前民间“准金融”队伍建设普遍薄弱,多数高管聘用基本来自商业银行或大企业财务,长期体制内开展业务的“老把势”,摇身一变经营创新型“准金融”未必适用。他曾遇到过一担保公司聘请了某银行退休行长,最后做出来的业务流程、风险控制的要求都是银行的翻版,业务流程审批材料甚至多达 23 页。他说,银行多从事非中小企业业务,这位老行长现在审批的对象都是过去他所否决的对象,效果可想而知。“中小企业的特征是短、小、平、急,风险特征和风险控制模式完全不同,需要更专业的团队来服务。”

据介绍,担保、融资租赁等“准金融”因其高杠杆率和高风险,因此沪上审批严格,不可能大量发放牌照。如担保公司,就要经过包括金融办、工商局、发改委、经信委等 14 家部门联审,整个流程至少一年。审批过程中,考察法人单位是否有强大的实业、固定资产和诚信记录等是重要因素,自然人和贸易企业基本没戏。另外风险拨备、关联交易等也有严格要求,比如担保公司要按当年担保费收入的 50% 提取准备金,按当年担保余额的 1% 提取赔偿准备金,对许多发起人而言,要做好一至两年无法盈利的思想准备。

“不管现在多困难,我们还是有信心的,我们都在尽自己最大的努力,今年一定会好起来。”

过年关不易 中小企业期待明天

□ 商意盈

即使是在正月里忙着走亲访友,浙江嵊州市诚丰服装整理厂业主孔国良仍然显得忧心忡忡,“这个年关真是不好过,还有 10 多万元的欠款没有要回来,相当于我们厂去年的一半利润啊。2012 年一开工处处都要钱,真不知道该怎么办。”

嵊州市诚丰服装整理厂为外贸服装企业提供后期砂洗、漂白等服务,在孔国良看来,去年的生意要比往年难做许多:订单少了、工人工资高了、货款拿不回来、购买原材料却要求现金交易。

孔国良说,“这种情况可能还将持续,要不是为了维持老客户、为了不亏待跟了自己那么多年的员工,出租厂房都比现在赚钱。”

而让杭州巧着制衣服饰公司总经理张奎枫担心的则是今年的招工情况。张奎枫说,按照他的预计,今年可能会迎来更大的“用工荒”。随着物价上涨、生活压力加大,服装消费将更加疲软,这将直接减少服装企业利润,而企业提高工资已到极限,目前公司的普通车位工人月收入都在 4000 元以上,基本没有再上升的空间。



“我打算趁着农民工春节回流就去劳务市场和火车站招人。现在公司需要 90 多个人,原来的员工回去过节还能回来的有多少不好说,未雨绸缪总是不错的。”张奎枫说。

在浙江温州经营皮革生意的朱勇华春节一刻都没有闲着,短短几天时间就把刚充的 1000 元电话费打没了。他自嘲说,“名为拜年,实际上就是问人家借点钱。”

去年 9 月,温州爆发中小企业民间借贷危机。由朱勇华供货的一家皮鞋企业老板“跑路”,他的几十万元货款打了“水漂”。

“国家出台的扶持中小企业政策给了我们很大信心,但真正落实到我们小微企业身上的‘阳光’还是很少,银行借钱不容易,只能找找以前的老朋友、老客户,看看能不能帮一把。”让朱勇华担心的是,去年的温州企业倒闭和企业老板逃跑直接影响了温州商人在全国的信誉,不但钱难借,连生意都难做了许多。

“年关难过年年过,浙江的民营企业最具‘草根特性’,擅长在逆境中生存发展。不管现在多困难,我们还是有信心的,我们都在尽自己最大的努力,今年一定会好起来。”孔国良说。

视野 | Shi Ye

商人在中国想要发展,一定要逐渐跟西方社会一样,一定要自个儿独立。我觉得中国的商人将来会越来越来好,现在基本上是跪和半跪的状态。

中国商人仍“跪着”

□ 薛蛮子(著名天使投资人)

商人的准则就是利润,利润的最大化就是商人的准则。在中国社会几千年的历史中,商人的社会地位一直较低,本质上是由于中国儒家的重农轻商的传统,商人是抬不起头的。说老子是个商人,但说自己是商人的人,都要说自己是儒商,因为儒比商高,先说自己是儒,再说是商;所以现在的国学班在商人中大行其道。也就是说,每个人都觉得自卑,哥们是个商人,一定首先要儒。而在西方社会中,Business 是个中性词,是个行业,修脚的、修表的都是,教授也一样,就是个行业;在中国,商人接近于贬义词,在中国成了这样一个概念,无商不奸,没有道德,蒙人的家伙。

我觉得我可以给商人下一个定义,商人其实就是配置自己,有的人提高自己配置的效益,有的人降低自己配置的效益,这叫奸商。但其实总体上,他还是提高自己的配置。你把新疆的哈密瓜都卖到北京来,就卖贵了,对不对。新疆哈密瓜长几万斤,就几十个人吃,那怎么行。北京满街的小孩冲上去买吧,那肯定是做了好事,要不然这东西卖不出去。

随着中国社会的发展,商人所谓“奸”的这个属性会越来越来减少,随着道德的提高和整体的交易成本的降低,就没有必要骗人了。中国的商人为什么多年来是一个被歧视的地位,因为中国的商人永远是政治的奴隶,永远是权力的奴隶,永远是为了赚钱,所以没有办法被人看得起。我们现在一些商人最高的理想,就是做到当地的人大副主任,当地的政协副主席,他觉得自己能够跟权力为伍,就是最高境界了。

相对来说,互联网和新媒体这一块挣的钱是最干净的,因为做搜索,做电子商务,当地的政协主席起的作用很小。我们做个小灵通,是可以自己做的,尽管要跟人家喝酒,偶尔跟人家卡拉 OK,但是我们没有必要像做房地产一样,天天去仰人家鼻息。我认识的这种做公关的中国人,一个本子,他要巴结这个官的爸爸妈妈,他们家阿姨的生日,每次到香港,到外国,带几十双不同号的鞋,都要送到,每一个生日都要顾到,还要帮助大官警卫员孩子解决上学问题。要做到这种程度,他才能生存,这是我绝对不想看到的。我干的活儿,他们绝对干不了。

商人在中国想要发展,一定要逐渐跟西方社会一样,一定要自个儿独立。在美国没有任何人认为比尔·盖茨和乔布斯是坏人,他们是最大的商人,他们做了很多垄断的事,大家觉得这是一个博弈,你有本事就算了,没有道德之说。我觉得中国的商人将来会越来越来好,现在基本上是跪和半跪的状态。

03 私人银行 扮演富人「管家」角色
04 葡萄酒会所 结缘文化消费时代

A1 剖析会长「6 计」 为管理布格局
A2 大庆「商会经济」风生水起

B1 国际财团纷入川 西博会显后续效应
B4 闽商「打拼」才会赢

B3 唱响「回归经济」 激荡发展新活力
B4 老乡之间掀起商业头脑风暴

为行业蓬勃发展 再创辉煌

满怀激荡,我们步入农历龙年,值此新春之际,我谨代表全国坚果炒货行业的同仁们,向社会各界,致以龙年最吉祥的祝福!衷心祝愿大家龙年吉祥如意,宏图大展,身体健康,阖家幸福!

改革开放 30 年来,坚果炒货行业获得前所未有的发展与荣誉,从家庭作坊到规模生产再到行业整合,发展迅猛,是每一个坚果炒货人辛劳付出的成果;在新的一年里,我们又将站在历史的新起点,安徽小刘食品股份有限公司作为炒货行业的中流砥柱,历经炒货行业 30 年发展的风雨变迁,更加责无旁贷,愿与全体炒货人和支持帮助炒货协会发展的朋友们,凝心聚力、奋发有为、创新求变,为消费者奉献更加美味美妙的产品,为炒货行业的蓬勃发展再创辉煌。

安徽坚果炒货行业协会会长、安徽小刘食品有限公司董事长 刘天成