



民间借贷“堵不如疏”,有关部门要将存在已久的民间金融纳入正常监管与保护,降低民间借贷潜藏的巨大信用风险。

民间借贷 如一把双刃剑

□ 孙瑞灼

据媒体报道,因涉民间借贷纠纷,温州立人教育集团有限公司董事长董顺生已于3日下午被刑拘,温州立人集团民间借贷案也正式进入司法程序。此前,该公司一位负责人曾透露涉及民间借贷数十亿元。(据《中国新闻网》2月5日)

当前民间借贷行为广泛存在。央行的一份调查报告指出,2010年民间借贷市场的资金存量就已超过24万亿元,占当时借贷市场比重已达到5%以上。以温州为例,温州89%的家庭、个人和59%的企业都参与了民间借贷。在几乎没有工业的温州泰顺县,不管是出去的还是在家务农的,很多老百姓有点钱都会放贷给立人集团。

民间借贷为何大量存在?一方面,由于现行的国有银行的信贷规则和运作模式,国企和政府性质的大项目永远是贷款的重点,中小企业、民营企业只能分到很可怜的一杯羹,在资金瓶颈中生存,只能求助于民间资本;另一方面,在通胀压力下,老百姓手中的闲钱缺乏有效保值增值渠道。两方面的需求共同催热了民间借贷市场。

应该说,游走于国有商业银行之外的民间资本,是中国经济发展转型中一个不可回避的资金力量。有其有利于经济发展的一面,也有其危害金融市场的一面。风险与利益并存,合法与违规交叉。民间借贷如一把双刃剑,有助于企业发展的同时,也蕴涵巨大风险。

由于民间借贷行为存在交易隐蔽、监管缺位、法律地位不确定、风险不易控制等特征,有些甚至以“地下钱庄”的形式存在,非法集资、洗钱等犯罪行为充斥其间。有媒体报道称,因资金链断裂而“跑路”甚至跳楼的温州企业主仅2011年9月以来就高达25人。他们要么借了高利贷,但营业利润抵不上所需偿还的高额利息;要么自己担保的巨额资金连本带息难以收回。立人集团非法集资案的发生,更充分说明规范民间借贷的极端重要性。

民间借贷“堵不如疏”,有关部门要将存在已久的民间金融纳入正常监管与保护,降低民间借贷潜藏的巨大信用风险。

首先,必须明确民间借贷身份。我国现有的金融体制一直没能给民间借贷一个明确的身份和地位,更没能将其纳入统一的监管体系。与其任由它暗流汹涌,不如将其直接纳入统一金融监管的范畴,进行引导和规范。

其次,必须进行专门监管。民间借贷不同于银行资金,在监督和管理的方式、方法上有着显著不同。对民间借贷必须进行专门的监测,定期采集民间借贷活动的有关数据,及时掌握民间借贷的资金来源、资金投向、利率水平、交易对象等变动情况,为有关部门制定宏观政策提供数据支持。

最后,要建立规范的信息披露制度。民间借贷往往是在亲朋好友之间进行,借贷双方完全基于信用,但借贷资金的总体规模、去向、经营状况等信息非常不透明。因此,有必要要求企业按照规定披露财务状况、资金的用途、运用效益等情况,让贷款人及时了解相关信息,提高投资者风险识别、判断能力。

创新创业 嘉兴民企生存样本



□ 朱丹 李迪刚

大年初八,省委、省政府以电视电话会议的形式召开全省民营经济万人大会。“毫不动摇支持民营经济大发展大提升 坚定不移推动浙江科学发展和谐发展”的主题显示,浙江正以前所未有的力度介入并服务于民营经济的发展。次日,嘉兴市召开支持浙商创业创新促进嘉兴发展工作领导小组会议,启动这项工作在该市的部署。

据相关统计数据显示,民营经济在嘉兴经济总量中占比已达67%,税收收入占比达到近70%,从业人员占比达75%以上。民营经济已成为这座城市创造财富的主体。

“与温台地区相比,嘉兴民营企业大的投资大都集中于实体经济,多元化投资甚至虚拟投资的比重并不大,因此在当前的宏观背景下,资金的困扰并没有想象中那样突出。”

融资难,但并非“首难”

据嘉兴日报报道,2月3日,记者来到位于嘉兴市科创中心的朗特隆光电(嘉兴)有限公司,总经理张福明正品尝着创业成功的喜悦。就在前一天,朗特隆迎来了其发展历程中的一笔重要订单,客户是来自欧洲的照明巨头——喜万年公司。“能够与这家国际级的企业合作,对我们来说就等于获得了进入国际市场的通行证。再过一段时间,公司将乔迁至新的厂房,这意味着我们从创业园成功孵化出来了。”张福明说。

很少有人知道,在2008年,朗特隆曾经因资金问题差点倒闭。彼时的朗特隆还是一家生产变频器的孵化企业。“尽管手中有产品,但由于销路不畅,现金流出现了问题。”张福明



说,当时的融资渠道非常有限,“对我们来说,厂房是租赁的,无法抵押;风险投资喜欢‘摘果子’,看不上我们这些初创企业,最后只能开放一部分公司股权换取企业的生存。”他说,真正让企业资金状况获得较大改观的是来自嘉兴银行的300万元小企业授信贷款。

去年2月,嘉兴市电动车四大巨头之一的浙江南海车业有限公司突然停业,在业界引发了一场“地震”。其停业的原因正是资金问题。

“与温台地区相比,嘉兴民营企业大的投资大都集中于实体经济,多元化投资甚至虚拟投资的比重并不大,因此在当前的宏观背景下,资金的困扰并没有想象中那样突出。”市商务局相关人士说。

一份由市商务局于去年底所做

的调研报告也显示,嘉兴市民营出口企业的资金面状况较好。在调查的155家企业中,表示资金充裕的企业比重为96%,表示资金正常的企业比重为71.2%,环比增长了35个百分点。“这与嘉兴人做生意稳扎稳打的性格有关,风险意识较强。”该人士认为。

浙商回归,嘉兴新机会

嘉兴市委副书记冯志礼在日前召开的全市支持浙商创业创新促进嘉兴发展工作领导小组会议上说,在宏观政策趋紧的大背景下,该市经济发展面临日趋常态化的缺地、缺电、缺水等因素制约,同时,该市经济“智力资本”贡献偏低、单位GDP能耗偏高、结构调整进展不快等问题比较突

出,可以说,不转变发展方式是死路一条。

而支持浙商创业创新工作正是加快经济发展方式转变的重要途径。“因此,我们要积极响应省委、省政府的号召,抓浙商创业创新,依靠浙商民企,专注实体经济,通过发展来解决发展中的问题,切实转变发展方式。”冯志礼说。

据统计,嘉兴市具有一定规模的外投资企业约400家,投资规模约160亿元。虽然该市在外投资企业和规模远低于全省平均水平,但该市地处长三角中心腹地,与上海、苏州、杭州等长三角城市地域相连、人缘相亲、经济相融,优越的区位和交通条件对省外浙商尤其是长三角地区客商具有较强吸引力。

视点 | Shi Dian

广州这个城市因商而生,因商而荣,因商而闻名,是研究古代和现代粤商文化乃至中国商业文化的“博物馆”。

“低调”粤商构筑商贸名城

□ 王先庆

据广州日报报道,广州的历史文化和现代文化在国内外最有影响力的部分,无疑是近千年的粤商文化。虽然广义的粤商文化包括广府商帮文化、潮汕商帮文化和客家商帮文化,但其核心始终是广府商帮文化。而广府商帮文化的摇篮就在广州。无论老粤商,还是新粤商,其大本营都在广州。

广州到处都弥漫着浓浓的商业气息,曾经在数百年是世界最大的商贸中心,迄今仍然是中国最活跃的国际商贸中心。这个城市因商而生,因商而荣,因商而闻名。无论是北京路、十三行、黄埔古巷、粤海关等留下的古迹,还是在改革开放大潮最先在全国兴起的夜市、女人街、一德路等特色商业街、天河城购物中心等现代商业场所,使得这个城市成为名副其实的“商城”,更是研究古代和现代粤商文化乃至中国商业文化的“博物馆”。

粤商的个性优势有一点就是“低调”,同样它的不足之处也有一点就是“太低调”,缺少理性的深度研究和系统挖掘。就我所知,广州粤商文化体系至少包括四个方面:

一是代表千年商都形象、分布在珠江两岸,尤其是荔湾、越秀、海珠、黄埔、番禺等区的景观性的商业类的历史文物。重点包括秦汉以来岭南与中原贸易往来的景观与文物、海上丝绸之路的景观与文物、清代“一口通商”时代十三行时期的大量景点与文物。这些景点与文化是展现中华商业文明的重要载体,更是研究华南商业变迁的重要依据。

二是仍然存在、流失境外或已经消亡的各种商号、老字号。这些老字号的发育成长及变迁,见证了广州商业乃至整体经济的历史

史。从仍在经营的南方大厦、爱群大厦、莲香楼以及分布荔湾和越秀区的骑楼商业群,到新近重新改造的太古仓,再到刚刚回归的利丰集团。这些都是广州的名片。对这些老字号,我们应该从城市文化和现代服务业的角度倍加珍惜、保护与回归,以全新的模式和方式进行挖掘、整合和开发利用,将之视为重要的珍稀性国有资产和城市资产,出台法律法规,改善它们的重要性和生存环境。

三是各类图书、图片、文字、影视、俗语、故事、传说、传统工艺、戏剧等软文化部分。位于广州番禺大桥南的南海渔村就把广州传统餐饮的经营方式和各种交易工具(如鱼蛋担、艇仔粥等)都弄成图片,装饰于整个餐饮场所的楼道和房间,从而打造成了一个动态的广州传统餐饮文化博物馆。广州正佳广场也计划结合其4A商业旅游景区建设,以图片等方式在购物中心内建粤商博物馆。广州日报游船上有海上丝绸之路的大量图书和图片展示等。这些资料都是记录和展现粤商文化的活标本。广州财政应该拿出专项资金,用于系统整理和保护这些资料,供国内外专家和游客研究或观赏。

四是各类影响中国现代商业文化和历史的重要建筑物或商业场所。包括:世界规模最大、人流量最大的广州“天河路商圈”的若干商业建筑,如中国第一个购物中心天河城、中国第一个获4A景区称号的购物中心正佳广场;世界最大的服装及鞋类批发市场集群——广州流花商圈等;此外,还有北京路、上下九、一德路、高第街、状元坊等特色商业街。这些都是见证广州影响中国改革开放成就和商贸流通业发展的标志性事件或“现代文物”。(作者系广东商学院教授、粤商研究中心主任)

下注于人远比下注于模式更靠谱。周鸿祎也表达了类似的观念:比商业模式更重要的是团队。

聚潮新思维 抓龙年商机

□ 言树

大环境差别不大,但商机却是无处不在,能否抓住要有新思维。2012年,注定不平静。对于广大中小企业及创业者来说,如何在不确定性中实现稳健的生存与发展,一样需要新思维。

新思维一: 寻找你的“战略新品”

据中国经营报报道,营销实战专家李志起在多年的咨询服务过程中发现:在不少企业的仓库或展厅里,都有少则几十项、多则上百项的产品。乍看下,会觉得这个企业的家底不错,但再一看销售数据却让人吃惊:有的产品甚至一年下来只有几万元的销售额,却依然被视若珍宝,不忍割舍!其实,产品开发并非越多越好,“广撒网、多捞鱼”往往会造成极大的人力、物力、财力方面的浪费,这是一种可怕的思维。

俗话说:儿多不养家,企业的产品线规划也是如此,要想在资金、资源有限的现实下实现健康发展,创业型企业更需要聚焦、聚焦、再聚焦,最终形成突出自己主打的战略型产品。李志起将这样的产品定义为“战略新品”:即那些能够在未来3-5年内,能为企业贡献绝大部分利润和较大部分销售额的核心产品。比如Apple的iPhone手机、加多宝的红罐王老吉、旺旺的旺旺牛奶等。

在李志起看来,在电子产品日益成为消费品的今天,因为有了战略新品,Apple才能从破产的边缘重获新生,而多年缺乏战略新品的MOTO,则一路下滑,不易翻身。他建议:创业型企业船小好掉头,需要及时反思自己的产品线,着力点应聚焦于“战略新品”,而不是普通的新产品。这样的选择,才能让企业真正集中资源,将新品市场做透做深。可以说,有无成功的战略新品,直接决定了一个企业未来5年的命运。

新思维二: 不迷恋商业模式

尽管管理学大师彼得·德鲁克说过:“今天企业间的竞争,已经不是产



品间的竞争,而是商业模式之间的竞争。”但这话仔细想来,主要还是说给产品 and 市场已经成熟的大企业的。

“对于创业者而言,商业模式并非大佬们所说的那般重要。”向来以直言快语著称的奇虎360董事长周鸿祎就不信这个。他将创业比作一个长跑,商业模式是可以不断调整的。“我在中国互联网上还没有看到一家企业,上市的时候是按照融资时候的计划书中写的那样,经常是180度甚至720度的大转变。”IDG资本合伙人章叔阳也曾表示:在他投资的那么多案子里,只有携程网一个是按照商业计划书里的步骤实现的。

事实上,所有的东西都会变,市场会变,用户的爱好与兴趣会变,因此商业模式也是会变的。NTA创新传播机构创始人申晋在他的新书《商业的常识》中这样提醒创业者:别把商业模式当“葵花宝典”。在他看来,没有所谓“一招鲜,吃遍天”的商业模式,要想不成为恐龙,企业就得审时度势地调整。如果过分迷恋于某种商业模式,其结果就有可能是又一个PPG,又一个ITAT。

下注于人远比下注于模式更靠谱。周鸿祎也表达了类似的观念:比商业模式更重要的是团队。如何打造一个有凝聚力的队伍,如何让这样的队伍在长征中不论爬雪山、过草地都能坚韧不拔地走下去,才是创业企业需要重点关注的。至于如何凝聚团队,周鸿祎的经验是:老板要乐于分享,包括股份。他的建议是:在公司初创早期,至少要拿20%-30%的资金

做一个股票池,以分给未来员工甚至老员工。只有从利益上解决了员工利益分配问题,很多问题自然就会迎刃而解了。

新思维三: 不靠资本靠自己

曾经在多个场合听到过一个类似观点:现在创业,如果在初期拿不到投资,就等于输在起跑线上了。

于是乎,一谈创业,首先想到的是先拿投资。事实上,每年能拿到投资的创业企业依然是少数。据统计,目前中国有超过4000万家中小企业,每年能拿到投资的不超过1000家。即使拿到了投资,也并不代表这样的创业就能成功。易凯资本CEO王冉在某次创业者聚焦的论坛上这样提醒创业者:创业成功并不是靠高估值、融资烧钱出来的,不是靠在咖啡馆谈出来的,而是靠一个时辰、一个时辰熬出来的。

投资人的钱并不好拿,同时也是最贵的。2010-2011年的两年间,团购企业玩了一场从疯狂到理性的“过山车”游戏。现在看来,最有可能稳健地走好2012年的,将是依托于平台资源的团购企业,而不是靠钱“砸”出来的资本型团购。后者在资本和市场的双重压力之下,动作已经变形。

成功是靠自己走出来的,没有一家资本机构愿意“雪中送炭”。与其编织一个独特的商业模式等资本的垂青,不如潜心打造自己的战略新品及团队。当好运来临的时候,你已经准备好了!