

万亿温州资本出路之困

对于民营经济的发展,国家先后下发了一系列文件法规,但是,现实还是将这些中小企业挡在了玻璃门之外。

堵不如疏,只有让民间资本从幕后走向台前,才能让民间资本发挥真正的实效,政府应该制定相应的法规进行引导,而非一味地打压和忽略民间资本的作用。

本报记者 陈玮英/文

苦心经营,利润只有1%—3%;而从事民间信贷,月息可达6分到8分。孰更有利可图,资本嗅觉敏感的温州人可是算得清清楚楚。

温州资本的发展历程,可以说是中国民营资本发展的缩影。从1978年改革开放开始,中国社会经济发展呈现出一种不可追溯性,在一个拥有十几亿人口的泱泱大国中,计划经济体制日渐瓦解,并以不可逆转之势向市场经济体制转轨。如今,温州资本已是海量,并呈浩荡之势。

有专家表示,经过30多年的积累,目前温州民间流动资本可达万亿元左右,而这笔巨额资本正在寻找下一个引擎,以期实现自身的真正价值。

路在何方

一条寻找合作项目的消息,日前从温州中小企业发展促进会发出:“温州资本寻找国内消费领域、自然资源、医疗卫生,可替代能源和服务业、生物技术或生物医学。在投资阶段上,我们倾向于中后期投资,并且投资公司的净利润应该在1亿元人民币或以上。典型的交易规模为2000万美元—1亿美元。上规模的销售额在10亿元以上,有融资需求的融资额在1亿元人民币以上。”

温州中小企业发展促进会会长周德文告诉《中国企业报》记者,这里提到的温州资本是指温州民间资本。目前,温州民间流动的资本在8000亿元到1万亿元左右。

中投顾问宏观经济研究员白朋鸣在接受《中国企业报》记者采访时表示,民间资本运作的模式非常多,以当前温州的民间投资方式来看,囊括了民间借贷、贵金属投资、矿业投资等项目。总体而言,民间资本投资整体运作情况比较活跃。

在排山倒海的民间资本阵营中,温州资本的走向堪称民间资本投资的风向标。它的先知先觉,在民间资本中经常起到引领作用。

近年来,从炒房、炒煤、炒黄金,到炒棉、炒电、炒矿,都折射出了温州资本的流动轨迹。

目前的民间资本已经不是一般



遭遇了现实的残酷后,温州资本不得不从实际出发 CNS供图

意义上的“游资”。周德文说,他们已经结成各种“产业投资联盟”,这些以热钱为主要资本的草根投资团,被冠之以“温州房产团”、“矿业团”、“棉花团”等数十种称号,在全国各地游走。可以说,哪里有炒房暴利的机会,哪里就有温州的民间资本本身。

然而,近年来,具有垦荒者精神的温州民间资本屡屡折戟。

在海外,温州资本被套迪拜等地产投资,俄罗斯灰色清关也让巨额温州资本大大受挫;在国内,山西煤矿让此前参与煤矿投资的温州资本如临深渊,而随着国内房地产调控政策实施,温州购房团也遭遇当头棒喝。

“温州资本是很会见缝插针的。”周德文说,随着银根紧缩,大量资本涌向了民间借贷,月息已达到6

分到8分。去年是800亿元,今年已经扩大到了1200亿元,而且这部分资本还在不断扩大。“失之东隅,收之桑榆”,一直活跃在经济舞台上。

疏胜于堵

从制造业中赚取第一桶金的温州资本为什么不热衷于投资实业了呢?采访中,专家、学者、企业等均表示,现在做实业,特别是劳动密集型的产业,利润非常低,远没有房产、股票、民间信贷的回报率高。

就拿芭比娃娃来说,一个芭比娃娃在美国市场上的价格是10美元,在中国的离岸价格为2美元,刨除1美元是管理费和运输费,0.65美元的来料费,剩下的0.35美元才是贴牌生产的毛利。

“现在制造业的利润只有1%

3%,具有逐利天性的温州资本鱼贯而出。”周德文告诉记者,无利可图,大批温州资本逃离制造业。

随着生存压力不断上升,温州大量中小企业不得不面临转型,他们手中积聚的大量民间资本,就像无头的苍蝇一样。

“现在很多温州老板一见面就问最近有什么好项目可以投资。”温州市民间资本投资服务中心董事长黄伟健表示,这些老板中大多数手里都握有数千万元,他们急着为这些资金找到出路。

白朋鸣分析表示,由于民间资本追逐超额收益意愿强烈,导致部分中小企业融资成本高,中小企业经营风险加大,再加上政府对这方面的政策引导不力,给我国实体经济带来了一定影响。但是由于民间资本的灵活性、及时性

对经济发展起到一定的融资制衡作用,所以整体看来,在缺乏政府监管的前提下,民间资本运作方式利弊相当。

事实上,对于民营经济的发展,国家先后下发了一系列文件法规,但是,现实还是将这些中小企业挡在了玻璃门之外。白朋鸣分析认为,堵不如疏,只有让民间资本从幕后走向台前,才能让民间资本发挥真正的实效,政府应该制定相应的法规进行引导,而非一味地打压和忽略民间资本的作用。

“温州人原来大量做实业,喜欢投资看得见、摸得着的东西。”周德文说,但现在观念发生了变化。以前温州人不炒股、不炒期货,现在开始投资股市,一下子砸进去1000多亿;原来不上市,小农意识和家族观念严重,觉得不缺钱,不需要上市,但现在有200多家企业正积极准备上市。现在温州人有个说法,“钱玩钱、钱赚钱(资本经营)才是最高境界”,这表明温州人从原来的纯粹产品经营转变到现在的产品经营与资本经营相结合。

“民间资本不投向实体经济,而投向虚拟经济或者资产价格的炒作,首先就是因为市场部分领域限制进入。”全国政协经济委员会副主任、北京大学民营经济研究院院长厉以宁此前表示。

实业阵痛

曾给迷茫的温州资本带来一线曙光,被称为“新36条”的《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》明确提出,鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域,诸如基础产业和基础设施、市政公用事业、政策性住房建设、社会事业、金融服务、商贸流通、国防科技工业领域,创造公平竞争、平等准入的市场环境。并鼓励和引导民间资本重组联合和参与国有企业改革、积极参与国际竞争,推动民营企业发展。

但遭遇了现实的残酷后,温州资本不得不从实际出发。周德文告诉记者,其中很多领域民营经济是进不去的。如今受打压的民

间资本只有小资本大积聚才能得到更好地发展,因此他们这次发出这样的征询启事。投资可以在各个领域,其中主要瞄准了两个新领域:一是进入金融领域,小额贷款公司温州有16个名额,大家都在抢,包括地方商业银行改制,温州银行的改制进入的资本全是民间的,分散在民间的资本集聚起来,再反过来扶持传统行业和发展良好的企业。这是比较明显的转型方向;二是投资新兴产业,比如光伏、风电等领域。这两个领域目前是温州资本投资的大方向。

不管投向哪个领域,在周德文看来,最好的落脚点还是实业。白朋鸣告诉记者,从新兴市场的资本发展规律来看,前期的资本运作中投机收益是不可避免的资本发展规律,从有形的资本(资产)到通过项目投资获取长期高额收益,从通过资本市场运作到实体经济投资的过程,是资本运作理智回归的表现。对我国的宏观经济而言,民间资本主动寻找实体经济项目,将对社会经济发展起到实质性利好,将有助于我国产业结构升级步伐的加快,民间资本将成为我国经济可持续发展的强劲推动力。

白朋鸣说,从产业结构升级方面来看,我国的沿海省份正在经历产业结构阵痛,部分企业希望通过产业转型摆脱低利润率的束缚,但是由于缺乏投资资金的支撑,产业升级成为企业发展包袱,而民间资本寻找高成长空间的投资项目将有力地推动产业升级加速;从国内宏观经济稳定大局来看,“投机”资金沉淀到实体经济方面,将减少国内经济发展的不稳定性。

那么如何引导民间资本投向国家鼓励的产业。白朋鸣认为,制定相关引导民间资本发展的规定,切勿与金融机构规定“一刀切”,必须考虑到民间资本的资本收益期望较高的基本原则,不然政府的调控措施将受到民间资本的抵制;另外,民间资本不能单纯地划入金融监管条例中,针对民间资本应当设立独立的监管机构,进行同业细致监管,才能真正达到引导效果。

迅雷失速

(上接第二版)

有业内人士指出,迅雷的发展路径很像当年的腾讯。事实上,迅雷走的道路的确和腾讯的商业模式类似,甚至可以说成复制:首先依靠一款产品获得海量用户,然后在此基础上推出互联网增值服务,并将流

量变现。据悉,邹胜龙曾放言:“再给迅雷五年,我相信迅雷可以做到今腾讯的规模”。

做大做强,就需要资金。因此迅雷需要大量的资金铺路,这是竞争所必须的条件。据悉,前期上市的优酷已完成逾2亿美元的IPO及新一轮增发,土豆重启上市流程,搜狐视频及奇艺背靠大树。迅雷要想超越这些竞争对手,上市融资实在是迫在眉睫。

但是,迅雷特有的商业模式,已经为其埋下了巨大的隐患。那就是大量的版权纠纷。

早在2007年1月上旬,Google刚刚参股迅雷就收到美国电影协会的警告,称Google有义务敦促其在中国的合作伙伴禁止用户下载盗版电影,并且不排除进一步采取起诉行动;同年4月,正版电影网站夸克电影也宣布对迅雷提供盗版下载的

qq行为提出起诉。此外,迅雷还遭遇过来自央视、优度、优朋普乐、反盗版联盟等的索赔起诉。

公开数据显示,目前仍有33起针对迅雷的侵权诉讼案件仍未宣判,索赔总金额约2180万元(340万美元)。2009年、2010年和2011年第一季度,迅雷分别收到涉嫌侵权诉讼108起、126起和10起。

让迅雷更尴尬的则发生在其IPO前夕。7月18日第二次开庭的包括索尼、华纳、新艺宝、环球在内的7家港台大唱片公司告迅雷侵权案,让迅雷声誉遭受巨大影响。

“迅雷迫切需要转型,转向基于正版的商业模式。”方兴东指出,但这是一种非常痛苦地转型,需要大量的资本。

但是,转型之后,迅雷或许仍然面临隐忧。“如果有一天,作为中国最大的盗版资源下载网站迅雷,如果全部正版化,那么,被迅雷用多年时间辛苦培养起免费习惯的网民,是不会响应它的新模式的,这种习惯是忠诚于免费的搜索下载这种模式,而绝非迅雷。”有业内人士发表了这样的看法。

资讯

金蝶与IBM战略合作成果显著

近日,金蝶与IBM举行战略合作一周年庆典,双方合作达到了预期效果并为中国企业提供一体化咨询产品和实施解决方案的创新服务模式分享最新成果。在一年的合作中,金蝶国际以卓越的技术、本地化产品和成熟的实施服务,结合IBM全球领先的人才、方案和行业管理咨询优势,成功对多个行业领域数十家大中型客户提供国际一流的企业应用实施方案,也切实推动了广大中国企业实现业务创新与转型。未来将为国内企业提供高价值的一站式服务,实现转型升级。

IBM发布智能运行中心解决方案

近日,IBM在京举办了主题为“科技创新共铸智慧城市新篇章”的IBM智慧城市发展论坛暨IBM智能运行中心解决方案发布会。会上,IBM正式发布了IBM智慧城市智能运行中心解决方案,该解决方案整合了IBM多款行业领先的软件产品,提供灵活的部署模型,适用于不同信息化水平的城市部署。据IDCGovernmentInsights估计,2011年,新型智慧城市信息技术的市场机会将达到340亿美元,并将以每年超过18%的速度逐年增长,到2014年将达到570亿美元。

全时公司发布首款云会议产品

全时公司在过去十年逐步将计算机服务集群扩展到了48个国家和地区,即便用户身处国外仍可就近提交会议请求,从而实现快速的会议回应,同时解决互联网信号的延迟问题。全时云会议产品经理Jackson介绍,云会议是其基于全时自主研发的云计算平台开发出的第一个视频会议产品,可承载20W方的并发会议。产品本身实现了VOIP与PSTN的自由切换、智能的防火墙穿越、变化区域发送原则减少资源占用等50个创新点,帮助全时云会议实现了高达99.99%的业内最高使用度。

集瑞联合卡车携手《变形金刚3》

在众多重卡自主品牌中,集瑞联合卡车是一个很特别的企业。这个新出现的中国重卡品牌,并没有像其他自主品牌那样走低价入市、扩张上量的路子,而是一起步就定位于高端,并近乎执着地坚持着自己的品牌之路。2010年的北京车展联合卡车高调亮相,在今年的上海车展上却不见踪迹。刚刚上线的《变形金刚3》中,联合卡车又出乎意料地以一则大手笔的贴片广告,再次走进了公众视野。

ABB二季度业务净收入增长显著

近日,ABB集团宣布,2011年第二季度净收入增长43%,达8.93亿美元。这一成绩主要得益于工业领域的强劲增长、电力系统业务部收入增长和近期包括对葆德电气公司在内的多项收购。ABB集团第二季度在成熟市场和新兴市场均实现增长,销售额比2010年同期增长17%,订单额增长18%。对此,ABB集团首席执行官吴坤表示:“本季度业务表现强劲,继续保持良好的执行能力,促进销售额、现金流进一步增长,股东回报实现显著增长。我们对第二季度和2011年上半年的增长业绩十分满意。”

2011广东顺德家电展10月开展

第十一届中国顺德国际家用电器博览会将于2011年10月17日—20日在广东顺德展览中心举办,预计展会规模将达3.5万平方米,吸引近600家展商约2.5万观众,其中来自南美、俄罗斯、中东、东南亚的买家将组团参会。为下一阶段的厨房电器行业发展提供全面帮助,本次展会新增厨电专区,意在引导厨电潮流新趋势。同时,展会还将首次搭建“商业配对系统”,在线自动对接参展商和买方,帮助参展商提升产品成交率。

科华恒盛智慧电源保运行安全

作为电梯电源专家,科华恒盛始终以“降低能耗,提升安全”为产品研发理念与解决方案出发点,产品丰富,方案灵活,强大的供货能力还可以针对用户的特殊需求提供定制化的电梯电源,提升电梯安全保障。电梯能量回馈装置是针对电梯运行过程中产生的再生能量吸收并将其转换为正弦波交流重新回馈到电网的一种装置,性能优越,安全可靠。经过多年的实践应用,科华恒盛现已拥有诸多成功案例,是上海三菱电梯的优秀供应商以及为江南嘉捷电梯、河南许继电梯等提供安全保护电源等。

天士力携专家普洱市提供义诊

近日,天士力、胡大一送健康·医疗服务西部行大型公益活动首站在云南省普洱市正式启动,云南省相关领导、著名心血管病专家胡大一教授、天士力集团董事长闫希军等出席仪式。国内现代中药领军企业天士力集团全面支持此次活动,他们不仅现场开展了随诊赠药活动,同时也为医疗服务西部行提供了诊疗设备及车辆,协助专家随后赴西部边远地区开展心血管疾病诊疗行动,义诊专家还将以普洱市中心医院为中心,展开手术救治活动。

东风汽车发布新中期事业计划

日前,中国最大的汽车合资公司——东风汽车有限公司在北京发布2011—2015年“新中期事业计划”。公司计划将在中国投资500亿元人民币,销售汽车由100万辆扩大到230万辆,销售网络由1400家扩充到2400家。在东风汽车公司“十二五”战略规划下,东风有限突出科学发展主题,加快转变经济发展方式,通过产品和服务质量的不断提升、市场占有率的提高,在满足客户需求的同时,进一步强化竞争优势,以“备受信赖”的品牌形象,致力成为行业全面领先的企业。