

Special report

演绎生死接力 民企解困显自我帮扶商机

一方是中小企业,面临内外皆“忧”的经济形势;一方是大型民企,实力呈几何级增长。在历时两个月的中国民企调查中,上海证券报记者既走访了包括复星集团、阿里巴巴、均瑶集团等在内的多个大型优秀民营企业,也接触众多的传统制造业中的中小企业,深感中国民企之间的规模、理念、素质差距正日益拉大。

一个有趣的现象是,在扶持中小企业的政策对不完备的情况下,大型民企正悄然承担起为中小企业融资和升级解压的帮扶角色。

人民币升值,美国经济放缓,国内贷款收紧,原材料成本上升……随着“内忧外患”的经济压力日渐加剧,一些生产低端外贸产品的中小企业利润率甚至降至1%以下,数千企业破产的消息从珠三角、长三角不断传出。“我们已经不知道该怎么发展甚至该不该发展。”浙江一家中型企业总裁忧心忡忡。

一家福建灯具制造外贸企业的负责人告诉记者,受人民币升值影响,去年因汇率变化导致的损失达到上百万,而企业总销售额不过几千万。另外一家童装企业的销售人员则表示,用工成本和原材料成本上升幅度超过20%,美国经济放缓直接导致国外需求大减。“一个很明显的感觉是,来洽谈订单的美国企业少了很多,现在只有零星的非洲订单,让我们很难生存。因为竞争激烈,我们提价的可能性不大。”

相关报道显示,因为同样的原因,年初20%温州企业处于停工或半停工状况,长三角其他地区,包括上海近郊的松江、金山,以及苏北等,轻工制造业同样面临困境。

与此同时,一批大型综合投资民企正在崛起。他们的投资视角已经脱离单纯的“靠政策”,甚至已经超越政策,不仅善于发现并迎合不同的产业类型定位,融资理念超前,且已开始涉足类金融业务,为其他中小民企发展提供资金支持。目前,中小企业除了产业升级压力外,最大的压力是资金,因为国内贷款紧张,其他金融产品开发不足,中小企业资金饥渴明显。”分析人士称。

于是,大型民企开始试水这一领域,帮扶的背后,是更多的商机。去年开始,专门服务中小企业的电子商务巨头阿里巴巴宣布推出网络联保贷款服务,与建设银行及工商银行合作,以阿里巴巴网上会员诚信体系为信用依据,为中小企业联系相关贷款服务。目前已经有近百家企业合计贷款超过1.6亿元。

甚至有消息称,继企业网站服务之后,阿里巴巴可能进一步涉足物流服务。阿里巴巴网络有限公司CEO卫哲在接受上海证券报采访时并未否认该说法,但他同时表示,更多的可能是与物流公司合作,而不是由阿里巴巴单独成立物流公司。

此前,阿里巴巴宣布注册国际域名服务商。知情人士透露,此举意在为中小企业全面创建和维护公司网站,以帮助中小企业优化对外推广的品牌形象。

另一个民企巨头复星集团在中小企业金融服务领域也十分活跃。复星集团副董事长梁信军介绍说,去年一年,复星旗下证券公司的投融资业务主要服务于中小企业,其中主要是IPO前期服务,投资金额超过24亿元,今年仍将有24亿至25亿元资金投入这一业务。帮助中小企业,复星回报率不低,而我们投资主要看人,这种投资的回报率可能达到15%至50%。”梁信军称。

而在均瑶集团掌门人王均金看来,“一个企业要发展,首先眼界要放开。”均瑶由传统民营企业向现代服务业企业转型,或许能为正在困境中求生的大量中小民营企业提供成长路径的借鉴。

◎本报记者 于兵兵



卫哲:阿里巴巴的生存价值在于服务中小企

◎本报记者 于兵兵

整个三月,阿里巴巴网络有限公司CEO卫哲如空中飞人般,在全国10多个城市间穿梭,为的是参加阿里巴巴一年一度的网商论坛。

3月14日,记者跟随卫哲的行程到了厦门,最后终于在福建泉州站看到了这位风尘仆仆的海归派CEO。

彼时,美国次贷危机和人民币升值引发的中国外贸企业生存危机正日益成为焦点,专门服务于中小企业的阿里巴巴对这一迹象密切关注。今年的网商论坛,负责B2B业务的卫哲主要话题是与中小企业一起探讨如何规避人民币升值风险,扩大销售渠

道。”一位阿里巴巴公关人士告诉记者。

果然,面对记者,卫哲开门见山,现在的汇率问题,是美元在贬值,而不是人民币在升值,相对欧元等其他货币,紧盯美元的人民币汇率其实没有优势。而美国经济放缓,购买力不足,中国贸易企业如果只盯住美国市场,风险会很大。”

我们不断呼吁,中小贸易企业不要把投资领域放在一个篮子里,在欧洲、日本、印度的平台上,中国贸易都在以60%至80%的速度增长。要积极开拓供应渠道上的蓝海”领域,寻找非美国市场。而阿里巴巴在这方面对中小企业的帮助将不遗余力。”面对心情急迫的供应商们,卫哲显得同样急迫。

阿里巴巴全程服务中小企业的概念远不止这些。就在采访过程中,卫哲意外向记者透露,又一个互联网的颠覆性产品正在酝酿中。卫哲表示,这与阿里巴巴刚刚注册的国际域名服务商相关。而分析人士称,阿里巴巴将直接为中小企业提供全面的网络建设和维护工作,这一重要计划早在8年前就开始酝酿。

而此前,阿里巴巴刚刚在去年推出网络联保贷款服务,与建设银行及工商银行合作,以阿里巴巴网上会员诚信体系为信用依据,为中小企业联系相关贷款服务,目前已经有近百家企业合计贷款超过1.6亿元。

甚至有消息称,继企业网站服

务之后,阿里巴巴可能再涉足物流服务。卫哲在接受本报记者采访时并未否认该说法,但他表示,更多的可能是与物流公司合作,而不是阿里巴巴单独成立物流公司。

阿里巴巴的生存价值就在于它对中小企业的服务本质。小企业没有订单,我们开发B2B平台;小企业没有资金,我们做联保贷款;企业没有能力做专业的公司网站,我们来做;企业需要更好的物流,我们也在想办法。”卫哲说。

你们猜得没错,马云的脑海里是一个为中小企业生态链全程服务的电子商务帝国,中小企业生存可能想到的困难,未来都可能在马云的服务版图中找到帮助。”一位阿里巴巴公关负责人称。

阿里巴巴是一个中小企业的侧目。”马云的这句话曾经引来市场的侧目。这个说法源于几个方面,一是阿里巴巴曾经是从中小企业起家,我们不能忘记。另一方面,我们的业务永远围绕服务中国数以千万的中小企业。”卫哲称。

另外,关于阿里巴巴“长大”后可能“迁都”上海的传闻,卫哲谨慎地表示,可以肯定的是B2B业务不会移到上海。而阿里巴巴内部人士也认为,尽管上海市新任市委书记俞正声和广东省委副书记汪洋近期对阿里巴巴高度关注,甚至纷纷抛出橄榄枝欢迎阿里巴巴入驻,但因为阿里巴巴的杭州情结,以及出于办公成本、政策环境的考虑,阿里巴巴总部迁移的可能性很小。



梁信军:帮中小企业融资,复星回报率不低

◎本报记者 于兵兵

梁信军,一位1968年生于浙江台州的民营企业家。作为上海复星集团创始人之一,梁信军见证了复星集团从复旦“学生帮”成长为全国最大综合民企的全过程。

面对记者提出的民营企业生存话题,梁信军关心与重视的程度出乎记者的预料。在“两会”期间,复星集团董事长郭广昌表示,为解决民营企业生存困境,应该除掉非公经济发展的“玻璃门”。国务院鼓励非公经济发展的36条意见以及上海的38条意见均要求对非公有资本实行“非禁即入”,即只要法律法规没有明确禁止非公有资本进入的行业,非公有资本都可以进入,这些行业包括某些垄断行业、公用事业和基础设施领域、社会事业领域、金融服务业等。但实际上,部分领域的开放还是非常有限,大量“玻璃门”依旧存在,非公企业“一头痛上去,还是发现有门槛和障碍。”

梁信军坦言,曾是中小企业的复星集团也深感民营企业面临生

存困境,如在上海等一线城市,各种社会资源的分配确实对民企造成一定的挤出效应,比如资金资源、社会公共资源,甚至领导的注意力资源。

这些说法在郭广昌的“两会”建议中得到了印证。今年“两会”期间,复星集团董事长郭广昌表示,为解决民营企业生存困境,应该除掉非公经济发展的“玻璃门”。国务院鼓励非公经济发展的36条意见以及上海的38条意见均要求对非公有资本实行“非禁即入”,即只要法律法规没有明确禁止非公有资本进入的行业,非公有资本都可以进入,这些行业包括某些垄断行业、公用事业和基础设施领域、社会事业领域、金融服务业等。但实际上,部分领域的开放还是非常有限,大量“玻璃门”依旧存在,非公企业“一头痛上去,还是发现有门槛和障碍。”



比如在金融服务领域,有关政策规定,国内企业入股保险公司每家不得超过总股本的20%,但在实际操作中,对于民营企业入股比例要求非常严格,国有企业则经常出现入股超过20%甚至是超过50%的案例。入股银行方面,单个外资机构入股不能超过银行总股本的20%,但民营企业基本不能超过银行总股本的10%,甚至是5%。

随着民营企业在中国经济中的作用日益加大,政府也越来越意识到,民营经济不仅在解决全社会80%的新增就业压力,也是平衡经济波动的主力。如果一个城市由3.5个企业支撑,一旦这些企业出现波动,对整个城市经济的影响就很大。相对而言,中小企业的缓冲作用就很强。”梁信军介绍说,甚至有数据证实,民营企业活力较强的地区,贫富差距

就相对小,民间财富多的地区,金融诚信度就相对高。这些都表明民营经济的社会积极意义,也促动政府静下心来考虑如何为民营企业提供更多的发展空间。

面对中小民营经济的“内忧外患”,梁信军一方面毫不吝啬地推介“复星模式”以供借鉴,一方面介绍复星在帮助中小企业融资方面的实际运作。

这么多年,复星的发展依靠三点:一是不断优化企业的管理,如果内部管理不行,企业就可能向“灭亡”之日倒数计时了;二是不断对接优质资本,令公司发展有资金的可持续性;三是寻找行业的高增长机会,适时调整进退,该卖的卖,该买的买。”

确实,在能源危机的时期,复星提前介入钢铁及矿业;金融资本时代,复星开始试水证券业,甚至做投行、做银行。医药、房地产则更

是关系国计民生的支柱性产业。每一个领域都踩得准,甚至踩得早一步,这是复星的致胜原因。”专家评价。

关于如何有效扶持民营经济,梁信军给出最重要的一条建议是扩展融资渠道,比如在银行贷款方面给予公平的金融资源配置,比如上海可以吸引专门服务于中小企业的金融机构进驻,比如加大力度引导中小企业上市融资,允许民企参与金融机构投资等等。

实际上,复星已经在通过类PE模式为中小企业融资服务。根据复星2007年年报,复星斥资7.41亿元投资七个战略投资项目,即上市前中期业务Pre-IPO。我们帮助中小企业上市的回报率不低,今年计划再投24至25亿元进入产业投资领域。”而据郭广昌介绍,这类PE的Pre-IPO业务将可能成为复星又一常态业务。

王均金:均瑶的成功源于向现代服务业转型



◎本报记者 索佩敏

坐在均瑶大厦32楼的会所里,王均金或许会感到幸运。当数以千计的江浙民营企业正由于美国次贷危机、人民币升值而深陷生存困境时,他率领的均瑶集团已于2005年由传统民营企业向现代服务业企业集团转型。而这一转型时机又正好契合了上海市产业结构调整的节奏。目前,均瑶的转型已经开始初显成效:均瑶集团初步形成了以航空运输、营销服务为主营业务,并涉及置业和投资等领域的发展架构,名列中国民营企业百强。

其实均瑶决定转型正好与上海市产业结构调整配合,只是一个巧合。”王均金坦言。王均金透露,当时均瑶之所以离开温州落户上海,主要是看中了上海的机会和国际视野。“上海是国内与国际信息、人才流动的中心,企业到这里来以后,无

论是眼界、信息还是人才,都有了很大的不同。”而均瑶集团当时在上海发展作出的一项决策,在如今看来非常明智:拒绝在上海建立工厂。于是,均瑶在上海购置了均瑶大厦作为办公物业。

2004年,原均瑶集团掌门人王均瑶突然离世,让正在快速发展的均瑶集团经受了一次严峻的考验,而这次考验也给临危受命的王均金带来了思考:一个企业如何才能健康地活着、活得长久?我们当时的一个深切体会就是,企业的发展不能够依赖于领导人,而应该靠机制、架构。”

2005年12月,均瑶集团宣布,由毕博管理咨询公司前全球高级副总裁兼中国区总裁黄辉正式出任均瑶集团CEO,这一度成为浙江民营企业引进职业经理人的典型案例。王均金透露,黄辉上任后,与公司管理层一起对旗下的各项产业进行梳理,最后得出一个基本结论——尽可能少去

建工厂,而应该大力发展服务业。经过反复讨论,均瑶集团最终把主业确立为航空运输和营销服务,其中营销服务又分为零售业、文化和食品饮料三部分。而对于过去集团分散在各地的零散业务,例如温州的出租车业务,以及外地的一些餐饮服务,均瑶集团选择了退出。

选择航空业,主要还是因为这是均瑶集团最熟悉的业务。”谈起航空业,王均金显得格外兴奋。事实上,王均金在最初创业时的分工就是负责包机公司的运营,因此对于民航业非常熟悉。2006年3月,均瑶集团成功控股国内第一家民营航空公司——天津奥凯航空股份有限公司。2006年9月,均瑶自己筹建的吉祥航空首航,从而形成以上海和天津为基地的战略布局。

尽管目前航空业对于集团的利润贡献远远低于商业地产、文化产业等其他板块,但王均金对

于航空板块未来的前景非常看好。王均金透露,均瑶集团对吉祥航空的策略是“不把航空业当作航空运输业来做,而是当成现代服务业来做”,因此,吉祥航空将重点放在一些特色服务上下功夫。由于依托上海建设航空枢纽港的优势,吉祥航空已经受到了海外投资者的青睐,2008年1月,吉祥航空宣布成功签约引入1亿美元境外私募基金,吉祥航空将出售25%的股权给这家私募基金。集团计划在2010年将航空业务上市,目标是将航空公司的净利率做到10倍以上。

与此同时,均瑶集团的营销板块也正在快速发展。对于传统优势板块零售业和食品饮料,均瑶采取了集中优势的策略,进行了一系列调整。而文化营销板块则是均瑶集团近年来着力打造的新兴业务。均瑶文化是均瑶集团旗下品牌营销领域的专业公司,专注于提供体育文化产品品牌传

播服务,着力于品牌授权特许经营模式。2005年,均瑶文化获得北京奥组委授权,成为北京2008年奥运会特许经营商和零售商。2007年9月,均瑶文化又携手世博,成为首批2010上海世博会标志特许产品高级赞助商。

随着上海对于高科技产业的积极支持,均瑶集团又开始将眼光投向这一新领域。王均金透露,目前均瑶正在尝试将航空公司业务与电子商务结合起来,目前已经拥有一个电子订票网站。未来均瑶集团将以这个网站为平台,把业务进一步延伸到差旅管理等领域。

“一个企业要发展,首先眼界要放开,只有设立了长期的规划,才能有短期的愿景。”王均金认为,民营企业应该看到自身与外资企业、大型国有企业在管理上存在的差距,着重建立有效的、可持续发展的机制,才能够健康地发展下去。