

民金融资难「滇商」有办法

李继洪

案例一

姓名 周剑
职务 昆明勃骏装饰设计工程有限公司董事长
经历 从递交申请到拿到资金,周剑用了不到两个月时间就从云南滇商集团股份有限公司旗下的云南滇商股权投资基金管理有限公司设立的中小企业集合融资基金(下称:滇商中小企业基金)成功融资3000万元。

感言 满意的不仅是融资快捷,更重要的是这笔资金年使用成本仅为16%,比银行贷款高了不到5个百分点。如果用其他方式融资,成本最低也会在20%以上,有的高息民间借贷,成本会超过100%。

案例二

姓名 朱绍聪
职务 云南东晖建设集团有限公司董事长
经历 以16%使用成本从滇商中小企业基金获取1500万元。

感言 像我们这样的劳务型公司,没有实质性的资产抵押,银行贷款无门可入,发行中小企业私募债资质不够,小额贷款公司利息太高又负担不起。滇商中小企业基金不但让我们拿到了几个大项目,扩充了市场份额,提升了企业竞争力,而且让企业员工人心安定,对企业有雪中送炭之效。

现状 金融创新难解“渴”

云南省工商联对民营企业进行的一份问卷调查,70%的民营企业认为融资难,其中有30%感觉融资非常难,而对规模以下的民营企业深感融资难。统计显示,去年,民营经济对全省经济增长的贡献率达60.3%,而民营企业得到的金融支持却很低。这种状况非常不利于民营企业的持续发展。

为什么在高唱金融创新的今天,中小企业融资依然还是一个难题?

笔者对关注中小企业融资问题的学者、企业家以及政府官员的采访中,主流的观点认为,叫了数年的“金融创新”并没有很好地落到实处,对中小企业融资难的现状没有带来实质性的改变。“金融创新说起来简单,但实际操作过程中困难重重。”云南大学经济学院(会计学院)教授、博士生导师蒋冠分析,由于

人才的匮乏,真正能落到实处解决中小企业融资需求并具有操作性金融创新的并不多。所以,目前绝大部分中小企业尤其是处于创业期和成长期的中小企业对资金依然喊“渴”。

问题 中小企业融资难

中小企业,尤其是创业期、成长期的中小企业,虽然未来前景良好,但在市场竞争中,其发展存在巨大的不确定性。这种不确定性风险与国内目前的金融环境、金融市场、金融机制事实上是不相融合的。“国内主流金融机构要求安全、低风险,而创业期、成长期的中小企业却不符合这样的要求,这就形成了国内主流金融机构经营要求、风险管理要求与中小企业的生存和成长情况客观上不相融的现实。”蒋冠说。

对于创业期和成长期的中小企业来说,要获取资金的途径有三:商业银行信贷,中小企业私募债以及民间高息融资。现实是,能从银行获得信贷支持的中

小企业只有一小部分,而能获得银行长期信贷支持的中小企业更是凤毛麟角。据了解,全国银行机构中,中小企业贷款占比不到15%,多数中小企业难以正常跨入银行贷款的门槛。

在融资无门的情况下,绝大多数中小企业融资只有转向利息较高的小额贷款甚至民间高息拆借,这条路径虽然能简单快速地获取资金,但沉重的利息负担不但严重影响企业健康发展,甚至有可能拖垮企业,更大的隐患在于,民间高息借款比例过高还会影响社会稳定。比如温州民间融资资金链断裂曾引发的企业倒闭和老板跑路潮。云南省工商联相关负责人如是说。

办法 滇商“输血”为企业

能让民营企业以近乎银行贷款的成本融资,滇商中小企业基金是如何做到的?滇商集团总经理李伟回答说:服务于企业发展的金融创新就是要因地制宜,像发明专业实用技术一样,

而不是去发明一个不具有操作性的专利。“富有成效的金融创新一定是一个接地气的解决方案,我们开发的融资产品,都是在深入研究每一家企业发展实际的基础上做出的。”李伟说。

如今,滇商中小企业基金第一期4个亿已经基本发放完毕,第二期4个亿正在备战启动,而两期发行完毕,就完成了为50家左右的中小企业进行低息“输血”,而这些企业经营领域涉及方方面面:服务业、生物制药、科技创新、高原特色农业、房地产、矿产开发和矿产资源深加工等领域。

“滇商中小企业基金把信托资金、滇商集团的自有资金以及社会自然人资金进行了创新性整合,从而降低了中小企业融资风险。”李伟说,滇商中小企业基金的资金来源主要是信托资金,如果有大型担保机构、政府配套资金参与,就能更有效地激活社会资金,更好化解中小企业无抵押、经营不确定风险的融资难题,扩大融资企业的覆盖面,为更多中小企业提供融资服务。



张维麟作

桥头堡资讯

民企拉动云南对东盟贸易增长 1至2月实现进出口98.3亿元

本报电 昆明海关近日透露,在民营企业进出口贸易的拉动下,今年开年以来云南与东盟贸易持续较快增长。1至2月,云南与东盟贸易额为105.7亿元人民币,其中,民营企业实现进出口98.3亿元,增长91.9%,占云南与东盟贸易额的93.1%。相比之下,国有企业份额持续下降。国有企业对东盟进出口4.5亿元,占比由上年同期的18.6%降至4.2%。而外商投资企业与东盟贸易规模依然较低,实现出口2.9亿元,增长46.1%。

在云南与东盟105.7亿元的贸易额中,出口62亿元,增长1.5倍;进口36.3亿元,增长38%。出口机电产品大幅劲增,农产品小幅下滑。1至2月,云南省出口东盟各国机电产品34.6亿元,增长2.6倍,占全省对东盟出口额的52.1%,其中集成电路、电话通讯设备以及金属型模出口激增推动作用明显。同时,全省出口东盟纺织服装4.5亿元,增长15.8%;出口化肥1.4亿元,增长15%。而全省出口东盟农产品8.8亿元,下降4%;出口电力1.8亿元,下降32.7%。

昆明货币兑换网点不断增多



随着云南对外开放速度的加快,服务昆明国际旅游城市建设发展的金融服务体系正在得到进一步健全完善。在货币兑换网点建设中,不管是中国银行、富滇银行等金融机构,还是通济隆、云南亚盟货币兑换公司等非金融特许机构和公司外币兑换渠道都不断拓展,服务内容更加丰富、兑换业务量也呈现逐年增长的态势。

因为在昆明市西山区滇池路南亚风情第一城中央商业广场的货币兑换店,市民和中外游客在夜间也同样可以方便地进行货币兑换。作为通济隆在昆明设立的外币兑换网点之一,从今年2月以来,货币兑换种类达38种,下半年将增加至46种。 杨 峥摄影报道

乘火车游七彩云南受热捧 3月以来昆铁局迎来8列旅游专列

本报电 昆明铁路局日前公布数据,3月以来,随着云南旅游回暖,乘火车游云南成为当下很多游客的首选。据昆明铁路局最新的运输数据显示,从3月初至今,昆明铁路局共接待8列旅游专列,较去年同期相比增加六成。

据了解,旅游专列主要来自北京、上海、济南、沈阳、成都等地,游客人数较去年同期相比增长77%。自今年1月22日昆铁局与红河州共同推出“乘红河号民族文化列车·凭火车票畅游大美红河”活动以来,受到了广大旅客的青睐,到蒙自、建水旅游的游客逐渐增加。相关部门预测,从3月开始的云南旅游热潮将持续到10月。

德宏来了“小留学生”



云南省德宏傣族景颇族自治州芒市芒海镇九年制边境学校是一所利用云南省国门学校建设项目的学校。近年来,其师资力量和办学条件优势吸引了众多来自缅甸的“小留学生”前来就读,每年在学校就读的缅甸学生约在300人左右,并呈逐年增加的趋势。“小留学生”在学校里接受与中国学生相同的教育,并可参与评优评先活动,享受学校奖学金。

①走读的“小留学生们”每天都会穿过这条边境河上的木桥,往返于中缅两国之间。

②缅甸籍学生余在娣在学校食堂吃午饭。

③缅甸籍学生杨荣州(前)在上数学课。

胡 超摄(新华社发)



中国—东盟礼仪大赛在京启动

本报北京电 (记者张燕萍) 第十届中国—东盟礼仪大赛日前在北京启动。大赛组委会负责人表示,将在国内外设立14个赛区,通过综合国际礼仪文化素质测试、仪仗形象展示和个人才艺展示等比赛,选拔出优秀礼仪人才。

此次大赛以“弘扬东方礼仪,促进国际交流,服务中国—东盟博览会”为宗旨,以“传承礼仪,弘扬真善美,演绎东方韵”为主题。在北京、广东、广西、辽宁、安徽、四川、河南、浙江、贵州及台湾设立分赛区,在马来西亚、新加坡、泰国、越南设立国际赛区。通过海选、晋级赛、决赛的选拔,9月,第十一届中国—东盟博览会举行期间举行颁奖大典。

据悉,此次大赛由中华文化促进会主办,支持单位为中国—东盟博览会秘书处等。前9届大赛共评出三甲42名“形象大使”,他们在中国和东盟国家礼仪文化交流活动中发挥了积极作用,并举办了100多场服务社会的公益活动。

近期,受国际期货市场阿拉比卡咖啡期货价格上涨的影响,云南的咖啡豆收购价格也上涨了26元左右。而就在3个月前,比国际期货市场的行情,云南咖啡豆的收购价格最低时曾跌到12元左右。咖农叫苦不迭,产业信心严重受挫。为保护云南的咖啡产业,有关方面甚至开始考虑建立咖啡收储的制度。一批本土的咖啡企业关键时刻站出来拍胸脯承诺,决不让咖农赔钱。“我的企业就是为咖农免费打工一年又有什么不可以?”这是媒体报道的当时一个企业老总说出的感人至深的话。

谁曾想,此后云南的咖啡豆价格一路走高,3个月来已经翻了一倍多。多位业内人士预测,在未来一段时期内,咖啡豆价格仍将处于上升趋势。

价格上涨激活咖啡产业

一直以来,咖啡的价格都存在周期性波动的特点。此前的2010年也出现过价格高点。据报道,2010年11月16日,美国纽约咖啡期货价格为每磅205.5美分,按照当日美元对人民币汇率6.63计算,当日折合人民币价格为每公斤29.97元,在扣除海运等综合运营费用3.5美分后,云南省一级咖啡豆收购价格为每公斤29.20元,同比上涨60%。

据了解,云南咖啡价格10多年来先后有过三四次起落,25—26元/公斤是云南咖啡近10年的平均收购价。“那么多年来,云南绝大多数咖农对价格的波动已经越来越成熟和理性,企业的承受能力更强。”云南省农业厅热带经济作物处处长

马驰说,“不过,价格太高或太低对产业都会有明显影响。”近几年,咖农的种植成本在15元/公斤左右。咖啡价格上涨,咖农收入增加,咖啡种植积极性就会有很大提高。

“今年咖农的收入应该比去年高,”马驰说,“这对咖农是利好,有助于提高他们的种植积极性。”爱尼集团董事长刘明辉说,“收入增加对咖农是最好的鼓励。”云南后谷咖啡有限公司总经理黄越说,价格上涨对企业也是利好,“我们的咖啡豆贸易价格也在上涨。”专业从事咖啡贸易14年的昆明市富民进出口公司总经理贾晓毅认为,“咖啡的价格趋势明确后,整个产业都将更愿意投入,并加强管理。”

云南咖啡

打造品牌迎来好时机

方 炎

云南咖啡蓄势大有可为

云南是中国咖啡的主产区。据统计,2013年云南咖啡种植面积已经突破140万亩,新产季产量预计将接近10万吨,占中国咖啡产量的99%,占世界咖啡产量的1%。

包括雀巢等在内的国际咖啡企业,为了打开中国咖啡消费市场,长期购买云南小粒种咖啡作为原料。像星巴克这样的大牌,甚至与云南本土企业建立合资公司,引进高品质品种,并在技术上提供指导和支持。这些都一定程度上提高了云南小粒咖啡的知名度,让更多的

消费者感受到了云南咖啡的品质。

云南省咖啡产业发展规划(2010—2020年)提出,云南咖啡地位的提升就是中国咖啡国际地位的提升,国家十分重视云南咖啡产业发展。云南咖啡产业发展方式要积极转变,加快以种植主导产业发展向以市场和加工主导产业发展,以国际市场为主向国际市场和国内市场并重,以原料生产为主向初加工、精深加工产品并重的根本性转变,实现从咖啡原料大省向咖啡产业大省的根本性转变。

业界普遍认为,此次咖啡行情的变化同时也是进一步打造云南咖啡品牌的好时机。云南省咖啡协会秘书长李功勤说,“品牌打造是个长期的过程,价格上去了,质量更不能放松。”爱尼集团董事长刘明辉说,“在这个时候更要保证品质,不能以次充好,鱼目混珠,而是要以最高的价格卖最好的咖啡。”黄越也表示,后谷在品质上绝不打折扣,将严格执行质量标准。

至于咖啡的终端产品价格是否相应有所调整的问题,后谷和爱尼两家云南知名的咖啡企业也有着不同的打算。黄越表示,“后谷目前还不准备总体调价,因为品牌需要销量的支撑,但对于自己独有的产品可以考虑。”刘明辉则表示,“由于原料价格的上涨,爱尼已经在做调价的准备工作。”

借助咖啡价格上涨的时机,也将给云南咖啡产业完善发展机制带来更多的腾挪空间。马驰透露,为维持咖啡价格的相对平衡,保障云南咖啡产业持续健康发展,建立长远价格保护机制的工作已经有所进展。李功勤也证实,在刚刚结束的云南省咖啡协会理事会扩大会议上,与会各方已经取得共识,筹划成立咖啡现货交易中心,以更好地应对市场价格变化风险,保障咖农利益。“这就好比把五个指头捏紧,形成拳头,将更加有力。”李功勤说。