

吕俊成：职业投资家“救急不救贫”

■ 本报记者 江金骥

因业绩突出,日新控股集团“掌门人”吕俊成曾受温家宝接见,但在互联网上几乎找不到有关他和他公司的消息。然而,最近5年来,“五连翻番”的业绩表现,让日新开始引起业界的关注。“关注不等于强大。我们自知当前的日新,无论是业务体量还是从业资历都还排不上名。”4月2日吕俊成在接受《中国企业报》记者专访时表示,100%的投资成功率和100%的客户认同率,促使着他他和同事在这个领域深思深耕。

投资讲的是模式

《中国企业报》:来之前,我们想通过互联网了解一下有关您的信息,但发现很少,您是刻意低调还是有别的考虑?

吕俊成:做投资的人,日常的主要精力都在了解别人,而很少有心思想着让别人了解自己,此为其一;其二,业内有很多做得相当成功的知名投资商、知名资本或基金,跟他们相比,日新公司最需要做的就是“好好学习,天天向上”;再者,相关制度虽然比较完善,但客观上说,许多中小金融投资、金融服务企业,不得不周旋于特权或关系网,所以,业内似乎都对“少说多做”的潜规则心照不宣,就日新来说,我们谨遵“心存有道,大成必德”的理念,忠诚于客户,为客户创造价值,实现价值。

《中国企业报》:随着全民理财时代的到来,我们感觉投资公司或理财产品随处可见,比如不绝于耳的电话推销。您作为业内人士,怎样看这个现象?

吕俊成:投融资渠道的增多,对大众理财当然是个好事,但不可回避的是,这个行业有一定的泡沫和投机,不规范的地方正在对行业发展积蓄着隐形侵害。金融业是一个严谨的行业,不允许太多的虚荣表现,民办金融的快速成长,并不代表民营金融的根深叶茂,金融是有门槛的,不是什么人都可以涉足的,看看现在的投资担保公司,拾破烂的、挖土方的都想分一杯羹,时间长了不出问题才怪。

《中国企业报》:您的担心可能是



吕俊成 本报记者 江金骥/摄

业内众多有先见之明者的担心,那么您觉得解决此类问题的突破口在哪里?

吕俊成:一是监管层的监管,二是业务层的自律。大家也许还记得,不久前随着“郑州圣沃”的崩盘,整个河南的投资担保公司似乎整体受拖累。曾几何时,河南模式、山东模式、江浙模式,被行内人并称为民间借贷的三大模式,正是因为最早郑州邦成投资担保公司创建的一对一的房产抵押贷款模式,对风险控制效果很好,大家随后竞相模仿,但后来是越模仿越走样。相比之下,京沪广深等发达城市,已经逐步走向集法律、模式和风险控制为一体的组合金融模式。例如“私募债券基金”、“私募权益投资”、“金融服务”、“第三方理财”等等,实行会所制募集资金,通过项目发布会的模式,将老百姓的投资透明化、阳光化。作为投资服务公司,谁先做到这点,谁就可以引领市场,这个行业,真正拼的是人才、“玩儿的是模式”。

不打无准备之仗

《中国企业报》:将风险控制在自己能够承担的范围,是所有操盘手的重中之重,您在这方面有哪些经验?

吕俊成:日新的投资理念就是“救急不救贫”。两年前,我们在淮滨县投资的某合成皮革制品公司,由于新的业务需求,该公司急需一笔资金,一般的融资渠道比较慢,额度也

很小,这时他们通过朋友的介绍找到日新控股集团。我们通过对该公司进行财务、固定资产以及现金流分析,认定该公司经营资质非常优秀,因此公司投资决策委员会很快通过表决,决定对这家公司进行注资3000万元,期限为1年,一年过后,公司顺利拿到了回款以及收益。这只是集团近年来众多成功的案例之一,实际上,近5年以来,日新集团评估的公司有上千家,分别投资了制造业、农业、房地产、矿产资源等行业。我们不追求数量,但我们需要的是100%的成功率,以此获得客户们的叠加认同,实现互利互惠。

《中国企业报》:从您的介绍中,似乎日新的投资项目多集中在传统行业里,对近几年来大家普遍关注的新兴行业,你们怎样看待其中的商机?

吕俊成:日新发展到今天,还没有进入风投领域,但这并不意味着我们不看好新兴行业,只是我们不愿意打无准备之仗。当然,据我们的观察,发现部分新兴产业,也许因为其远景乐观,一度导致资本快速涌入、产能扩张和激烈竞争,而这正是危机开始的地方,比如光伏电池的龙头企业无锡尚德,最后以破产收场。可见,即使属于有前途、增速很快的行业,也并不代表行业内的公司就是好的投资标的,相比之下,日新集团近几年持续专注的房地产、进出口贸易、家电、汽车连锁等业务,很好地成全了300多名日新人的创业梦想。

《中国企业报》:我们知道,您有

清华金融学的专业背景,您一边做着传统产业的投资,一边思考着新兴产业的机会,两相比较,您认为造成新兴产业投资成败的分水岭是什么?

吕俊成:新兴产业公司,顾名思义行业具有良好的前景,易于成为资本市场的宠儿,但历史证明,在新兴行业中投资获利,难度并不小于投资传统行业,原因可能有许多,如技术本身不够成熟、不同技术路线之间的PK等,都可能成为新兴产业公司过不去的坎,相关公司如果没有做好充分地准备,那么其经营的波动性要大得多,换句话说,要想取得投资的成功绝非易事。

创新不可缺

《中国企业报》:既然您认为投资新兴产业的风险较大,那么金融创新还有意义吗?

吕俊成:这是两个不同的概念,不能混为一谈,更不能因噎废食。在我看来,当一个国家掌握着粮仓,它就端稳着民众的饭碗;当一个国家掌握足够的石油储备,它就主导着世界经济走向;如果一个国家掌控金融主导,它无异于掐住了全球发展的喉咙。其实,金融创新对产业发展的重要性,专家早有定论,比照最近发生的事,假如中国的金融有足够的创新与其对接,那么今天的百度、腾讯、青啤、双汇、新浪等公司就不会受制于国外金融家之手。

正因为如此,我一直坚信“金融救国,金融强国”的提法。

《中国企业报》:金融创新是个很大的概念,具体到金融类的企业,您认为中小金融企业的创新思维,从哪里找发力点?

吕俊成:我在清华的一位老师告诫我,中小企业要做大做强,通常的做法是寻找最有潜力的行业进行投资或者是收购兼并,因为找最有潜力的企业可以省好多事,达到“四两拨千斤”的效果。现在,随着多层次资本市场的建设和完善,无论是经营什么品种的企业,直接扩大融资规模都有可能,所以,我们多关注OTC市场、债券市场、私募股权市场,适时引入融资融券担保等机制,比如日新担保,开创了乡镇级分公司的首例,运营效果非常良好。

跨界经营筑就森阳伟业

(上接 T01 版)

服务中心的职能,重在信息和服务。服务中心分工明确,职能完备。梁山县中小企业服务中心建立了完备的功能中心,比如中心全面掌握中小企业运行态势,为相关部门制定调控目标和措施,及时提出意见建议。

为促进中小企业发展和建立现代企业制度,根据产业发展政策及投资导向目录,引导中小企业调整产业结构和产品结构,推进技术创新,推动中小企业与大型企业开展协作配套。

中心还专门开辟了“绿色通道”,协助主管部门与财政部门管理市民营及中小企业发展专项资金和专项基金,负责组织中小企业申报国家扶持中小企业发展的各类专项资金及专项基金。

在为客户提供定制服务方面,信息中心主动协调联系行业协会、相关部门及其他机构,推进为中小企业提供融资担保、科技孵化、信息化应用、技术支持等,为客户在品牌培育、经营管理、企业改制上市、投诉受理以及信息咨询等多方面,及时提供多层次的服务。

海产业为百姓健康加油

济宁四通海产品销售连锁有限公司是山东森阳集团旗下的一大产



丁允斌

业,专门从事冷冻海产品贸易。

公司目前主要从事冷冻的精加工海产品的零售、批发和出口,主营北大西洋、北太平洋、北冰洋、南极圈海鱼所产深海冷水鱼、虾、贝、蟹类产品。纯野生深海鱼全都捕自无污染的深海,相比人工激素饲养的淡水鱼和浅海鱼更安全、更健康。四通海产品更是经专业的分割、剔骨、去刺、分段、切片后销售。产品便于烹饪,方便食用,具有营养、环保、生态、快捷等特点。

深海鱼通常生活在2000—9000尺以下。深海鱼是无污染绿色食品,含有活性离子钙,其营养成分和含量比一般鱼类更丰富,营养物质

更易被人体吸收。

为了推介深海鱼的健康与营养,以便让更多的消费者享受到优质产品,森阳集团投入巨资,志在实现连锁经营,实现规模化销售,为百姓的健康出力!

宾馆业助力当地旅游

梁山作为闻名于世的“水浒文化”荟萃地,每年前来旅游观光的人很多,为了给旅客提供宾至如归的服务,森阳建立了四通宾馆。

宾馆地处梁山县城繁华路段,生意好、回头客多,源于宾馆提供的服务好。在这里,干净整洁的接待大

厅,给客人的感觉犹如春风拂面,暖融融的。总台服务员彬彬有礼,面带微笑,热情地接待着入住的客人。大厅的皮沙发上坐着几位客人,他们谈笑风生,就像在自己家一样,真有宾至如归的感觉。在食品卫生方面,宾馆严把食品质量关,除了每天早、中、晚由班、组长和部门经理进行检查外,宾馆总经理每月还组织有关人员对卫生进行多次全面大检查,并提出整改意见和要求。

作为持续提高服务质量的日常举措,四通宾馆制定了员工守则、奖惩机制、考勤制度、总台接待程序、客房清洁服务要求等一系列规章制度,并且经常性对员工进行岗位职能培训,全方位提升员工综合素质。

宾馆还建立了客户档案,进行跟踪服务。在客户服务指南里,配合客户意见表,每天汇总客人意见,及时进行整改。每年年底,都邀请客户代表、各地合作单位和旅行社,用茶话会的形式与客户进行面对面地交流,请他们提出意见和建议,作为宾馆改进工作的依据。

为了进一步提高服务质量,多年来,四通商务宾馆以优质的服务,赢得了广大宾客的信赖和赞赏,密切了与合作单位之间的关系,拉近了宾主之间的距离,在行业内树立了良好声誉,为提升梁山旅游知名度,四通宾馆继续全力奋进!

企业家小传



儒商宋喜国

■ 本报记者 江金骥

25年的艰辛创业,宋喜国终于创建了属于自己的商业帝国,他的商业版图涉及房地产、矿业、金融、娱乐、餐饮、物流货运等。但了解宋喜国的人,除了感叹他有经营奇才,更多的是赞叹他的见识、人品和胸怀。

受中国传统文化熏陶,宋喜国从小就立志要做仁义之人。他1975年高中毕业后,曾作为下乡知青带领觉悟高的知识青年义务修水库;曾作为乡团委书记,荣获“中国新长征突击手”并成为《中国青年报》大幅报道的对象。1978年宋喜国进入郑州大学学习金融管理,毕业后成为河南漯河物价局的一名国家工作人员。1988年又考取了驻京联络办,很快从副职升到正职。驻京工作,让他对周围的洞察力和对形势的判断力有了显著提升,抱着“不负青春年华,誓做一番事业”的坚定理念,他放弃公职,投身商海。

从商以来,他从“黄瓜蘸酱充饥”到成立“国福城乡物资贸易建材公司”、经营石景山“燕港美食城”、推出丰台“天王大酒店”等产业,宋喜国坚持“诚信、务实、忠义、奋斗”的原则,产业越做越大。2005年至今,宋喜国旗下以房地产、矿业、港口物流等为主体的多元化产业为支撑,硬是将当年的一个“从政好苗子”培养成一个“知名企业家”。

功成商海,情系慈善。在公司内部,宋喜国视职工为自己的亲人,不仅为在职职工设计好完善的福利薪酬,还为曾在公司工作过的老职工安排终生福利。在社会上,满怀慈济之心的宋喜国,认为捐钱捐物、救灾济困是每个企业家的应尽之义务,除此之外,还要求自己及下属“勿以善小而不为”。多年来,他一直为许多弱势群体做着默默无闻的资助,有的受助儿童长大了、毕业了还给安排工作。曾经在一次出差的路上,他为一个不知名的非常可怜的卖瓜小男孩倾囊所有,买下孩子的全部西瓜。不但如此,还以“无名氏”的名义,拿出50万元为这个孩子的所在地捐建学校。

帮助别人,宋喜国说有自己的原则:十岁以下的少年儿童、五六十岁以上的孤寡老人以及残疾人,他会优先帮助,哪怕被骗也想着去“帮人一把”。确实,他曾被骗过,不过他常说,人生如同一场修行,走在路上既有所得,也必有所失,但都要淡定从容,唯此,人的事业才能越做越大。

(上接 T01 版)

“官方对习主席的高规格接待,也让我们在后方享受着殊荣。”宋喜国介绍,在他们到达德国的当天晚上,德国方面就成立了一个专门的“地接团”,让经贸团一行有一种宾至如归的感觉。

在荷兰,在盛大的中荷经贸论坛上,论坛主办方对坐席的安排不知是巧合还是刻意,宋喜国等中国听众的座位不仅居中,而且多半是正面朝主席台方向,比如宋喜国的座位,就被安排在居中正向的“雅座”上。当然,这只是细节,更重要的是参会者对习近平主席的演讲表现出极大的热情。场内不少听众,手拿习近平此前在当地媒体发表的署名文章,他们说为了更好地听演讲,特意做了“课前预习”;有的手拿纸和笔记录着习主席的讲话,当习近平说到“欧洲是中国菜篮子”时,全场长时间响起了热烈的掌声。当习近平在讲话中称,今年是中国农历马年,“中方愿同荷方一道,共促两国关系在中欧关系中一马当先”时,全场上下又是一次心领神会的大互动。

在法国,适逢中法建交50周年,宋喜国一行被提前安排到欢迎现场。在当晚万国大酒店的欢迎晚会上,来自外交部、法国商社组织的各界朋友,对这支随行经贸团既保持着“有朋自远方来不亦乐乎”的热情,又希望借此多了解中国领导人、中国目前发展环境的机会。在这里,红地毯、祥云灯、汉语问候等中国式的接待礼仪,能让人充分感受到什么叫“尊贵”。宋喜国介绍,出了门,满大街是中法两国的国旗和相应的宣传语,让人倍感亲切,还有他们的“护驾”工作让人感觉得体、舒心,无论是着装的军警,还是便衣安保人员,对所有进入特定区域的中国人,都充满着善意和责任心,在他们看来,保护这里的每一个中国人,是他们崇高的使命。

在习近平主席和夫人彭丽媛进入荣军院广场后,先是奥朗德总统举行隆重的欢迎仪式,接着,由共和国卫队146名威武的骑兵护卫队护送中国客人,沿着大街前往爱丽舍宫。身在其中的宋喜国,看着大街两旁中法两国国旗迎风飘扬,听着清脆的马蹄声起伏回荡,一股浓浓的“中国风”回旋在法国的街头巷尾。

且行且收获

众所周知,习近平主席这次的欧洲之行,通过84场活动,使中欧在政治关系、经贸合作以及人文交流等方面取得丰硕成果,而宋喜国等随行的经贸团成员也“各有所获”。

一些舆论认为,随国家领导人出访,只是一种政治荣誉,民营企业家能做的无非握握手、拍拍照。对此,宋喜国等不以为然。据他了解,国家有关部门和机构对随访企业家的选拔十分务实,对民营企业来说,收获远不只是政治荣誉,尤其在“大外贸”格局下,有不同需求的中小民营企业,借助高规格的经贸团参与 to 对外交往中来,能扩大中外经贸的合作机会。

在谈到此行收获时,宋喜国非常认真地在小纸片上写下三句话:感受并了解到中国企业家在国际上的地位、尊严和影响力显著提升;与国内外企业家在一起,彼此相聚、相识、相处、相知的过程,也是一个相互了解、培养信任的过程,这为各自企业今后的发展起到集聚能量的作用;这次出访四国,收获和谐、友谊、商机、平安,拓宽了企业管理的国际化视野。

“开疆拓土,是多数企业家随团出行的主要目的。”宋喜国表示,任何一个企业家,如果自己单打独斗开拓国际市场,成本和胜数都不好估算,但参加高规格“经贸代表团”,随同国家领导人出访,对方提供的信息会丰富、有效得多,所以,这种看似荣誉性的沟通机会,在许多有远见的企业家眼中,完全可以成为海外广阔市场的敲门砖。