

2009年8月21日,一部旨在体现晋商制度、发扬晋商精神,向全世界介绍纵横五百年于中、蒙、俄地区商业霸主历史巨著的《白银帝国》终于面世。此片历时四年,投资1000多万美元,倾力描写一山西票号起落的故事。清朝商业发达,晋商发明汇票制度,以汇兑代替危险的镖局押银运输,且兼营存放款,是今日银行制度的前身,其劳方身股(即员工配股)的制度,更是首开世界先河。由于山西票号掌控当时的全国金融,甚至有“清廷的财政部”之称;同时此片也是当今金融信贷的一个历史缩影。

晚报记者 倪子 杨长生

# 财富汇 海林的“白银帝国”

## 很快出名

熊召坤是典型的草根武汉商人,17岁开始做生意。2005年,熊召坤联合家族人员成立了武汉乾坤创业投资有限公司,这被称为中国首批民营资本的风险投资(VC)公司。

温州的炒房、炒股、炒煤团,熊召坤说他从来没有参加过,但“凭直觉”,熊召坤觉得“国内的缝隙市场更值得去找寻”。

熊召坤对武汉民营企业发家所依靠的传统业忧心忡忡。“其实在国内,竞争太残酷了,每个行业里只要有一点可行,就会大量拥入,毫无规则可言,所以我们必需要向前迈一大步。而在国外,只要做得好就立刻有人设计条条框框来压制你,让你处处碰壁。”尤其像熊召坤所长期经营的手工艺品行业,大部分是面向国外市场,时时都有受制于人的风险。

## 我要干了

本来熊召坤就是自己单独做一些个人投资就行了,但有一件事改变了他的想法。4年前,他看上一个项目,打电话去沟通时直接说要投资,但没想到对方说:“我们需要美金,需要外资公司背景。”这让熊召坤很没面子,于是他急欲弄清人民币与美金的差距:美金的背后,其实是成熟的VC机制,第一笔、第二笔、第三笔,步步为营,还会随同资金进入的有西方管理经验的传承。

熊召坤说:“有时候往往是一件小小的事情就能把你的神经触动,当时那件事对我的触动最大,也从根本上改变了我的想法。”这件事后,熊召坤前后想了几个月,然后不断对自己的朋友、家人说:“我要干VC了,我得干好这个事,干不好,誓不罢休。”

在下决心后的半年中,熊召坤把起家的传统行业交给跟随多年的老部下,同时把VC事业腾出更多的精力与资金,最重要的是,熊把同期投资的一些小项目都做了停结,更大化地把资金结合起来,并同一起置身VC行业的几个朋友一起干。

## 游走中部

2003年,融资难开始在郑州出现,接下来是投资担保公司的兴起。

据不完全统计,截至今年5月底,河南省已设立各类担保机构549家,其中由政府出资或由政府出资参股的政策性担保公司有166家,累计为中小企业提供了27404笔融资担保业务,担保额527.64亿元;截至今年6月底,河南省信用担保机构注册资本已有145亿元。仅今年一季度,就有100多家公司注册入行。

“郑州商贸物流城市的定位越来越突出,而一方面,更多的中小企业急需资金支持,具有迫切的融资需求;另一方面,银行等金融部门对这些企业拒贷惜贷。种种反差正好形成了一个巨大的市场利润空间。”对于海林担保的成立背景,熊召坤如是说道。

## 四大战略

2009年,对海林来说也会是蓝海战略启动的一年。虽然没有太多的外界宣言与媒体炒作,但海林仍以自己坚持的新蓝海战略在“暗度市场”。所谓“暗度”是指海林从开



始到现在一直在反复触摸投资理财市场的“长尾”,不断在验证海林的“新蓝海”战略。

在海林,熊召坤一直在阐述自己所组建出来的“四大战略”:资源共享战略、精准财务战略、业务模块开发战略、财富互利战略。所谓的资源共享战略,用熊召坤的话来说就是,“我们不只是单纯地提供一下资金,更重要的是我们还将通过我们的人脉关系、渠道、经验等多方优势进行有效帮扶,促成业务,加快流资。”

熊召坤相信,中国的本土特色能够孕育出特色的VC模式,河南亦然。海林模式将会成为河南投资担保企业的“标准模式”。

## 选人秘诀

高科技行业比传统行业风险更大?熊召坤观点正好恰恰相反。高科技行业里有随处可见的高学历人才,相对而言,传统行业从业者的文化水平素质相对要低。

在传统行业,一般投资一个企业就一个人干,或者一家子干。而在高科技行业创业的大学生,一般不会一个人单独干,常常就是一个团队。三五个同学,彼此技能互补,周围还有一个小圈子。熊召坤说,相信三个人要比相信一个人更保险,相信一个团队要比相信一个家庭可靠性高。

所以熊召坤在选用人的时候最直接的方式就是看他大学四年的学习成绩与校园生活。最核心的一点是“孝”:这个人孝敬父母吗?不要认为这是小事,熊召坤说,一个孝顺父母的人必定是一个忠诚的人;但有时候一个忠诚的人却不一定孝顺。“孝顺来自良心,而忠诚度在企业很重要”。

## 震撼论坛

6月6日,由海林主办,海林汽车金融服务中心等承办的“2009中国·郑州首届汽车分期消费(金融)论坛暨河南海林投资担保有限公司汽车分期担保业务市场启动车展”在河南省人民会堂成功召开。业界专家称,此次论坛标志着河南汽车信贷消费行业进入全新的“蓝海时代”。

“透明化、标准化、量化、简化”成为熊召坤为海林汽车金融所提出的服务原则。海林汽车金融是要根据客户的不同需求打造“量身定制”式、“银行全权委托制”、“客户全程担保制”和“客户终身管家制”这些极具“海林特色”的服务,同时为用户提供“以租代购式、团购分期式、海林信用卡式、投资理财购车式、零首付购车式”五种贷款方式和“等额本息月度还款法、等额本息年度递增法、等额本息智慧还款法、等额本息关爱还款法”四种还款方式。

这一切,似乎正好和熊召坤“缔造中国信贷服务第一品牌”的口号不谋而合。

## 经营理念

### 新起点 新使命 新挑战

“海林浓缩了投资担保行业从进入中国市场以来所有的发展历程,同时,2009年对于海林来说是一个新的起点,它意味着海林要比其他公司承载更多的品牌责任,以实现更高的用户满意度,继而成为中国金融市场“常青”的品牌。”

——河南海林投资担保有限公司  
董事长 熊召坤

## 公司简介

河南海林投资担保有限公司系经国家批准的为中小企业及个人提供多元化融资服务的专业化担保企业,注册资金5000万元人民币,是一家从事投资担保业务的专业公司。海林担保有经验丰富的高级评估师,注册会计师,高级理财师,资深行业律师等金融风险控制专家组成,凭借其良好的信誉,非凡的风险控制能力及担保实力,依靠规范化的运作流程,高效优质的服务体系,搭建公开、公正、公平的社会投融资平台,竭诚为中小企业,个体工商户及居民提供多种投资理财,融资担保服务。海林担保通过科学的风险管理体制,解决中小企业和个人融资贷款难等问题,提供流动资金贷款担保、融资、推荐等快捷专业的服务,同时进行投资活动。海林担保用一颗真诚的心,力争实现客户100%满意,努力助客户达到财富增值和快捷融资的目标。

## 企业档案

地址:郑州郑东新区商务内环路9号龙湖大厦15层

总部电话:0371-60302255

理财融资热线:400-811-7399

0371-60302256/7

汽车分期热线:400-811-7393

0371-60302656/7

公司网址:www.hailincn.com

汽车金融网:www.hailinauto.com