

中新力合担保（UPG）总裁周冀

--切实解决中小企业融资难

访谈题记：



中新力合担保（UPG）是浙江省最大的担保公司，注册资本金达 3 亿人民币。UPG 注重创新，首创“桥隧模式”。

08 年初，UPG 与 NEA 和 SVB（硅谷银行）达成深入战略合作关系，其中不仅仅包括获得两者的重金达 1 亿人民币的投资。相信有了国际顶级金融服务机构 30%左右的入股支持，未来 UPG 将有长足发展。为此，针对中小企业融资难，《孟杨投资访谈》TIC 采访了 UPG 总裁周冀。

孟杨：感谢中新力合担保（UPG）总裁周冀先生接受《孟杨投资访谈》TIC 的采访，这次访谈的定调是：切实解决中小企业融资难。其实这也是 UPG（中新力合担保）一直在做的事情，你们架起的是银行和企业的关系。具体给介绍一下 UPG 的情况吧。

周冀：中新力合是 04 年 5 月份成立的，目前是浙江省最大的担保公司，注册资本金达 3 亿人民币。每个月大约为 20 家小企业提供超过一亿人民币的贷款担保。UPG 很注重创新，比如我们的“桥隧模式”。“桥隧模式”主要是通过与除银行、担保公司、企业之外的“第四方”的合作，最终解决中小企业的融资问题。“第四方”在这中间起到评估、估值、以及可能的风险处置作用。

比如我们最早做的艾尔柯（浙江艾尔柯环境设备有限公司），当时他没有传统意义上的固定资产，但商业模式实施完成的很好，我们只能用资本市场的眼光去了解他，判定他的企业价值。通过与风险投资（VC）合作，企业从浙商银行城西支行获得了第一笔的 1000 万人民币的贷款资本。艾尔柯现在发展的非常好。我们陆续又为他解决了 1000 万人民币的资金。企业现在已经跨过了初创期，进入高速成长期。目前“桥隧模式”我们已经完成 20 多笔业务。

孟杨：“桥隧模式”是 UPG 一个创新的金融产品，那么一般担当“第四方”的机构是什么

类型的机构？

周冀：成为“第四方”不神秘！只要对标的企业的股权或者反担保物“感兴趣”，就可以成为“第四方”。我们不可能对所有的行业都了解透彻。但标的企业的同行就看得懂，上下游企业也能够看得懂，他们知道企业的质押物或股权有多少价值。这里面就可能有“第四方”的出现。而银行主要是看标准化的质押物，非标准的质押物都很难操作，因为一旦有风险就很难处置，也很难估价。

当然“第四方”因为承担了或有风险，也会有相应的权益收益。比如 VC（风险投资）就会在企业正常还款后，加入期权的收益。也就是行使期权的权利，比如以资产上浮多少行使期权成为公司的股东，这个期权的行使也是要用投资的方式来购买。绝大部分的企业对“桥隧”的理念非常认同，因为这种方式规避了企业大规模的稀释股权，又可以解决企业暂时的融资问题。

孟杨：如果 UPG 为企业引进“第四方”，但他与企业达成了投资合作。你们是不是白忙活了？

周冀：不会！首先，VC（风险投资）对客户的挑剔更严格，对企业的要求很高。

再者，即使 VC 决定投资企业，而企业本身也会更想拿到银行的钱。因为对企业来说银行的资金还是成本最低的。如果 VC 进入企业之前，企业可以获得银行的信贷支持，对企业与 VC 的溢价更有利。企业是最大的受益者！

孟杨：共合网的案例，也是用这种模式吗？

周冀：共合网是类似的。当时是软银和鼎晖有意向投资共合网，因为外汇进入国内需要半年到 9 个月的时间，所以我们就提前把银行的资金注入公司。共合网提前得到发展资金，很好的抓住了发展的机会。现在共合网又转化为“桥隧模式”的“第四方”，共同开发了广告信贷业务。

所以说“桥隧模式”不是一个产品，他是一种思想。他落实到产品上会不断地衍变、发展。UPG 已经开发的第四方有：风险投资、广告、收藏品三个方面，目前还在扩大。

另外，UPG 有个特点就是：95%以上的承保业务是没有房产或土地作为反担保质押的。基

基本上我们做的业务当中都有一种信用担保的成分，其中特别想开发的就纯信用担保。我们一直在尝试。



图为 UPG 总裁周冀先生

孟杨：你们和 NEA 和 SVB（硅谷银行）是怎样达成深入战略合作关系的？

周冀：其实 SVB（硅谷银行）在美国做的金融业务里就有有类似“桥隧模式”的思想，他们的业务和风险投资挂靠更多。一般 VC（风险投资）进入企业之后，他们就愿意为企业贷款，共同承担风险也共享收益，所以他们很快就能够读懂我们。

目前我们已经建立了深入的战略合作关系，还包括美国最大的风险投资机构 NEA，合作内容不仅仅包括投资我们的 1 亿元人民币，还有他们更多的国际客户的资源，目前他们的入股比例为 30%左右。

孟杨：目前，他们也在寻找国内优秀的金融服务公司进行深入的投资合作，那么他们在选择的时候主要注意哪些问题，以及国内金融服务公司如何与他们接触？

周冀：金融服务业是吸引风险投资机构的很好的行业方向，因为中国到了这样的一个阶段：竞争力的体现要从产业加工升级到服务，金融服务业作为服务行业重要的一环，这一环不提高中国的经济就不能升级。投资商是看得懂这些，他们也就是这么过来的。

就我们和风险投资接触的体会来说。金融服务企业，要么你在某些领域做得非常专业，要么你具备某种创新模式，这种模式又具备高速成长的属性，加入投资商的资源后，你能够快速成长。关键企业是具备核心的能力和思想。小的金融公司是很难获得风险投资商的认可。

孟杨：如果我是小企业，想找UPG合作融资，具体的流程是什么，中间要注意哪些问题？

周冀：开始当然要与企业简单的沟通接触，大致了解企业的情况，之后就是立项。如果能够立项，再过两周我们就能够决定是不是同意承保。如果同意，接下来大部分的工作都是我们的了，包括和银行沟通，和企业的再沟通，整个流程走下来大约需要一个月左右就可以拿到资金。就需要的资料来说，都是一些可以印证，了解你的企业的资料。可以让我们更快的了解你的企业。

企业要注意积极的配合。另外就是企业本身要想清楚融资的现实性、融资后的用途、企业融资后达到预期、还款的来源。往往当企业想得很清楚，就很容易说清楚。也能够更快的获得我们的认可，操作起来效率也就高了。就怕那种想不清楚的企业，当我们一个问题抛给他的时候，才发现他从来没有想过。这样我们就很慌了。

孟杨：当你们与企业承保完成之后，还能给企业提供什么样的服务？

周冀：与客户达成担保关系，只是我们服务的开始。财务、融资几乎是所有的小企业都面临的问题，恰恰这块是我们的优势：我们可以解决！如果你需要银行资金，我们在各个银行里为你匹配。如果你需要风险投资，我们也可以把最匹配你的风险投资介绍给你。如果你需要投资银行，我们也可以给你作整改，做上市规划。

希望可以和我们众多的合作伙伴：银行、VC、投资银行、典当、民间资本等共同形成一个体系，解决中小企业的与资金有关的所有问题。当然也包括《孟杨投资访谈》，因为你们的目标也是为了解决中小企业融资难。

孟杨：目前，银行的信贷紧缩，会给中小企业带来什么样的影响？

周冀：信贷紧缩是政策性的调控。从总量和增长的速度都在大不如前，我们必须面对这个大背景。在这样的形势下，中小企业肯定会受到影响，也会有一些小企业会被淘汰。所以我在《新合汇》第二期提出过：小企业在这样的环境下要谨慎扩张，特别是控制土地和固定资产投资。冬天来了，要少动，首先考虑的就是如何活下去。

另外一个方面，中小企业越来越得到银行的关注，这是大势所趋，银行针对大客户的溢价能力在下降，所以必须要针对中小企业进行金融产品的研究。

孟杨：作为访谈的结尾，你觉得一个成功的企业或者企业家应该具备的素质是什么？

周冀：从我们看企业的角度上来说，首先看投资人（一般的小企业也就是老板）、经营者他们个人的经验，以及他们的经验与所从事的这个行业的吻合度。个人的信誉，人品等。然后就是行业，行业是不是快速发展的行业。而企业现在做到什么阶段了？我们需要企业已经运作了一段时间，并且根据这些能够预期企业的发展。如果上都具备了，企业就在慢慢的走向成功，我们也希望能够帮助这样的企业。

孟杨：最后我们预祝中新力合（UPG）在未来能够更好更多的为企业解决中小企业融资问题。谢谢你接受《孟杨投资访谈》TIC 的采访。

备注：《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢赞助商 **红鼎创投**

联系电话：0571-28938600-8009

预约访谈邮箱：mengyang1497@163.com

本访谈随文稿同步发行有声稿，每月两期，每期 30 分钟。

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档轻松投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。注重投资实体投资个性和特点，项目经营管理经验挖掘。

TIC 由中国民间资本网（Ourzb.com）出品，**红鼎创投独家赞助**。目的为：切实解决中小企业融资难！合作发行单位：中国民间资本网、第一财经、中国商

业电讯、《民间资本家》电子期刊、互联网实验室、浙江交通频率、《浙商》杂志等。

创业顾问、投资参考！ TIC