

「借貸」大狀

引「律師見證」助小企融資



■ 顏貽潘 本報溫州傳真



顏貽潘：創「借貸網」 膺創業楷模

個人小檔案 顏貽潘，畢業於上海復旦大學，一直從事經濟案件代理業務，2009年11月個人創辦了浙江攀遠律師事務所。先後任民建溫州市第一總支副主任委員、溫州市律師協會首屆金融專業委員會主任、溫州市復旦大學校友會常務副秘書長、溫州仲裁委員會委員、溫州風險投資研究院互聯網金融服務中心主任等職。曾首推溫州民間借貸網及首創溫州民間借貸法律服務而獲得2011年溫州創業青年楷模稱號。

顏貽潘，浙江攀遠律師事務所主理。2010年，溫州民間借貸風波全面爆發前夕，顏貽潘律師察覺到「大量的民間借貸糾紛案件，其中不少幾十萬、幾百萬的借貸甚至連規範的借條都沒有，」他猛然意識到「與其事後諸葛亮，不如預先多防範」。

制誠信抵押合同

「法律服務也可以看作是一種產品，如果在出現糾紛後介入，這種產品體現的是治療功能，解決爭端。如果事先提前介入，體現的是預防保健作用，防範風險。」顏貽潘說。

2010年9月份，顏貽潘突發奇想設計並推出了溫州民間借貸網，尤其是以律師專業的法律知識制定了規範的借貸、抵押格式合同，讓民間借貸合法、誠信、快捷、安全地運作。同時，為促進民間借貸的及時性和有效性，溫州民間借貸網（後易名「攀遠

民間借貸網」）還在溫州市區和浙江蒼南龍港鎮開設了線下的營運中心。

據了解，溫州民間借貸網對民間借貸的「把關」效果十分明顯，運行15個月以來，只有2例進入到最後的司法程序。而後因為溫州官方的民間借貸登記服務中心開業以及多種原因，溫州民間借貸網被迫停業。

解借款真實性問題

儘管民間借貸網停業讓顏貽潘有過短暫的失落，但是他始終沒有放棄，特別是當近幾年內地P2P平台接連爆發捲錢潛逃醜聞後，則更加堅定了他要打造一個有着律師特色的P2P平台。

2015年1月，獨創「律師見證+P2P」的平台——甌金所正式上線。它的上線提出了要解決幾個內地P2P遇到的問題：一、如何證明P2P平台上借款標的真實性？二、借款人的抵押物抵押給誰？三、如果借款人逾期

或者違約，涉事的數十甚至上百出借人該怎麼起訴，如何以最快的速度走司法程序？

據了解，當前內地許多P2P平台為借錢而設置虛假借款標的，然後設立法律明文禁止的資金池，這亟需解決借款標的造假問題。同時，一般一個借款標的會涉及大量出借人，但遇到借款人違約時，這麼多的出借人如何快速聯繫、證據鏈如何收集、怎麼實現共同起訴？顏貽潘說，「律師見證+P2P」就是要解決上述問題，尤其是用律師專業的角度在事前進行標的審查、簽定規範合同，並獨創出借人代表制等，為出借人的資金安全築起堅固的籬笆。

除了資金安全外，資金的去向亦是顏貽潘關心的重點。他說，他長期與溫州企業接觸，辦P2P平台的一個重要工作是要為有潛力的小微或者初創企業提供資金扶持，解決這些企業借款難和借款貴的問題。

互聯網金融借貸（P2P）公司當前遍及內地各城市，但是有關P2P平台的倒閉、企業主捲錢潛逃的消息亦頻見於報端。如何有效化解P2P平台的投資風險，又如何用法律武器為民間金融保駕護航？浙江溫州（簡稱甌）一經濟法律師顏貽潘，突發奇想創辦了網絡借貸平台——甌金所，並突破性地植入「律師見證」概念，不僅很好地解決了當前內地P2P平台存在的網絡借貸標的造假「頑疾」，更為溫州本土企業尤其是初創型企業及創業者的融資打開一道大門。

■ 香港文匯報記者 白林森 溫州報道



■ 甌金所開業現場。本報溫州傳真

P2P亟需制定法律法規

近年來，互聯網金融P2P在內地的發展如雨後春筍般迅速擴展，但是P2P平台的倒閉、公司老闆跑路的消息亦從未間斷。內地有關機構統計，截至2015年8月，全國P2P網貸行業整體成交量達974.63億元（人民幣，下同，約合港幣1,188億元），貸款餘額2,769.81億元（約合港幣3,377億元）。從整個P2P行業來看，基本不可能零風險。業內人士指出，一部分P2P平台由於極強的風控能力，使其在一定範圍內可以控制風險，

且不良率為零或小於平台收益。但供應鏈風控、實物抵押、房產抵押、風險準備金等，這些P2P平台風控的招數，當面對高息誘惑時很可能一文不值。該人士認為，P2P作為互聯網金融領域最具規模、最具影響力的先鋒，監管部門、司法機關乃至整個社會都應該考慮制定切實可行的法律法規及舉措，而投資者在P2P市場尚處不斷完善的當下，亦需投資者自身的分析、判斷與選擇。

10部委鼓勵網絡金融發展

為鼓勵金融創新、促進互聯網金融健康發展、明確監管責任、規範市場秩序，中國人民銀行、國家工業和信息化部、公安部、財政部等10部委日前聯合印發了《關於促進互聯網金融健康發展的指導意見》（簡稱《指導意見》）。

同時，《指導意見》還確立了互聯網支付、網絡借貸、股權眾籌融資、互聯網基金銷售、互聯網保險、互聯網信託和互聯網消費金融等

互聯網金融主要業態的監管職責分工，落實監管責任，明確業務邊界，並特別對切實保障消費者合法權益，維護公平競爭的市場秩序，在互聯網行業管理，客戶資金第三方存管制度，信息披露、風險提示和合格投資者制度，消費者權益保護，網絡與信息安全，反洗錢和防範金融犯罪等當中，為加強互聯網金融行業自律以及監管協調與數據統計監測等方面提出了具體要求。

挖掘家鄉綠色潛力 原生態製品出國門

雲南青年用魔芋闖出天下

有哀牢山標誌的魔芋大米、魔芋膠、魔芋麵條如期上市銷售，雲南新平魔芋第一次「身着」原生態的標識和包裝走出了國門。從打工到創業，雲南新平睦群農業開發公司（以下簡稱睦群公司）總經理張乙勝用了6年來積累經驗，得知魔芋的潛力後，他毅然回到家鄉，從種植、加工到開發市場，硬是花了兩年時間用魔芋闖出一片天下。

■ 香港文匯報記者 孔蓮芝 新平報道



提起自己的打工經歷

張乙勝說，那是一筆財富。2005年高中畢業，因為填報志願的原因，張乙勝與大學失之交臂。不想讓父母承受更多經濟壓力的張乙勝，選擇前往100多公里外的縣城打工。

第一份工學懂放下身段

張乙勝的第一份工作是推銷保健品，從做說客、上門服務到下單，用了3個月時間才簽下第一單，在同伴中屬於簽單較晚的，但對於剛剛跨出校門、青蔥年少的張乙勝來說，已是成功的第一步。「做營銷壓力很大，我沒有任何經驗，只能憑自己的勤奮和鍥而不舍。我感謝這份工作，推銷讓我甘於放下身段，和陌生人打交道，使我終身受益。」隨後的5年裡，張乙勝先後在多個企業和行當闖蕩。憑着豐富的閱歷，張乙勝曾爭取到一家美容院的總經理助理職位，後升職到片區經理、大區經理。

多年的打工經歷，讓張乙勝學會了學習和總結，其對知識的學習與掌握也「從雜到專」：實用技術、管理經驗、實戰技

巧，張乙勝逐漸在營銷行業游刃有餘，並組建了自己的智力團隊，為房地產專營策劃售樓。「怎麼為樓盤取名，海報怎麼推出等，雖然每個環節都頗費心思，但收穫是雙贏的。與人打交道是最具成長性的。」張乙勝總結說。

歸鄉創業 瞄準養生

張乙勝的家鄉新平縣，屬哀牢山區，新平縣山區面積廣大，森林覆蓋率逾60%，有着良好的生態和生物多樣性。2011年，深知大山潛力的張乙勝選擇自主創業，回到家鄉尋找創業項目。了解到魔芋健康、養生的前景，多次請教專家後，張乙勝堅定了投資魔芋產業的信心。

2013年上半年，睦群公司成立，6月，魔芋協會的專家上門指導，新平縣政府出資購買魔芋種，免費提供給農戶，在建新鄉300畝核桃林下，第一批魔芋開始嘗試套種。2014年，睦群公司購進魔芋精粉生產線，除了加工基地魔芋，還可以對外收購加工魔芋精粉，產品70%出口到東南亞、日本。2015年上半年，睦群公司引進包裝設備，擬10月推出自主設計、包裝的哀牢山品牌系列魔芋產品。3年後，魔芋種植面積會擴大到1萬畝。「屆時，魔芋產業帶動的產值將達1.2億元。」張乙勝對魔芋的魔力充滿信心。



■ 魔芋系列產品。記者 孔蓮芝 攝



■ 張乙勝對魔芋的魔力充滿信心。記者孔蓮芝 攝

營銷搭旅遊「順風車」

魔芋發展前景可觀，作為可加工多樣性食品的認知度卻有限，怎麼擴展更廣闊的市場？張乙勝想到了「搭車」旅遊做魔芋營銷。

哀牢山是雲南省著名的旅遊勝地，2014年到新平的遊客超過了200萬人次。張乙勝準備與旅行社合作，推出魔芋宴，「我不要利潤，只要知名度，到新平旅遊的遊客有3成人來品嚐魔芋宴，口碑效應都不得了」。對魔芋系列產品的營銷，張乙勝似乎已勝券在握，「對創業者來說，有效的低成本營銷，達到的是事半功倍之功」。



■ 工人對加工前的魔芋做最後的清理。記者孔蓮芝 攝

「先磨心智後創業」

作為年輕的創業者，大山裡走出的孩子，張乙勝給同輩的建議是「先磨心智後創業」。「創業須具備超強的抗壓能力。」張乙勝以自己的經歷告誡同輩人，要讓自己在各種環境中充分鍛煉，待心智成熟後再創業。「沒有歷練，承受不了重壓，一旦受挫，以後很難從失敗的陰影中走出來。」

先就業再創業，不失為磨煉心志、歷練成長的途徑之一。對於高中或大學畢業生，張乙勝建議到大城市打工，多接觸些行業，感受發達地區的先進理念，在殘酷的現實中接受洗禮，磨煉意志，發現商機，同時積累創業資金。張乙勝並不主張用親友的積蓄或接受資助做投資基金。

「創業最忌眼高手低。」張乙勝說，創業宜從小處做起，選擇如自己的家鄉等熟悉的地方起步，站穩腳跟再謀發展。而做好創業的規劃、把握政策優勢和資源優勢、把握好創業的時間節點，無疑將能提升創業的成功幾率。



■ 核桃林下的魔芋長勢良好。記者孔蓮芝 攝



魔芋降血糖血脂

魔芋又稱蒟蒻，適合生長在海拔1,200—1,600米的高標植物下。其塊根製作的魔芋食品具有降血糖、血脂等多重保健功效，是近年來風行亞洲的綠色生態食品。魔芋多糖具有多種用途，除醫學、食品保健外，在紡織、印染、化妝、陶瓷、消防、環保、軍工、石油開採等方面用途也很廣泛。