

继参股美国AIG后,重庆力帆董事长尹明善再度涉足金融行业——

联手国内7家机构 尹明善进军融资担保行业

□ 谭春剑

4月16日,力帆董事长尹明善与来自北京、上海、深圳的7家机构联手成立的担保公司正式开门营业。据悉,这是重庆市第二大民营担保公司。自此,包括力帆尹明善、左宗申以及隆鑫涂建华在内的重庆三大摩托车巨头相继进军金融领域。据透露,小额贷款公司、私募基金、村镇银行等也将成为尹明善下一步进军的目标。

2亿撬动20亿

这家名为重庆蓝洋融资担保股份有限公司注册资本2亿,其中尹明善出资7000万,占总股本的35%,另外7家投资者来自北京、上海、深圳等地。包括上海同天投资咨询事务所、深圳越众投资控股、上海北同投资咨询事务所等。按照担保公司的杠杆效应,这2亿的注册资本金至少可为20亿资金提供担保。



不过,据蓝洋融资担保股份有限公司透露,该担保公司还获得银行信贷支持,目前重庆银行、三峡银行、重庆农商行等已向其承诺授信20亿。按照规划,未来几年,蓝洋担保还会将注册资本追加到5

亿。

前银行高管“入伙”

在尹明善进军担保行业的背后,似乎有一个由银行高管、私募组成的团队在支撑。

记者注意到,第二大股东——上海同天投资咨询事务所的负责人胡定核系中信银行重庆分行前行长,在金融、政界具备广泛的人脉资源。而另一位董事——胡定东也曾经是招商证券北京公司总经理,此外,另一位董事则是恒芯中国控股有限公司董事长高永志。

据胡定核称,此次发起成立融资担保公司的初衷,就是要解决中小企业融资难的问题。

此前,尹明善已将自己的触角伸向了金融领域,2008年,世界最大保险公司美国AIG集团(美国国际集团)以9000余万美元的价格,参给力帆实业13%的股

份,成为力帆实业第二大股东。此外2009年尹明善以1亿元入股安诚保险,同时,力帆还是重庆银行、光大银行的股东。

摩帮巨头集体当“保长”

记者注意到,担保公司似乎是民营摩托车巨头涉足金融领域最先的一块“跳板”。除尹明善外,左宗申以及隆鑫涂建华也相继成立了担保公司。

2004年,左宗申出资7800万元成立“重庆市总商会信用担保有限公司”,成为控股股东。

而2004年成立的重庆最大的民营担保公司——瀚华担保集团有限公司的背后则是重庆隆鑫掌门人涂建华。目前,这家民营担保公司的注册资本已由最初的2.5亿扩大到10亿规模。有消息称,涂建华的意图在于“谋建西部最大担保民企”,同时意图将金融触角伸向全国。

向来低调的信托行业频现高管变动,人事变更的背后可能会孕育着行业的进一步改革和创新——

上海两大信托公司新官上任

□ 张艺良

上海国际信托更换总经理,华宝信托董事长易主。向来低调的信托行业频频发生高管变动,这是我国金融改革的一个缩影。人事腾挪的背后,是各个门类金融企业的大整合。分析人士认为,高管由于其履历的不同,所擅长掌控的领域各具有一定差异。将其调任至最需要发挥其所长的岗位,便是人事调动的艺术之所在。

郑安国出任华宝信托董事长

总部位于上海的华宝信托近日发布公告表示,该公司原董事长于业明因工作变动,辞去董事长职务,公司董事会和股东会会议审议通过,同意其辞去本公司董

事长职务,并选举郑安国担任本公司董事长。郑安国的董事长任职资格也已经通过中国银监会的核准,相关工商登记变更手续已完成。

“郑董已经上任、于董目前已经离开华宝信托,就任太平洋资产管理公司总经理。”华宝信托一位内部人士对记者表示。据记者了解,郑安国在上海的金融圈,尤其是基金圈里非常有名。目前郑安国是华宝兴业基金公司的董事长和华宝投资公司的总经理。而其之前就曾在华宝信托任高管。

根据公开资料显示,华宝信托持有华宝兴业51%的股权,而上海宝钢集团则持有华宝信托98%的股权,是其绝对控股股东。因此,郑安国所任职的三家公司都是有宝钢旗下的金融公司。据悉,华宝投

资在宝钢集团的金融类子公司中占有非常重要的作用,其所管理的资金规模甚至要大于一些中等规模的基金公司。

傅帆履新上国投总经理

4月15日,上海国际信托有限公司(下称上国投)发布公告表示,公司第四届董事会第十次会议选举傅帆先生担任公司副董事长。黄兴海先生不再担任公司副董事长。同时公告还表示,公司第四届董事会第十次会议根据董事长提名,经审议同意聘任傅帆先生为公司总经理。黄兴海先生不再担任公司总经理。傅帆的上任已经获得中国银监会等监管部门核准。

熟悉基金行业的人对傅帆这个名字一定不陌生。据资料显示,1988年傅帆加

入上国投,曾经就担任过上国投的副总经理。在当年组建上投摩根的过程中,其一直担任着重要角色。在上投摩根成立后,傅帆任副总经理,负责基金后台业务。之后又顶替离职的销售总监杨文斌,转战前台负责市场、营销和客户服务等多项业务。业内一直用“多面手”,“空中飞人”等词来形容其的业务精干和勤奋。

据了解,据业内人士透露,此次人士调动可能只是上海对金融国资国企改革的一部分。而上国投的控股股东上海国际集团则是此次改革中的一个重要环节。

据记者了解,目前上海国际集团的四大业务板块分别是银行与信托、证券与资本市场、金融服务、资产管理。因此,业界猜测,傅帆此次走上任有望使得银行和信托加速整合。

日记 | Riji

上市这件事

□ 季琦

这个问题在路演过程中一直被问到,觉得我们公司现金流很好,好像上市融来的钱也没有太多用处,找不到上市的充分理由。

仔细想想这个问题确实有点意思,因为通常人们认为,能够上市是一个公司经营得好的象征,上市公司就是好公司,有实力的公司,银行也容易给你更高的授信额度。

实际上真正做得好的公司不需要上市,自己本身有很好的现金流,不用通过上市获得更多的资本来发展。上市会稀释老股东的股份,会增加企业财务成本,会披露更多信息,会受到更多监管等等。汉

庭已经做到了能够自给自足的程度,为什么还要上市呢?

中国目前在服务业出现的机会,应该讲是全球范围内千载难逢的好窗口。随着中产阶层的成长和壮大,已经形成了全球最大的一个消费市场按照人头算,而传统服务业跟不上市场的增长,服务质量不高,市场化程度不足,市场整合度低,管理粗旷,没有品牌,同时也缺乏高品质的综合人才,服务业面临着升级、整合。现在正是借助全球化资本、跨行业高素质人才、国际化管理能力,对这个市场进行渗透和整合,以满足中产阶层人士的消费需要,逐步建立起世界级企业的时候。

我们目前的发展速度和资金积累程度,不足以跟上市场的发展速度,更不足

以支撑我们远大的理想,必须通过上市,打开国际资本通道,建立国际资本平台,才能实现我们的目标。

我们不知道未来会发生什么?再一次金融危机?经济衰退?宏观调控的硬着陆?而那个时候往往是行业的整合期,如果没有这个资本渠道,我们虽然不会成为被整合的对象,但决计没有机会成为整合者。

另外,目前已经有三家经济型酒店已经上市:锦江之星、如家、7天,我们如果不上市,客户、员工、加盟商、业主等,对我们的感觉也不一样。可能还觉得我们做得不好,上不了市呢。虽然不是因为对手才上市,上市对于品牌确实是有好处的,尤其是在一个充分竞争的市场环境下。

当然上市还为VC、PE提供了退出

的机制,也为公司的期权激励找到了市场出口,对于保持优秀员工、吸引精英人才还是十分必要的。

另外,上市带来的监管和透明度的增加,我倒认为是件好事,可以加强公司治理的规范化,真正做成一个国际化水准的企业。

上市会稀释股份,会带来更多的监管和披露,也会产生一定额外的费用,所有这些都是为了实现我们的远大理想所必需付出的代价和成本,牺牲小的、短期的利益,换取大的、长远的机会,应该是必须和值得的。

(作者系汉庭连锁酒店集团董事长)

以案说法
协办单位:成都市青羊区人民法院

售物保留所有权 不怕对方不付钱

近日,成都市青羊区法院审结原告某建筑设备租赁公司诉被告唐某买卖合同纠纷案,判决解除双方签订的买卖合同;被告立即向原告返还混凝土搅拌站;被告自占有之日起至返还之日,按每月50000元向原告支付混凝土搅拌站使用费;被告向原告支付违约金52000元。

案例:
2008年8月22日,原告与被告签订了一份买卖合同,约定原告将其所有的混凝土搅拌站以520000元的价格出卖给被告。自2008年10月起,被告应于每月20日向原告支付30000元至50000元,至2009年3月20日付清全部价款。如被告未能如约按时足额支付上述到期价款,原告即可要求被告将其所欠全部剩余款项一次性全部付清,且被告应自逾期之

日至付清价款之日支付逾期利息,并支付总价款10%的违约金。

另外,协议还特别约定,该混凝土搅拌站于2008年7月4日已交付被告占有使用,如被告有任何一期未按时足额支付价款,则原告保留对该混凝土搅拌站及其附件的所有权;如被告逾期未支付款项达到总价款的20%,经原告催告后10日内被告仍未清偿时,原告即可径行解除合同,收回混凝土搅拌站;且被告应支付自2008年7月4日至原告收回该搅拌站之日,按每月50000元计算的使用费,并按总价款的10%支付违约金。

合同签订后,被告一直使用该混凝土搅拌站,未向原告支付任何款项。为此,原告诉至法院。

法律解释:

法院认为,原告与被告签订的买卖合同是双方当事人的真实意思表示,不违反法律和行政法规的强制性规定,合法有效。原告已经履行了自己的合同义务,而被告未按约定向原告支付任何款项,已构成违约,应当承担违约责任。根据合同约定,原告有权解除该合同,被告应当返还该混凝土搅拌站。原告向被告交付该混凝土搅拌站后,被告一直在经营使用,按照合同约定,被告应当自2008年7月起按每月50000元的标准,向原告支付使用费。原告要求被告按总价款的10%承担违约金52000元的诉讼请求,符合合同约定应予支持。据此作出了前述判决。

上述案例涉及的主要法律问题是有所有权保留和分期付款。所谓所有权保留是指

在买卖合同中,出卖人虽然将买卖标的物先交付买受人,由其占有、使用、收益,但在价金受清偿完毕之前,出卖人仍保留该标的物的所有权。我国合同法规定,“当事人可以在买卖合同中约定买受人未履行支付价款或者其他义务的,标的物的所有权属于出卖人”;“分期付款的买受人未支付到期价款的金额达到全部价款的五分之一的,出卖人可以要求买受人支付全部价款或者解除合同”,“出卖人解除合同的,可以向买受人要求支付该标的物的使用费”。

某建筑设备租赁公司在签订买卖合同时,很好地贯彻了合同法的上述规定,发生纠纷后,其所有诉讼请求都得到了法院的支持,圆满地维护了自己的合法权益。其做法,值得其他市场经济主体学习借鉴。

(青法 朱新朝 罗明)



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 103

复活“休克狮”(下)

□ 赵晏彪

汪海决心双星要与同属国企的东风轮胎联手,成为橡胶行业国企拯救国企的一个先例,表示:“不为别的,就是要把轮胎这个制造业发展好,做大做强做成世界知名的轮胎品牌。”

汪海当然知道,企业家承担着社会责任和行业振兴的责任,但是他更知道自己不是救世主,如果一个毫无更生能力的企业,只能垮掉,那么东风金狮还有没有造血的机能和可挖掘的潜力?汪海亲自进行了实地考察。他从机关到生产车间全面摸底,以他锐利的目光发现了这家公司可以重新打磨发光的钻石!——配套齐备的生产线,以及在全国主要城市设立的13家销售分公司和在各

地所形成的50家轮胎销售代理机构。了解到这些情况,汪海的眼一亮:双星拿下东风轮胎,马上进行再次输血,这位倒下的巨狮不仅会迅速复活,还会加快提升双星轮胎的生产实力与市场规模,还将解决几千名职工的就业问题,这将是一步三赢的好棋!

但是,双星的一些中层干部并不理解汪海的战略目标,他们认为东风无药可医,连外国企业都救不活的“老大难”,他们的职工已经没有斗志,这位“四大天王”已经失去了昔日的辉煌,我们如果盲目进入无疑是一个无底洞。

还有人说,我们刚刚接过华青轮胎,还没有完全站稳脚跟,再接东风轮胎,一旦有个闪失,会连累双星,你汪海的一世英名会毁于一旦!

各种声音都有,汪海开

始一言不发,最后他召开了全体干部大会,他说,我要为自己的名声着想,也要为双星着想,更要为国家和民族着想,如果我们不救东风,谁去救?救活东风表面看是救活一个国企,实际上是代表一个思想,一种理念,一个市场化理念和非市场化理念的

战斗,无论你是国企,外企,不走市场化,不按市场规律行事,你一样会败下降。所以,双星下决心进入东风,就是尽快抢占中国的轮胎市场,为中国人争口气。通过双星与东风的共同努力,使双星轮胎这个中国人自己的民族品牌在市场上真正占有半壁江山。阻止发达国家随意

抢占、侵吞或瓜分我们的市场,这也是我们对国家负责,对民族负责,对国有轮胎行业的生存、发展和形象负责的一种做法。

于是,做事一向以雷厉风行著称的汪海,在金狮集团退出资金后,迅速重组东风,在橡胶行业第一次创造了“国企救国企”的先例,汪海以他的大将风度和管理大师的气魄开始复活这只轮胎行业的“休克狮”。

(下期刊登:“毛泽东题字与重振‘东风’(上)”)

协办单位:
海南亚洲
制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763

QWJ 气流涡旋微粉机

国家高新技术企业浙江丰利粉砕设备有限公司开发成功的一种集粉砕与气流分级双重功能于一体的新一代气流微粉设备,被评为国家重点新产品。专家认为该机的试制成功填补了国内高档粉砕机的空白,达到日本进口同类产品先进水平,可以替代进口,从而宣告我国进口微粉机的历史已经结束。微粉砕已成为矿物原料最重要的深加工技术之一。但国内已有粉砕机不同程度地存在着粉砕粒度大,粒度欠均匀,特别是对纤维性、热敏性有机物料难以粉砕等缺点,因此,此类设备,长期来一直从美国、日本进口,每年国家需化费大量外汇。

为了改变国内尚无集粉砕与气流分级双重功能于一体的微粉砕机现状,满足市场对高档超微粉砕

设备的需求,该公司研制成功QWJ气流涡旋微粉机。这是一种立轴反射型粉砕机,能同时完成微粉砕和微粒分选两道加工工序,适合加工各行业莫氏硬度4~5级以下的多种物料,不停机可任意调节细度。产品粒度均匀,细度高达10~5微米,特别适合加工热塑性、纤维性物料,适用于化工、医药、饲料、塑料、橡胶、烟草、食品、农药、非金属矿等行业的超细粉砕,是一种高细度、低噪声、高效率的节能理想型粉砕机。目前,该产品畅销全国30个省、市、自治区,远销东南亚等10多个国家和地区。

咨询热线: (0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址: www.zjfngli.net 邮箱: fengli@zjfengli.cn