

## 在京“侨胞商会”共商建立合作机制

7月15日,北京市侨办主持召开了由中国香港(地区)商会、中国新加坡商会、中国马来西亚商会、澳大利亚国际商会、日本中华文化产业联盟等在京各国(地区)涉侨商会及北京侨商联合会共同参加的“同享机遇 合作共赢”主题座谈会。

北京市侨办副主任、北京侨商联合会常务副会长杨惠时在会上讲话,倡议在京各国(地区)商会组织加强沟通交流、建立合作机制、携手共创繁荣,得到与会嘉宾一致赞同。

出席座谈会的各商会代表围绕北京世界城市建设带来的新机遇,展开了热烈的座谈交流,达成多方面积极而广泛的共识,并表示同意签署在京商协会合作框架协议。

大家共同认为,各商协会宗旨与工作内涵相近,彼此间深化合作交流的空间十分广泛,随着在服务会员发展上质量层次的提升和范围领域的拓展,迫切需要商会与商会之间、商会与侨办之间扩大资源与信息的互通共享,在促进会员事业发展与身心健康的各类活动中密切合作,通过跨会联合举办或相互介入相关主题活动实现互利共赢。

与会各方均表示,将发挥商会联系本国(地区)海外资源的条件和优势,为推动北京建设现代化国际大都市积极贡献力量。(钟新)



## 安徽商会牵线 鲁皖旅游“热恋”

7月18日,鲁皖旅游交流大会暨山东省安徽商会庆典活动在山东大厦影厅隆重举行,山东省及安徽省有关领导,来自全国各地招商局、旅游局、商会和旅游景点的近500名代表出席本次大会。

山东与安徽是两个相邻友好的省份,有着源远流长的交往历史,两省都拥有丰富的旅游资源。据专家预测,两省出游人数通过这次合作将增加10万多人次,增加旅游产值近20亿元。

据悉,安徽籍商人在山东注册的企业有近5000家。山东省安徽商会已吸纳的会员有400多家,主要集中在茶叶、机床销售代理、房地产开发、动漫制作、医药等领域,在鲁投资产值500多亿元,用工10万人之多,为山东经济发展做出了巨大的贡献。

在本次商会庆典活动中,山东安徽商会还将与中国工商银行山东省分行举行战略合作伙伴签约仪式,由中国工商银行山东省分行授信山东省安徽商会30亿元资金,用于商会向徽商在鲁中小企业提供资金支持。

(新华)

- 由商会牵头组建合资公司,在全国尚属首例。
- 新公司不会在河南建一平方米的商品房。
- 将来不排除有更多的企业加入,更多的资金注入。
- 大家联合起来,能够共同抵御外来地产大鳄。
- 企业走向联合,是发展的一个方式,商会是一个桥梁。

## 商会“掌舵” 豫商“联合”

### 商会牵头 16家河南本土主流房企成立投资公司

在如迷局一般的郑州楼市中,由建业、正商等16家河南房企共同出资成立的河南地产商会投资股份有限公司,近期成为媒体关注的焦点(相关报道详见本报7月11日1版)。

据悉,由商会牵头组建合资公司,在全国尚属首例。业内人士猜测,16家企业组成“联合舰队”的主要目的必是拿地,共同抵抗外来大鳄对郑州楼市市场份额的冲击。而该公司内部一知情人则向记者透露,新公司的主要宗旨是帮助政府做城市运营,不会在河南建一平方米的商品房。

有关人士透露,目前,该公司已确定由正商地产总裁张敬国和建业地产董事局主席胡葆森主理,由河南省房地产业商会副会长赵进京执掌帅印。

### 建业与15家房企合资的“交易”

早在6月中旬,关于由河南省房地产业商会牵头、由河南本土主流房企组建联合舰队的消息就不胫而走。随后,记者采访了相关人员,均未得到正面答复。7月2日,在建业的公告上,记者却发现,在这份由7页纸组成的“须以披露的交易”报告中,建业爆出了与其他15家企业所达成的“合资协议”。

在这份报告中,参与合资的企业全部为本土主流房企,包括建业、正商、天伦、东方、美景、亚新、金基不动产、鼎盛、嘉亿、宋基、永威、亚星、超达、楷林、三杰和绿都,新合营公司初步定名为河南地产商会投资股份有限公司。

据了解,该合资公司的总注册资本为12亿元。其中,建业地产及正商分别出资2亿元,各占合资公司16.67%的股权,天伦出资1.2亿



河南省房地产业商会副会长赵进京



建业地产董事局主席胡葆森

元,占10%股权,东方的出资额为1亿元,由此获得合资公司8.33%股权,其余各家均出资5000万占41.7%股权。

在“交易原因及益处”一栏中,公告指出,合资公司的成立,主要是为了参与河南省郑州市郑东新区的物业开发。公告同时显示,合资公司的建议经营范围包括物业开发、物业相关投资及代理服务。

### 联手商会聚集更多力量

由于建业是本次“合资企业”的主要合伙人,7月12日,记者就此事向建业公司询问详细事项,但建业方面以不方便透露为由拒绝采访。随后,记者采访了合伙人之一郑州永威置业的副总经理马水



旺。马水旺告诉记者,此次合作,主要的市场背景是由于受房地产政策影响,各金融部门和银行对地产企业的贷款非常谨慎,为了多一条融资渠道,16家房企就组成了一个“利益共同体”。

“大家联合起来,资金会更为充裕,可以拿一些大地块。也能够共同抵御外来地产大鳄。”

当提到郑州之前的企业联合体多以失败告终时,马水旺说,这也是本次借助“商会”平台组建公司的原因之一。“目前商会有200多家会员。本次参与组建投资公司的企业,也都是商会的成员。我们16家只是发起人,将来不排除有更多的企业加入,更多的资金注入。”据悉,目前16家房企的资金已经纳入新公司的管理账号。

马水旺说,自合资公司注册成立之日起至其注册成立一周年的之日止,其间合资方均不得转让或出售其于合资公司注册资本中的任何权益。但是,如果两三年之内合资公司没有作为,那么各公司可以自由退出。

### “河南人要学会合作”

河南东方今典投资控股管理公司在本次的合资中占8.33%的股权,总经理吕凤桐告诉记者,河南房企经过近二十年的发展,都希望有更多的建树,也希望打出能够代表河南的品牌。“应该说,组建合资公司后,新公司的视野是在全国,大家的事业空间也会更为广阔。”吕凤桐说。

河南美景置业营销总监付晶也告诉记者,组建合资公司后,企业之间可以充分整合资源,所以,各公司由之前的竞争关系转变为“共赢”关系。

对于合作的初衷,虽然各合伙人言辞一致为“相互学习和整合资源”,但业内却猜测其后会有更大的动作。一位业内人士告诉记者,16家企业几乎为河南最主流的开发商,他们在郑州也拥有大片的土地和相当大的开发量。此次联合,最大“利益”,在于拥有了不容忽视的与政府的对话权和谈判权。

### “不在河南建一平方米商品房”

据合资公司一主要负责人透露,河南地产商会投资股份有限公司不会参与二级开发,也不会不在河南建一平方米的商品房。

该人士说,新公司的主要目的是在旧城改造、新农村建设以及保障房建设中,帮助政府完成新城区的规划。其主要事务是“运营城市”,而不是开发房地产,建设商品房。“我们可能会在河南市地的一些新区建设中拿大片土地,但主要是工业、医院用地等,而不是住宅用地。同时,我们组建合资公司,将在联合培训、联合品牌、联合兴趣等方面有所作为,提升企业实力,因此,对我们更确切的描述应该是‘理想责任共同体’。”

该人士同时说,不排除合资公司在省外拿地开发。

对于“联合舰队”的组建,河南财经政法大学研究院常务副院长李晓峰表示是“大好事”。“企业走向联合,是发展的一个方式,商会是一个桥梁。”

河南财经政法大学教授刘社则认为,合资公司如果想把“好事”做好,在管理、决策环节中可能需要有新的“招数”。“同时不排除,这是老胡(胡葆森)在公司运营中的另一个策略。”

(东方)

对许多具有良好成长性的中小企业,一笔数目并不太大的贷款,就可以成为“冬天里的一把火”,点燃他们的希望之光。

## 为中小企业“雪中送炭”

——访云南融桁公司董事长、昆明市永川商会常务副会长黄平

□ 本报记者 何沙洲

特约记者 刘海山 张祖鸿

目前,中小企业已经成为推动我国各地经济和社会发展的力量,但资金短缺和缺乏稳定的融资渠道也着实成了中小企业的发展之痛。目睹了那么多前途光明的企业因“钱途”黯淡而举步维艰,昆明市永川商会常务副会长黄平觉得很痛心,他认为,其实在这两年金融“寒冬”中,对许多具有良好成长性的中小企业,一笔数目并不太大的贷款,就可以成为“冬天里的一把火”,点燃他们的希望之光。

### 解资金之急 除了银行还有谁

在昆明做建材生意的张先生,今年春节刚过就“开门红”,与一家公司谈妥了合作意向,已经就合作项目展

开了相应的工作,但到了关键时期,缺少资金犹如一把钳子死死地卡住了他的“脖子”。受限于银行的贷款门槛,加上托人向银行求贷的成本和办理的时间都是张先生无法承受的。

关键时刻,昆明市永川商会的朋友向他介绍了商会常务副会长、云南融桁投融资担保有限公司董事长黄平。黄平立即派公司投融资部、担保业务部、风险管理部、风险评估委员会的相关人员到张先生的公司调研分析后,经过第三方担保,帮助他解决了燃眉之急。

云南省政府两年前就出台了《关于加快中小企业信用担保体系建设的意见》,鼓励社会资本兴办中小企业信用担保机构,有效整合现有资源,为中小企业服务。

作为昆明市批准的第一批投融资担保公司,融桁从成立之日起,就开始尝试为民间借贷提供担保,利用



黄平希望行业共同发展

民间资金解决中小企业融资难。

启动运作之后,融桁担保根据国内信用环境和中小企业特点,结合自

身工作实践,逐步形成了“融桁模式”,即专业投融资担保公司,通过开展规范化的民间投资担保业务,规模化解决中小企业融资难的金融创新模式。许多业务规模达不到银行支持标准的中小企业,都如愿获得了融桁担保的资金支持,在短时间内取得经济效益翻番的良好局面。

资生堂日化产品在云南市场的开发,正是在融桁担保的支持下形成了良性循环,300多万资金的正常周转,年利润达200多万元。一位从事建材贸易的经销商由衷地说:“我刚来融桁融资时,开的是奥拓,通过和融桁的合作,现在开起了奥迪。”

至今,黄平和他的融桁公司已服务投融资客户上百位,为中小企业和个人提供投融资担保几千万元,连续实现了服务零投诉和投融资担保零逾期安全运行。

### 做强做大 需要行业共进步

目前,融桁公司正在办理增资扩股到资本金1亿元人民币,并已经拥有典当行业经营许可证。与多家一级银行和企业财团建立了长期稳固的业务合作关系,在西南地区为上百家公司及项目提供融资担保及融资顾问服务,并与一些知名企业结成了长

## 中国-东盟 行业商会 对接工程启动

东盟有可能成为中国第三大贸易伙伴



伴随着中国-东盟自贸区的不断发展,中国与东盟相互开放市场已将双方行业合作提到议事日程。中国-东盟商务理事会中方常务秘书长许宁宁表示,目前,中国-东盟行业商会对接工程已经启动,这必将促进双方打造更加合理的区域产业链,惠及本地区的经济增长。

7月20日,中国-东盟行业商会联席会第二次会议在京召开,18家全国性行业商会的负责人出席了会议,均表示将与东盟对口行业商会的对接、合作列入今后的工作计划之中。

许宁宁在主持会议时谈到,今年1月1日,中国与东盟绝大多数产品贸易“零关税”以来,双方行业合作日益重要。在行业合作中,双方行业商会可发挥重要的积极作用,一是可指导和协助企业走进对方市场;二是可提高区域生产力和国际竞争力;三是可辅助政府间合作,并落实政府间有关自贸区协议的执行。

商务部国际司官员孙新亮认为,双方行业商会的合作对自贸区建设有着重要的意义,建议中国-东盟商务理事会加大这方面工作的展开。

中国重型机械工业协会秘书长肖立群表示,该会将积极参与双方行业商会对接工程中,愿意与东盟国家的对口商会建立长期友好合作关系。而中国印染行业协会常务副会长邢惠路表示,今年下半年该会将组团出访东盟,上门主动对接。

受益于中国-东盟自贸区的全面建成,今年上半年中国与东盟的双边贸易强劲增长。今年1至6月份,中国与东盟贸易额增长了54.7%,而同期中国对外贸易平均增幅是43.1%,高出近12个百分点。上半年,中国向东盟出口646亿美元,较上年同期增长了45.4%;中国从东盟进口719亿美元,增长了64%;中方逆差173亿美元。

许宁宁日前表示,根据上半年发展势头,今年中国与东盟贸易额将创历史新高,东盟有可能成为中国第三大贸易伙伴。

(马述昆)

久、互助的战略合作伙伴。

相比融桁公司在行业内的异军突起,昆明市第一批16家小额担保公司,两年来大部分是生存艰难。究其原因,一是注册资金实力不够,无法应对业务发展;二是担保费率不好定,收高了,违反国家规定;收低了,运作成本都够。

周期短、融资加速对企业来说就意味着可以最大限度地减少企业的融资成本。去银行贷款困难的企业、商家,愿意委托担保公司解决贷款担保等问题,合同成立后,他们都很快地支付了费率和居间活动的费用。但有时因各种原因,努力后仍未促成合同成立,一些企业、商家就不愿意支付居间活动的费用,而这将加重担保公司的运作成本。

如何解决当前小额融资担保公司生存难的问题?黄平认为,担保公司首先应积极主动加强与有关金融机构、政府部门的沟通协调,强化担保公司与金融机构、政府部门三方合作机制。在金融危机环境下,要争取争取增资,增强服务中小企业的力量;如果能与一些大企业合作,对小额担保公司和中小企业的发展都是一个支持。“更重要的是行业共同发展,将这个行业做强做大。”