

聚商

JuShang Zhoukan

周刊 中国商会·会所·会馆·俱乐部

Zhongguo Shanghui · Huisuo · Huiguan · Julebu

主编:冯光国 投稿·咨询邮箱:JSZKYG@163.com 新闻热线:028-68230696 68230680 总第 046 期

责编:袁红兵 版式:黄健 校对:梅健秋

商界大腕 | Shangjie Dawan

杨秋良 演绎“入门化蝶”商道

这是一个成长型企业的入门化蝶之道,也是一个新兴产业的革命征途。

杨秋良做好了这一件事,也因此带来一个行业一群人的命运改变。欧林雅的快速成长只是三十年企业史里的一瞬,就如同沧海里的一滴水,但对于那些与企业悲欢与共一路走来的人们,它很真实,它更像是一生。

[详见 04《精英》版]



“地方政府希望推动民资做这件事情。但是,民资真正主导金融机构,目前并不现实。”

温州侨资银行失意录

□ 金少策

迈不过的门槛

“这是一个失败的项目,我们董事会决定:放弃!”2011年3月,希腊华人华侨总商会会长、意大利“欧联华人银行”九大股东之一徐伟春在接受《浙商》记者采访时称,在意大利筹办银行的项目已经搁浅。

正在国内报批“华侨银行”的股东们同样焦虑。“华侨银行”的参与者、温州市侨商协会会长翁银巧向记者介绍,申办报告早在半年前便已递交至国务院,但是目前尚未有回音。

与此同时,“温州个人境外直投试点”被暂停的阴影仍在,温州民资近期在金融领域的失意再次体现了高耸的壁垒。是什么原因导致温州民资在金融领域的试水屡遭挫败?他们又将何去何从?

金融“冲动”

1月22日,浙江温州锦绣路大厦,20多名温州商人领袖汇聚于此,商谈“世界温商联盟促进会”筹建计划。

这些聚集的温州商人不仅是商界精英,同时也是侨界领袖。他们中间,有人要在国内争取设立“华侨银行”,更有人欲合伙在境外开设“欧联华人银行”。

光华集团刘光华和徐伟春即是其中的成员。

“温州应该建立专门的华侨银行,以引导来自华侨的外汇资金更好地服务于温州经济。”温州市华商会会长、温州市人大代表陈国华称。早在2006年,陈国华就在温州市“两会”时递交了《关于建立“华侨银行”的建议》,但当时并未得到主管部门的支持。而这项建议,刘光华也是参与者之一。

今年初,由陈国华和温州侨商协会会长翁银巧发起,由刘光华、林建清等人参与创办,并获得温州市侨联、金融办等部门的支持,项目再次启动申报。

与他们筹办银行的想法虽然类似,徐伟春等人则选择了在境外投资银行。

“与其让侨汇‘睡眠’,还不如直接在境外发挥更强大的威力。”徐伟春说,他们当中共有9名企业代表的资本参与了意大利开设银行。

“我们几大股东基本上都是欧洲各国华人贸易中的领头雁,有固定资产、有信用,又是同胞,这是老外们根本无法相提并论的。”徐伟春踌躇满志。

筹建银行的1亿欧元保证金,由9位发起人(董事会成员)通过各自圈子筹集。9大股东背后还有31名“隐形”股东代表。股份总共分1000份,每股资金约500万元人民币起。“我们已经买了筹建银行的办公大厦,也在意大利获批了部分‘准许证’”。

向金融领域迈进,实际上正是温州区域内资本阶层精英们普遍的新诉求。

这种迫切的“情绪”成因主要来自温州日渐累积的民间资本。

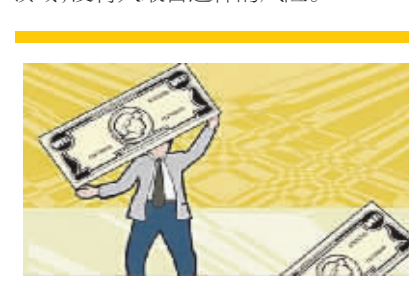
然而,温州民资的金融冲动并未得到水到渠成的响应。2011年2月底,徐伟春在接受记者采访时无奈地宣布:我们董事会决定:放弃!

“我们已经决定撤离意大利了,筹办银行这个项目终止。”这是个令人感伤的结局,但徐伟春等人只能选择接受。目前,该筹办行位于温州瑞安的办事处也已经关闭。“此前在意大利买大楼,装修银行营业厅花费了250万欧元,现在准备转手。”

谈到欧联华人银行为何搁浅,徐伟春坦言,“这可能是跟华人身份关联。”2010年,意大利对于金融机构的监管政策又发生了一些变化,“当地监管部门告诉我们说,新设立的银行必须由意大利人控股。”徐伟春说。大股东黄得利、谢尚乐等人都是持永久居留权的绿卡,并未加入意大利籍。“虽然我们股东中拥有的资金实力已经远远超出了意大利开设银行的标准,但是这条规定就一票否决了我们。”

面对这一规定,许多投资其他领域的温州商人在海外都采用与外籍人士私下签订协议,将公司挂在其名下的“代持”手段。但在资产总额庞大的银行领域,没有人敢冒这样的风险。

同时,这家正在筹备中的华人银行还被意大利有关部门认为,其设立目的难逃“洗钱、避税”嫌疑。



2010年,意大利金融市场开展整顿风暴,警方展开代号“潜流”的突袭行动,在全国范围打击意大利人和中国移民组成的犯罪团队,查封了73家公司,华人参股的老牌汇款公司Money2money涉嫌洗钱被查封。这次行动查处的涉案资金达27亿欧元。

据意大利银行统计数据显示,仅意大利普拉托一地,向中国的汇款在2009年达到了464亿欧元,相当于普拉托国民生产总值的7%,意大利国民生产总值的0.4%。当地媒体报道,意大利有关部门认为这些汇款中有相当一部分是“灰色

收入”。风向变了,9位温州商人,尤其是几位在意大利的温州人都意识到,这个项目成功已经不太可能了。

在国内筹办华侨银行,其审批过程似乎并非如意料中艰难。2010年重新启动之后,该项目一路通过温州、浙江两级部门审批。翁银巧向记者介绍,申办报告早在半年前便已递交至国务院,但是目前尚未有回音。

“新设一家银行,没有那么简单,审批非常严格,所以现在这个阶段,确实是比较难的。”浙江省银监局一位工作人员说,之前热炒的“阿里巴巴银行”也是只闻雷声不见下雨。该人士透露,“阿里巴巴银行”同样是“卡壳”在“政策门槛”。尽管浙江省和杭州市对此事态度积极,但最终审批权,还归中国人民银行和中国银监会。

“地方政府希望推动民资做这件事情。但是,民资真正主导金融机构,目前并不现实。”国务院发展研究中心金融所副所长张承惠认为,我国并没有明确的法律法规禁止民营资本进入金融领域,但政府有关部门的原则是不准入、不审批。

寻求对接

尽管很遗憾,徐伟春却并不沮丧。



他说,巨大的潜在收益固然是我们做银行的目的,但更多的,还是希望通过这样的尝试,令我们的海外温州商人突破传统的餐馆、贸易领域,进入到金融资本等更高的平台参与世界经济。

“我们海外华人要想真正地崛起,令国外企业家刮目相看,在许多领域都还要付出更多的努力和尝试。”徐伟春认为,“只要我们敢想、敢做,终究会强大起来的。”

目前,徐伟春等人正和许多海外温州商人一起,筹建“世界温商联盟促进会”,为有意回国投资的海外华人搭建平台。

“投资金融的大方向不变,变的只是方式。比如,放弃了直接办银行,转为

入股、并购等。”徐伟春告诉记者,对于众多侨汇以及民间担保机构资金来说,已经开放的村镇银行以及小额贷款公司等出口仍不能满足庞大的民资需求。为此,徐伟春和其他的股东们拟到他国寻找投资机会。

就在民众热议“华侨银行”和“欧联华人银行”之际,“温州个人境外直投试点”被“暂停”也让遭受挫折的温州商人们感慨良多。

“目前,温州有80万华侨,8000多亿元的民间资金,他们的投资热情很高,希望走出去投资。据温州市外经局统计显示,截至2010年底,温州企业境外投资项目635个,总投资额454亿美元,其中去年投资额144亿美元,比2009年增长了69.4%。”温州市委党校经济学教研室主任朱康在接受记者采访时直言,温州民资已经陷入了投资迷局。随着原有投资通道的相继“关闭”,温州民资正试图寻找新的投资领域。

“寻找改变温州民资传统投资方式的新领域、新平台。”朱康认为,而这一过程中,温州民资如“手脚被缚,无法伸展”。

近几年来,温州市针对民资出路频推政策,除了开通小额贷款公司、城镇银行等途径来引导、吸纳民资之余,2010年温州市还组建了温州市股权运



营中心、温州风险投资研究院、温州民间资本投资服务中心等服务民间投资的三大平台。基金按照“政府引导、产业导向、市场运作、管理规范”的原则进行组建,以引导巨量的温州民间游资有序、专业化地进入风险投资领域,并努力推动温州产业结构转型和经济发展方式转变。

“温州市政府同时也看到,如何引导民间资金利用国家政策提高投资安全性和收益,如何引导民间资金有效、有序投向有利于国家经济健康发展的领域等,是一个亟待解决的课题。”温州一政府官员称。

(相关报道见本报2月20日01版《温商泄资境外筹办银行》)

彰显信用 “软”价值

□ 刘长杰

做生意有个你来我往的谈判过程,无可厚非。

3月初在采访一位广东企业家的时候,他说,江浙商人谈判的时候,条件苛刻,态度不温不火,但合同一旦执行起来,不论赔赚,不讲条件,坚定履约。他说,我们怕喝酒,因为有人说,“酒桌上的话不算数!”

说话算话,是信用工程,是软环境。

与硬环境相比,软环境对一个地区的经济发展和招商引资水平的提高意义更为重大,可以说软环境是增强发展能力、竞争能力的决定性因素。而此时,软环境建设千万不要成为东北人的短板。

所谓诚,就是真实不欺;所谓信,就是信守诺言、言行一致。诚信环境对一个人、一个企业乃至一个地区的发展,攸关生死。洛克菲勒曾说:“如果把我剥得一文不名丢在沙漠中央,只要一行骆驼队经过,我就可以重建整个王朝。”而让这位美国巨富如此自信的竟然是这样一些词汇——灵魂、品质、信誉、平和、合作、善待、贡献。

我们发现,全世界优秀企业在讲诚信这一点上,都是相似的:对待责任,没有任何借口。王石为万科集团立法曰“万科坚持不行贿”。1995年,上海万科爆出集体受贿事件,集团总部坚决惩处相关责任人,并随即将事件公之于众。史玉柱曾被评为“十大改革风云人物”,当巨人集团破产后,欠下巨债的他立下“借钱还债”的誓言。正是“勇于承担责任,没有任何借口”这一点,让万科集团成为今天的“世界第一大”地产公司,让今天的史玉柱和他的巨人集团身后干干净净、重新站立做人。

一条路,我们可以用几个月的时间来修通,而信用环境的打造,却需要十几年、几十年,甚至上百年的努力,才能确立。信用是我们亟待完善的环境工程,时不我待,必须只争朝夕并坚持不懈,方能见效。从这个意义上说,“信用辽宁”建设的步伐,不仅不能犹豫和彷徨,必须加速和力推。

我们应该把优化信用环境作为扩大对外开放和招商引资工作的实际举措来抓,在继续完善基础设施等硬环境建设的同时,重点推进软环境的建设。只有这样,我们才能逐步享受到信用带给我们的巨大价值。

国内外公开发行
国内统一刊号:CN51—0098
邮发代号:61—85
第085期 总第6857期
2011年4月3日 星期日
辛卯年 三月初一

「一个|阶|层|的|声|音|」

经理日报

Results of the first National Regional Chamber of Commerce in Sichuan propaganda show

四川首届全国地区商会成果宣传展

四川省招商引智局、四川省工商业联合会倾力支持
大商言道宣传活动办公室承办
四川天晟商业经营管理有限公司协办

地点:成都文殊坊(成果展)、成都会馆(论坛)
时间:2011年4月22日至24日

活动垂询电话:028-68230680 68230698 13980577794 13688410718

办公地址:成都市二环路西二段121号 邮政编码:610072 图文传真:028-68230696 咨询邮箱:dsydxhd@163.com