

湖北商人淘金非洲



2011年12月,湖北省政协常务副主席李佑才和加纳政府官员为加纳“湖北企业(非洲)营销中心”揭牌。

商会理事莫桑比克 CCM 集团公司总经理贺卫平先生,进驻非洲 15 年来,在莫桑比克、佛得角等国经营建筑、房地产开发、农业、矿产等业务,在莫桑比克、斯威士兰获得了煤矿、铁矿、金矿、钛铁矿、稀土矿、蓝宝石矿、石英砂矿等 20 多个矿区的探矿权,他和鄂西北地质矿产调查所和湖北煤炭地质局开展合作,把湖北的探矿企业也引进到非洲。他们还在非洲开拓了建筑业务,让非洲的建筑企业每年从湖北的建材贸易公司采购 50 到 200 万美元的建材。

商会理事尹以权、尹以桥旗下的未来集团,以铝合金门窗、卷闸门、商品陈列柜及建

筑装饰材料进出口为主,在马达加斯加、莫桑比克、肯尼亚、安哥拉、乌干达建立了全资子公司,海外已有多个营销网点。

商会理事余明星旗下的武汉实美国际公司,已完成几内亚 30000 亩水稻种植面积的土壤测量、规划及地图绘制,并完成与该项目配套种植、农药、机械的 40% 的出口。

湖北企业家在非洲的投资,已经涉及方方面面。他们的非洲之行,在开创自己事业的同时,也为自己的生活增添了不少情趣。

商会理事南非钻石有限公司董事长陈达冰先生,在南非经商已经 23 年。他钟情于湖北与非洲的文化交流,在武汉怡景花园,他建

起了一间非洲民间博物馆,700 平方米的展厅里,陈设了 200 多件来自非洲国家和地区的艺术品,不是远走非洲,哪会有如此丰厚的收获呢?

经过几年的发展,目前非洲湖北商会已发展了 173 位会员,分布 21 个国家和地区,其中还吸引了来自 15 个非洲国家的企业家。

机遇常常是双刃剑,非洲自然资源丰富,存在许多未经开发的处女地,但是因为非洲政局、政策变化较大的原因,巨大商机的背后,往往潜藏着危险,我们的企业家经过正确分析,投资到政治稳定、治安环境好、人文因素和谐的地区,才有如今发展顺利的成果。

目前在埃塞俄比亚做面粉加工和农业机械的河北商人李建军,十几年前就前往非洲。早期,他主要生产水泥建材,由于对当地没有充分调研,投资到一半的时候,石头原料供应不足,只好放弃了这个项目。

据悉,在非洲的 2000 多家中国企业中,私企占到了 90%,但是这些企业参差不齐,各自为战,采取“你走你的,我管我的”的消极方式。

就拿河北在乌干达的民营企业来看。有具备一定规模的钢厂、农场、建筑材料生产企业;有农机、餐饮、加工厂;还有部分农村过剩劳动力承租租赁土地的农业生产者,相互之间联系并不紧密。

专家认为,为了更好防范市场和政治风险,中小企业不仅要通过商会加强企业之间的联系,还必须在进入非洲之前就做好详细规划。



看见春暖花开

——北京福建企业总商会常务副会长施锦珊谈融资租赁业

□ 吴志红

眼前的北京福建企业总商会常务副会长施锦珊温文尔雅,眉宇间凝结隽永的文艺,似乎不是企业家,却更像一位学者。

2006 年,施锦珊在清华科技园创立了鑫桥联合融资租赁有限公司。如今,施锦珊创造的“鑫桥融资租赁”模式在行内颇具名气,他曾在中国银监会和世界银行集团国际金融公司共同主办“中小企业融资租赁国际研讨会”上,作为唯一的一家受邀参加会议的融资租赁公司的领军人物重点发言。

■思路决定出路

融资租赁产生于美国,1981 年,我国出现第一家融资租赁公司,我国融资租赁业已有 30 年的历史。

“当时我入行的时候谁也不看好,可能是因为很多人不太懂这个行业。”施锦珊说。

有朋友告诫他,国内市场还没有培养起来,稍有闪失,里面的巨大金融风险将使年轻的公司万劫不复。

其实,施锦珊的决定绝不是一时间的拍脑袋决策。2000 年之前的施锦珊是国外某大型金融公司高管,这一年,施锦珊辞职回到了国内。经过 6 年不断地思考、考察、调研,施锦珊才创立了融资租赁公司。

“知耻而后勇。我相信依靠自己的努力可以使鑫桥租赁脱颖而出。”身为泉州人的施锦珊拿出了闽商爱拼才会赢的勇气,要在这一片尚未被完全开发出来的领域一展身手。

■摸自己的石头过自己的河

施锦珊率领团队潜心于融资租赁模式的创新研究并在实践中加以应用,最终,施锦珊团队在与中小商业银行及各类金融机构合作、方案构思策划、租赁结构设计、融资创新安排等方面形成了自己的特色,引领鑫桥租赁走上了可持续稳健发展之路。

“鑫桥模式”既及时便捷地解决了政府和企业的资金短缺难题,又不增加政府和企业的债务负担,因而逐渐赢得了央企、城市基础设施运营商的推崇,继而成为同行业竞相模仿的对象。

“生存是被逼出来的,而逼出来并成功的总是最优秀的。”施锦珊说。

施锦珊表示,“只要有利于推动中国融资租赁行业的进步和发展,我们责无旁贷;为中国经济发展作出我们最大的努力和贡献,是我们责任和目标。同时,也欢迎更多的同行解读鑫桥、模仿鑫桥。”

■突破瓶颈尚须政策扶持

2011 年 1 月,中共中央、国务院出台《关于加快水利改革发展的决定》,在这个中央一号文件中,首次提到探索发展大型水利设施的融资租赁业务。

一听说消息,施锦珊笑了——当年不被朋友看好的行业,如今已是政府积极支持发展的领域。

施锦珊的高兴还有后文,就在前不久,商务部下发的《关于鼓励和引导民间资本进入商贸流通领域的实施意见》中,也明确地提出将支持民间资本发展融资租赁业务,并支持民营融资租赁企业加强与各类金融机构合作,拓宽融资渠道。

对于融资租赁业的未来,施锦珊说,“融资租赁起源于国外,在中国的运营模式还是要结合本土特色才可以持续发展。目前的行业现状仍存在许多发展瓶颈,希望政府在政策上给予扶持。比如创造国际化金融租赁的环境——因为在出口退税、进口关税、外债管理等方面,我国的融资租赁业面临很多政策障碍,形成了金融租赁较高的成本,所以难以与国外同行平等竞争。”

□ 聂磊

有数据统计,自 2001 年以来,非洲与中国的贸易增加了 10 倍,许多国际机构对新兴非洲国家的经济现代化越来越有兴趣,尤其是在全球经济衰退的时候,非洲的经济却继续保持较快的增长,这也说明正在发展中的非洲蕴含了巨大商机。

据投资时报报道,2005 年,时任湖北省委书长的俞正声在结束对非洲的访问后,鼓励湖北企业“走出去”,2006 年 10 月,湖北省非洲民间商会在武昌成立。省委常委、统战部部长苏晓云担任名誉会长。

湖北商人挺进非洲,秉承的是“文化先行、义利兼顾、合作共赢”理念,他们以武圣关公“忠义、仁勇、诚信”为契机,在弘扬中华文化的基础上,在中非经济贸易中大展拳脚。

记者了解到,湖北籍企业在非洲主要投资于建筑、制造、种植、养殖、汽车、贸易、水利等产业。投资脚步迈进了喀麦隆、刚果、加蓬、肯尼亚、安哥拉、津巴布韦、莫桑比克、塞舌尔、加纳、马达加斯加、斯威士兰、南非等多个非洲国家。

在他们当中,商会副会长、塞舌尔私人烟草公司董事长周金华把武汉的黄鹤楼、红金龙香烟,出口非洲大陆,出口量也在逐年上升。

商会副会长戴锦文旗下的香港锦兴集团,在非洲国家参与了矿产能源的开发,联手武钢、广新集团,在马达加斯加阿拉拉铁矿国际招投标时一举中标,预计总投资约 50 亿美元。

商会论道 | Shanghai Lundao

宁波异地商会应做好党员发展工作

□ 宁日

据宁波日报报道,近年来,宁波市异地商会迅速发展,在政治、经济、文化建设中发挥着越来越重要的作用。异地商会作为党和政府联系非公有制经济组织和人士的桥梁纽带,加强商会党建工作已成为新形势下党的建设面临的新课题。

笔者以为,加强异地商会党组织建设,做好党员发展工作十分重要。特别是要加强企业家队伍建设,通过培养教育把优秀企业家和优秀企业员工吸收到党的队伍中来,壮大党在新经济组织中的力量。

作为异地商会党支部,一是认真组织好“三会一课”等学习教育活动,对要求入党的积极分子进行教育培养,提高对党的认识,端正入党动机,增强全心全意为人民服务的宗旨意识,坚定入党的信心和决心。同时,采取培养入党对象前由党支部组织商会党员推荐、理事推荐、会员推荐;侧重发展被当地各级组织评为先进的会员,侧重发展为公益事业、光彩事业和为商会工作作出贡献、表现突出的会员,侧重发展商会骨干、生产经营能人的“三推荐、三侧重”办法,切实加大发展党员力度。二是严格程序,保证发展党员的质量。商会党支部严格按照党的章程发展党员,同时基于商会会员的复杂性、特殊性严把政审关,包括被确定为发展对象的须在居住地、暂住地、从业地等不同层面进行公示,征求发展对象所在地公安、税务、工商等部门的意见,着重审查有关违法违纪、偷税漏税、非法经营等问题。保证“把党员培养成商会骨干会员,把商会骨干会员培养成党员”,提升商会党员队伍的能力和素质。

异地商会党组织必须高度重视,切实抓实抓好。

商会秘书长联谊 探讨经营之道

□ 邹素芳 李琼

7 月 12 日,湖南省湘潭市几大商会秘书长在湘电大酒店,召开了关于商会经营的高研讨会。

本次会议由不动产商会的邓秘书长促成并主持,邀请了湘潭几个成熟的商会秘书长莅临现场。其中包括机电商会、福建商会、宝庆商会、浙江商会、摩托车商会、建材商会、家电商会。同时工商联的彭秘书长,作为政府官方人

士出席了此次会议,代表了政府对于这方面的支持。

会议上大家对商会的经营展开了热烈的商讨。其中有已经经营几年,发展非常成熟的商会,在会议上讲解了经营之道,并对未来的经营提出了自己的建议。而刚刚成立不久,急需经验发展的商会,在这里学习了许多,同时也给在座的不少人带来了新的理念,让大家的思想注入了一些新的东西。大家围坐在一

起,对于如何开展活动,促进商会的发展提出了各自的意见。

通过这次会议,大家在观念上面形成了统一,在强强联手之下,合理地共享资源。利用各自的资源,为湘潭引进更多的外商进行投资。同时也促进了行业之间的和谐发展,进行良性竞争,杜绝恶性竞争的苗头。

相信这些商会秘书长的携手,一定会为湘潭商业发展做出更大的贡献。

“桃花源”里奏响和谐兴业曲

——记九届安徽省总商会副会长、安徽桃花源工贸集团董事长王兴业

□ 周来 本报记者 宗毅

日前,一位精神矍铄的老人出现在记者镜头前。按动快门,透过取景框,一副平和而安详的神态在“咔嚓”声中定格。

30 年前,当改革开放第一缕春风吹向华夏大地时,第一代民营企业家的航行艰难起锚。而 30 年后的今天,还能仍坚守一线,在市场经济大潮中健步如飞的民营企业企业家更是寥寥无几,他们显得格外令人尊敬。

安徽省总商会副会长、安徽桃花源工贸集团董事长王兴业无疑就是这其中的一位。

21 年国企经历,33 年民企之旅,26 年工商联之缘,让这位已过古稀之年的老人多了一份历经沧桑老而弥坚的执着。

拓荒“桃花源”

1979 年夏天,安徽庐州烈日炎炎。一位带着一壶水、两筒麻饼的中年男子坐在荒草丛中,目光盯向旁边的合安路。当时,合安路是合肥连接省内主要城市的道路,是合肥通往皖南地区以及江西等省的交通大动脉。只见他一边看着手表,一边数着过往车辆,并快速在小本子上记着什么,这一记就是两天两夜。

这个中年人就是王兴业。一分钟有几辆车,一个小时有几辆车,这一计算不打紧,一天从此路过的车辆高达 3000 多辆。这么多车,只要有百分之一停下来在这里食宿,这也是一笔可观的收入啊!

一个大胆的念头在王兴业心中诞生了。“办一个餐馆兼有停车的综合商场?”说干就干。

在一片质疑声中,王兴业拿出了全部积蓄,然后东借西凑,在工地旁边搭建了一个棚子,在肥西桃花这个地方开启创业梦想,并取名“桃花源”。

1983 年,经历了种种磨难的桃花源商场终于开业。开业时没有举行任何庆典,也没有剪彩,不是不想创造热闹的气氛,而主要是缺钱。最困难的时候,王兴业连 10 块钱都借不到,以

至于赊账。王兴业自嘲地拟了一副对联以表达心声:赊酒赊烟赊豆腐,借盐借油借生姜。横批是:凑乎开业。

艰难中起步,起步中发展。经过日积月累。一年之后,他手中的盈余已达到数万元,成为当时名副其实的“万元户”。

历经 30 年的沧桑和磨砺,如今的安徽桃花源工贸集团已发展成为占地 800 亩、总资产达 6 个亿、拥有 7 个子公司和两个分支机构并没有党支部、工会、团委的大型综合性工贸集团。

植下“常青树”

从白手起家,到总资产数亿元的桃花源工贸集团,三十年前,与王兴业一道起步的民营企业,到今天很多都已经销声匿迹,惟独桃花源这颗企业明星还在熠熠生辉。探索其发展奥秘,不难发现:正是王兴业与众不同的管理之方植下了桃花源这颗安徽民营企业的“常青树”。

1984 年起步的桃花源,当年 1 号楼仅盖了一层,直到 1987 年,才加盖了第二层,1988 年,才加盖了第三层。五年完成一幢楼,速度是慢了点,但可见创业之初的王兴业是摸着石头过河,一步一个脚印。

十年之间,王兴业在手中余资不多的情况下,把有限的资本用在刀刃上,先后五次加盖了四幢楼,扩了三次围墙,做了两次停车场的地坪,办了一个商场,一个汽车修理厂,初步形成了桃花源的规模。王兴业硬是凭着自力更生艰苦创业的精神,完成了一个私营企业的资本积累。

1992 年,小平同志南巡讲话发表后,王兴业发展企业的劲头更大了。这年,他用手中所余资本拿下了数百亩地。当时,合肥经济开发区还没有起步,大学城尚未规划,位于省城和县城之间的桃花源周围更是一片荒地。见王兴业花钱买地,许多人更不理解,认为他买一片荒地毫无用处。但王兴业笑了笑,不置可否。但在他的心中,对这片土地的价值是十分清楚的。

