

## 福建省异地商会 抱团齐聚泉州

□ 陈一彬 王宇静

泉州市近日召开福建省省级异地商会、在榕泉籍商会莅泉投资考察推介座谈会,据介绍,这是福建12家省级异地商会首次齐聚泉州,共有约120名企业家济一堂,畅谈未来发展前景。

据东南早报报道,“这是二次创业的关键时期,大好时期,商机无限。”座谈会上,有异地商会相关负责人表示,将在泉州设立办事处,将企业家聚集起来,在泉州共同创业,共同发展。据了解,已有42个意向项目拟来泉投资。

今年以来,泉州市招商引资密集进行,努力打造民营经济乐园,引领了民营企业回归创业热潮。3月份,近300名泉籍商界精英组团返乡考察、酝酿创业,北京泉州商会计划以10亿元资金返乡开创新事业;7月13日,在深圳举行的福建省珠三角民营企业产业项目洽谈会上,泉州市民企项目对接获得投资总额、签约项目数和签约项目投资总额三个全省第一,参加省团签约项目投资总额8535亿元,再次成为海西投资的焦点。

今年以来,在国际、国内经济形势不确定性因素增多的情况下,泉州市争取并落实了省政府支持泉州民营经济发展十条措施,配套出台4份文件,设立5亿元专项资金扶持民营企业转型升级。在政企携手,积极应对下,今年前6月,全市实现生产总值19782.1亿元,增长12.4%;全市规模以上民营工业实现增加值9448.9亿元。上半年引进回归项目85个、总投资756亿元;引进企业总部或营销中心300多家。

## 商会书写“金融界”传奇

□ 赵燕 华建平

对于众多商业银行来说,每年保持零坏账,是难以实现的奇迹。而浙江宁海跃龙街道商会成立的“企业发展互助资金会”却书写了一部“金融界”传奇;在过去7年里,运作资金1690笔共计86亿元,破解了众多中小企业融资困局,却没有发生一笔“坏账”,被金融界人士誉为“奇迹”。

据了解,该资金会是跃龙街道商会的二级法人,是一个微型的商业银行,资金来自于企业,也服务于企业。商会设定一定入门槛,加入商会即加入资金会。会员根据实际情况认缴资金,最少为3万元,不设上限,以认缴资金多少分铜卡会员、银卡会员、金卡会员等,10万元为铜卡会员,25万元为钻石卡会员,会员在资金困难时,可申请借用该会资金,原则上最高借款为会员认缴金额的5倍,借用时间原则上不超过7天。在会员急需贷款而资金会没有足够可贷款项时,资金会将对企业进行二次评估,以商会的基本金为担保,为符合条件的企业促成会员间的定向贷款。该资金会去年在金融从紧的形势下,为中小企业共倒贷214笔,合计12亿元,可谓雪中送炭,解了不少企业的燃眉之急。

## 投资华南城堪称大手笔

总投资26亿元的华南工业原料城,是马介璋在深圳投资的另一个大项目,也是一个出人意料的项目。不少人心有两大疑惑:一是凭马介璋在深圳的实力和关系,怎么会弄这么一块偏僻的地皮?二是做房地产,短平快的项目多的是,他为什么要搞什么工业原料城?

但马介璋还是说服了好友郑松兴、孙启烈、马伟武、梁满林等5位港商一起投资。马介璋在制造业浸淫多年,对华南地区的产业结构相当稔熟,对各种工业原料的供应渠道及在制造业中的价值非常了解,因此能够洞悉其中的商机。他的观点与制造业的几位港商朋友一拍即合。目前一期工程50万平方米投入使用,纺织服装、皮革皮具、五金化工塑料、纸品包装印刷和电子元件及电脑配件等5大工业原料市场招商火爆。

## 互保模式现危机 银行贷款悄冷淡

# “资金中转站”的生意经

□ 范兴龙 马苗

短短半年时间,市场面貌竟然天翻地覆。

据云南信息报报道,“今年的形势已经大不如去年,首先是经济不景气后,商会里面很多中小企业减少生产,更不可能扩大投资和产能,如此一来,资金的需求就大大减少。另外一方面,小贷公司和投融资担保公司亦开始变得谨慎,去年贷出去的款已经出现延期或部分违约”,昆明一家异地商会负责人如是描述今年的行情。

## 商会互保模式危机开始隐现

商会通常作为银行和中小企业的桥梁。商会通过取得银行授信而吸引到更多的会员,现在稍微偏大的商会都会取得银行几亿元甚至几十亿元的授信。而银行在当前的监管压力下,每年都必须完成一定规模的小微企业贷款,双方的需求一拍即合。

“小微企业单笔贷款规模都很小,从几万元到几十万元不等,而且单一的小微企业风险较大,比如可能连财务报表都没有,不容易监管,因此我们通常更愿意选择一些行业组织,比如一个专业市场的业主方,或者是行业协会、商会进行合作”,某股份制商业银行昆明分行对公业务负责人告诉记者。

银行对商会内部的企业一般实行联保贷款,联保贷款一般为A、B、C三家客户,两家担保一家。“今年的形势不好,一些企业甚至陷入还不上贷款的地步”,上述银行业人士说。

在联保模式下,如果一家企业出现经营危机,不能偿还银行贷款,那么其他联保的



◎ 商会互保模式风险开始隐现。

企业则要承担担保代偿责任,由此危机又引致联保企业身上,甚至可能引发资金链断裂。除此,银行业开始全面对企业实行收贷,而不再对联保企业进行放贷,由于担保圈较为集中,就会引发商会内集体的信贷危机。

## 中转站的生意经

昆明一商会负责人告诉记者,商会对其下的会员运作资金只是一个方面,另外一方面商会凭借银行大额授信和旗下众多公司,在各个地方“跑马圈地”。实际上,商会作为一个平台,特别是去年的民间融资市场的暴利,引发了不少省外资金通过商会这样一个平台进入云南进行资金运作。

然而,在资金市场上,却突然出现了另外一股力量,国外资金看中了国内民间市场,亦希望涉足国内的借贷市场。大理当地

一小贷公司负责人告诉记者,前段时间有两位瑞士人跟他们进行了接触,想把国外的资金带入到国内,由于现在西方发达国家的利率异常之低,甚至可以忽略不计,而国内目前民间市场化收益率仍然可能达到40%左右,存在巨大的利润空间。

该人士说,这一模式目前仍然存在一些困难,首先外资的进入就有障碍,如果通过香港走黑汇市场则可能要损失2%左右的空间,同时由于资金体量较大而不好操作。而如果做成外商投资,则需要有明确的投资项目等,况且通过项目借壳腾挪资金的方式都仍未解决。

## 银行:冷淡商会实为降低风险

去年,商会作为银行和企业的桥梁备受欢迎,各家银行或多或少都给予了几千万元

的信贷支持,商会也成为“全民借贷潮”中最受欢迎的组织。不过,随着一些企业资金链断裂和银行严格的审查。今年,商会很难像去年尊口一开,银行就立马贷款授信支持。

据了解,在商会经济中,由商会推荐一定优质的企业给银行,然后几家企业之间形成互保的模式。若是一家商会的会长有自己的企业,那么,他邀请其他几家企业参与联保,然后大家一起获得信贷支持。但是,若是在互保过程中,任何一家企业的经营状况出现问题或是小贷公司的钱出现资金断裂的话,任何一家企业都会因为一个喷嚏受到影响,并给银行带来巨大的风险。

“银行实行批量化放贷或者是实行互保的风险就在于这个地方,一旦风险出现,那么不良贷款将是一大笔,不是一点点的问题。”云南省一股份制商业银行昆明分行的负责人表示,因此,银行今年并不太愿意与商会合作,商会本就是一个非经济利益的民间组织,他们几乎没有办法抵御信用风险和信贷风险,信贷用途也难以监测。一国有商业银行云南省分行的负责人解释,今年银行开始自己成立合作社,或者是小微企业资金池来防御风险。将他们集中起来,整合企业和银行的资源。这样一来,银行有了自己的资金池,风险变小了,还可以从其他银行获得信贷支持。

据了解,在银行建立的名单里,银行或者平台公司会要求企业缴纳贷款比例1%-2%的保证金,成为资金池的费用。例如,一家企业从银行获得1000万元的信贷支持,那么它需要放20万元到资金池,同时提供一定的抵质押物担保。这样一来,企业获得的信贷支持比从商会或协会所有的小贷公司成本低多了。

# 中国机电产品进出口商会成立投资促进部

□ 陈光

为了解决企业“走出去”所面临的困难和问题,提供更多的服务和指导,中国机电产品进出口商会决定整合原有为企业提供投资促进服务职能,专门成立投资促进部。投资促进部成立后,将为会员企业(境)内外投资、并购和企业招商引资搭建渠

道和平台,为企业提供高效、经济、便捷的服务。

据国际商报报道,作为会员企业海外投资的服务机构,投资促进部以机电产业领域的国际投资为主要特色,服务内容包括提供(境)内外政策法规、引资和合作项目信息咨询,组织企业实地考察重点市场和项目,举办(境)内外投资项目研讨会和对接会,

协助中外企业解决投资中的纠纷,进行投资咨询和风险评估等。组建投资促进部是中国机电产品进出口商会贯彻实施国家机电行业“走出去”发展战略,提升全行业管理、技术和国际化经营水平的一项重要举措。机电商会将进一步发挥政府与企业间的桥梁纽带作用,在信息咨询、政策引导、项目推介等方面为会员提供全方位服务。

# 银企搭建平台 助力新晋商

中银新晋商财富论坛暨新晋商合作伙伴计划启动仪式举行

□ 马向敏

近日,中国银行新晋商财富论坛暨新晋商合作伙伴计划启动仪式在太原举行。中国银行股份有限公司与山西省新晋商联合会签署了战略合作协议,意味着中国银行将开启与全国近30家新晋商组织的深度合作,将为200万新晋商发展提供强大的经济支持。

改革开放30年以来,新晋商群体的发展深受各界关注。尤其是山西省新晋商联合会成

立以来,积极为当代新晋商的事业发展创造条件、搭建平台。

通过本次签约,中国银行与新晋商联合会将在各个业务领域全面开展战略合作。中国银行将为新晋商联合会组织、会员企业及其个人客户提供专项支持,支持晋商企业做大做强;同时,新晋商联合会将以众多的会员机构、多元化的企业需求,促进中国银行加强业务创新,提升客户服务能力。这既是双方友好合作的全面提升,更为发挥双方优势、共同携手开

创未来注入了新的巨大的推动力。双方将共同搭建起支持新晋商商会及其会员的全方位金融服务平台,共同辅导、支持和培养晋商会员的发展,开创合作多赢的新局面。

会上,中银财富论坛邀请了国务院研究中心金融研究所副所长、研究员巴曙松和经济学家、金融投资专家温元凯,他们就国际国内经济形势、国家的经济形势、房地产调控等热点问题为山西金融界和企业家作了演讲。

中银新晋商财富论坛还同时启动了新晋

商合作伙伴计划。新晋商合作伙伴计划旨在全球200万新晋商中打造集高端商务交流、洽谈、项目对接、商务研究、论坛峰会、主题沙龙等活动为一体的晋商商务圈。以太原为核心,辐射晋商活动集中的一、二线城市,选择14个行业的1000多家单位为合作伙伴,为两万名高端会员打造商务活动圈,为百万名晋商群体打造高品质生活服务平台。通过发挥所有合作伙伴的品牌优势,强化商业服务,构建商务平台,共启新晋商新时代。

会长脸谱 | Huizhang Lianpu

# 潮商马介璋：“炒鱿鱼”炒出牛仔裤大王

□ 徐明

15岁上班第一天就被老板炒掉时,没有人预想到年仅15岁的穷小子会成为香港佳宁娜集团董事长、香港的牛仔裤大王,进军深圳作为内地大本营,生意做大到全球各地。

## 涉足制衣打工仔成“牛仔裤大王”

据深圳商报报道,马介璋是上世纪80年代初最早投资深圳的港商代表,还因此带动大批港人投资深圳及广东其他地区。

1949年,7岁的马介璋随父母从广东潮阳去到香港。年少的马介璋曾经当过牛仔裤裁缝的学徒。两年后,他用1500元钱租下一间地铺,买了两台旧的制衣机,然后与大厂接洽收原料,先把牛仔布料外发给家庭主妇加工,再收回来自己做“上裤头”等工序。这样的家庭式加工一干就是三年,他从中赚取差价,做得十分顺利,铺位规模逐年扩大,竟盈利10多万元,雇工达到250人。

接着马介璋通过经纪人介绍直接为外商加工,减少中间环节,利润又大幅增长。于是他买地造房,建起1万平方米的达成制衣工厂,

步入香港制衣商的行列。后来他依托内地,在美国、加拿大、荷兰、法国、泰国与我国港澳等国家和地区都没有企业,组成以生产牛仔裤为主兼营布匹、拉链、纽扣等副料的香港达成集团。

马介璋的誓言没有落空,他的工厂比当初炒他的老板的工厂大了几十倍,还获得“牛仔裤大王”的美称。

## 进入餐饮让家乡菜遍布全国

潮州菜以鲜美清淡的口味享誉全球华人世界,可谁能想到,第一个把潮州菜做成品牌推向全国的正是马介璋。

1988年,马介璋在深圳晶都酒店开办全国第一家大型外溢潮州菜酒楼佳宁娜。其实,马介璋在深圳开办潮州菜酒楼要追溯到上世纪80年代初,也就是现在春风路的金碧酒店。金碧酒店的人员至今还记得当时的红火景象。吃饭时间,酒店前车水马龙,不但有本地人,更有全国各地的人。

在深圳设店之后,佳宁娜相继在广州、温哥华、泰国、海南、昆明、成都、上海等地开设分店,遍布世界各地,成为第一家中餐跨国饮食



【人物简介】

马介璋,佳宁娜董事局主席,现任全国政协委员、广东省政协常委、深圳市侨商国际联合会会长、深圳政协副主席、香港潮州商会会长、深圳外商协会副会长等职,曾获2003年度香港铜紫荆勋章。

集团。“佳宁娜”在潮州话中是“老乡”的叫法。佳