



意华侨商会会长：
侨商热衷对华投资
“反哺”成趋势

■ 洪晓红 孙文荆

9月13日,无锡惠山经济开发区与意大利侨商合作恳谈会在无锡举行。意大利华人华侨贸易总会会长林建中在接受采访时表示,近几年,欧洲贸易市场不景气状况下,旅意侨商赴中国大陆淘金日渐趋热,中国市场对全球产业的强大吸引力是“反哺”现象背后的重要推手。

曾几何时,沿着古老“丝绸之路”的历史轨迹,贩卖廉价的“中国制造”诞生的一批侨商如今已改换模式,向中国大陆输送欧美产品或是投资设厂成为他们“二次创业”的温床。

“不知不觉中,侨商们在中国经济崛起中担任了重要角色”,林建中感叹,意大利罗马一直是中国的商品在欧洲市场的集散地,当地侨商见证了中国改革开放几十年的奋斗历程。而今,旅居多年的他们更希望归国创业,因为这里的商机已超越欧洲。

林建中介绍,数年前,在中国房地产市场最热时期,许多意大利侨商开始回国投资,以无锡惠山区为例,当地大范围的惠山新城建设中有不少意大利侨商的作品。同时,在逐渐了解国内对新兴产业的扶持之后,也不乏有跃跃欲试的创业者。

就在当日召开的合作恳谈会上,意大利罗马商会与无锡惠山开发区达成了一项服务业投资协议。前者计划在这里打造一个意大利风情街,当地居民可足不出户体验欧式的购物、娱乐、休闲享受。

“项目落成后,商会还希望将该首创模式复制到中国多个城市”,林建中称。每一个侨商心中都有一个归国创业梦,而他们正将这一“梦想”放大,让更多海外侨胞体味归国的甜美滋味。

商会新星

阿尔巴尼亚中国商会成立

阿尔巴尼亚中国商会9月12日在阿尔巴尼亚首都地拉那成立。中国驻阿尔巴尼亚大使叶皓、经商参赞何丙华和使馆官员、驻阿中资企业代表、华侨华人代表等50余人出席成立大会。

阿尔巴尼亚中国商会会长楼国海说,商会的成立旨在为在阿尔巴尼亚打拼的华商提供一个交流、合作与发展的平台,并为促进中阿关系和谐发展,推动双边经济、文化交流发挥桥梁和纽带作用。

叶皓肯定了中资机构在过去几年中取得的成绩,希望商会成员能加强团结,增进沟通与协调,使商会名副其实地发挥作用,为中阿经贸往来等各方面交流作出贡献。

(刘力航)

浙江省黑龙江商会成立

9月12日,浙江省黑龙江商会成立大会在杭州举行。黑龙江商人遍布天下,这次成立的浙江省黑龙江商会是由众多在浙江的黑龙江籍工商企业界人士自愿组成的非营利性民间团体,是国内第一个黑龙江企业家群体的省级商会,目前商会有300多家会员单位,涉及金融、房地产、物流、IT等30余个行业领域。

今年3月19日,浙江省黑龙江商会经省民政厅批准正式筹建,商会的成立将为浙江黑龙江两省经济文化发展做出积极贡献。

(斯闻)

德国无锡商会成立

9月12日下午,德国无锡商会在德国杜塞尔多夫成立。这是无锡市在欧洲成立的第一家无锡商会。杜塞尔多夫地处莱茵河沿岸,经济发达、文化兴盛,是德国西北部的重要工业城、德国工业的大动脉、鲁尔采煤区的中心城市。无锡市工商联相关负责人表示,德国无锡商会的成立,标志着锡商在德国投资创业进入了一个崭新的阶段。商会将为进一步增进会员间的交流合作以及会员的对外交流沟通提供更好的平台;为会员提供全方位的服务,成为锡商在德国创业强有力的后盾。

(紫田)

贵州省山西商会成立

9月12日,来自全国各地的晋商组织代表、贵州省山西商会会员及社会各界人士400余人,出席了贵州省山西商会揭牌仪式。

贵州省山西商会于2012年4月筹备组建,有近百家会员企业。新当选为商会会长的贵州高源煤业有限公司董事长刘学珍表示,贵州资源丰富、生态优美,是晋商的第二故乡。下一步该商会将会全力打造商会平台,发挥好桥梁纽带作用,密切商会与政府之间的联系,努力建设贵州、发展贵州,为黔晋两地的经济和社会发展做出应有的贡献。

(石志行)

商会融资担保机制仍在探索中。但可喜的是,它毕竟为中小微企业开辟多了一条通道。

商会当“红娘”架起银企“鹊桥”



■ 刘欢

据赢周刊消息,近年来很多商会发展得风生水起,基于其积累起来的会员基数、信誉度以及对会员企业的了解程度,在银行看来,商会具备了比担保公司更强大的优势。银行普遍认为,借力商会向优质中小微企业放贷,可以弥补银行与中小微企业之间信息不对称的短板,降低放贷风险。因此,近年来,银行纷纷争相给各大商会授信,额度也屡创新高。在一些新兴商会的成立典礼活动上,银行授信签约仪式几乎成了“必备节目”。

不过,商会融资担保机制也有软肋,譬如组织结构松散,对会员企业的了解程度未必像外界想象的那么高;有成为少数企业的游戏而难以惠及多数小企业之忧;商会本身不具备代偿能力等。

银行看中商会信誉

为了降低信贷风险,银行把目光开始转向中小企业聚集的商会。近年来,商会势力蓬勃发展,各大商会衍生出的各种细分商会如雨后春笋般层出不穷。商会日渐积累起来的会员基数、信誉度以及对会员企业的了解程度,便成了银行缩短与中小微企业信息不对称短板、降低放贷风险的有效渠道。基于此,近年来,不少银行纷纷给商会授信,额度也屡创新高。商会方面对于银行的授信很是欢迎。以商会为平台,会员企业合伙投资项目,再加上银行资本的支持,无疑是如鱼得水。

广东河源市企业商会去年12月下旬才开始筹备,今年1月15日经河源市民政局批准正式成立,4月该商会就获得了广发银行股份有限公司河源分行高达2亿元的授信支持。该商会执行秘书长杨尚臻告诉记者,商会通过银行授信获得的资金往往汇集到商会的资金池里,而提取使用大额资金的标准就是要有好的大的项目,而这个项目的启动要经过授信银行的审批。

他表示,对于资金池里的资金,只要是会员企业,都有共享的资格。其中,大额的部分由项目来定;2万到50万元的无抵押、无担保贷款等小额的部分可通过生意卡走银行借贷流程。

杨尚臻告诉记者,商会担保与担保公司最大的差异就是不收取企业费用,减少了企业的融资成本。“担保公司要收取费用。我们则是会员交资料上来,商会开出



● 黄柯展(图)

证明,其他的(步骤)就按银行正规的流程来办理;银行根据企业情况和资料来决定借给你多少钱,银行按照银行的标准向企业收取费用。”

有专家称,商会相比中小微企业,具有较强的谈判能力,能在一定程度上享有与银行对等的话语权,因此,发挥商会的担保融资功能,对中小微企业融资具有很大的好处。

商会融资担保机制的“软肋”

当然,商会融资担保机制也存在着一一些风险。

“一些企业凑起来一个资金池,没有问题,这是很普遍的形势,但是你用这些资金撬动了多少银行的资金进来,能撬动多少钱进来,能放大多少倍杠杆,这才是问题所在。”河源市鸿志中基投资担保有限公司总经理陈岸称,商会、行业协会互助型的融资很多,业界都已经司空见惯了,但杠杆几乎没有。

不过,有已尝到鲜的商会会员表示,通过商会开出的信用凭证,会员企业确实更容易获得银行贷款,杠杆也确实存在,不过,不同企业的杠杆也有不同。

记者采访获悉,商会和协会虽然经过多年的发展,已具备了一定的整合资源能力,但其发展过程中所暴露出的不足也十分明显。

有商会人士坦承,商会平台虽好,但目前最难的事情就是把商会的协调功能发挥出来。

陈岸分析称,商会的信贷风险可能出现在商会的治理结构上。“比如湖北商会、

江西商会等等,这类商会涵盖的会员企业是各行各业都有,往往是几个大头的为首,几个老大哥在把持着,那么(信贷)资金会不会有挪用?往往在一些行业协会、一些商会里,大头的企业都是房地产开发商,至少占了一部分,(授信)会不会给他们形成一种套现的机会?或者将这些资金投入他们真正想要的项目,而不是他们表述的那些项目上?”

相比银行对商会了解会员企业的过高期盼,有业内人士指出,实际情况往往并不如此。该人士称,商会人力资源不足,往往分不出太多的精力去了解会员企业的经营运作,考察也只停留在表面而已。另外,商会或者协会会员企业之间往往存在或乡亲或朋友的关系,而这层关系也为还款提供了一种约束力。虽然不是强制性的,但一般企业很少愿意去僭越。为了确保模式能运作成功,有的项目制企业甚至会购买保险(放心保)。

行业风险是更大的隐患

“在深圳和广州,有很多商会和行业协会已经做得比较发达,但行业协会往往会有行业风险。比如,假设养鸡业有个协会的话,啪的一下,禽流感一来,全部完蛋。假设养猪业有个协会,‘瘦肉精’一来,大家也都得遭殃。这是行业风险。而且这个风险何时来并不确定。”陈岸告诉记者。

陈岸所提及的行业风险并非空穴来风。去年,受到银行收贷影响的商贸行业遭遇集体资金困局,十多年来建立起来的诚信联保系统受到严重冲击,不少企业面临资金链断裂的风险,很多企业出现银行贷款到期还不上现象,更有企业跑路外逃。

“做产业链融资的见了很多,商会担保这种现象出现很好,但最好是要真正帮企业落地。因为签订的都是意向协议,2个亿、8个亿、10个亿也好,最后要看企业能落地多少钱。据我所知,河源没有任何一家行业协会、商会能够拿到实实在在的银行提供给中小企业发放的专项贷款。没有任何一家企业通过银行与商会合作而拿到钱。”陈岸说。

“银行(贷款)面对独立的法人企业应该更容易推进一点,商会人多嘴杂,本身自己就一团糟,像钢铁贸易行业什么互保、联保连带,啪的一下全部死掉,什么创新(模式)都得死掉,这是一个系统性风险。行业风险来的时候,就一下子干掉

了。”

杨尚臻坦言,自己目前工作中的难点就是解决会员企业的资金链问题,河源市企业商会接下来会出一系列政策,“发展方式方法都会明确出来,我们刚成立不久,很多机制还在不断地完善。”

还在探索路上

商会融资的发展模式目前仍在探索中。一些发展比较成熟的商会正利用项目来盘活会员企业的资金,通过资本运作、组建投资公司等,具备起为会员企业“造血”的功能,形成了以商会为平台、以资本为纽带、以项目为支撑的良性循环。其会员企业也享受到了丰厚的回报。

广东鞋业厂商会秘书长吴航认为,通过商会给企业融资带来的优惠更多的是象征意义上的。“商会和银行的合作是一个很有发展的工作,但是现在大家都还没抓到点子上。有些协会授信多少个亿、几十个亿,其实真正有什么操作?这些老板都和行长点对点,难道不会比第三方担保更优惠么?”

不过,有业内人士反映,其实在业界,更多的融资需求已经被同行拆借解决了,更有把商会当“娘家”的说法,即“有钱找商会做投资,没钱找商会做融资”。

对此,吴航也有同感。“鞋企多数不缺钱,经营企业有的要几十万、有的要几百万,企业都需要资金,但很多地方确实都是通过同行拆借就解决了。”

也有企业表示,随着商会融资功能的加强,如果没有行业或者地域门槛,会促使更多的企业加入信誉度更高、实力更强的商会。这也将促使更多的商会积极打造品牌,落地商会对企业的责任。

商会人士则表示,随着会员融资需求的上升,将促使商会发挥好纽带作用,主动联系银行,为会员企业争取授信资金支持。

吴航称,产业金融也好,商会银行也好,让会员企业绝对享有平等贷款的机会是不可能的。“这也符合另一个游戏规则——业必归会。希望企业都受到优惠,但你都不加入我某地的一个商会或者协会,我如何判断得出来?(你)加入后才享有优先权。”

而对于加入多个协会或商会的企业,吴航认为,银行进行多次借贷或者按照能授信最多的协会标准放贷,这就是金融机构的事情了,“他们会有自己的判断”。

寻合作觅商机

20多个伊斯兰国家商会代表共聚银川

■ 于瑶

在9月14日举行的2013年中阿博览会中国——伊斯兰国家商会合作论坛上,来自20多个伊斯兰国家的使节、商会代表、企业家代表和中国同行共聚一堂,共同商讨中国与伊斯兰国家协会在经贸交流、项目合作、双向投资等领域的交流合作。

中国国际贸易促进委员会副会长张伟说,中国和伊斯兰国家经贸交往源远流长。伊斯兰国家在商业文化、市场条件和经济互补方面与中国的伊斯兰民族地区有着很多共同性。随着经济全球化进程的加速,中国与伊斯兰国家的经贸与投资合作领域也不断拓展。

伊斯兰国家是中国经贸合作的重要伙伴,近年来,在原油贸易、纺织服装、工程承包等领域构建了长期稳定的合作关系。在城市建设、清真产业、国际旅游、人才培养等领域搭建了多层次交流合作的平台。在新能源开发、环保技术、沙漠治理、循环经济等领域合作前景美好,潜力巨大。

尽管受到国际金融危机和西亚北非局势动荡不利因素影响,但中国与阿拉伯

国家贸易仍保持较快增长。2012年,中阿贸易额为2224亿美元,其中中国出口913亿美元,进口1311亿美元,均创历史新高。

阿拉伯工商会总联盟董事、约旦商会主席纳伊尔·卡巴里提说,如今,中国和伊斯兰国家的关系已经进入了一个加速发展的新阶段,双方在各个领域的合作都致力于构建伙伴关系和强化全面合作,实现我们的共同利益。

作为中国最大的回族聚集区,宁夏与广大伊斯兰国家在开展经贸合作和人文交流方面有着独特的优势。纳伊尔·卡巴里提说:“宁夏有极大潜力成为中国和伊斯兰国家贸易的门户。”

论坛上,约旦商会、安曼商会、海湾工商联合会、阿曼工商会等4家商会同宁夏贸促分会签署了战略合作协议,借此加强中伊双边合作,推动双边经贸的合作与发展。

此外,与会商协会代表、企业家代表还就贸易便利化、双向投资和清真产业合作等共同关心的问题交流意见,就中国与伊斯兰国家商协会系统的合作提出建议。