

2015 成都区域发展高峰论坛召开——适应经济新常态 聚焦商业新热点

■ 记者 王萍 成都报道

4 月 12 日下午两点,四川成都顺城大街丽思卡尔顿酒店人山人海。近千位政府人士、媒体人士和投资者纷纷聚首,参加由成都青羊万达广场投资有限公司和青羊区工商联(总商会)联合举办的“经济新常态 商业新热点——2015 成都区域发展高峰论坛”。财经专栏作家、央视财经频道特约评论员叶檀女士和中国房地产及住宅研究会副会长、高级城市规划师顾云昌先生,两位学者零距离对话,对经济新常态下,成都面临的发展挑战,以及“一带一路”规划的提出,成都又面临哪些新的发展机遇等问题深入剖析。除此之外,社会各界人士对万达集团成都千亿战略布局的首发项目——青羊万达广场的关注,也是吸引全城聚焦,成为全城瞩目的焦点的重要原因。

两大经济学者携手亮相 共襄本年度最大经济盛会

随着成都区域发展高峰论坛活动的深入,顾云昌老师和叶檀老师讲解道,当今中国经济是朝着产业化、信息化、高速化、集中化方向发展的,成都也不例外。而在城市经济发展角度来看,商业综合体和城市交通的结合,会成为整个城市 GDP 增长的核心引擎。整个城西,2016 年即将落成的成都西站片区,正是顺应了时代发展的大势,成都西站作为成都西向发展的核心门户,连接都江堰、雅安、蒲江等 12 个市、区、县,组成半小时城市经济圈。所带来的巨大人流,将为城西发展注入最鲜鲜的血液与最强劲的动力,而青羊万达广场作为第一个抢占成都西站商圈的商业中心,以万达自身强大的品牌吸引力和人气吸引力,能快速刺激成都西站商业的快速成熟,成为推动城西 GDP 增长的重要核心。未来青羊万达广场所在的成都西站商圈将成为城西商业投资最火热的区域之一。
 顾云昌在分析宏观经济大势时指出:“一带一路是中国经济增长新动力的重中之重。”而叶檀认为,个性是互联网时代的绝对标签。她说:“互联网时代,个性是最重要的标签。个性能够叠加价值,提供价值。”叶檀一开始就对个性在互联网时代的重要性作出了判断。“个性足够独特,所有人都会变成你的喇叭,帮你发声。”
 叶檀幽默地说道,很多互联网人士长得



都不好看,但都非常有个性。事实上,个性对现今的创业者来说非常重要。创业者们应该意识到,现在中国企业的融资渠道已经逐步向股权、债权市场集中,股票市场变得越来越重要。与此同时,中国人的资产配置也在发生重要的变化,海外购置房产和持有外币就是很典型的表现。

叶檀从股市切入谈到楼市。“目前的 A 股是个杀人的牛市,恒生指数也顺带被解救了。并且,股民再次为国企融资难买了单,中国南车和中国北车就是最好的例子。”

顾云昌在阐述中国经济增长的几大新动力时,着重提到了“一带一路”作为中国经济增长新动力的重要意义。他认为,“一带一路”对消化产能、开辟新的经济增站点,带动中国产业重新进入新的发展都具有非常大的作用。此外,自贸区的建设则有助于中国进一步与国际接点,减少 WTO 带来的负面影响。

对于万达集团引领的城市综合体的产业形态,顾云昌非常看好。“城市综合体是‘城’(住人)与‘市’(市场)的结合,比单纯的商业地产和住宅地产更具有活力,是真正的城市经济增长发动机。城市综合体是新型的,也是最高级的城市活力的形态。”

在巅峰对话部分,两位学者就“成都商业地产的投资潜力”进行了观点交锋。顾云昌表示,大局稳中有升,选项目是关键。他认为,房价大跃进的时代过去了,现在进入新常态,不可能有这样的猛增。中国楼市从长期来看,一定是“稳中有升”。那么商业地产 2011 年之

后进入了一轮大跃进,原因是住宅限购,中国很多城市出现了商业过剩的局面,包括成都。在这样的情况下,商业地产到底还买不买得?这没有一概而论的答案,看地段,看项目是关键。项目在区域中心,有实力的品牌公司开发,并且产品符合未来的趋势,这样的项目是首选。

叶檀认为,房产仍是中国百姓财富配置中的重要内容。她说,中国的市场情况有自己的特色,跟美国不一样,目前来说,在中国老百姓的财富配置中,房产仍然是很重要的内容。没有房子老百姓就会觉得焦虑。那么,该配置怎样的物业呢?一套住宅自不用说,优质的商铺关键看选择。如果是我买,我会考虑成都都是一个休闲城市,那么我可能会做一个茶室。

千亿巨资引蓉城巨变 青羊万达成商业新热点

近日,万达掌门人王健林与成都市政府签订了投资合作协议。在未来的 3-5 年中将至少在成都投资 1020 亿元。青羊万达广场之所以作为万达集团成都千亿战略布局的首站,正是看中了成都在国际上日益提高的城市地位,以及青羊区作为“西贵成都”的巨大商业前景。因此,本次论坛不但是对成都区域发展进行深入的剖析的盛会,更是万达集团用实际行动与成都市的发展互相促进、互相融合的新的战略起点。
 青羊万达作为青羊区的核心商业,是如

何看待区域的商业新热点的呢?青羊万达广场副总陈初银表示,随着万达的进驻,城西区域价值将进一步提升,所以邀请国内有影响力的专家学者,来解析经济大势,洞察区域发展商机。青羊万达广场将于明年开业,与成都西站一起,成为成都商业新热点。

青羊万达广场,作为万达成都千亿布局的第一站,挖掘城西文化,结合地域特色,将成为城西百万居民一站式消费体验的目的地。

作为万达蓉城千亿投资版图的第一站,青羊万达广场,从亮相之初就赢得了市场的重点关注。青羊区有成都最为深厚的历史文化背景,是“西贵”城西的代表区域。根据成都市“五大兴市战略”,以及青羊区“四个一批”计划,全市共有 150 个城市重点项目落户青羊区,总投资高达 300 亿元。万达千亿投资的第一站选择青羊,除了区域交通更加成熟的商业氛围优势以外,还考虑到青羊区的历史与文化价值在青羊区乃至成都市新一轮的快速发展中将焕发出新的生命力,面临着新的发展机遇。相信青羊万达广场的建成开业,将会把城西商业拉向崭新的高度。

万达速度就是中国速度 掘金城西最后的原始股

万达速度,就是中国速度。万达用 15 年的时间完成了欧美发达国家 50 年才能完成的目标。如此辉煌的成就,除了万达独领风骚的商业运作模式外,提前一步把握城市发展走向,也是万达商业帝国成功的不二法门。在经济新常态下的中国,万达再一次洞察先机,1020 亿巨资挥军蓉城,正是因为万达集团看好作为西部经济核心增长极的成都所面临的历史发展机遇。青羊万达广场作为万达蓉城千亿版图中的首发项目,其中的战略意图已显露无疑。

随着“经济新常态,商业新热点”——青羊万达广场成都区域发展高峰论坛的圆满落幕,成都青羊万达广场必将以更加迅猛的姿态迅速聚焦全城,吸引更多财富赢家,共同扛起万达千亿挥军成都的经济大旗。

青羊万达广场将是万达第四代综合体的雏形,据透露,青羊万达广场将超越锦华、金牛两大项目,不仅在体验形式和品牌引进上大大突破,关键在于电子商务将覆盖到商铺和公寓,这是互联网经济与商业地产融合的里程碑事件。

亲家,贷款之后变冤家——金华开发区两企业面临的尴尬只是民企间互保关系的一个缩影。由于国内外经济形势下行,互保、联保成为笼罩在很多民营企业头上的阴云。上海财经大学浙江学院党委书记黄宏伟教授分析,互保、联保贷款曾被银行大力推广,但实际运行中非但没有起到分散风险的作用,反而城门失火殃及池鱼,好的企业也被坏的企业拖垮,形成银行坏账,加剧了担保和被担保的企业资金链断裂的情况。眼下急需探索由银行业协会牵头,建立重点行业恶意逃废债企业主“黑名单”制度,并加强银行间信息共享,严防失信企业主辗转异地再度套取银行信贷资金。

在政府、银行积极帮扶化解互保联保风险的背景下,一些涉险企业却消极应对,甚至发生资产转移、“逃废债”等行为。一般的“逃废债”行为是民事纠纷,严重的恶意逃废债行为就涉嫌犯罪,由公安机关动用刑事手段介入打击。采访中金华市工商联有关负责人也表示,在打击逃废债过程中,企业利用“假倒闭、假破产”等手段,为逃废债披上合法外衣,使得这一系列行为更具隐蔽性。银行急需以信贷核销明细为基础,形成覆盖全行业的“黑名单”管控机制,实现对高风险客户的精准甄别,从而“惩戒失信”提高全社会的信用度。

转移资产,2300 万元是正常的企业挂账,现在在耀阳还有 700 多万元无贷款的设在厂里。这些年我办厂没有什么利润,现在工厂只能维系生产接点小单支付工人工资,我之前的排屋已经抵给银行了。”但对于记者提出是否可以再行审计“耀阳”,姚健豪又认为无必要。

用公司资金“任性”涉嫌职务侵占

企业拿到了专项贷款,就可以买豪车购别墅,这在很多民营企业主眼里是正常消费,但事实上已经有人为此任性付出了代价:浙江省义乌伟海拉链条板陶海弟夫妻连同他的独子,2014 年 9 月 19 日被当地公安机关刑事拘留,三人共同涉嫌的罪名就是职务侵占罪。去年 8 月相关部门在财产审计过程中,发现其用公司款项购买别墅,伟海资产去向也存在问题,于是移送公安机关处理,很快又增加了挪用资金和骗取贷款罪。

据了解,保证贷款一般由企业之间对等承担,简称为“互保”。由于抵押物不足,很多中小企业只能通过互保、联保这种方式融资,“互保圈”上的企业多是亲戚、朋友或者供应商关系。银行为降低自身风险也鼓励中小企业参与互保联保,然而当经济运行的外部环境风向掉转,或者参与企业不诚信往往就使企业“引火烧身”陷入泥沼。

“之前耀阳公司没有任何征兆显示企业亏损、异常,现在审计有多项非正常支出,也就是说‘耀阳’资不抵债远超 1100 万元。代偿银行欠款接受企业重组的关键是其银行贷款到底用到哪里去了?公私资金往来要有一个明确的账目,我们正向公安机关报案,希望查清真相,而不是借亏损之名就‘金蝉脱壳’,把银行债务都甩给担保人。”刘元春告诉记者,针对“派尼尔”遭遇的担保危机,市开发区多次召集双方协调,并通过企业资金联盟为耀阳公司提供 700 万元救急资金,希望助力“耀阳”渡过难关,金华市领导也关注此事并批示:“要求开发区管委会、公安部门妥善处置,对恶意诉讼废债行为为严厉惩处。”

记者了解到,在银行融资的浙江民营企业,90%参与互保、联保,甚至每家企业的互保、联保单位都有多家。一旦银行还贷收紧,催贷的压力就沿着民企之间的担保网络蔓延,涉及更多企业发生连锁反应。贷款之前是

政府搭台 企业对接 沟通供需 互利共赢

北重集团承办内蒙古自治区原材料产品、装备制造产品供需对接会

4 月 10 日,北重集团承办内蒙古自治区原材料产品、装备制造产品供需对接会。来自内蒙古各大企业共 300 余名客户参加对接会。

上午,代表们在北重集团副总经理高文海的陪同下参观了特种钢管分公司、展厅,并详细介绍了公司历史沿革、主要产品等情况。

下午,在万口国际酒店宴会厅召开了全区原材料产品、装备制造产品供需对接会,包头市人民政府副市长张世明、自治区人民政府副秘书长曹晓斌、集团公司总经理蒯建成出席会议。会上,张世明建议,生产企业要拓宽产品销售渠道,加强与采购企业的联系,采购企业要尽全力支持本地企业,增强本地产品的市场竞争力,从而支持当地企业的发展。

自治区相关部门介绍了重点工程项目情况。

随后,北重集团在分会场召开电力装备、P91、P92 产品推荐会,介绍公司 P91、P92 产品的性能、特点、应用领域。北重集团副总经理雷炳旺致欢迎词。北重集团特殊钢分公司副总经理周仲成以视频和 PPT 的形式,向来自 14 家企业的代表详细介绍了公司概况,P91、P92 产品的制管工艺、研发评定、技术性能以及国产管道与进口管道理化性能对比等内容。

自治区经信委任泽处长和能源局杨静副处长对企业供需关系提出建议。希望企业增进互信,建立长期的合作关系,主动牵手联姻,促进自治区企业不断发展壮大;希望以此次会议为契机,努力营造抱团取暖、互利共赢的浓厚氛围,共同努力,推动自治区工业取得丰硕成果。

北重集团特殊钢分公司总经理王荣森现场解答了相关客户问题,并进行了深入交流。神华胜利电厂、京泰酸刺沟电厂、神华亿利黄玉川电厂等企业代表们对公司产品给予充分肯定,纷纷表示支持民族企业的好产品,希望公司加大产品对外推广力度,创新营销模式,共同搭建良好的合作途径;提高产品质量,加强售后服务,确保产品长期稳定运行。王荣森表示,北重集团将继续加强与各大企业的沟通联系,依靠自身技术优势,展现产品的优秀性能和优质服务,精诚合作,开创合作共赢的局面。

在煤炭装备、煤化工制造产品推介会上,集团公司副总经理高文海介绍了公司生产能力、煤机产品、煤化工装备制造能力,与相关行业重点单位进行了深入交流,并就客户提出的重点问题进行了解答。高文海指出,这次对接会仅仅是开始,我们要初步建立信息平台 and 沟通机制,在市场竞争的前提下,政府搭建平台,解决供需信息需求,最终达到供需双赢。

此次会议旨在帮助企业创造一个良好的市场环境,并通过这一公共平台,使自治区企业能够聚集在一起,相互认知,建立长期合作关系,促进企业长足发展。

(郭新燕 赵亚男)

▼ 链接

北重集团与北方万邦物流签订战略合作协议

北重集团与北方万邦物流有限公司于 4 月 9 日正式签订了“以市场开拓和物流服务为主”的长期战略合作协议,此项战略合作协议的促成,标志着 2015 年在全国经济下行压力逐渐加大,机械行业市场持续低迷的大背景下,该公司以“市场是企业发展的根本”为抓手,把“创造中求生存”做为自身的发展理念,紧跟市场需求,在市场运作和营销模式上寻求创新和突破取得的一项重要成果。

北重集团与北方万邦物流有限公司的战略合作协议具有产品渠道的互补性,良好的战略合作基础和广泛的项目发展前景。协议中明确了战略合作方式,双方的责任和义务,同时通过建立双方高层定期互访和常态联系两个机制,及时了解和有效解决合作中的进展情况、存在的问题,对研究和制定下一步的合作思路和发展规划打下牢固基础。

据了解,北方万邦物流有限公司是中国北方工业公司控股的专业物流公司,凭借 20 余年丰富的项目物流管理和运作经验,成功打造了一批专业精干、富有活力的项目团队,在矿山、石油、化工、轨道交通、新能源等行业的国际项目物流领域形成了国内领先的专业优势,同时作为中国北方工业公司旗下的物流服务公司,能够利用北方工业 26 家海外代表处为我们北重集团提供国际市场开拓、产品销售等能力。

(郭新燕

两家合作多年的企业为何反目 “互保”多年城门失火殃池鱼

■ 特约记者 方令航 金华报道

“因为给供应商担保贷款,现在对方无力偿还还转移了资产”,而银行追着我们不放,造成春节前其他供应商扎堆来公司追讨货款,好在公司依托多年实力渡过了难关,都是银行担保给害的呀。”见到刘元春时,这个擅长技术、管理的民营企业家有些憔悴。刘元春是浙江派尼尔机电有限公司的副总经理,去年 10 月,公司为供应商金华耀阳车业有限公司在 3 家银行担保的 3250 万元贷款到期,对方无力偿还波及到了“派尼尔”:不仅要为其连带偿还本金及利息,企业自身原有的贷款银行到期后也不再发放,列入“浙商回归项目”的在建厂房差点停工,一家很有发展潜力的企业因为“担保”遭遇了困难。而“耀阳”公司则表示对方的真正意图是想“吞并”自己的企业,通过停贷、占用货款逼自己就范。

十年配套双方“互保”

位于金华市经济开发区的派尼尔机电有限公司成立已十多年,一直致力于军民两用高性能舷外机、二冲程环保型油锯、割草机等机电设备的研发、产销。作为国家级高新技术企业,“派尼尔”拥有各类授权专利 150 项,其中发明专利 30 余项,承担了多项国家级和省部级研发项目,被科技部列入火炬计划,并与军方联合开展高性能舷外机研发,产品填补国际空白,2011 年被总装某部授牌为试验基地,是国家级舷外机动员中心。“派尼尔”年纳税超千万元,已进入上市培育期,并与省科创投、台湾阳光集团签订了股权投资意向协议。
 早在“派尼尔”起步之初,就与“耀阳”公司法定代表人姚健豪开始了业务往来。刘元春告诉记者:“当时姚健豪只有几万元创业资金,开始给我们做铝加工配套一步步发展起来。2007 年我们在市开发区落户,订单逐年加大,2010 年姚健豪在我们公司东面购买了 25 亩的厂房,加上投资的模具设备总计 2000 多万元,其 8 成订单来自派尼尔。如果他一心一意跟着我们做配套开发,市场及利润都是稳定并有保障的,但是他们在外边又开始了投资及扩张,在宁波、永康等地设立公司,最终难以偿还银行利息、贷款,而我们作为担保企业面临为其背黑锅的僵局。”
 记者采访姚健豪时他更多是在诉苦,作

为配套供应商他的企业与“派尼尔”一直有互保关系,2014 年 9 月“耀阳”还给“派尼尔”担保 5900 万元贷款(2014 年 9 月-2015 年 9 月),10 月“派尼尔”给耀阳担保的 3000 多万元贷款中有 400 万元到期了,姚健豪希望“派尼尔”继续担保但遭拒绝。多年的担保合作怎么闹僵了?姚健豪告诉记者,签署贷款担保书前“派尼尔”提出的条件是由其来经营“耀阳”,自己觉得风险大不同意。“耀阳”多年来给“派尼尔”配套,掌握有核心技术,“派尼尔”累计欠款有 400 多万元,加上产品压价、财务成本后其实赢利很少。用姚健豪的话来说,“派尼尔”欠自己货款及不同意继续担保贷款,让作为配方的自己一下子就面临资金困境。而“派尼尔”方面表示:不愿继续担保的原因是公司启动股改准备上市,要逐步减少对外担保额度。

十多年的合作伙伴因为互保谈判后,金华市经济开发区管委会经发局进行多次协调,2014 年 12 月 3 日“耀阳”同意“派尼尔”以代偿贷款方式收购其公司资产。但经金华君安会计师事务所审计,发现姚健豪母亲作为“耀阳”实际管理者,从公司转移出 2300 多万元未归还;“派尼尔”支付给“耀阳”货款近 483 万元未入企业账目而被转移;2014 年 8-9 月“耀阳”有多笔巨额资金流动总额超 3500 万元。刘元春告诉记者:“我们作为耀阳公司的主要采购商,很清楚对方的经济实力。耀阳年产值有 3000 万元,年盈利 400 万元,审计数据显示耀阳卖给派尼尔的产品利润率最高。如果姚健豪正常经营,根本不可能亏损那么多。但其将贷款资金用于购买豪车、排屋,公私资金随意往来。我们已经还了他担保的贷款,在同意收购耀阳公司的情况下他却无意还贷。我们了解到他在宁波、永康等地以第三人名义另行筹建工厂,除了转移‘三坐标’等大型机械设备,还将抵押给银行的 200 多万元资产私下转让,诸多事实让我们不得不怀疑其在诈骗贷款、恶意逃废贷款。”

姚健豪则告诉记者,自己没有在外另行投资办厂:“去年 12 月签订了转让意向后,约定派尼尔整体收购耀阳,我再另外承担 200 万元债务,其他亏损由派尼尔承担。之后我就筹款还掉了银行的 200 万元,履行完毕我的义务。派尼尔至今还欠我公司 400 多万元贷款,其出具的审计报告没有反映出耀阳的真实财务情况。我没有另外办厂,也没有从耀阳

国药准字H46020636
 

快克®
 复方氨酚烷胺胶囊

请在医生药师指导下购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产
 海南快克药业总经销