

银行牵手商会 打造创业“启动机”

邮储银行成都直属支行与四川云南商会签署银企合作协议



银行方代表陆健行长(左)与商会方代表毕跃辉秘书长签约

□实习记者 徐珊

2010年6月25日下午5点,由邮储银行成都直属支行、四川省云南商会联合主办,四川省创新民族艺术团承办的“邮储银行成都直属支行与四川省云南商会结为友好合作伙伴签约仪式暨文艺酒会”在成都清水河公园巴人部落休闲庄隆重举行,与会人员有省招商局、省民政府、省文联等部门领导、各异地商会及企业代表等。会上,邮储银行成都直属支行陆健行长、四川省云南商会秘书长毕跃辉分别讲话并代表双方签字,标志着“银商牵手·共谋发展”正式启动。

陆健表示,将对商会会员及云南乡友提供简便、快捷的金融服务,在不违背国家相关政策的基础上,尽量减免手续费、优惠贷款利率、放宽贷款尺寸等优厚条件,酌情根据商会会员及云南乡友的需求制定特殊的贷款政策,竭力为中小型企业提供资金贷款服务。

这次“银商牵手·共谋发展”签



酒会现场

约仪式,是自四川云南商会成立至今致力于服务广大会员单位的又一重大举措,此举为商会会员融资搭建了一个很好的合作平台,是培养更多的“中产阶级”的“孵化器”,更是有创业意愿的云南乡友的事业“启动机”。

商会

服务于企业,服务于社会

“商会是异地抱团发展乡友的娘家,商会更是联结政府与乡友的诉求纽带,乡情媒介,信息传递的管道,维权的依靠。商会担负着协调企业间、行业间、企业与政府间关系的

重任。”四川云南商会秘书长毕跃辉在会上热情洋溢地讲到,“商会通过组织企业关注社会、支持社会公益和慈善事业、扶贫救困等,为社会做出贡献,同时也树立企业的良好社会形象。商会兴起的意义正是在于此。”

毕秘书长在会上呼吁:希望各位会员和乡友能对商会给予更大的支持和互动,各兄弟商会同仁能与云南商会共同进步,更希望邮储银行成都直属分行对云南商会的会员单位给予更多的优惠政策和资金扶持。

银行

诚信为本 为中小企业服务

“进步,与您同步!”邮储银行成都直属支行陆健行长在会上发言时说,作为我国第五大国有商业银行,中国邮政储蓄银行多年来始终秉承“服务中小企业”的经营宗旨,以诚信置信,以信为本,通过产品的不断推陈出新,努力为客户提供最满意的金融服务。

中国邮政储蓄银行成都市分行,于2008年1月18日正式挂牌成立,目前设有7个城区支行和14个县(区)支行,拥有全国联网的庞大计算机网络和遍布城乡的256个服务网点;金融服务产品除传统的本外币存取款、个人结算、个人理财、电子汇兑、代理保险、代销基金外,又陆续开办了对公业务、公司结算、小额信贷等金融业务,还将根据客户的需求,不断地完善和出新金融产品。

此次与四川云南商会“银商牵手·共谋发展”的正式启动,该行将为云南商会的会员提供多项金融服务优惠:比如商会会员在该行申请贷款,享有优先受理贷款申请礼遇;

会员在同等贷款审批条件下,将享受该行最高授信额度和上限利率优惠等。

随着邮储银行业务品种的不断完善,尤其是贷款品种的不断完善和创新,该行将竭力为信用良好、经营稳健的优秀企业家和个体工商户,提供多渠道的融资服务,满足企业家们急需的经营发展资金需求。

本报记者了解到,与邮储银行合作的商会会员企业对这些政策都很满意,同时也感谢商会给大家搭建了一个很好的平台,让彼此的合作沟通更有效。

意义

将推动四川银企资金协作

3年前,北京台州商会与北京农村商业银行签署了银企合作协议,为商会会员融资开通了渠道,提供了便利。这一行动,开创了我国民间商会与银行合作的先河。

近年来各个省份与当地的外地商会都开展了了很多的合作,似乎这已经是今后银商发展的一个重要的趋势。

四川云南商会与邮储银行成都直属支行的成功合作,将推动邮储银行等金融机构与民营企业加强资金协作,切实破解“融资难”问题;进一步发挥各自优势,通过创新服务品种和服务方式,支持和培育出更多具有较强技术创新能力、市场开拓能力、持续发展能力和抵御风险能力的民营企业群体;不断加强探索与合作,在资源共享、授信优先、利税优先、服务优先基础上,建立紧密、长效的联系机制,重点为民营中小企业展开全方位的综合金融服务,共同为四川经济社会发展献计出力。

出资1亿 成都搭建商会新型融资平台

成都市工商联近日宣布,为22万家会员企业搭建的成都市总商会服务中心体系目前正在扩大规模,作为该体系骨干支柱的成都市总商会融资担保有限责任公司6月24日也挂牌成立,这是全国规范担保业以来四川省第二家新注册成立的担保机构,注册资本高达1亿元。

据悉,成都市总商会融资担保有限责任公司由成都市总商会几家骨干会员企业共同出资筹建,包括成都市创业实业有限公司、成都西南建材集团有限公司、四川省源丰投资集团股份有限公司和四川汇灵达贸易有限公司等4家法人股东。公司注册资本1亿元,另有成都市政府引导资金1000万元。在本地同业中规模较大。

成都市工商联党组书记刘战国表示,成都市总商会正在探索建立新型商会融资体系,成都市总商会服务中心体系中目前已经包括20多家中外资合作银行、3家商会担保公司、1家商会小额贷款公司、数家风险投资机构、一家专业研究机构。

成都市总商会融资担保有限责任公司董事长石建昌表示,看好担保行业未来发展机遇,他透露,规划在3年内力争做到在保余额10个亿以上,服务对象以成都市总商会22万家会员为主,对总商会会员企业采取优惠的担保费率。对于融资额度较大的会员企业,总商会担保公司还将与成都大型民营担保公司“成都合力创业担保”联合提供担保服务。

(华西)

会员联谊 好戏连连

云南商会今年活动丰富,会员积极性高涨

四川省云南商会自去年8月18日正式成立以来,精彩活动不断,近期更是好戏连连。

5月,商会乔迁新址之际,就在清江雅舍二号会馆举办了“红五月”云南乡友文艺茶话酒会,增进了老乡们之间的情谊。

6月,“银商牵手·共谋发展”活动更是给在川发展的云南籍企业家们搭建了全方位的综合金融服务平台。

7月,为响应成都市政府推行的“文化惠民工程”,丰富广大群众的业余文化生活,“彩云汇文化广场活动”7月2号正式拉开帷幕。以后该活动将实行常态化,每周一至周五白天都开展中老年群体的文化活动,每周五至周日晚上开展以中青年为主的文化活动。

商会还在7月安排了“激情一夏·军旅生涯”云南籍复退转军人



联谊会。今年下半年,商会还在8月安排了“忆故乡·话岁月”云南乡友书画展暨品鉴拍卖会;9月,“天涯纵远·缘在中秋”大型乡友联欢晚会;10月,“四川省云南商会周年

庆典暨挂牌仪式”;11月,“第一故乡·彩云之南”中老年乡友文艺展演;12月,“迎新春·祈安康”云南乡友团拜会。

四川省云南商会秘书长毕跃

辉表示,这些丰富多彩的活动能让企业会员亲身感受到商会组织的商业功能以及其所产生的凝聚力和影响力,能够调动会员参加商会活动的积极性。

四川云南商会明星会员介绍

成都军星酒业有限公司

成都军星酒业有限公司(原军企成都长城川兴酒厂)始建于上世纪70年代初,是成都军区农场经营单位乃至全军规模最大的酒厂。该公司地处成都市西南近郊,毗邻都江堰、青城山。这里水美地肥,气

候绵润,环境雅致,交通便达。自古以来由于诸多人文地理的陶冶,早就是天府之国内闻名遐迩的乡酒。

军星酒业有限公司生产的“中国军酒、军中美酒”博采唐宋以来烧春之真传,施行现代企业管理模式,体现军事化之作风。几多汗水几多付出,几十个春华秋实,如今已发

展成为全国最大的优质散基酒供应基地。威震八方,中华好儿郎,豪情万丈,军中第一酿。

成都军星酒业有限公司是在上世纪末期,由军办农场酒厂企业响应四总部命令军队不经商的指示后组建的川兴集团旗下酒业公司,该公司是由一批曾经参加过

边疆自卫反击作战,在保卫和平、抢险救灾战斗及工作中多次立功受奖的转业、复员及自谋职业军官、士官组成的一支能征善战的经营团队。该公司依托自身原酒生产基地的规模品质优势,为中国军酒横空出世奠定了坚实的基础。

成都何日君娱乐有限公司

何日君娱乐有限公司组建于上世纪90年代中期。作为率先将西方先进的桑拿文化和洗浴方式引入中国市场的先驱,公司以其独特的文化底蕴,独创的何日君管理模式以及消费者心目中大众、健康、高雅的企业形象为核心竞争力,迅速占领市场,成为全国桑拿

业的知名企业。2003年,公司携资3000多万,打造成都市场。带来世界潮流的第三代桑拿休闲文化,本着“顾客赢、员工赢、业主赢”的三赢理念,在寸土寸金的南门商圈圈地十余亩,成立成都何日君公司,建立集温泉水疗、休闲、娱乐、健身、餐饮、住宿、商务洽谈于一体的综合性大型水疗企业。开业当年,即被消费者追

捧,实现日接待量逾千的消费盛况,一改过去成都桑拿业客流量低、概念模糊暧昧、人均消费高的特点,随即被成都媒体评为“玩在成都·魅力50家企业”、“消费者最喜爱的桑拿首选品牌”等称号,当之无愧为同行中的领跑者。

继往开来,公司业务稳步上升,上下兢兢业业、团结一致,管理团队队伍茁壮成长。在员工、管理层、顾

客之间营造严谨、和谐、融洽的工作氛围,做“人气最旺、服务最好、最健康”的桑拿品牌,是何日君人的奋斗目标。

凭借决策层的敏锐洞察力,全体何日君人的辛勤耕耘,公司资本不断增值,实现可持续,多元化发展。目前,除桑拿外,成都公司投资的三家三星标准酒店已经开业。

侃谈 | Kan Tan

融资 商会应坚守 中介位置

□伍继延

作为民间商会的组织者,我们在组织民间商会时,也非常明确地感觉到,第一,无论是作为产业经营上的民营金融产业还是依托金融产业发展的民营企业都对民间商会发展有着特殊的意义。第二,在实践中,很多商会已经在这个领域做出了一些探索。

我初步归纳一下,我们现在的民间商会运用各种形式的金融工具已经有若干层面的合作,最低层次的就是上世纪80年代温州的民间抬会,那个时候还不是完全股权意义上的合作,更多是一种借贷形式。第二种形式就是类似于以股权合作为基础的,以私募基金或者以民间财团的形式进入产业投资。现在可以看到很多PE做私募的股权投资,但是由于我国目前政策的限制,所以一直并没有一个很合适的方式来,大量的PE还是以投资公司的名义存在。

在落实新三十六条中,产业基金对民营资本开放的方式其实可以有两种,一种是行业商会的模式,比如同样从事房地产行业的,可以结合发起成立一个产业基金,来从事行业性的投资;一个是以地域商会为基础。如果通过落实新36条,能把大量依靠地域商帮,依靠地域关系建立起来的民间基金利用起来,也会有很大的作用。但我们现在缺乏一种从国家政策方面对民间私募基金的认可,无论是行业形式还是地域关系的商帮。

随着高科技、互联网的兴起,有一种移植过来的概念叫做风险投资即VC,在VC方面,一种是从国外搬过来的模式,另一种类似于深圳创投这样国有公司的形式。

银行界的朋友也认识到商会组织的作用,因为银行要靠这些企业来提供存款的基础,同时也可能发现优质客户,然后放款,大量商会和银行进行战略合作。更具体一点,就是商会以会长为首成立一个担保公司,现在很多担保公司变成了小额贷款公司,就是在商会内部放高利贷,因为担保实际上很难做到。

现在,如果我们落实新36条,依托商会组织所建立的战略合作能够落实到几个环节,第一就是把担保公司的作用真正发挥出来。如果银行业在监管模式上不解决这个问题,那么对中小企业还是这样一种状态。换句话说,中小企业虽然可能风险更大一些,但放给民营企业收益可以更高一些,在这种状况下就可以通过担保公司进行担保,将担保公司的作用发挥出来。

第二就是小额贷款公司,现在大量的成立小额贷款公司在一定程度上也能弥补不足。也就是说,通过商会这个平台,通过商会会员之间的交流和相互信任、了解之后,可以把这个圈子内多余的一些资金集中起来,以小额贷款公司的形式呈现。

当然,从国家政策上讲,如果能够对产业投资基金有更多支持,特别是通过商会平台建设产业投资基金,给民营资本一个基本的国民待遇,能够允许以民营资本为主成立产业投资基金,恐怕比小额贷款公司作用更大,商会组织能在其中发挥很重要的作用。

商会是一个中介组织,很重要的任务是搭建桥梁,但是商会本身作为一个非营利性的NGO,不能从事营利性的行为,商会这个中介有时候做了担保公司或者小额贷款公司,又有可能变成少数股东的组织。因此,中间会有一些的矛盾存在,即在一个非营利的社会组织和一个盈利的组织中间,商会处在一个什么样的位置?很多时候这个问题处理不好,商会就有可能变成几个股东的商会,因为他要追求利益最大化,当它摇身一变成成为某种准金融机构的时候,它会很希望把商会这个平台控制在自己手里。因此,在执行新36条的时候,商会一定要注意这些问题。

(本文作者系湖南湘商文化投资有限公司董事长、重庆湖南商会创始会长)