

“这意味着不仅本土浙商、回归浙商,甚至全球商人都有机会在浙江这片热土上大展宏图”,孙景淼说。

汇乡情讲实惠 浙商回归报桑梓

□ 欣华

新的一年来临,民企大省浙江为发展经济新招频出,而最吸引关注的莫过于大打“乡情牌”、“实惠牌”,吸引全球浙商回归创业创新。

三个“不断释放” 展示浙江机遇

刚结束的中央经济工作会议强调,要牢牢把握扩大内需这一战略基点和发展实体经济这一坚实基础,这对于民营经济发达和市场机制活跃的浙江来说,无疑是重要的战略机遇。因此,积极吸引浙商回归,则成了顺势而为的战略布局。

浙江省发改委主任孙景淼分析认为,当前世界经济增长不确定性进一步扩大,而浙江恰好由此面临重要战略机遇,表现为“三个不断释放”:一是参与国际竞争的动力不断释放。全球产业结构处于新一轮变革,抢占战略制高点竞争更加激烈,对浙江现有的产业结构和生产能力构成了挑战,也带来了利用国外资源、技术人才和市场的难得机遇;二是拓展国内市场的潜力不断释放。我国市场空间大、回旋余地大、内需潜力大,浙江企业素有“四千精神闯天下”的素质;三是推动创业创新的活力不断释放。浙江自改革开放以来形成以“创业创新”为核心的浙江精神,在国内较早实施市场取



向的改革,有效地激发了民营经济的发展活力。

记者在近日召开的浙江省发展和改革工作会议上了解到,浙江省发改委决定把支持浙商创业创新作为“一号工程”来抓,在吸引浙商回归方面搞好服务,会同有关部门,研究制定企业总部、行业龙头企业、高端企业的认定和奖励办法,鼓励和支持省外浙商回乡设立企业总部或区域性总部。孙景淼说“要在助推浙商创业创新上有新作为”。

2010年,遭遇“钱荒”是广大中小

企业普遍的“痛苦经历”。浙江省决定在新的一年里强化融资保障,积极支持有实力的浙商企业发行债券,并协调有关方面在税费减免、利息补贴、担保服务等方面出台相关政策,争取在中小企业发行集合债等方面有突破。引导金融机构加大中小企业的信贷支持,积极支持优势企业上市。统计显示,2010年,浙江工发行企业债券支,累计募集资金241.5亿元,拉动投资超过千亿元,企业债券的发行家数和融资规模名列全国各省区前茅。

省外“浙江人经济”规模惊人

“浙商是浙江最宝贵的创业者资源”,浙江省委副书记、代省长夏宝龙多次强调说。从春秋战国的范蠡算起,浙商已有接近3000年的历史。浙商是浙江经济发展的宝贵财富,也是浙江经济最大的比较优势所在。如今的浙商已成为中国第一商帮。浙商既是

拾荒者,又是拓荒者。改革开放以来,浙江民企抓住机遇,掀起创业热潮,创业者们如同雨后春笋般破土而出。

据不完全统计,目前浙商在省外和海外约有750万人之多,他们为省外经济和世界经济作出了不可磨灭的贡献。他们在创业发展过程中积累了雄厚的实力,形成了相当于浙江本土经济规模的“省外浙江人经济”。

在北京,浙商群体总人数已经超过50万,创办企业达7万余家,已成为首都经济发展的重要力量。据北京浙江商会统计,过去10年浙商企业在北京投资总额已经达到3000亿元,回乡投资1000亿元。

而位于中国西南的云南省,过去10年,浙商在那里艰苦创业,涌现出一大批企业,对地方经济发展作出了积极贡献,云南省浙江省会统计,浙商累计在滇投资超过1000亿元。

创业热土大打“实惠”牌



济南特教中心的老师代表受资助的学生向泉州商会赠送锦旗。

摄影 / 张勇

商人到济南考察投资环境和项目。在商会的积极引荐和广大会员企业家的推荐下,香港南益集团、泉州群盛地产集团、上海世贸集团、力高地产集团、福建达利集团等纷纷来济南投资兴业。9年多来济南泉州商会累计为济南引资500多亿元。

同时,据周荣来介绍,经过9年发展,济南泉州商会成员已由最初的200余家会员企业发展到如今的700多家,在全国140余家泉州籍异地商会中,济南泉州商会会员数量排名前五,同时是济南异地商会中会员企业最多的一家。

(辛文)

政企桥梁 | Zhengqi Qiaoliang

泉州商会引资 500 亿元入济

济南茶叶市场、泺口服装城、金牛建材市场……时常可见泉州人的身影;名士豪庭、群盛华城等楼盘……是泉州人在济南的“作品”。记者从近日召开的济南泉州商会成立九周年庆典大会上获悉,在济从商的泉州人已达4万人,9年来泉州商会累计为济南引资500多亿元。

从上世纪80年代初起,泉州人开始背着当地产的绸缎布料、水龙头、阀门和刚炒制出的新鲜茶叶等商品,到全国各地寻找生计,部分人来到了济南。随后,越来越多的泉州人在济南扎根。济南泉州商会会长周荣来在庆典大会上介绍,目前在济南从商的泉州人已达4万人,创办了上千家大大

小小的各类企业,经营范围涉及房地产、水暖器材、服装、建材、交通、通讯、物流、茶叶、水产品等多个领域,特别是在济南的水暖器材、建材、茶叶市场等领域,市场几被泉州人垄断。泉州人在济南创办的近千家企业,提供10万多个工作岗位,上交利税数十亿元。

作为济南首家异地商会,济南泉州商会2002年12月正式成立,由此不仅为泉城和泉州两个相隔2000多公里的城市搭建起了商务桥梁,还成为泉州人在济南的“家”。据济南泉州商会会长周荣来介绍,济南泉州商会自成立以来,曾协助济南市相关单位组织的经济考察团赴闽招商引资10余次,同时多次协助泉州企业和泉州

温州支持中小企业再添新路径

——“商会+银行”合作模式化解融资难

□ 张建军 游闽

自从去年信贷政策调整后,温州许多中小企业陷入贷款难的困境。尤其是进入去年下半年,温州部分小企业因扩张过快而过深涉及民间资金,不少企业因民间借贷资金链断裂而倒闭。作为以中小企业为主的温州商会,如何帮助会员企业渡过难关,成为去年工作的重点。去年,温州所辖各县各行业商会纷纷出招,采取成立专门小组、商会出面与银行合作获得授信、组建互助资金等诸管道助力中小企业融资,“商会+银行”合作模式成功帮助企业破解了融资难题。

据悉,温州目前大大小小的商会共有500多家,仅市一级的商会就超过100家,而以县(市、区)为单位的“基层”温州商会近几年悄然兴起,温州商会的网络开始由市向县纵深发展,覆盖了温州全市工业和商业各个领域。事实上,由于商会具有较强的谈判能力,在一定程度上与银行处于平等的市场地位,因此能够参与解决企业的问题,提升企业的市场地位。据不完全统计,近年来温州商会获得银行授信已超过300亿元,并与多家银行建立合作关系,温州商会

成为一面响当当的“金字招牌”。

搭建银企信息平台,做好协调工作。这是初级形式,银行只利用行业协会的信息,他们之间没有利益与风险分割关系。银行向商会了解企业情况,略高级一点的形式是银行要求企业持有行业协会的推荐意见或资质证明,但这种推荐或资质证明一般是非正式的,不具有法律责任。同时,商会定期与银行共享会员企业融资需求,并积极收取银行的相关信贷信息,给会员单位提供保障。比如深发展银行温州分行首创的“1+N”融资模式,利用商会作为合作平台来开发目标客户群,以行业集群开发为特点,优选优势特色产业,通过与商会合作,满足小企业授信信息对称的需要,进行批量营销、统一授信,降低综合成本,并通过在商会内部建立理事会和协会联系人制度,及时掌握行业基本情况、企业基本情况、企业主的人品情况,有效防范企业主的道德风险,更好把控行业和企业风险。

商会设立互助资金,解决燃眉之急。去年,部分商会会员企业受民间借贷风波影响,出现暂时性的资金短缺问题。在这种情况下,温州多家商会加大专项资金扶持力度,对中小企

业和符合转型升级要求的经营困难企业进行帮扶。例如,温州家具商会筹集9000万元打造“行业关怀”,以相当于银行的利率帮助会员企业资金救急和调剂,产生的利益收益绝大部分捐给商会,并且商会还成立“温州家具商会资金互助会”管理和使用这笔资金。据悉,这些商会融资平台与地下非法的融资平台相比,安全性和规范性有质的区别。据调查,绝大部分商会融资平台都有一套规范、严格的运行机制和风险管控制度,以互助合作为主要目的。

整合企业融资需求,争取联保授信。商会会员企业如果有资金需求,可以自由组合,并由商会根据会员信誉情况向银行推荐。由多家企业或个人组成联合体,共同申请,每个企业都要承担整个联合体的责任,即使一家企业发生不良贷款,另一家企业也要替他们偿还。以商会为纽带的联保关系,使企业可以不单纯依靠固定资产来突破资金层面的束缚,实现进一步的增长。例如温州橡胶行业协会汇总会员企业的融资需求,先区分企业规模和实力,然后以“抱团联保”的形式分类对接银行,从而降低银行风险,提高企业融资效率。此外,协会

内一些成员在核心成员的号召下组成利益集团,作为一个整体与银行建立信用关系。与联保授信模式不同,整体授信模式下企业群体是一个整体。以整体的信用、财务与银行开展业务,由核心企业与银行进行谈判,有利于降低谈判成本与业务操作成本,且授信风险要低于对单独企业的授信。2011年8月份,温州市服装商会就与工商银行合作签订了一个授信项目,三年授信50亿元,同时商会还协助银行对申请企业逐一跟进、审核,最终确定支持额度,截至目前已有50多家服装企业因此受益。

温州银监分局相关负责人表示,在未来实践中,金融机构可尝试向商会专项投入用于解决行业中小企业融资的低息贷款,借助商会多年积累的行业资源优势,实现对该行业特点的有效掌握。同时,商会向金融机构共享信用客户评价系统并及时更新行业中小企业经营变化情况,使得银行主动打造出适用于该行业中小企业的新型融资模式。此外,商会可以组建担保公司,并与多家银行达成合作关系,从而为企业提供担保服务,切实解决企业抵押难的问题。

银会合作 | Yinhui Hezuo

湖北安徽商会 拿下百亿授信

□ 程思思

日前,湖北省安徽商会在武汉拿到一笔授信大单:未来5年,中信银行武汉分行将为其提供100亿元综合授信。相关信息显示,武汉银行如此大手笔给商会“发钱”并不是稀奇事,但多数针对浙江、福建、安徽等外地商会,本地商会与银行合作密度和融资金额,远不能相提并论。

据中信银行武汉分行王家湾支行相关人士介绍,成立于2006年的湖北省安徽商会,现有会员企业330家,注册资金达100多亿。此次之所以选择与安徽商会合作,主要是因为徽商来汉做生意的历史比较悠久,同时也在全国享有很高的知名度和信誉度,商会内企业发展前景较好。

“银行与商会的合作,主要就是看中商会的聚集效益,包括安徽商会在内的一些外地商会,有比较系统的组织架构,凝聚力较强,找到一个商会,有可能相当于找到了300多家潜在客户。而本地商会属松散型,直接找企业和找商会的区别不大”。

去年起与商会开展合作的农行湖北省分行营业部,与广东、浙江、台商等近30家商会签订合作协议,但与湖北的商会只有一家有合作。

某银行一位负责人介绍,跟外地商会交流,是通过商会找企业,“但在本地,我们是找到了企业后,才了解到原来它也加入了一些商会”。

业内人士透露,浙商、徽商、闽商在全国知名度高,也比较“抱团”,商会领袖多为企业发展最好和规模最大、最有名望的企业家担任,这本身就为银行授信的安全性提供了保障。而本地商会官方色彩较浓,市场色彩不足,负责日常运作人员不少由机关转行而来。商会与成员之间缺乏利益关系,感召力、凝聚力不够。

盟友 | Meng You

凝聚川商力量

泛长三角四川商会交流工作

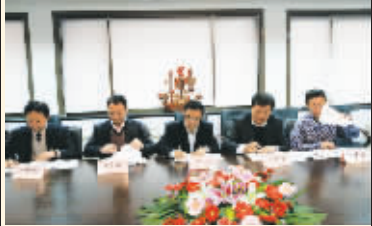
为了进一步加强商会之间的交流和合作,秉承“凝聚川商力量、服务商会企业”理念,促进商会间共享信息、共谋发展、共创品牌、共同推动商会的发展,形成团体优势,面向会员企业提供更大、更全面的信息交流服务的综合平台,上海市四川商会发起倡议了上海、江苏、浙江、山东、安徽五地“泛长三角四川商会联盟”。

近日,在四川省人民政府驻上海办事处的召集下,来自江苏省四川商会、浙江省四川商会、安徽省四川商会、山东省四川商会的会长、秘书长以及部分商会领导,共同召开了“泛长三角上海、江苏、浙江、山东、安徽四川商会工作交流会”,就“泛长三角四川商会联盟”的框架进行商议和洽谈。商会会长王云,四川驻沪办副主任、商会常务副会长胡玉林,商会执行会长钟映松,常务副会长龚一平、石明德、李美霖,副会长刘太鸿参加了会议,会议由川办副主任徐群主持。

会上,上海市四川商会会长王云、浙江省四川商会会长罗相斌、江苏省四川商会会长周大林、山东省四川商会会长涂兴甫、安徽省四川商会会长何德福各自介绍了自己商会的发展现状,纷纷表示支持赞成联盟的成立,并对联盟的架构和工作内容积极提出建议。

泛长三角四川商会联盟将坚持平等自愿加入的原则,经各商会会长签字确认后开始筹备,2012年二季度正式启动。

(据上海市四川商会网)



签署协议(从左至右依次为:安徽省四川商会会长何福德、浙江省四川商会会长罗相斌、上海市四川商会会长王云、山东省四川商会会长涂兴甫、江苏省四川商会会长周大林)

分享成功经验

云南举行异地商会会长俱乐部活动

日前,由云南省招商合作局主办、云南省湖南商会承办的云南省异地商会会长俱乐部活动暨2011年商会工作总结表彰大会在昆明举行。

省政府办公厅、省委统战部、省招商合作局、省直机关工委、省民政厅、省工商联等有关负责人,云南异地省级商会会长、秘书长近200人参加会议。会议传达学习了省第九次党代会精神,并对2011年异地商会工作进行总结,对2012年重点工作进行安排部署。

会议对2011年优秀异地商会及商会先进工作者进行了表彰。云南省贵州商会等6家商会被评为2011年优秀异地商会,云南省湖南商会总顾问兼秘书长晏国斌等15人被评为2011年异地商会先进工作者。

(李自发)