

会长感言 | Huizhang Ganyan



◎蔡大者

上海青田商会会长：青商不会重蹈温商覆辙

□ 陶辰 陈丽伟

“青田走出去的华侨华人遍布世界各地,所以有个说法:有路就有青田人。”初次见到上海青田商会会长蔡大者,他便热情地对记者说起青田的“侨缘”：“青田作为中国著名侨乡,我们和侨的缘分很深。我们那里,最受欢迎的是侨胞,几乎每个村都有侨眷,青田就像一个小联合国,大家都团结,在商业上我们有和温州人一样的抱团发展的理念。”

信任了才能“抱得紧”

据上海侨报报道,在历史和文化传统上,温州与青田有着千丝万缕的密切联系,同样是善于联合起来,抱团投资。面临着当前国内外经济形势多变的情况,青田商人会不会重蹈温商“跑路”的覆辙呢?蔡大者很坚定向记者表示,肯定不会。

“抱团,要看抱得紧不紧。光靠表面了解是不够的,互相一定要信任。这一点,青田商人做得很不错。温州有些互相抱团的企业,是把抱团当作一种纯粹的融资方式,互相之间只了解点皮毛。遇到困难时,难免卷款的卷款、跑路的跑路了。”

蔡大者介绍,除了互相充分了解、充分信任,国内的青田商人大多是以实业起家:“我们商会里的企业基本都是有了了一定的实业基础再去做一些投资,实业是坚实的后盾和信用的保障,这是国内大多数青田商人经商的思路。而从国外回来的青田商人则更多地从事服务行业、咨询行业等等。虽然没有实体企业,但他们在国外学习到了先进的理念、技术等,和国内的同行竞争起来很有优势。”蔡大者向记者说道。

筹建中欧青商大会

会说青田话,走遍欧洲都不怕。青田商人在欧洲分布广泛,根据这一特点,蔡大者透露:“今年商会的重点工作之一就是筹备换届大会,并举办中欧青商大会。”

“联系欧洲各国青田商会的会长以及侨领都没有问题,时间可能在7、8月份。这次会议召开正值换届之际,希望可以让欧洲各国侨商一起来交流探讨。会议的召开,一是让国内青田商人了解国外情况,开阔眼界;二是国外青田商人可以寻找到投资商机,高科技、服务、农业领域正是国家大力发展的时候,国外技术、管理都比较成熟,相信他们会比较感兴趣。”

除了筹备会议,蔡大者今年还准备和商会多名副会长一起赴欧洲考察学习。蔡大者感慨地说:“每次我们去欧洲,各个国家都会有不少青田籍华人团体热情接待我们。又是老乡又了解当地经济情况,通过他们的牵线搭桥,这样的考察效果非常好。”

搞教育是大势所趋

青田商人的成功很大部分依靠其敏锐的商业嗅觉,从租下百货商店的柜台创业到如今LED生产商,蔡大者经历多次转型。面对如今又一次转型热潮,蔡大者作为青田商会会长,通过与会员企业交流和自身的经验预测:“未来教育行业的前景会比较好。”

蔡大者告诉记者:“进军教育行业其实是大势所趋。我们商会副会长包括我,每年都会回家乡,把钱送到受助学生的手上,现在商会每位副会长都资助约20个困难儿童上学。我内心非常想回家乡建学校,钱可以少赚点但孩子必须能上学。另一方面,上海政府大力发展第三产业,各种教育类培训机构蜂拥而出,正处在迅速上升期。现在进入教育培训行业是个好时机。”

特色商会:以金融为契机,挖掘优势项目——四川省甘肃商会新任执行会长蒲茂眼中的商会运营



◎蒲茂

□ 本报记者 喻宁 实习记者 桂妮娜

2011年年终,四川省甘肃商会第17次常务理事会上,四川众利融资担保有限公司董事长蒲茂新当选为四川省甘肃商会执行会长。风华正茂的执行会长刚刚上任接受记者采访时便语出惊人:把四川甘肃商会打造成一家特色商会。

蒲茂性格:果敢而务实

按照大多数副会长的说法,蒲茂担任商会执行会长是众望所归。因为,蒲茂不管在商会还是在业界,都是有口皆碑。他不仅做事认真细腻,而且为人坦诚,对待工作还充满激情。

这样的评价对这样一个刚刚上任的执行会长来说,并非徒有虚名。在商会举行的这次特别会议上,刚刚上任的执行会长蒲茂和参会副会长们做出了一个重要决定:因为家乡甘肃大部分地区降雨量极低,常年缺水少水。为了让家乡人民能喝上水,四川甘肃商会决定为甘肃通渭县捐建20多个水窖。这名新任执行会长当即表示,先由自己把所有兴建该项目的资金全部垫上,愿意捐建的然后再把资金交给他们。

他的这一决定立即在这一事件中起到了积极的影响:立即就有副会长马上交纳了一定数额的捐款,其他副会长纷纷表示近期把捐款交来。在蒲茂看来,当一个团队的领头人,必须要做出表率作用。

刚上任不久,他就组织了一次由所有副会长参与的常务理事会,在会上,他语重心长地说,四川甘肃商会成立以来,尽管取得了一定进步,但放眼在川的其他20多家兄弟商会,与部分优秀的商会之间还存在着较大的差距。综合甘肃商会目前的现状,要想更好地建设和发展商会,就必须树立甘肃商会的独特性。

他说,目前甘肃商会的规模还不小,所以

聚焦秘书长 | Jujiao Mishuzhang

周本元说,他不是企业老板,没有殷实的家底,仅靠自己的收入去做善事,力量小又无法持久。不过,他有自己的独特优势:担任三河镇商会秘书长,是基层商会的负责人。

当慈善“秘书长”

□ 张静 左勇 戚飞 李进

69岁的周本元家住安徽肥西县三河镇。他不像慈善明星陈光标那样有自己的企业,资本雄厚,然而多年来,他也一直在做着慈善事业。他借助自己三河镇商会秘书长的职务优势,将全镇的众多企业家拧成一股绳,募集资金助学、敬老和济困。据安徽商报报道,20年的慈善之路,周本元老人走得并不顺畅,也曾遭受过质疑和抵制。但是,他始终热心于此。至今,在周本元的直接推动下,三河镇商会已经募集了至少300万元善款,全部用于慈善事业。

一直低调的周本元老人说,他不求荣誉,只希望有更多的好心人关注慈善、投入慈善,让更多的弱势群体得到帮助。

周本元说,他不是企业老板,没有殷实的

要根据实际情况积极发展新会员,及时发现和吸收符合条件的有实力、有代表性、在其行业有杰出成绩的企业的老总进入领导班子,壮大商会队伍,通过法律维权及其他服务,赢得一些会员企业的认可,充分利用“口碑效应”,吸纳其介绍的入会愿望强烈、企业发展良好的会员入会,为商会注入更多的新鲜血液。

新任执行会长:打造特色商会

坐在记者面前的蒲茂40岁出头,精神干练。说到商会今后的工作,胸有成竹。在甘肃工作两年的蒲茂,对甘肃人抱有特殊的感情,他把自己当作半个甘肃人。

作为新当选的执行会长,提出要把四川甘肃商会打造成“特色商会”。在他的计划里,打造特色商会是一个宏伟的工程,是通过整合兄弟商(协)会的优势资源,达到资源共享、优势互补的目的。目前,该计划已经走出了第一步。四川甘肃商会已设立“兄弟商(协)会企业融资服务中心”,项目“以资金为纽带,以项目为支持”,为四川甘肃商会会员以及兄弟商(协)会会员企业提供投融资服务。这是四川甘肃商会2012年的工作重点。

在这名新任执行会长的眼里,“特色商会”的下一步计划,是以目前的金融特色为契机,联合兄弟商(协)会,大力挖掘各个优势项目,有核心竞争力的产品、技术,共建合作交流的平台。比如,钢材、医药等都是下一步特色商会项目的目标。

刚刚上任的执行会长,对商会工作已有了良好的规划。他说,对于商会,必须一步一步壮大发展。商会必须寻找更多适合商会发展的方向。新的一年里,商会要突破仅靠收取会员会费进行商会运营的瓶颈,拓宽服务领域,加强商会的造血功能。其次,首先要树立商会在会员企业中的信任。对此,今年的首要工作是高度重视商会秘书处队伍建设,内强素质、外树形象,把商会发展推上新台阶;强

化秘书处的协调和管理工作,依法开展商会联谊活动。

不仅如此,另一方面,要虚心学习兄弟商会的办会经验。针对四川甘肃商会的实际情况,提升商会的服务意识。继续发扬法律维权工作,为会员企业提供法律知识咨询和服务平台。

众利担保董事长:做事细腻 善于思考

蒲茂目前担任四川众利融资担保有限公司董事长职务,由于是学商业会计出身的,长期以来积淀了他做事认真、严谨、细腻的作风。他说,凡是甘肃人在川的企业需要融资担保的,其担保费用都将得到优惠。

据了解,四川众利融资担保有限公司是第一批经过严格审核程序后取得《融资性担保机构经营许可证》的融资担保公司。蒲茂说,公司成立近5年来,累计担保35个亿左右,没有出现一笔不良担保业务,就连延期还款的企业都没有。

在蒲茂看来,担保公司的核心竞争力就是人才和团队。公司的股东组合是以原量力钢材市场同业公会互助平台为基础,总结互助平台经验,引进沿海行业协会先进模式,由原互助平台的九户商家(量力市场九家钢材大户)发起,成立的为成都钢材市场服务的专业担保公司,有专业的稳定、固定的客户。公司股东及审保会成员均是钢材市场销售方面的专家,对市场行情、风险以及商家情况进行了如指掌,已经有一套完善的风险控制制度。

蒲茂认为,目前,中小企业融资难的问题,其根本原因,是部分中小企业仍存在着经营管理能力不强、产品技术含量低、企业抗风险能力弱等问题,从而使金融机构信贷风险过高。为此,为加大对民营企业的再生能力,发挥信用担保的杠杆作用,目前四川众利融资担保有限公司正在着手于为商会会员企业提供融资担保,提供联保贷款。

蒲茂说,目前,中小企业融资难的问题,其根本原因,是部分中小企业仍存在着经营管理能力不强、产品技术含量低、企业抗风险能力弱等问题,从而使金融机构信贷风险过高。为此,为加大对民营企业的再生能力,发挥信用担保的杠杆作用,目前四川众利融资担保有限公司正在着手于为商会会员企业提供融资担保,提供联保贷款。

常年生活在三河镇,周本元和当地的企业家、个体户都非常熟悉。所以,每次组织捐款,他都会与捐助商人商议,鼓励更多人的参与,而不是希望某一个企业或个人独自承担需要的资金。

采访中,记者发现,周本元的慈善之路之所以能够走到今天,除了他的坚持,理念更加重要。“我一直提倡捐款要本着自愿、量力和无偿的原则”,周本元说,特别是量力的原则,才能让募捐活动坚持下去。

互助商会 打通“融资链”

□ 王爽 邢飞飞 孙丽丽

旨在解决中小企业“融资难”的互助商会4月7日在山东禹城成立。据大众日报报道,“加入互助商会后,一旦我们公司资金遇到困难时,可以凭借会员身份在德州银行获得入会时认缴额度5倍低息贷款。”互助商会企业会员之一、禹城市浩阳新型工程材料有限公司负责人安桂林说。

记者了解到,为保证互助商会有序开展,禹城市规定商会会员不得超过20家,所有入会企业必须具备四个必要条件:拥有独立法人资格,经济效益良好、依法经营的企业;企业法人公道正派、讲诚信;企业前两年无不良信用记录;认缴保证金,最低标准为:一般会员10万元,副会长单位30万元,会长单位50万元。缴入的资金按银行活期利率计算利息。

此外,会员企业还可申请借用本会资金,原则上最高借款限额为会员认缴资金的5倍,借用时间一般15天。利息按月息1%结算,逾期按日2‰支付滞纳金。



◎银行日趋丰富的金融服务,将为企业的利润增长带来更多支撑。(资料图片)

小企业融资势单力薄 商会可选“联保联贷”

□ 王戟

面对单一、孤立的小企业,银行对与这类企业资金支持的态度只能相对谨慎,但是,若多家小企业联手形成联合担保体,风险共担,那么银行扶植力度就可加大。华夏银行天津分行推出的“联保联贷”授信产品,就相对缓解部分小企业的燃眉之急,商会的作用也显得更加重要。

华夏银行“联保联贷”针对这一问题做出新的突破,即企业无需抵押即可办理贷款。华夏银行“联保联贷”业务规定:3-7户小企业自愿组成一个联合担保体,联保小组成员之间协商确定授信额度后,即可向华夏银行联合申请授信。简单来说,联保,就是几个实力相当的小企业主组成一个联合担保体,形成联保小组,互相担保;联贷,就是该企业小组联合向银行申请授信,从而获得贷款。这一产品着重解决了中小企业融资过程中担保难的问题,帮助中小企业突破发展瓶颈。值得一提的是,不仅仅是贷款,其他授信业务品种包括贸易融资、贴现、保理、贷款承诺、保证、保函、票据承兑等也涵盖于其中。

小企业创业初期,没有足够的抵押资产,没有担保机构担保,也不具备信用额度,在这种“三无”情况下,无论是担保贷款还是抵押贷款都很难,这也是制约小企业发展的瓶颈。尤其在银行态度相对谨慎的情况下,小企业发展更是难上加难。面对这种情况,作为“中小企业金融服务商”的华夏银行,帮助小企业破融资难题义不容辞。“联保联贷”特色产品,就是华夏银行天津分行为破解这一难题而大力推广的融资产品。华夏银行“联保联贷”融资产品最大的优势,就在于达到企业、商会、银行的三方共赢,特别是小企业、雪中送炭的资金支持往往决定着该企业发展的成败。同时,华夏银行天津分行负责人也做出提示,在企业间形成联保体时,信息对称、达成一致是成功获得授信业务的关键性问题。