

商会银行携手 助推金融创新

□ 田晓霞 新生

最近,安徽省合肥市五金商会与民生银行合肥分行望江路支行合作成立的“五金城市商业合作社”在合肥正式揭牌。据悉,类似这样由五金行业商会与银行合作成立的城市商业合作社,在全国尚属首次。

点对点切实合作

据中华工商时报报道,城市商业合作社并非新鲜事物,但此前大多都带有浓厚的官方色彩,不外乎是市级政府、市级商务局和市级工商联与银行的合作。“以前这些‘上层’之间的合作,是意向性的,框架性的,真正要解决中小企业融资问题,还缺乏有力的抓手。合肥五金城市商业合作社是纯‘草根’、纯民间的、点对点的合作社,这才是真正的合作。”合肥市工商联有关负责人分析说,从民生银行高层“试水”商业合作社的初衷来看,这是民生银行为了更有效管理客户群需要服务的,这与民生银行专为小微企业服务走专业化道路的定位是分不开的。

何谓城市商业合作社?通俗地说,就是“连贷连保”升级后的一种加强版。它整合了信贷、理财、交流、培训等多种功能,力求更广泛、更深入地通过合作社为客户群体提供更专业、全面、多样化的金融服务。同时,它也牢固地抓住了中小企业这个庞大的群体,为民生银行培养自己的大客户群体打下坚实的基础。

但是,城市商业合作社与“连贷连保”不同的是,合作社社员对银行承担是以保底金为责任上限。以10万保底金为例,社员承受的最大风险也就把10万全部赔完,是有限责任而不是无限责任,这在客观上加大银行的经营风险,这部分风险是以客户资源为代价的。“民生银行与五金商会合作有近3年,授信额度逐年



◎“五金城市商业合作社”揭牌仪式现场。



◎首届五金城市商业合作社成员与领导们合影留念。

提高,今年对五金商会的授信额度已经达到1.76亿元,而这种建立在长期合作,相互了解,互相信任基础上的风险是可控的。正因为如此,才有了五金城市商业合作社。”合肥市五金商会负责人称。

真正破解融资难

融资难一直是困扰中小企业发展的难题。专家分析,要破解中小企业融资难就要解决好两个问题:一要有效降低融资成本,提高融资效率;二要有效控制金融风险。而这两个问题的症结在于信息不对称。这就需要有一个合适的第三方,并且要求第三方:一是企业要信任、二是银行要认可、三是了解企业的情况。

市场经济的产物——商会,正好具备这些条件,但我国的商会正处于发展和完善阶段,不是所有商会都符合条件。所以,银行与商会的合作是有选择性的。合肥市五金商会作为合肥行业商会中最具代表性的商会之一,它最大的两点优势是:企业家普遍比较年轻;有一个坚强的商会领导班子,而且特别团结。这在合肥现有的民间商会中是不多见的。

“民生银行合肥分行放手让望江路支行与五金商会合作成立合肥首家商业合作社,也是全国首家营业网点与商会直接成立纯民间性质的合作社,不是没有依据的。”合肥市工商联有关负责人分析说,随着非公经济领域商会、协会的兴起和壮大,越来越多的商会负责人都开始考虑如何更有效、更直接地为会员服务,以提高商会在社会经济事务中的影响力和发言权。商业合作社应运而生,成为商会直接为会员服务的有力抓手,银行选择商会、商会推动金融创新,是有其必然性的。

抱团发展多方共赢

银商自由选择,自愿合作,各自的利益在哪里?业内人士分析,对于中小企业来说,加入城市商业合作社,最大的好处就是除了能全面享受各种金融支持的优惠,还包括高效率低成本的信贷、无质押无抵押的纯信用支持、各种免费的结算业务,以理财、培训、信息交流与沟通在内各种增值服务,从而在操作层面上实现银行的中长期发展目标与中小企业的中长期发展战略有机结合,达到互相影响,共同提升的目的。广大中小企业最大的劣势在于,没有议价权、没有发言权,中小企业要想获得银行的金融支持,就得想办法提高自身的议价能力和发言权,组建城市商业合作社能有效聚集中小企业资源,从而实现抱团。而中小企业合作意识、抱团意识的增强,又会反过来推动商协会改革创新。

“城市商业合作社其实就是银行将收集信息的某些职能放权给商会,银行成本低了,中小企业得到了实惠,商会也提高了影响力。随着商会影响力的提高,就会有能力承接政府的部分职能,相信在不久的将来,民间商会、行业协会将真正成为广大中小企业的代言人。”合肥市工商联负责人分析说。

推出“商会通” 缓解“融资难”

重庆巴南区工商联为解决 民企融资“瓶颈”探索新路子

重庆市巴南区工商联为切实解决中小民营企业融资难的问题,通过多方努力,近日与重庆市的金融机构组建起“商会通”,为解决该区民营企业的融资“瓶颈”探索出一条路子。

该区工商联正式与重庆农村商业银行、重庆三峡银行、重庆银行、中国建设银行重庆分行、中国邮政储蓄银行重庆分行5家金融机构及巴南兴农融资担保责任有限公司签订了《融资担保业务战略合作协议》,全力支持巴南区中小民营企业的融资,积极助推民企发展。

该协议签订后,巴南区工商联即收集了解区内善于经营管理、产品有市场、负责人信用记录良好,有融资需求的中小民营企业,进行登记,并组织其准备资料申请担保贷款,再由巴南兴农融资担保责任有限公司进行独立评审后,推荐给上述签订协议的5家金融机构,给予融资支持。目前,该区已有6家民营企业通过“商会通”获得了贷款7000万元。

(据南巴区工商联)

解企业“燃眉之急” 张家口市桥西区成立民营经济信用担保商会

□ 郭霞 乔宏玉 闫新军

融资难是当前制约民营经济发展的突出问题。8月10日,河北省张家口市桥西区民营经济信用担保商会正式成立,这是桥西区破解中小企业贷款融资难题,促进全区民营企业快速发展的有力举措。成立当天,桥西区政府为商会注入担保资金200万元,商会还与市商业银行签订合作协议,今后对于没有房屋、土地产权等抵押物(质)的中小企业,通过加入信用担保商会,以整体信誉贷款融资,可解企业“燃眉之急”。

据张家口日报报道,桥西区信用担保商会以互助性、非盈利性、中介性为宗旨,主要为会员企业提供融资服务。担保商会由若干联保小组组成,每个联保小组由3—4家入会企业以等额的担保基金自找对象、自愿组合形成,商会在融资中形成小组内企业互相联保、商会内各联保小组担保和商会担保的三级风险防范机制,既解决了民营企业贷款缺乏抵押物的问题,又有效地降低了金融部门的信贷风险,使金融部门和企业 in 融资和发展中实现双赢。

“雪中送炭”服务温商

温州银行上海分行助小微企业过难关

□ 马翠莲

王某是上海一家建材企业的小老板,生意做得红火。今年上半年,企业资金周转突然出现问题,连带银行贷款要出现逾期。这可急坏了王某,因为贷款逾期等于上了银行黑名单,以后再借钱就“没门”了。关键时刻,温州银行上海分行伸出援手。在深入了解王某企业现状,得知该企业经营稳健,只是暂时因货物占款出现临时资金困难后,该行立即特事特办,解了企业燃眉之急。

据上海金融报报道,急小企业所急,想小企业所想,来自中国民营企业最为发达地区的

温州银行最能体会中小企业的成长不易。自2010年5月正式进入上海后,两年多来,该行明确把中小微企业及温商作为自己的客户群,重点支持中小企业,简化中小企业业务审批流程,提高服务效率,完善组织结构,努力将温州银行上海分行建设成一家内控严密、运营安全、服务规范、质量上乘、效益良好、特色鲜明、信誉卓著、具有较强局部市场优势和核心竞争力的区域性商业银行。

温州银行上海分行成立后,正值信贷市场紧缩。面临资金紧张困局,该行始终坚持“立足中小、服务温商、融入上海、贴近市民”的市场定位,在信贷投向上,采取多种方式、多种渠

道,通过有保有压、产品创新、加强同业合作等多种途径突破规模瓶颈,把主要信贷资源集中在支持中小企业。据记者最新了解,截至今年6月30日,温州银行上海分行中小微企业贷款占比达80%以上。

针对中小微企业融资贷款金额小、放款速度要求快、贷款方式要灵活的特点,温州银行上海分行设计开发创新业务品种,在金融通小企业融资系列产品包的基础上整合小企业产品,推出针对温商及市场商圈的“温银通”、“微贷通”、“商圈贷”等“小、快、灵”系列产品,推广“小本创业卡”贷款;同时,积极探索商会或担保公司担保、联保、互保等新的担保方式,为小企业

发展排忧解难。“小本创业卡”信贷额度最高可达百万元,贷款从审批到放款3天就可“搞掂”。

与此同时,作为温州银行第一家跨省区设立的异地分行,温州银行上海分行在稳健经营的基础上,不断扩充网点,加大小微支持力度。日前,温州银行上海徐汇支行开业,这是温州银行上海分行继年初宝山、浦东支行之后设立的第三家支行,也是温州银行上海分行进一步服务中小企业、服务温商、方便市民的重要举措。

经过13年的努力,温州银行已在上海、杭州、宁波、衢州等城市设立分行,辖属分支机构72家,2012年6月末,存贷款总额已超千亿元。温州银行上海分行负责人表示,温州银行上海徐汇支行将继续秉持“客户至上、精益求精、脚踏实地、永续经营”理念,以安全高效、灵活便捷的金融服务,为上海中小微企业及徐汇区域经济发展作出贡献。

秘书长纪实 | Mishuzhang Jishi

商人前行的脚步未停息

——记沈阳温州商会秘书长蔡金林

□ 宿萍 夏晓腊

如今,在沈阳生活的温商有6万多人,创办近万家企业,行业涵盖电器、服装、制鞋、汽车配件、机械制造、印刷、房地产等。投资总额超1000亿元,为沈阳市创造了20多万个就业岗位。沈阳市温州商会成立于1999年。

据温州商报报道,去年,位于沈阳市法库县新城新区的一个新楼盘——法姬娜,打破了沉默,一期开盘的400套住宅,一下吸引了众多的目光,取得了“开门红”。

这个楼盘的操盘手是温商蔡金林,他也是现沈阳温州商会秘书长、沈阳法姬娜置业有限公司总经理、沈阳金泰汽车配件有限公司董事长。这个楼盘是他初涉房地产业的第一次操盘。

在沈阳,6万多温州商人购土地、建市场、办企业、搞经营,无论在中心地区还是郊外城镇都留下了温州人辛勤耕耘的足迹。凭借“踏实”、“信用”作风,沈阳温商不但在沈阳站稳脚跟,这几年更是加快了发展步伐。

辞去公职迈入商海

1965年出生在瑞安一个小镇的蔡金林,1985年—1987年期间曾在瑞安市民公乡政府任职,当时的工资仅有每月40元。蔡金林打趣地对记者说:“当时娶老婆都要5000元,如果靠每月的40元,不知什么时候才能娶得到老婆。”

当年,浓浓的创业情怀便在这名年轻人身上萌生了。他辞去公职,迈开步入商海的第一步。

步。1993年,他来到沈阳,开始创业生涯,成立金泰汽车配件有限公司,从事汽车配件的销售工作。蔡金林回忆:“当时的困难可想而知,人生地不熟,交通也不方便,加上已经有很多同行捷足先登,生意并不好做。那时沈阳汽配市场还不具规模,为推销汽车配件业务,一天跑下来,常常是一无所获。回到家后,还要总结一天的工作,就这样,百折不挠一步步打开了沈阳的销售市场,又扩展到辽宁、吉林、内蒙古等周边地区。”

如今,在沈阳,蔡金林已是东北最具规模的汽车电器批发商之一。在沈阳东北机动车配件批发市场上,大家都称蔡金林为“蔡老大”。

“信用”为他积累财富

蔡金林说:“在激烈的市场竞争面前,就像你在一堆人群中,既没有高人一头的先天条件,也没有站在前排的优先条件,要想别人发现你,你只有改变当前的位置,侧身挤到最前面,这就需要方法、努力、策略。”

蔡金林举例说,刚来沈阳不久,他向某汽配厂家除了4批货,需要给对方1万元的货款,结果对方只向他要7000元。“我反复核对,还是1万元,是不是再给对方3000元?”经过一番纠结,蔡金林仍然选择告诉对方,让对方重新核查。对方核查后,果然发现自己少算了一笔。最后,蔡金林一分不差地给对方货款。

虽是一件小事,但这件事却为蔡金林赢得了很好的口碑。之后,这个厂家把这事告诉了其他商户,一传十,十传百,蔡金林的信用故事



在当地市场无人不知晓。

华丽转身做地产

一次偶然的机会,蔡金林随辽宁省政府去温州招商,结果与温商法姬娜集团董事长潘高钊相遇。法姬娜集团是一家集内外贸易、零售业、制造业、房地产等多种行业为一体的跨国集团企业,在河南、安徽、上海等全国各地做过多个房地产项目,蔡金林早有耳闻。

在沈阳经商多年的蔡金林熟悉当地人脉,而潘高钊也具有多年楼盘操作经验,两人一拍即合。2010年,他们在法库县用2亿多元拿下520亩地,开发房产项目,总投资达30亿元。

原来一片山坡地,如今,幢幢住宅拔地而起,一期工程小区已进入最后绿化工程。二期、三期工程将在今年下半年开工建设。

在各种各样的市场预测和分析的声音之外,蔡金林不愿过多谈市场。他认为不管在什

么样的市场环境下,做好产品才是成功的关键,只有真正摸准了买家的需求,卖有性价比的房子,才是最基本的工作。

现在蔡金林已没有太多时间打理汽配销售,他说:“汽配销售已转交给妻子打理,自己则专心做地产。”据了解,在沈阳还有很多温商如同蔡金林一样,他们最初做销售,掘到金后,转身做地产大佬。据沈阳商会统计,在沈阳有20多名温商都从最初做贸易转行至房地产。

通过几天的采访接触,记者了解到,和蔡金林一样,众多在沈阳的温商一路走来,放弃安逸,不断超越自己,从迈入商海,到华丽转身。他们很像沙漠里的仙人掌,坚忍而又顽强,称得上是南方商人的一个代表,骨子里渗透着南方商人拼搏务实、不受任何传统观念束缚,勇于尝试、一往无前的品质和精神。当他们完成了最初的原始积累后,仍选择继续在商海里拼搏,他们前进的脚步从未停息。



联合商会 防范化解矛盾纠纷

□ 张国强

“这两年鞍山中小企业的发展壮大,法院功不可没。”谈起鞍山法院对企业发展的支持,辽宁省鞍山市工商联主席杨冠兴这样感慨。

据法制日报报道,2010年以来,鞍山中院先后与工商联及其所属的40家行业协会、工业经济联合会及其所属的45家行业协会,一一建立起行业自律、法院协助的矛盾纠纷预防化解机制,覆盖企业8万余家。

在实际运行中,鞍山中院与各行业商会、行业协会实行定期会晤,平均每两个月“互动”一次。法官将审理案件中发现的企业易发生矛盾的隐患以及法律指导意见告知协会商会,由其向下属企业传达,做到防微杜渐;而商会协会一旦发现企业问题,立即联系法院寻求依法化解之道,在法院的提前介入和指导下,将大量矛盾纠纷化解在萌芽状态。

矛盾纠纷预防化解机制使企业间的矛盾得到及时化解,诉讼案件平均每年减少43%。