



编者按:这是一家成长于浙江义乌国际小商品城的民营银行,它初创之时只有12名员工、30万元资本金;如今,在创立24年之后,它的资产已超过500亿元,网点遍布华东诸多城市,成为国内少数已实现跨省经营的城市商业银行之一。

在义乌市场经营户心目中,它是一家“摊位银行”;在市场经营者眼里,它却是一家“市场银行”。

这就是浙江稠州商业银行(以下简称稠州银行)——一家从城市信用社脱胎而来的股份制地方商业银行。如今,它已成为越来越多小企业的贴心成长伙伴。

深耕细作 心系服务 定位市场银行

浙江稠州商业银行:小企业的贴心成长伙伴

稠州银行,诞生于1987年。

当时的12名创业者,就是凭借手头拥有的30万元资本金起步,走访义乌市场的成千上万家摊位,挨家挨户了解商户的需求,为其提供金融支持,解决其燃眉之急。

如今的稠州银行,以自己创新进取的产品、贴心周到的服务被市场的小企业主亲切地称为贴心成长伙伴。

定位“市场银行”

在义乌,与稠州银行一路见证、患难与共的企业家有很多,曾经在创业之初、企业发展转型之时得到稠州银行帮助与扶持的企业更是不在少数。

在大银行服务大企业的红海激战中,稠州银行借势抢占小企业金融服务蓝海,依托与当地小商品经济独特的血肉相连的联系,伴随着义乌小商品市场的崛起和发展而壮大起来。

这是一个并不完整的统计:截至2011年2月末,稠州银行共扶持了2万多家中小企业和5万多户个体工商户,培养了如浪莎袜业、新光饰品、伟海拉链等一大批全国知名品牌。

做“中小企业的成长伙伴,个体商户的创业朋友”是稠州银行一贯奉行的经营理念。它扎根义乌,扶持商户,从创建之初,就牢牢把自己定位为“市场银行”;实现跨区域经营后,它始终围绕“支持中小、服务个私”的定位,立足服务小企业和个体商户不动摇。目前,它在义乌拥有16家营业网点,哪里 的专业市场和批发市场集中,它就把机构网点拓展到哪里,牢牢占据了义乌本地的小企业融资服务市场份额。

在2010年8月揭晓的中国商业银行竞争力评价报告中,稠州银行排名全国中型城市商业银行竞争力第四,同时还荣膺“2009年度最佳小企业金融服务城市商业银行”,成为全国150家城商行中唯一获此殊荣的银行。

做小企业的成长之友

小企业融资是众所周知的难题,一直以来,国有商业银行信贷支持的重点是大中型

企业,并且普遍实行抵押担保方式,而缺乏抵押物恰恰是小企业的软肋。

稠州银行大胆创新,探索出了“存贷挂钩+信义担保”的授信模式。所谓“存贷挂钩”是指“先存款后授信、先了解后贷款”。其作用是增强客户的归属感和帮助银行通过客户账户资金流动情况了解和掌握企业经营动态,完备客户信用信息。所谓“信义”担保,是指贷款担保人除了要担保贷款人的资产信用外,还要担保贷款人品行和经营能力,如没有赌博恶习、没有涉黑背景、属本分和勤勉的商人等。其作用是不仅可以求证贷款人的资产信任,而且可以求证贷款人品行信用。

该授信模式起到双重信用信息搜集和双重信任求证的作用,不仅能争取到优质客户和存贷款市场,破解中小企业融资难的瓶颈,而且因为“信义”的弥足珍贵而备受客户珍惜,教育和规范了广大客户的经营行为,维护了地方市场经济秩序。

与此同时,根据中小企业和个体工商户使用资金急且频繁、使用时间短等特征,稠州银行创设了“短频快+全程服务”的产品服务组合。授信客户可以根据需要随时申请贷款,贷款期限一般为半年,最长不超过一年,而且贷款审批和放贷速度快,小额贷款半天就可以完成,大额贷款一天内也能完

成。客户经理在客户贷款决策、风险评价、手续报批和贷款发放过程中进行全程业务指导、信息跟踪和程序服务,帮助客户以最小的成本顺利获得贷款。

这种贴心的产品服务组合想客户所想、急客户所急,在第一时间为客户解决融资难题。对此,在义乌经商的寿国义深有体会。他在义乌的国际商贸城D区4街承包了一个10平方米的商位。去年由于生意不景气资金缺乏,寿国义曾考虑到银行贷款,但家在外地的他在义乌没有其他任何资产。就在寿国义为寻找抵押物一筹莫展时,他来到了稠州银行,手中的商位使用权解决了他的燃眉之急。“商位评估了118万元,作为抵押贷了59万元,剩余的41万元贷款由隔壁的市场经营户作担保,上午审批,下午就拿到了钱。”寿国义高兴地说。尽管贷款期限只有6个月,但对于他这样的小商户来讲,已足够周转。

2009年7月,浙江省委常委、常务副省长陈敏尔勉励稠州银行进一步探索创新,走出一条“小企业银行”的可持续发展之路;同时,省政府办公厅刊发该行立足微小企业服务个私经济的专题信息,有关领导作了重要批示。省委省政府的关心和支持,使稠州银行备受鼓舞,更加坚定了走小企业特色金融服务之路的信念。

小银行有大市场

作为一家有20多年中小企业和个体工商户服务经验的城市商业银行,稠州银行坚持“市场银行”定位,探索小企业信贷业务商业化可持续经营,于2007年开始实现了跨区域经营,将小企业信贷服务模式向全省乃至长三角地区复制,扶持小企业和个体工商户发展,产生了良好的社会效益。

银行金融服务不存在“放之四海而皆准”的固有模式,在坚持商业化可持续经营的前提下,必须因地制宜,应势而变,落地生根。在发达地区和大中城市,稠州银行坚持“市场银行”定位和社区化经营,以专业批发市场、生产资料市场、综合性商厦、商会、行业协会、城市社区为目标,做深做透市场经营户和社区居民客户群体,形成规模,实现集聚式发展。在欠发达地区,稠州银行以地方专业合作社、行业协会为目标,构建地缘、亲缘、人缘网络,根据客户需求创新担保方式和产品,实行本土化草根经营。自2007年在丽水开立第一家异地分行以来,稠州银行相继在杭州、温州等地设立了省内分行,跨省在南京、福州设立了分行,各家异地分行运行良好,较好地融入了当地经济社会。目前,稠州银行按照“专营机构、特色机构、专营部门”三个类别制定了分支机构小企业信贷业务发展思路,各机构均当年实现盈利,取得了良好业绩。

截至2011年4月底,稠州银行小企业贷款(500万元以下)余额135.08亿元,占全部贷款的50.65%,占所有企业贷款的75.33%,个人经营性贷款余额79.22亿元,占全部贷款比重为30.37%,占所有个人贷款比重为97.13%;小型企业和个人经营性贷款合计占全部贷款的比重高达81.02%。跨区域经营不仅使稠州银行的小企业信贷模式得到充分检验,也为稠州银行积累了丰富的异地管控经验。

二十多年在小企业融资服务领域踏实、勤勉地专心经营,一份耕耘总会有一份收获,稠州银行独具特色的“稠行模式”,在赢得广大客户满意信赖的同时,也获得了公众和业内的高度关注与评价。



稠州银行董事长金子军

稠州银行钟情农业产业化

坊间曾流传着这样一个故事:有同行去稠州银行公干,中午工作餐招待,招待人员饭后很自豪地说:你们喝的矿泉水,吃饭时的所有菜肴原料,饭后的水果,全部是银行“自己的”。

同行大惊,想不到稠州银行有着这么给力的后勤体系。

招待人员最后才揭开谜底,原来,稠州银行近年来大力支持各地的农业产业化发展,为各地农副产品的生产、加工、流通企业提供了全面而周到的金融服务。这些产品,就是购自这些生产企业。

有记者曾问稠州银行董事长金子军,许多金融机构都把大量资金投入 到利润丰厚的资本运作中,为何稠州银行却“情有独钟”农业产业化?

金子军的回答是,“农业产业化、农村城镇化、农民市民化”的新形势新特点,决定了稠州银行要通过转变金融支农方式、创新信贷产品等努力,支持现代农业发展及农村基础设施和城镇化建设,全面推进农村中小企业发展和农民创业,促进农民就业和创业转型,“我们要在力所能及的范围内,让农户方便、快捷地获取创业资金。”

稠州银行推行的是一种“公司+农户”的贷款模式,一改以往简单的支持农户分散型生产的作法,大力支持农业产业化发展,为农副产品的生产、加工、流通提供全面金融服务。截至2011年4月底,稠州银行发放各类涉农贷款118.42亿元,比年初新增15.23亿元。

银行与农业龙头企业签订合作协议,通过农户联保及龙头企业担保的方式向农户发放贷款。农业产业化龙头企业作为加工中心、信息中心、服务中心和科技中心为农户提供技术服务与融资担保,带动农户发展,并获取持续稳定的原料产品供应;农户则在银行的资金支持与龙头企业的技术服务援助下开展高效的种植、养殖。

目前,稠州银行已与多家行业龙头企业开展合作,为蔬菜种植、水果种植、奶牛养殖、生猪养殖、珍珠养殖、桑蚕养殖行业内的百余家客户发放大量贷款。

农户、公司与银行三方均获益,谁又能说这不是一家现代化银行的创新之举呢?

附:稠州银行荣誉记

连续12年获义乌市“经济发展贡献奖”、“综合实力奖”

浙江省2009年度小企业信贷服务先进单位

2009年度最佳小企业金融服务城市商业银行

小企业融资服务“浙江服务名牌”

全国支持中小企业发展十佳商业银行浙商最信赖金融机构

中国城商行十大最具竞争力品牌

全国十佳城市商业银行

2008、2009、2010《银行家》杂志全国城市商业银行综合排名前10

本版撰文:本报记者 姜冰 卓明星

稠州银行产品全面覆盖小企业贷款



稠州银行杭州西湖支行

稠州银行始终将做精做专小企业贷款置于战略地位,大力拓展优质中小企业和个体工商户信贷市场。它以灵活的信贷政策和创新的担保方式,努力使中小企业和个人创业者越来越方便地享受快速、高效、优质的金融服务。目前,该行着重推出商易贷、抵全贷、保易贷、个人创业贷款、商位使用权利质押贷款、个人自助循环贷款、小企业联合担保贷款、经营性物业租金贷款等特色产品,已形成“市场之路”、“创业之梦”、“成长之友”、“小康之家”等四大信贷产品系列,满足企业和个人多样化的贷款需求。

商位质押,改善商户融资状况

商位使用权抵押贷款业务是稠州银行加大产品创新力度,明确市场定位,提升金融服务的一次大胆探索。自2008年开办以来,已为数万户商户提供及时贷款,解决其短期融资难题,目前,商位使用权抵押贷款已成为稠州银行独具特色的拳头信贷产品。

在义乌国际商贸城,以前由于商户只有使用权,没有所有权,导致“价格昂贵”的商

位不能抵押贷款,直接影响了商户的融资。稠州银行开办商位使用权抵押贷款业务以后,极大地便利了商户整合现有资源,盘活资金。商户只要将其自营的国际商贸城商位的有偿使用权作为质押物,就能以质押担保形式快速获得流动资金贷款。

截至2011年4月底,稠州银行专业市场融资金业务余额68.43亿元,占全部贷款比重为26.07%,有贷款余额的市场经营户4526户;其中,商位使用权抵押贷款自开办以来已累计为9054户市场经营户提供了资金支持,累计贷款金额45.44亿元,直接带动4万多专业市场从业人员就业。

抱团联保,帮助小企业轻松获贷

融资难是制约小企业生存和发展的主要瓶颈,稠州银行高度重视小企业授信工作,对小企业采取适度倾斜政策,在担保方式上灵活多样,小企业联保贷款开展得有声有色。小企业通过参加互助的联合担保体,并向该行缴存一定额度的保证金,在其需要时,由联合担保体为其贷款提供担保,该行

凭此向借款人发放一定额度的贷款。此种贷款在担保方式上要求相对较低,可以满足一些经营与资信状况良好、具有发展潜力、拥有资产相对较少的企业的资金需要。与此同时,担保体各成员之间可以起到相互监督作用,降低道德风险。

浙江磐安四江源食品有限公司是一家占地20多亩,总资产2000余万元,年销售额1500万元左右的农产品生产龙头企业,主要生产香菇、玉米笋、桔子、雪菜罐头等,远销美、欧、东南亚等地。每逢原材料桔子和香菇的收购旺季,资金需求都比较大。2010年6月该企业与磐安县通达工艺厂和磐安县浪潮工艺厂组成联保小组,从稠州银行获得了综合授信200万元的流动资金贷款,解决了企业的燃眉之急。

专利权变现,推动企业自主创新

为促进企业专利技术产业化,稠州银行推出专利权质押贷款,帮助企业盘活无形资产,解决融资难问题。专利权质押贷款是指借款人以合法享有的专利权向该行出质,取得一定金额的人民币、外币贷款,并按期偿还贷款本息的一种贷款业务,贷款期限最高可达到2年,可接受专利权范围较宽,包括发明专利、实用新型专利、外观设计专利等。

2010年8月,稠州银行向金华市金顺工具有限公司发放了首笔专利权质押贷款500万元人民币,以该公司发明的无线直流电喷枪发明专利为质。专利权质押贷款业务的开办,对提升企业专利技术的附加值和市场认可度具有极大推动作用,一方面创新了企业融资的担保方式,拓宽企业融资渠道,另一方面也大大提高了企业创新及自主研发的积极性,有效帮助企业盘活无形资产,促进企业将知识产权转化为资本产权。在一定程度上,也可推动企业甚至整个社会对知识产权的重视和保护,形成良好的自主创新氛围。

开发新产品,大力支持小微企业发展

小微企业是指比一般的中小企业规模更小的微型企业,主要包括产业链和供应链、产业集群、专业市场和商业街经营的优质小企业和个体工商户等。稠州银行开风气之先,快速转变经营理念,调整组织架构,改造业务流程,扎实推进业务开展。2010年9月末该行推出“商易贷”、“抵全贷”、“保易贷”等三款新的品牌产品,办理200万元及以下贷款业务,切实加大小微企业类客户的营销拓展力度。

“商易贷”是向该行重点支持及培育专业市场个体经营户而发放的个人经营性流动资金贷款,具有无需抵押,“立等立贷”的特点;“抵全贷”能全面满足小微企业铺底流动资金和临时性的流动资金的需求,充分盘活小微企业的固定资产,进一步解决其融资难、担保难的问题;“保易贷”则在该行贷款流程及调查审查方式上进行改进,更贴近小微企业需求,体现“短、频、快”的优势。三款产品各有侧重,相辅相成,形成了一个完整覆盖小微企业市场的产品体系。

永康市杨溪粮油有限公司是永康市支持的重点农产品加工企业,集生产、加工、销售于一体,且以该市杨溪稻米生产专业合作社为依托,负责加工销售杨溪牌稻米,具有良好的发展势头。该公司欲扩大生产,提升加工流水设备,又苦于没有抵押品,资金筹措困难。稠州银行了解情况后,及时走访调查并推荐新产品“保易贷”。10月11日,该公司由稠州银行的合作客户永康市开心工艺礼品有限公司法人代表担保,办理了100万元“保易贷”贷款。

截至2011年4月底,稠州银行已办理“商易贷”155笔,贷款金额9760万元;“抵全贷”164笔,贷款金额17258.7万元;“保易贷”234笔,贷款金额28938万元。2010年该行共办理小微企业贷款53.88亿元,有力支持了小微企业的发展。