

金融“财神爷”扎堆儿进省城

对企业,对百姓,他们都是“热心人”

邱贝德 实习生 黄梦霞 记者 刘甜甜

中小企业融资难,如何破解? 银行服务百姓民生,市民生活将添哪些便利? 日前,记者跟随合肥市金融工作集中采访团,对该市银行业、信托机构、上市企业等进行了连续三天的走访,一起来看看,金融行业里这些“财神爷”们,正在如何改变着我们的工作与生活方式……



“财神爷”扎堆进省城

在集中采访的开端,合肥市金融办主任李平,率先向记者“亮家底儿”:截至目前,合肥市已开业银行27家,获批筹建2家;证券法人机构2家,非法人机构24家,营业部43个;保险法人机构1家,分支机构37家;信托法人机构2家;期货法人机构3家,非法人机构(营业部)4家;融资性担保机构44家;小额贷款公司49家;风投机构21家;租赁机构1家和典当公司52家。工行、建行、浦发、中行、农

行、邮储银行、信达资产管理公司7家总部级后台服务中心,已经先后入驻合肥市国际金融后台服务基地,交通银行、招商银行、华夏银行、中国人寿保险等多家机构也已经表达入驻意向。

李平欣慰地告诉记者:“以银行为主体,证券、保险、信托、期货、小额贷款、担保等多种金融机构并存的多元化金融体系,在合肥市已经初步形成。”

中行:百年老行倾心公益

那么,除了给企业投融资提供便利,银行这些“财神爷”为市民生活又带来了哪些便利呢? 这次集中采访下来,记者可是了解到了很多。

在医院里,望着长长的队伍,忍着病痛等待自己被“叫号”,这样的经历相信很多人都有过。现在,您可以坐在家挂号。中国银行推出的银医卡,就可以一卡两用,既是银行卡,又

国开行:重大项目舍我其谁

“青桃子,我们就敢接!”面对记者的时候,国家开发银行安徽省分行副行长柳卫建,开篇就埋伏笔,“很多重大基础设施项目,一开始不成熟,像青桃子,很多银行都不敢贸然贷款给建设方。可是,国开行只要通过了评估,就可以把款项贷给他们,项目建设就能够及时上轨道。而越是到了项目后期,其他银行越是愿意纷纷跟进,建设方融资就容易多了。”

采访中记者得知,“大建设”至今,国家开发银行安徽省分行累计向合肥地区发放贷款600多亿元,支持了合肥市城市路桥、高速公路、铁路、电力能源、高新技术、装备制造、文化卫生、节能减排、新农村建设等近20个领域100多个项目的建设。也可以说,只要有重大基础设施

民生银行:小微企业欢迎来

同样作为知名银行,中国民生银行的特色也十分鲜明。在服务于合肥的大建设、大发展的同时,对小微企业更是“青睐有加”。民生银行合肥分行小微金融部总经理汪浩告诉记者,在去年的一年时间,该行贷款给中小企业

和小微企业的,涉及1500多个商户,间接解决两万人就业问题。截至2011年4月10日两周年行庆当日,中国民生银行合肥分行资产总额159.39亿元,各项贷款余额86.39亿元,不良资产率为0。

科农行:“草根银行”最本土

“欢迎大家,来到咱合肥人自己的银行!”当记者刚刚来到合肥科技农村商业银行时,迎面而来的问候,顿时令人备感温馨。副行长李梦寒微笑着介绍说:合肥科农行的市场定位,就是“合肥人自己的银行”。“科农行围绕服务地方、服务中小企业、服务三农、服务市民四条主线,抓好资金投放。根本点立足于综合竞争力和服务功能的提升,策略上采取差异化发展策略,寻找‘草根银行’的特色空间。”

李梦寒告诉记者,截至2011年一季度末,合肥科农行拥有各类分支机构71家,正式员工745人,全行资产总额为254.78亿元。四年多来,累计投放500亿左右资金支持合肥市地方经济发展。同时,利用系统特有的优势,发挥招商引资功能,将合肥市以外的资源吸引进来支持本市发展。四年多来共牵头组织24笔银团贷款,截至目前,累计授信金额30.03亿元,已发放贷款23.35亿元。

在服务市民方面,“草根银行”更加热衷于为合肥百姓的日常消费提供“聚宝盆”:个人消费贷款业务,从无到有,从小到大,大力支持符合政策导向的个人住房、汽车、经营类贷款。截至2011年3月末,个人消费类贷款22万户,余额43.08亿元;个人兴业类贷款11万户,余额18.07亿元。“从这些日常消费信贷就可以看出,农科行与普通市民的生活紧密联系,也进一步增强了合肥市经济发展的微观活力。”

政府信托:“滨湖春晓”最及时

如果直接找银行贷款还是不能满足资金需求,企业又该怎么办? 答案是:还有政府帮忙呢!

在采访的过程中,记者对一个事例印象颇深。有一家名为合肥紫金钢管有限公司的企业,主导产品为大口径厚壁直缝埋弧焊管。这种产品广泛应用于钢结构建筑(钢管混凝土、管桩、管桁架结构用管等)、压力管道(石油、天然气、煤浆等输送)等领域。在国家游泳中心、国家体育场等多个2008奥运会场馆项目,上海“世博会”美国馆、荷兰馆、比利时馆等数个展馆,安徽饭店环球金融中心、合肥火车站、合肥新桥机场航站楼等诸多省市重点工程中应用广泛,处于结构管行业龙头地位。

正是因为公司属于传统的工业制造行业,生产经营的特点决定对资金的需求量比较大。除了与银行保持密切联系,政府部门也格外关注企业的发展需求。紫金钢管的负责人深有体会地告诉记者:非常感谢政府各相关部门在银企合作过程中所起到的积极、有效的推动作用。“尤其值得一提的是,2009年初,面对日益严重的全球金融危机,缓解中小企业融资难,合肥市政府组织实施了‘滨湖春晓’信托计划,紫金钢管就是这项计划的首批受助企业之一,600万元两年期低息贷款资金,帮助公司度过了最为艰难的一段时间。”这位负责人透露,在“滨湖春晓”信托计划资金支持的2009、2010两年时间,企业的生产基本恢复到2008年金融危机前的水平,实现工业增加值8000万元、销售收入近4亿元,税收也有30%以上的增长。