

小额贷款：中小企业融资新渠道

【齐鲁酷公司系列报道】

亚泰雅德：

“配角”亦冠军

□本报记者 卢鹏
通讯员 戚婧

走进亚泰雅德的车间，处处能看到生产出来的或是正在生产的铝活塞耐磨镶圈。尽管成品旁边都有型号、厚度、直径及买方国家的详细说明，但在我们这些外人眼里看来，也都是大同小异的：圆形、金属材质、甚至厚度都相差无几，细听镶圈也就是发动机活套的配套产品。但正是这些看上去毫不起眼的镶圈，在短短的12年间把一个“夫妻店”发展成了国内同行业排名第一、亚洲最大的镶圈加工车间。

小物件酝酿大市场

1998年4月，滨州市亚泰动力配件有限公司注册成立。总经理王如云把厂址选在了离市区较远的尚寨乡，吸引她的原因是乡里答应免费提供给她几间石棉瓦房作厂房，并且能借给她3万元钱作启动资金。四台旧机器，八名工人，传统打铁锻造工艺的高温生产环境，没有多少人期待这个扎根于穷乡僻壤的小作坊能一飞冲天，除了王如云。

“公司1997年新研制出了铝活塞耐磨镶圈。当时，这种镶圈，在国内几乎没有制造，但汽车生产厂家都知道它的重要性：把它镶铸在柴油发动机的活套上，能够避免磨损，进而延长活套寿命，降低油耗消耗，减少废气排放受到人们的青睐是迟早的事。”

王如云凭着对市场敏感，对镶圈的发展有十足的把握。一边多方寻找客户，一边搞技术研发，亚泰动力经历了像所有新兴企业一样最艰难的创业阶段。一年后，亚泰公司产销渐增，铝活塞耐磨镶圈逐渐畅销。

“目前，汽车发动机逐渐向柴油机发展，特别是欧洲出现了越来越明显的轿车柴油化趋势，加上国内汽车业的蓬勃发展，零配件国产化配套和配件市场旺盛，国际著名活套厂家已经把采购目光转向中国。我们这小家伙未来不可估量！”面对日渐走俏的产品，亚泰公司将目标指向国际市场。

小作坊搭上“国际航班”

2000年，亚泰公司抓住为某发动机厂做样品的机会，与德国K.S公司有了业务上的往来。德国K.S公司是全球第二大活套企业，在全球只供发动机主机配套，而且专供奔驰、宝马、菲亚特等厂商。若真能搭上这架“国际航班”，不仅在中国汽车配件史上也会是浓墨重彩的一笔。

而在进一步接洽的过程中，自主创新发挥了不可替代的作用。亚泰的明星产品铝活塞耐磨镶圈，采用铝新型特种合金材料，不仅高耐磨，还可降低活套头部温度30-50℃、提高活套使用寿命一倍以上。同时降低油耗、减少废气排放是柴油发动机达到欧I-欧V标准的关键技术之一。这项发明先后获得四项国家实用新型专利，一项国家发明专利。

正是看中他们的自主研发能力，K.S公司在对亚泰进行了长达2年的追踪考察后，最终确定它为耐磨镶圈主供商，并签订了每年600万件的长期供货合同。

“夫妻店”变身亚洲第一

2005年，日本丰田汽车控股的日本最大的活套生产企业雅德公司与亚泰合资成立了国内首家生产铝活塞耐磨镶圈的合资企业——滨州亚泰雅德动力配件有限公司。

日方的加入，带来的不仅是雄厚的资金，更是世界大企业先进的管理理念和经营模式，昔日的“夫妻店”摇身一变走向全球市场。

“仅从‘看板管理’这一点，就能看出好的管理模式有多重要。”谈到引进的先进理念，伊德雅德感慨颇深。在车间随处都会摆放看板，从每个工作环节的规划、工作进展的程度，到每个工人遇到的问题、生活上的难题，都会制作成图表贴在展板上。这样，哪里有问题随时更新，也都能一目了然，随时去解决，工作效率自然提升。

有了丰田的助推加力，亚泰雅德的“冠军相”越发显露：2006年6月，通过全球汽车行业最新行业标准ISO/TS16949质量管理体系的认证，为产品直接进入欧盟市场打开了绿色通道；2008年，被山东省外经贸厅确认为“外商投资先进科技企业”；2009年，亚洲最大的铝活塞耐磨镶圈车间投入使用，现有员工200人、厂房占地面积50000平米、年生产能力达到1500多万只活塞耐磨镶圈。



□本报记者 彭辉
通讯员 建楠 秀勇 春明

危机下，中小企业愁钱

商业观察家

“开业以来，累计发放贷款241笔，发放贷款总额4.8亿元，收到良好的社会效益和自身经济效益。”12月14日，公司总经理刘卫东对记者说。今年4月20日，威海市环翠区威高小额贷款有限公司正式开业运营，此为当地首家小额贷款公司。

威高小额贷款有限公司注册资本为8000万元，主发起人为威高集团有限公司，持股20%，威海市的3家企业和6个自然人共持股80%。公司成立后，主要在环翠区行政区域内为“三农”经济、城区居民、个体私营企业、中小企业及其他经济组织提供金融服务，并开展中小企业发展、管理、财务等咨询业务。在发放贷款上，公司按照“小额、分散”的原则，单笔贷款业务一般不超过400万元。

金融危机的到来，放大了中小企业长期以来

存在的“融资难”。对于一个小型服装厂来说，几十万的资金，用上十天半月，就能完成一个订单，货款回笼后马上就能偿还。这样数额小、还款时间短的贷款业务，许多银行都不愿接手。而即便是银行肯做，待严格的审核程序走下来，没有一两周的时间是拿不到贷款的。市场行情瞬息万变，等银行贷款拿到手，订单早让别家抢走了。银行贷款的高门槛，让很多中小企业看着好技术、好项目而望“钱”兴叹。

“我们每年都组织大规模的银企对接会，为中小企业和银行搭建沟通交流的平台，也收到了不错的效果。但是，一些中小企业由于没有手续齐全的抵押物，即便是项目不错，银行也无法提供贷款，可以说是爱莫能助。经济危机以来，银行发放贷款更加审慎，中小企业从银行获得贷款可以说是比以往更难了。”威海市环翠区经济贸易局副局长、民营办主任毕建新说，“小额贷款公司的成立，是银行贷款和民间借贷的有益补充，增加了中小企业的融资渠道，为中小企业解决急需的资金，度过经济危机，起到了非常重要的作用。”

救“急”不救“穷”

“办成的241笔业务都有一个共同特点：客户用钱急，我们放款快。”刘卫东说，“救急不救穷，是我们的一个重要准则。”

威高小额贷款有限公司不到10名员工，要完成一笔贷款业务，只需要几个人开个碰头会就能解决，方便快捷，客户一两天就能拿到贷款。门槛低、手续简便、放款快、归还时间灵活等优势，是吸引众多中小企业和个体工商户者的优势所在。

“搭桥贷款”是小额贷款公司的一项重要业务。

一家企业的银行贷款到期后，必须按时偿还，才能继续从该银行获得贷款。若企业资金不充裕，可临时从小额贷款公司贷款用于偿还银行贷款，待从银行贷出后再归还小额贷款公司的贷款。由于业务流程便捷，在威高银泰公司，一笔实用时间最短的“搭桥贷款”仅仅两天时间就偿还了。这种“搭桥贷款”业务，对企业和银行来说，是一个双赢的选择。使用时间短，也就使得资本可以在短时间内得以循环利用，无疑也提高了小额贷款公司的利润。

担保形式灵活多样

根据国家相关规定，小额贷款公司发放贷款的利率原则上不超过人民银行公布的贷款基准利率的4倍，也不得低于0.9倍。威高银泰公司无论借款人借款数额多少，一律执行上限，按贷款基准利率的4倍来执行。“我们很多业务是银行做不了的，所以即便是这么高的利率，也是顾客盈门。”刘卫东说。

银行发放贷款，对抵押物的审核非常严格，而小额贷款公司可灵活掌握。比如，一处房产只有房产证而没有土地证，以此作为抵押，银行一般不会认可。而小额贷款公司在综合考虑客户的实力和信誉后，完全可以办理贷款。此外，威高银泰公司还创新性推出了公务员、事业单位人员个人担保贷款业务，在职公务员和事业单位工作人员，根据职级可担保2-20万元的贷款额。

有一家建筑企业，急需300万的周转资金，在银行办理贷款的时候，由于用于抵押的房产证不全，银行不予办理。刘卫东了解到另外一家企业向这家建筑企业借款未还，就建议该企业为这家建筑企业提供担保，建筑企业及时顺利获得了贷款。

省长质量奖：质量兴省新高度

□本报记者 李文明

经过半年多的评价活动，我省质量最高奖——首届山东省省长质量奖即将正式公布，我省10家企业和5名个人获此殊荣。这向我们传递一个重要信息：山东将在一个新的高地上提升经济竞争力。

山东为什么要将质量放在一个高端位置来抓？首届省长质量奖是怎样评选出来的？省长质量奖将为山东经济发展发挥什么样的作用？

百年大计质量第一

从1988年张瑞敏砸冰箱那天起，山东人把打造高质量的产品、高水平的工程、优秀的服务、良好的环境作为地区经济发展的基石。几十年如一日的坚持，质量已经成为山东的一块金字品牌，一个让山东人自豪的丰碑。

自2004年以来，山东全省上下把抓质量列入经济社会发展的重要位置，先后出台了名牌推进战略、标准化战略，开展了山东名牌、山东服务名牌评价，并积极参加中国名牌的评选活动。经过多年来的努力，逐渐形成了以培育、发展、

评价和保护名牌为主要内容的名牌战略推进体系。目前全省拥有2个中国世界名牌产品、3个全国优质产品生产基地先进县（区）、24个创建省级优质产品生产基地、266个中国名牌产品、32个国家地理标志保护产品、1479个山东名牌产品和203个山东省服务名牌。中国名牌数量位居全国第三。

名牌战略成为山东经济发展的重要引擎。2008年，全省名牌企业数量仅占全省规模以上企业总数的3.1%，但产值和销售收入分别占全省规模以上工业的25.1%、26.1%，实缴税金占全省规模以上工业的26.9%。

正是看到了质量对山东经济的提升促进作用，山东人越来越把质量视为山东经济的根本来抓。

在一次质量工作会议上，姜大明省长说，山东是制造业大省，而制造业强不强，关键是产品质量硬不硬，牌子响不响。山东经济要站在新的起点迈向新的高度，要做好“山东制造”，进而打响“山东创造”，就必须大力实施质量兴省战略，加快形成一批拥有自主知识产权和知名品牌、国际竞争力较强的优势企业和支柱产业。

基于这样的认识，2007年，我省实施了“质量兴省”战略；今年6月，省政府又做出重

大决定，设立“山东省省长质量奖”，将省长质量奖作为省政府设立的最高质量奖项，授予为我省质量振兴做出突出贡献的组织和个人。

打造质量第一奖

“‘山东省省长质量奖’是我省质量的最高奖项，必须高标准、严要求，评出水平，评出积极性。”省质监局有关负责人在日前的新闻说明会上介绍。

经过各市、县（市、区）和有关部门层层推荐，今年共有89家企业和59名个人参加了山东省省长质量奖的评选。为了使评选更加公平、公正，更加贴近群众，评价组织在《大众日报》和大众网开展了消费者投票评选，异地交叉问卷测评和企业用户满意度调查等对全部申报单位和个人进行了广泛的测评。

记者了解到，在上述的测评活动中，省质量兴省工作领导小组办公室共收到网络投票3288989张，大众日报选票990390张，17市异地交叉调查问卷141961张，用户满意度调查问卷1752份。

“大众日报的选票足足装了52箱，30名工

作人员用了10天才统计完。”省质监局一名负责人在介绍情况时感慨不已。

在广泛调查的基础上，质量兴省领导小组办公室组织了5个由北京或外省的全国质量奖评审专家参加并担任组长的专家评审组和1个综合组，严格相关标准，对申报企业和个人申报材料逐项进行了认真的评审打分，对每一份申报材料的优势和经验成果进行了归纳总结，并根据各专家组评审结果，综合排序提出了获奖企业和个人建议名单。

日前，经过这一严格的评审程序评选出的10个企业和5名个人获得首届山东省省长质量奖。29日，这些企业和个人将获得由省长亲自颁发的奖牌。

质量意识已经在山东人的心中扎根，质量山东的品牌正逐步在全国、全世界打响。省长质量奖的设立实施，更将使山东的产品质量、工程质量、服务质量、生态环境质量提升到一个新的高度。

“产品是金钱，质量是生命。一个有远大理想的企业，决不能只要钱不要命。”华泰集团有限公司董事长李建华的此一警句，让我们感受到了山东人对质量的重视，也让我们看到质量将成为山东经济腾飞的翅膀。

引进外地客商激活本土活力

“临商”品牌渐长成



临沂商城文体用品交易区。摄影/杜辉升

核心提示：临沂商城的崛起不仅带动了当地经济繁荣，而且锤炼缔造了一批富有市场经验的商人，被业界称为“临商”。这个群体数量超过万人，其中资产过千万元的就能占到一半以上，凭借诚信、实干和奉献精神让他们成为继浙商、闽商、晋商等区域商人之后的又一股新生力量。

□本报记者 杜辉升
通讯员 潘月胜 王玉坤

12月19日，安徽省阜阳市循环经济园，总投资30亿元的阜阳·临沂商城项目举行了开工奠基仪式。这标志着临沂商城由此迈出了走出家门办市场的第一步，这也是临沂商人抱团出击的第一个大动作。

回顾临沂商城近30年的发展及繁荣之路，其“不拘一格引进来，昂首阔步走出去”的发展战略引人深思，耐人寻味。

引进来，遍地生金

“临沂是我们的第二故乡，也是我们浙商眼中最具投资潜力的城市之一。”在临沂经商创业的浙商们有着这样的共识。据统计，目前临沂市浙江商会已有会员单位700余家，在临沂的浙商超过7万人，这是临沂商城实施“引进来”战略的一个见证。

上个世纪80年代初期，刚刚起步的临沂商城便敞开了“引进来”的开放胸怀。引进客商与货源，也引进了资金与经验，在此基础上，相关部门按照“先成市后建场，先综合后分离，先分散后集中，先繁荣后规范，先简后提高”的原则，使一个个专业市场如雨后春笋般竞相崛起。

“鸟择良枝栖”。临沂重商、留商、富商的一系列政策措施，造就了临沂招商引资的“洼地效应”，也促成了临沂商城“招商一兴市一再提升”的良性循环。据统计，仅浙商以商引商的各类项目投资总额就超过了100亿元。从2002年起，澳龙国际物流城、中侨商贸城、香江物流园等外宾物流项目也相继落户临沂商城。目前临沂商城已形成小百货、服装、纺织、

五金、家电等各类批发市场68余处，经营摊位达5万余个，总营业面积600多万平方数学课，经营人员15万人，日上市商品3万多个品牌系列。2008年，临沂商城实现商品交易额538亿元，成为国内比肩义乌的第二大商贸城。

走出去，海阔天空

从引进来到走出去，临沂商城开启了友谊与共赢之旅。今年8月13日，阜阳临沂商城项目签约仪式在安徽省阜阳市颍泉隆重举行，阜阳临沂商城投资发展有限责任公司与阜阳市颍泉区签订合同。双方约定在阜阳投资建设市场项目，建设以日用工业消费品经营为核心，以各类专业市场为支撑，配套商品交易、展示、信息发布、现代物流等项目为一体的现代物流商城。该项目规划占地1780亩，计划总投资30亿元，其规模、体量之巨，为阜阳同类项目前所未有，堪称皖鲁经济合作的典范之作。

据投资方之一的山东兰华集团董事长曹继廉介绍，选择安徽阜阳建设市场并非偶然。据了

解，阜阳市和临沂市同为人口过千万的农业大市，颍泉区和兰山区又分别是两市的中心区。两地的区位优势明显，辐射动力强。同时，临沂市和阜阳市、兰山区和颍泉区又分别是友好市和友好区。具有成熟的办市场经验的兰山区到急需发展商贸物流的颍泉区建设市场，无疑占据了天时、地利、人和。

把临沂商城“复制”到安徽阜阳，是否会对临沂商城今后的发展造成冲击和威胁呢？对此，临沂商城管委会党组成员、总商会会长姜开平分析，跨省建市场，不仅仅是友谊之举，也使临沂阜阳两地跨上了双赢之路。

姜开平认为，临沂商城历经多年的发展，已经到了延伸产业链，扩大市场占有率的关键时期，并且已经有了外出办市场的成熟条件。而阜阳市又恰恰具备了进一步繁荣商贸的有利条件。在这种情况下，临沂商城及时地走出去发展，对于进一步提升临沂商城的知名度，通过异地辐射扩大市场覆盖范围有着深远的意义，同时也可以推动临沂地产品的生产与销售。

“走出去，是一种勇气，一种战略，一种贵