

无形资产变现 破解融资难题

潍坊知识产权质押融资“破冰”

◆记者 岳炜 通讯员 唐兆亮

18日,潍坊银行向潍坊紫鸢牧业发展有限公司发放“紫鸢”商标质押贷款800万元。

5月份,潍坊银行高新客服中心与潍坊紫鸢牧业发展有限公司密切合作,以该企业的“紫鸢”商标作为质押对象,为其发放贷款800万元。

企业—— 手握知识产权 贷款不再难

潍坊紫鸢牧业发展有限公司是一家股份合作制高科技畜牧企业,是山东省畜牧业的龙头企业。

5月份,在潍坊市高新区财政局的推动下,潍坊银行高新客服中心及时与

该企业取得联系,选定该公司市场声誉和市场价值较高、荣获2010年山东省注册著名商标的“紫鸢”商标作为质押对象。

“像我们这样的中小企业,以前想从银行贷到资金,必须要有足够的财产作为抵押才行。手握著名商标却贷款无门成为了制约企业发展的最大瓶颈。

潍坊银行—— 着力金融创新

“通过知识产权质押贷款的方式,将这些企业拥有的无形资产变现,无疑会帮助一大批中小企业走出融资困境,打破发展瓶颈。

牧业发展有限公司商标质押贷款项目的潍坊银行高新客户服务中心营销部经理牟宁说。

对于企业来说,以往商标只是无形资产,现在却可以拿来抵押贷款,无疑是一件好事。那么,利用企业商标如何申请贷款?牟宁介绍说,首先,申请贷款的商标须为省著名商标或中国驰名商标。

潍坊银行对知识产权质押贷款的探索不止于此,企业合法拥有的发明专利权等都可以经评估后向银行申请融资。

高新区财政局—— 支持产业发展责无旁贷

“凭借准确的市场定位和以客户需求为导向的产品及服务创新,潍坊银行为解决有技术、有市场的一大批科技型



潍坊银行高新客服中心、紫鸢牧业贷款协议签约仪式现场

中小企业融资提供了新的路径选择,同时也是财政引领和支持产业发展的职能的体现。”18日,在潍坊高新区和潍坊银行知识产权融资签约仪式上,高新区财政局副局长熊福涛说。

熊福涛表示,在宏观调控的大背景

下,高新区企业同样面临着资金的压力。而高新区的优势是高新技术企业多,科技型中小企业多,企业科技含量高、拥有的知识产权多;劣势是部分企业规模小、可抵押物少。

潍坊银行等金融机构提出了知识产权融资的需求。经过两个月的努力,终于使得知识产权融资在潍坊迈出了第一步。

周宇——

要成功,先找准自己的位置



周宇,潍坊舒妮女士用品有限公司总经理。1997年创立香港体衣有限公司。2006年获得中央电视台“赢在中国”亚军。

◆记者 岳炜 实习生 蒋雷

提到周宇这个名字,相信很多人都不陌生。在中央电视台第一届“赢在中国”比赛中,他以精确的自我定位和勇往直前、不屈不挠的“土狼”精神获得了马云、柳传志、张瑞敏等评委的青睐以及全国观众的关注。

数次演讲。每次演讲他都会对大家说一句话:人想要成功,就要先弄清楚自己是谁,知道自己要做什么,知道自己该怎样去做。

品牌建设 就是让消费者持续满意

企业要发展,品牌建设是关键。目前,周宇的企业拥有体衣基础内衣、体衣完美塑身内衣、悠仙美地家居服、苏缇雅4个品牌。

“品牌建设,说到底就是让消费者对产品和服务保持持续的满意。这就需要企业具备极强的市场洞悉能力和产品创新能力,这才是一个企业在市场竞争中的核心竞争力。”周宇说。

体衣国际有一个非常优秀的战斗团队。在周宇的带领下,他们总是能够及时地把握住变化莫测的市场动向,结合企业自身实际调整市场策略,开发新产品。

“我们一年要出几百款产品,除了20%的经典款,剩余80%的部分由我们根据消费者需求,通过市场调研不断进行自主研发。”周宇说。

搜索信息、分析数据、制定决策是体衣国际开发新产品前的必要工作流程。他们通过自己的数据店,来了解消费者对于其品牌的认可程度,搜集同行业其他品牌的市场信息,另外通过各种渠道了解国外行情。

“结合企业自身优势,根据市场变化、消费者需求,及时调整产品和服务策略,才能使消费者对企业品牌保持持续的满意度。”

周宇说。

抓住产业链中 最适合自己的那一环

作为成功创业的典范,在其最初摸索、打拼的9年里,周宇从没有和投资商合作过,也没有和风投接触过,银行贷款也很少。

他说,自己喜欢把复杂的问题简单化,在市场竞争中找准自己的位置,其实就是在整个行业产业链中找到最适合自己的那个环节。

“一个产业链说到底很简单,就是那么几个环节,关键是你去看你要去切哪一块。这就要求你必须对自己有个明确、客观的定位,看自己适合去切哪一块。方向找对了,成功的概率才会更大。”周宇说。

“在创业过程中,你会迷惑,你会被编,不要去抱怨你所遇到的这些不公平。我也一样啊,我也是被‘骗大’的。再回想,那绝对是人生的财富。但我还是那句话——创业,一定要站在你可以承受的失败底线之上,这样,就算失败了,你仍有机会再次站起来。”周宇这样告诫年轻人。

在可以承受的 失败底线之上尝试

“一定要站在你可以承受的失败底线之

上去尝试。”当被问及,作为创业明星,其能为今天选择创业的年轻人提供哪些建议时,周宇说了这样一句话。

“当年在创业的时候,我就曾仔细地研究过自己到底能承受多大的失败。因为你要知道,每当一个人要去尝试新的事物时,你成功与失败的概率是各占50%的,如果失败了,要保证还有能力站起来,而不是一败涂地。”

整个采访过程中,周宇用他的亲身经历和感悟向记者表达着这样一个观点:不管是创业还是经营,一定要先给自己做好定位,即认清你自己。找准了适合自己的位置,才是获得成功的开始。这或许是他能取得今天成就的秘诀之一。



建行潍坊分行营业部

贴心服务赢得金字招牌

导报讯 近日,中国建设银行股份有限公司潍坊分行营业部一举荣获“2010年中国银行业文明规范服务十佳示范单位”、中国建设银行“五星级网点”两项荣誉称号。

作为潍坊分行系统内功能最全的营业网点,该营业部牢固树立“以客户为中心”的经营理念,以规范化服务为立足点,不断创新服务模式,优化服务流程,提升服务质量,打造服务品牌。

2007年,建行潍坊分行营业部作为系统第一批试点网点,启动了零售网点转型工程,对营业大厅进行了合理整合,切实为客户营造了一个热情真诚、方便周到、安全保密的服务环境。

作为潍坊建行最大的服务窗口,该营业部始终把服务作为“一号工程”来抓,重视员工业务培训和综合素质提升,结合员工工作实际,科学合理地制定培训计划并贯彻实施。

小企业为大企业提供配套服务的特点,研发包括供应链融资、动产抵押等金融产品,更好地契合市场需求。经过前期调研,潍柴、福田、晨鸣、墨龙等一批核心企业有着广泛且稳定的供货商,这些供货商依托核心企业,产品销售有保障,经营风险较小。

中行潍坊分行

以供应链融资拓展批量营销

亿元,拟定于二季度上报省行审批。

加强绩效管理 调动全行的积极性

中行潍坊分行高度重视中小企业授信业务对存款的带动作用,制定了通过授信带动相关存款的奖励措施,对奖励金额进行每周测算,随当月工资兑现到营销人员。

按照项目储备进行最新统计,各网点已成功营销授信项目32个,合计金额2.7

工作积极性,形成了“你追我赶”、“创优争先”的良好工作氛围。

加大供应链融资的 推广力度

小企业有着不同于传统大中型企业的融资特点,融资需求灵活多样,根据小企业产权制度、业务性质和经营特点,积极开展产品和服务创新,能够满足不同类型、处于不同发展阶段的中小企业个性化金融需求。

为此,一季度,潍坊分行中小企业

加强和完善中小企业金融服务,既是商业银行落实国家保增长、保民生、保就业的要求,履行社会责任的需要,更是贯彻落实科学发展观、实现自身可持续发展的内在需求。

由于单个中小企业客户的金融需求和抗风险能力有限,大型商业银行的中小企业业务必须实现规模经营,才能集腋成裘,获得经营优势。

今年以来,中行潍坊分行积极调整发展战略思路,转变经营理念,全行干部员工上下联动,大力拓展中小企业业务,依靠授信带动,努力提升中小企业金融服务水平,各方面均取得了较好成果。

将网点转型作为首要任务

网点位于市场竞争的最前沿,前期网点主要功能是为客户提供简单柜台交易处理服务,虽然是客户与银行建

(蒋雷 冯世政)

