

浙江省绍兴市政府结合当地实际,勇于创新,通过发挥财政资金的引导作用和政策支持,以实现中小企业融资创新,降低中小企业申请贷款的门槛,进一步减少中小企业融资成本为目的,建立了“银政保”(银行——政府——担保公司)结构化小企业集合贷款项目。

“银政保”让中小企业如虎添翼

□ 柳 倩

中小企业融资难,主要在于融资渠道单一,严重依赖银行间接融资,而银行和担保机构出于利益和风险的考虑,又不可能降低贷款门槛。经过半年时间的跟踪监测,“银政保”项目对扶持小企业发展发挥了重大作用,受助企业销售额、用工数量和盈利等指标同比都出现不同幅度的增长。

困境:规模扩张与紧绷的资金链

中小企业的生存与发展关乎就业增长、经济转型和社会稳定。据不完全统计,在绍兴,80%的企业属于中小企业,他们对全市GDP的贡献超过60%,对税收的贡献约占25%,提供了85%的城镇就业岗位和80%的新产品开发重任。如今该市的中小企业正处于资本快速积累、规模扩张的阶段,对于资金的需求非常迫切,然而由于这

些企业总体存在经营规模不大、业绩不稳定,因此担保、抵押难,加之财务管理与内部治理结合尚不健全,经营组织形式多样性及信息内部化等因素,使得融资问题一直是困扰中小企业发展的难题。尤其金融危机爆发以来,融资问题更成为中小企业生存发展的瓶颈。今年以来,回收流动性的措施使得银行信贷额度紧缩,也使小企业资金链更加紧绷。

创新:“银政保”雪中送炭

针对上述情况,绍兴市政府结合地方实际,另辟蹊径,通过发挥财政资金的引导和政策支持,以实现中小企业融资创新,在一定程度上降低中小企业申请贷款的门槛,进一步减少中小企业融资成本为目的,开展了绍兴市“银政保”(银行——政府——担保公司)结构化小企业集合贷款项目。该项目是绍兴市首次采用引进异地资金的形式解决小企业融资难问题,帮助

小企业积极应对金融危机冲击、做好可持续发展的一种金融创新。其贷款业务资金支持的对象为符合国家中小企业标准各类小企业。重点支持绍兴市区现代纺织、机械电子、医药化工、节能环保、食品饮料五大优势产业和清洁能源、新材料、生命健康等三大新型制造业以及现代服务业、高效农业的优质小企业。

绍兴市“银政保”结构化小企业集合贷款项目资金分别由开发银行和绍兴市政府创业引导资金组成。开发银行资金为优先偿还级,政府引导资金为次级偿还级。项目运作模式:一是贷款平台。项目通过浙江中小企业发展促进中心有限公司作为开发银行贷款的统借还贷款平台以及绍兴市政府创业引导资金的运作平台进行运作。二是担保平台。绍兴万丰担保有限公司和浙江万丰担保有限公司为促进中心向开发银行的每笔贷款共同出具借款保函,共同提供全额连带责任担保。三是管理平台。浙江中小企业发展促进中心有限公司作为项目的管理平

台,承担项目受理、落实保证、项目调研评估、审查报批等工作。四是结算平台。开发银行、贷款平台共同选择一家商业银行作为开发银行、绍兴市政府各方资金的委贷行,贷款平台委托委贷行将各方资金贷给经各方审查认可的用款小企业,该委贷行作为贷款资金结算平台,对委托贷款资金的使用实施监管,并协助贷款平台的本息回收工作。

问效:41家小企业快速发展

绍兴当期“银政保”项目总额合计10170万元,其中市财政局创业投资引导基金出资25%,开发银行出资75%。根据审议批准,最终确定了41家中小企业为“银证保”贷款对象,其中无贷户19家,贷款期限一年,贷款利率为基准利率,贷款额度最低50万元,最高500万元。贷款投向紧紧围绕政府扶持优质小企业的政策导向,切实履行财政资金的社会责任。贷款

企业全部为绍兴市直范围内销售额3000万元以下的小规模企业,涉及现代农业、现代物流、信息技术、文化创意和商贸服务业等。41家小企业获得本项目贷款后,全部用于主业发展,其中36家用于原材料采购和增加流动资金,5家用于更新设备和技术改造以扩大产能。

经过半年时间的跟踪监测,“银政保”项目扶持小企业发展的成效显著。受助企业销售额、用工数量和盈利等同比都出现不同幅度增长。较上年同期相比,接受贷款的41家企业销售收入同比增长22%,企业用工人数同比增长6%,企业缴纳税款较上年同期增长的有20户,地方税收同比增长18%。参加项目的41家企业中,今年普遍发展稳定,良好地抵御了宏观政策带给小企业的不良影响,顶住了原材料价格波动,用工成本上涨等因素的考验,实现了企业快速发展。低成本资金支持,使小企业如虎添翼,通过进一步扩大生产规模,他们将更快、更好实现由小到大的迅速转变。

产品战 渠道战 服务战,地板企业一线品牌发起冲锋

生活家地板 提前吹响“十·一”促销集结号

□ 何适 文/图

9月的日历才刚刚翻开,地板市场上的十·一促销大战就已经到了白热化的程度。生活家、大自然等一线品牌冲锋在前,一些二、三线品牌也不甘示弱。受市场冷清和销售压力的双重影响,价格战依然是地板市场竞争的主要方式,除直接降价外,还有各种名目的礼品赠送、签售优惠等活动。据市场观察人士判断,在经历了持续的市场低迷之后,今年的十·一市场可能是一个分水岭,一些中小企业如果不能利用这个机会消化库存,可能会因资金链断裂直接出局。这导致地板企业的十·一促销大战比往年至少提前了半个月。

生活家地板市场部门负责人表示,由于此前在淡季中一直保持旺销的势头,再加上母公司马来西亚三林环球集团作为强大的后盾,生活家在资金和销量方面没有太大压力,因此采取产品战、渠道战和服务战相结合的战略,除了继续巩固在市场中的优势地位外,重点放在提升高端市场的份额上。

产品战 释放时尚冲击波

创造时尚是生活家地板最显著的特点和优势,以生活家·巴洛克仿古地板为起点,引领地板行业时尚风潮的

新产品,几乎都是由生活家研发的。

CASA是生活家今年推出的一个全新品牌,代表了时尚、人文与艺术的完美结合。其最引人注目的特点就是通过材质、色彩与形状的变化,营造一种爱与温暖,是地板行业的重大变革。CASA一词来源于西班牙语,意为“家、爱”。

和生活家原有产品所代表的经典不同,CASA以时尚的风格,更符合年轻人张扬个性、挥洒激情的心理特征,更能引起年轻一代消费者的心理共鸣,可以为年轻人创建一个表达和展示自我的空间。

和功能需求相比,这种心理的需求几乎是一种不能阻挡的力量。CASA在创造出新市场的同时,也为生活家赢得了大量的粉丝。

CASA中的高更系列,突破传统地板对色彩的规则性约束,大胆地把更多色彩运用于地板表面,如绿色、蓝色、紫色等,带来更具灵动的居家色彩表现。高更系列彩色地板,以高更绘画技法与作品为创意源泉,运用生活家特有“彩色绘画技术”进行创作,通过色彩与木纹的结合应用,在色块、线条与轮廓之间达到一种平衡之美,为整个居住空间带来浓郁的艺术气息。

在传统仿古地板领域,生活家则推出了“派”系列产品,其最抢眼之处,就是它的夸张与不羁的纹理。据生活家地板研发人员介绍,“派”的研发过程长达3年多,其中每一个技术环节

都经过反复测试,对于原材料木种、风格、色系、尺寸、耐磨指标以及理化指数等关键指标,都进行了精准确定。“派”选用优质榆木作为表皮,通过“5#钝角拉丝”、“SR涂面高光”和“三道含水率控制体系”三大核心技术,创造出具有五彩花色纹理和夸张生动立体浮雕风格的地板。

渠道战 让卖场变成磁场

和生活家的产品一样,生活家的卖场对于消费者有着强大的吸引力。其秘密就在于体验二字。在生活家的体验店中,消费者不但可以看到让自己心动的个性化产品,感受到产品所带来的愉悦,还可以享受到专业的人性化服务。从地板的材质、花色、特点,到地板对居室条件的要求以及保养和维护知识,再到地板和居室及其他家居产品的风格搭配,体验店的服务人员都会为客户提供专业化的指导。在一些大的体验店里,还没有让消费者可随意进行DIY设计的生活家家居设计系统,由消费者自己模拟自己家的空间布局,选定合适的地板花色和铺装风格的搭配。

伴随着CASA品牌上市,生活家在南京和长沙的两个大型CASA旗舰店将在近日开业。消费者将体验到CASA多种风格的铺装方式,如同色铺装、混色铺装、平行铺装、人字铺装

等,以DESIGN IT YOURSELF方式展现出超时尚的装修风格。

据了解,在南京CASA旗舰店开业的同时,生活家将举办盛大的地板节,邀请江苏卫视《非诚勿扰》栏目当红主持人孟非现场助阵,主持仪式并进行签售。

从2008年全球金融风暴期间,生活家在北京建立当时地板行业中最大的单体验店起,体验店已经成了生活家最重要的卖场形式,并且也被其他同行企业所广泛模仿。除了销售产品外,体验店还成了生活家传播木居文化和企业价值观的载体。截至目前,生活家在全国已经拥有各种规模不等的体验店超过1300个。

服务战 向奢侈品看齐

生活家董事长刘硕真给生活家地板确定的服务标准是:向奢侈品看齐。刘硕真说,地板产品虽然远没有奢侈品那么贵,但却是居室中最重要的组成部分,而且地板的特性决定了其一旦铺到房间里,就不大可能在短时间内更换。所以我们必须为消费者着想,让他们走在地板上,或是看到自己家的地板时,都会有个愉悦的心情。

生活家公司将产品研发、生产、销售、物流配送、铺装、信息的反馈和售后服务定义为一个全过程的大服务体系,把优质服务贯穿于企业经营活动



图为生活家新品CASA系列彩绘地板

全过程中,用领先的、高标准、透明的服务规范,使消费者明明白白的消费,让生活家地板的服务水平提升到美学高度。

截至2011年,生活家地板在全国各地已成立了50余家金钥匙服务中心,拥有经过严格培训的签约服务师将近500名,并先后在30余个大中城市广泛开展金钥匙服务升级仪式,要求达到“专家的服务、贵族的享受”五星级酒店式的服务标准。公司总部开通400免费客户服务电话,承诺实行24小时复制制,在3天内针对客户所出现的问题拿出切实有效的解决方案。

业内专家指出,尽管众多地板企业纷纷希望通过十·一促销打一个翻身仗,但是市场的容量并不会因此迅速扩大,一些企业单纯依靠打价格战扩大销量的作法过于天真,而且是一种可能导致行业危机的“自杀”性行为。通过产品创新和服务升级消化不利因素,建立自己的核心竞争力,才是地板行业健康发展的正确路径。

远光推动河南电力夯实财务集约化深入应用

2011年是国网财务集约化“深化应用年”,公司提出各省公司要以“六统一、五集中”为主线,按照“深化应用、提升功能、实时管控、精益求精”为目标,推动各项集约化管理建设迈向新台阶,不断提升财务管理现代化水平。因此,如何沟通相关业务部门,定人、定岗、定权、定价、定标,梳理并细化落实工作,督促基层单位打破固有思维模式,推进并适应新系统功能的应用,是河南省电力公司(以下简称“河南公司”)推进财务集约化深化应用工作的难点。

点——端正态度 达成共识

“去年工作中,一方面受管理习惯、信息标准、软件接口等因素影响,财务与业务集成相对缓慢,一定程度上不能满足集约化需求。另一方面在启动这个财务集约化深入应用时存在有些部门对集约化工作的认识还不到位,相关岗位人员专业素质不能满足集约化工作的要求,工作效率暂时性下降。”在“河南省电力公司财务集约



化深入应用交流会”会后讨论时,河南电力公司财务部负责人直指核心。

如果说,执行工作到位的前提是对工作有正确的理解,对内容的熟悉掌握,唯有通过信息的共享才能及时找到解决问题的方法。在河南电力公司财务部负责人看来,“只有达成内部共识才能有效推动财务集约化深化应用。就好比路上有积雪,我们要先达成共识共同先扫积雪,再撒盐,后清障碍。”他形象地表明端正执行的态度

重要性,必须让大家对贯彻财务集约化深化应用达成“执行不讲借口,执行不讲条件”的共识。

为了达成共识,河南公司成立财务集约化领导小组办公室,由总会计师定期听取项目的实施协调解决问题,并积极采取如下三个措施:第一,根据“深化人财物集约化网省公司人员编制调整意见”和“三级财务管理职责界面划分意见”,积极落实财务岗位和人员,采取借调、上挂培养等多种形

式,选取优秀财务人员充实岗位,把财务人员出入口关,为集约化工作提供人才保障。第二,实施调整财务集约化管理领导小组成员,增加农电、经法、交易等部门人员,保证跨专业、跨部门重点难点工作有序推进。第三,加强与业务部门及相关专业软件开发商——远光软件的沟通协同,制定工作计划,并通过举办系列培训,加强相关岗位学习和人员培训,提升业务素质,从而切实加快财务与业务软件集成工作的开展。这三个措施的实施,为河南公司推进财务集约化深化应用工作奠定了重要的思想和组织基础。

面——力求细化 创新实施方案

为全面深入推进财务集约化管理深化应用工作,河南公司出台了《2011年财务集约化深化应用实施细则》和《2011年财务信息化优化提升实施细则》,一方面将总部布置任务与公司自身需求相结合,梳理出工作项67个,并制订详细工作计划;另一方面将财务集约化管理与公司专项行动相结

合,协同推进“两全管控”、“营财对接”等专项行动。

据介绍,河南公司除了按照国网提出的财务集约化新要求开展工作项之外,结合实际,在评估现状的基础上,认真梳理财务集约化深入应用方案对业务保障的需求。例如,河南公司将ERP、财务管控实时同步,实现财务集约化业务和管理口径全覆盖,全面拓宽集约化管理的覆盖面;通过前端业务向财务系统自动传递信息和自动生成凭证、“一键式”报表常态应用效果提升、数据智能分析和决策支持等功能,切实增强集约化管理的实用性;依托一体化财务信息平台,建立健全风险预警机制,优化完善财务稽核规则,有效提升集约化对经营风险的防控能力;通过信息传递互动化、成本支出标准化、财务管控过程化、资源配置高效化,有力保证实现集约化管理的预定目标。

财务集约化深化应用是财务集约化管理体系建设纵深推进的发展结果,河南公司表示,“推动财务集约化深化应用是河南公司2011年财务工作重心,今年争取财务集约化深入应用工作取得实效!”(比 特)

合肥开发区 渐成投资洼地

栽好梧桐树,引来金凤凰。今年1—7月份,合肥经开区外资利用工作呈现快速增长态势,实际到位外资39580万美元,同比增长299%,占全市实际利用外资的38.4%。月均到位外资5654万美元,开创了经开区建区以来外资利用形势最好的局面。

大腕云集 世界500强多达11家

今年前7个月,经开区工业吸引外资39021万美元,占该区全部到位外资的98.59%,主要集中在医疗设备制造、装备制造、电子电器、汽车零部件及快速消费品等该区支柱产业方面。熔安重工挖掘机、尼普洛医疗器械等项目总投资超20亿元,花王、友达光电总投资超10亿元,充分体现该区先进制造业集中区的“磁场”优势。尼普洛、熔安重工、阿雷斯提、花王等7家大项目到位外资合计32554万美元,占上半年该区到位外资的83.4%。尤其是尼普洛项目,一次性到位外资就达1.44亿美元,为该区近年来一次性到位外资最大的项目。从外资利用情况来看,大项目、好项目对该区拉动明显,呈现出“大而精”的特点。

从新批项目看,该区今年新批项目与往年比数量虽没明显增加,但合同外资额却大幅增长。1—7月份,该区已新批合同外资22283万美元,同比增长410%,其中仅双维伊士曼纤维有限公司总投资就达16亿美元。大项目源源不断,让经开区利用外资形势一片看涨。目前,该区已吸引包括联合利华、日立建机等在内的11家世界500强企业扎根于此。

外商青睐 中西部日企最大聚集地

凭借安徽省“皖江城市带承接产业转移示范区”政策效应,加上合肥经开区18年外向型经济发展的良好势头,该区近年来招商工作呈现出区域性的扎堆效应。

近年来,该区加强对日本、中国香港等地企业的产业链招商、中介招商,尼普洛、花王、阿雷斯提、淀川等日本行业内的领头羊企业陆续进驻,现有规模以上日资企业20家,占合肥市规模以上日资企业数的83%。经开区成为中西部地区日本投资规模最大、企业最多的集结地。今年1—7月,日资在此投资共计25201万美元,成为经开区外资第一来源地。此外,以熔安、蓝雅、航嘉和以友达光电、峻凌电子等为代表的港台企业也是经开区招商引资的主要成果,1—7月,港资到位资金12440万美元。

服务高效 投资沃土磁力强

这么多外资企业扎堆经开区原因何在?该区招商人员介绍说,除了多年积累的产业基础、配套环境、品牌优势外,“首问负责制”、“限时办结制”等创新之举使经开区成为全国审批环节最少、办事效率最高、服务意识最强的开发区之一。

从落户经开区的外资企业发展情况来看,2010年,该区共有规模以上外资企业73家,当年累计实现销售收入43亿美元,累计利润总额3亿美元。与“十一五”的第一年相比,分别增加了87%和114%,良性发展态势为后来者提供了鲜活样本,让更多外资企业决心在此扎根。(安 燕)