



# 他连续三次参与本报组织的银企见面会 其企业今年销售额已达110万元 在学研与生产之间架起“金桥”



□记者 李永高

杨志明连续3次参与了本报组织的“助力中小企业 我们在行动”银企见面会。他把公司办公地点设在高新区火炬创新创业园,生产车间却放在涧西区,这样的经营布局让人有些匪夷所思。不过,他自有他的道理:“这样更有利于产学研结合。”最近,他盘点了今年的收成,销售额110万元。



绘制 翔宇

## 银行为小企业“助跑”

□记者 蒋颖颖

给别人担保贷款时,他也给自己找到了解决资金困难的途径。

郭先生早年在洛阳供销社上班,1992年时和爱人一同经营一家销售化肥的商店。随着夫妻俩的努力,店面逐渐扩大。2002年,他们成立了一家公司,代理一种知名品牌复合肥。近年来,规模不断扩大,销售业务种类也不断增加,有下游客户314家,销售网络遍布整个洛阳市的城乡。

从表面看,这应该对于银行是一个优质客户,可能有不少银行对其进行资金支持。但是熟悉化肥销售行业的人都知道,国家化肥销售行业有严格的成本率控制限制。而且由于郭先生服务的对象大都是农民朋友,只能用农信社的账户进行结算,让很多银行对该行业都望而却步。

而郭先生多年的积蓄全部投入到生意上远远不够用,再加上多个仓库的租金、30名员工的工资等等,让郭先生感到前所未有的压力。“有时候有点力不从心的感觉,感觉再增长一点化肥供给量都非常困难。”他说。

由于觉得自己没有和银行打交道的“筹码”,多年来,他除了在银行做些转账等基本业务外没有在银行贷过款。

然而,一件事情改变了他的看法。

2011年6月,郭先生的侄子经营的化肥经销部在洛阳银行申请贷款,郭先生被其侄子约为本次贷款的担保人。

洛阳银行一位客户经理按照程序对郭先生的担保意愿和担保实力进行调查。调查过程中,客户经理详细介绍了洛阳银行贷款的条件和标准,引起了郭先生的极大兴趣。“那贷款真的能跟你说得那么快吗?”“你们银行真的不要求结算承诺吗?”“贷款能全部发放为银行存款?”“不需要任何抵押手续?”……郭先生针对洛阳银行的“富民宝”小额贷款咨询了客户经理很多问题。

回家后,经过深思熟虑。第三天,郭先生在为其侄子签订担保合同时,正式向洛阳银行递交了贷款申请。

“50万元的贷款将在主管分配申请后4个工作日内做出决定,你等我的电话。”客户经理这句话让他吃了定心丸。

当天这位客户经理得知此笔申请已被分配,第二天、第三天客户经理赶到企业了解详细情况并连夜写出调查报告,第四天在贷款被批准后,郭先生接到了客户经理的电话,通知他去签合同。“没想到,效率真的高。”郭先生说。

用这些钱,他又购进了一批化肥,扩大了经营规模。“公司还要扩大规模,以后和银行合作的时间还很长,有了银行的帮助,我相信我们会更好地发展自己、服务农民。”郭先生说。

## 企业熟面孔:13万元“生”出百万元

这两天,杨志明正忙着联系市下岗失业人员小额贷款担保中心的工作人员,他说:“得提前把13万元的政府贴息贷款还了,咱得讲诚信,正是由于政府这13万元帮忙,我们今年销售额突破了100万元。”

关注或参与本报“助力中小企业 我们在行动”活动的读者大概都记得“熟面孔”杨志明。因为在本报组织的3次银企见面会上都能见到他的身影。

杨志明是洛阳明创矿山冶金设备有限公司的负责人。公司主要从事矿山、冶金设备及备件的研制、销售。

第一次银企见面会上,他把自己研制

的再生复合导轮带到现场,向与会者推销,还即席赋诗赠金融机构:“预见创业奇迹在,寻求伯乐融资来。”同时,寄语本报“铁肩担道义,银企架桥梁”。

“通过这3次银企见面会,我结交了金融机构的朋友,清楚了融资程序与条件;认识了不少企业老总,大家互通信息,有几家我们已经开始尝试合作了;晚报给我做了‘形象宣传’。我自觉是‘助力中小企业’活动的赢家之一吧!”杨志明很有几分得意地说。

上周,在他的办公桌上,记者看到一份我市某知名轧钢公司出具的“使用报告”。其中称,杨志明公司的“再生复合导轮(以

旧换新)”在实际使用中,效果非常好,降低故障率15%以上,提高生产率10%以上,减小了操作者的劳动强度,同时降低了生产成本约12%。

“使用报告中为何还用括号注明以旧换新呢?”记者好奇地问。

“这正是我们产品附加值高的原因,原先被认为报废的导轮经过我们的创新技术得到再生,性价比提高15%,效益提高40%。我们按正品钢材价格回收旧导轮,‘以旧换新’就是合作方式之一。”杨志明说,目前,包括这家轧钢公司在内的不少企业已广泛使用他的再生复合导轮。

## 产学研“黏合剂”:车间设在大学校园里

采访杨志明费了一番周折,记者先来到他公司办公地点——高新区火炬创新创业园,后又随他到设在涧西区的生产车间查看。

他的车间位于一所大学校园里,200平方米的空间里,最显眼的是3部桥式起重机的“三齿环减速机的半成品。”杨志明指着两个硕大的齿轮和3片相同的内齿环板说。

据他介绍,他们生产的这种减速机主要用于建筑工程的打桩机,结构紧凑、体积小、质量轻、拆装维修方便。

“对客户大多承诺保修一年。我的第一批产品售出一年半了,至今没有接到客

户报修电话。万丈高楼平地起,打桩是基础。打桩机工作效率必须保证,这也正是我们产品的优势所在。”杨志明自豪地说,“因为我们身后有一个过硬的研发团队。”

从产品铭牌内容看,这种减速机的监制单位正是这所大学的研究所。

在杨志明带领下,记者参观了这所大学研发的部分机械类科研成果。“这些成果科技含量都相当高呀,可惜不少都没能变成真金白银。”杨志明非常惋惜。

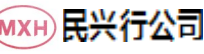
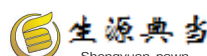
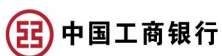
在导卫板展位前,记者读到如下介绍:“导卫板是轧钢过程中的重要消耗件,我们研究开发的复合金属导卫板占据国内轧钢生产线60%的市场,累计产值超过10亿元……”

“这就是我把生产车间设在这里的主要原因,这些科研成果需要生产实践的检验,也只有运用到实际生产中,才是第一生产力,才能产生效益,进而再改进再创新,从而实现产学研的真正结合。”杨志明说。

日前,杨志明接到了“双臂芯棒集卷站的偏心驱动机构”的专利申请受理通知书。从受理通知书看,这项用于轧钢机械的新型设备的前景也很可观,不仅大大提高安全性,还可以使维修时间从原来的18~20小时缩短至2~3小时,与现有技术方式相比节能20%~30%,每小时降低电耗45千瓦左右,每年节约费用近40万元。

洛阳银行  
BANK OF LUOYANG  
洛阳银行“富民宝”小额贷款  
手续简便、灵活担保  
贷款额度2000元-300万元  
联系电话:65921918

“助力中小企业 我们在行动”全程支持单位——



天财小额贷款  
随借随还 按天计息  
电话:65250999