

走尖端路线

润峰新能源公司总经理李青海的心得

本报记者 晋森

李青海,男,1965年出生,中共党员,毕业于哈尔滨工业大学,博士,高级工程师,主修电池专业。现任山东润峰集团新能源科技有限公司总经理。2011年获得济宁市科学技术最高奖。



李青海博士在润峰集团主要从事锂离子动力电池和太阳能电池技术的开发和质量管理。聚合物锂离子电池是锂离子电池家族的又一名新成员。李青海从2008年开始组织该技术开发项目,现在产品各项性能指标均达到了国外同行业先进水平。

圆柱形锂离子电池技术是锂离子电池中难度较大的技术,现通过组织攻关,已成功解决有关技术难题。目前,产品已经远销美国、欧洲等地。同时李青海负责开发的笔记本电脑电池的应用技术已成功,并实现了为笔记本电脑的全面配套,填补了国内该项技术的空白。

润峰电力有限公司引进了世界上最先进的太阳能电

池生产线,主打产品为太阳能电池以及太阳能电站系统。在太阳能电池生产线的安装调试过程中创造了国内业内生产线调试时间最短,产品品质和合格率(不碎片率)最高的记录。目前公司自主研发的高效多晶硅太阳能电池的转化效率达到了16.6%以上,在国内仅次于常州天合和无锡尚德,为国内第三。

在李青海博士的强力推动下,公司与清华大学、机械科学研究总院、北京交通大学、中科院电工所、山东大学、山东科技大学、河北工业大学等高校、科研院所建立了紧密的联系与合作关系。在2010年底的863项目(即国家高技术研究发展计划)申报中,公司与西藏能源中心、

北京交通大学、中国建筑研究院等单位合作申请的“大型光伏系统设计集成技术研究示范及装备研制”,与珠海泰坦、同济大学、上海大学等单位合作申请的“电动汽车关键技术与系统集成”,通过了863专家组的评审。

李青海博士带领公司科研团队开发的锂离子电池产品开发获得国家环境保护部及联合国规划署认定的“自主创新奖”、中国机械工业科学技术奖二等奖、中国电源产品设计大赛最佳功能设计奖,山东省中小企业科学技术进步奖一等奖,山东省工业设计优秀产品,2010年山东省产学研(工业设计)展洽会银奖产品以及济宁市人民政府重大节能成果奖等多项殊荣。

种子变“金子”

圣丰院士工作站站长盖钧镒的努力

本报记者 晋森



盖钧镒(中),中国工程院院士,作物遗传育种学家,南京农业大学作物遗传育种学教授。现担任山东圣丰种业院士工作站站长、济宁市圣丰种业公司生物育种实验室主任。2012年获得济宁市科学技术最高奖。

2002年9月,盖钧镒院士被济宁市人民政府特聘为科技顾问。他先后以济宁市农业科学技术研究院、圣丰种业公司作为科研基础平台,近三年在国内外发表高水平论文11篇,出版著作1部,培育圣豆9号、圣豆14号两个大豆新品种。

盖钧镒院士带领多位教授组成院士科研团队,成立了山东省圣丰种业院士工作站,建立了山东省企业重点实验室1个;建立覆盖全国的科研育种网络。在黄淮海、东北、西南等区域建立了三大育种中心、四大育种站、八大育种试验站。与国家大豆改良中心签订紧密合作协议,共同合作育种,收集引进了珍贵的8000余份大豆种质资

源资料。目前育种平台已建成机械化育种体系、育种全程光谱测产技术体系、重要性分子标记辅助育种技术体系、智能化品质检测技术体系。圣丰种业公司被国家科技部认定为高新技术企业,为上市发展打下了坚实的科研基础。

2010年以来,山东圣丰种业科技有限公司依托院士工作站,申请承担国家级、省级各类科研项目7项。经过两年艰苦奋斗,科研人员在盖院士带领下共选育出20多个品种品系参加省级区域试验;2010年圣豆9号、圣豆14号获得审定;2011年选育的3个品种通过了国家第一年区试,并进入第二阶段区试;到2012年底,圣丰将再有1至

2个品种通过审定。

盖钧镒院士担任济宁市特聘科技顾问以来,解决了一大批农业技术难题,提供了大量的农业技术信息,拓宽了发展农业高新技术产业的空间,为济宁农业发展提供了强有力的技术支撑。产学研结合,促进了济宁市农业、特别是现代农作物业自主创新能力和科研水平。他在全国率先推动“育繁推”一体化大豆商业育种体系建设,使嘉祥大豆种业成为全国的亮点。累计带来直接经济效益近3.5亿元,累计带来间接社会效益近20亿元,并为社会提供长期和临时就业岗位2000余个,带动了农业、油脂加工业等相关产业增长,推动了区域经济发展。

“三大联盟”唱响孔孟之乡

济宁市农村信用社创新贷款模式

近年来,为更好地支持地方经济发展、服务广大客户,解决农户、商户、小微企业担保难、贷款难的问题,济宁农村信用社结合地方实际,在全省农信系统率先开展以扎实开展信用评级为基础的农户信用联盟、商户信用联盟、小微企业信用联盟“三大信用联盟”贷款管理模式建设,受到各级领导、监管部门的高度重视,有力地推动了城乡经济的快速发展。



山东农信社济宁办事处主任王广明(右二)在济宁办事处主任王广明陪同下到某农户信用联盟进行调研

信信用联盟贷款业务办理以来,贷款优先办理、担保方式灵活、享受优惠利率、办贷手续快捷等特点有效解决了信贷管理和市场培育方面的问题,为农业增产、农户增收、中小企业发展提供了强有力的信用载体。去年9月,由54户村民组成的“安山镇五星村农户信用联盟”正式成立,安山镇信用社根据农户经营规模、资产状况、资金需求、信用等级等“因人而异”为农户制定了从9万元到80万元不等的信用授信,对所有会员均按贷款用途,授信期限为2年,并给于比一般农户贷款利率优惠20%的让利优惠。小营村农户信用联盟的成功组建,把全村以农户为单一的生产主体转化为以联盟为基础的互助合作组织,会员们都获得了90到60万元不等的贷款,推动产业开始向专业化和集约化发展。衡水食品有限公司在中小企业信用联盟的支持下已发展成为集青蒿、种植、收购、加工、仓储为一体的山东省农业产业化重点龙头企业,产品远销韩国、日本、东南亚等国家地区。济宁市市中区物资批发生态市场

120户商户在圣丰农村合作银行引导下自愿组建成立了“物资批发生态市场信用联盟”,授信余额突破2000万元,解决了贷款担保难的问题。截止2012年5月末,全市农村信用社三大信用联盟数量1229个,较年初增加696个,会员数量47204户,授信金额61.89亿元,信用总额40.68亿元。

对于今后的发展,山东省联社济宁办事处主任王广明明确了下一步发展思路。一、扎实开展联盟建设,打造联盟贷款投放主渠道。在增加联盟数量的同时,狠抓联盟建设质量。同时完善制度办法做好联盟完成联盟新会员的吸纳,增加联盟会员数量和贷款投放,扩大联盟规模,努力做大做强联盟平台。

二、加强后续管理,促进联盟健康发展。制定完善联盟《后续管理办法》,信用社通过座谈、回访、召开联谊会等方式加强与联盟理事会和会员的交流沟通,强化联盟理事会对会员的日常经营、资金使用等方面的监督作用,并与贷后管理、市场拓展有机结合;同时制定《联盟后续管理办法》,对联盟完成的联盟进行分类管理,充分利用利率杠杆作用,提高联盟的信贷管理质量,促进联盟的持续健康发展。

三、实现综合业务营销,带动各项业务发展。在组建信用联盟的过程中,全面了解农户、商户和中小企业(小微企业)的金融服务需求,积极推行“1+N”的金融服务综合营销模式,实现信用联盟建设“客户上门选择”金融产品,向联盟会员后为客户提供定制化金融产品主动服务转变,针对不同需求的客户群体提供不同的营销产品,打造“差异化”的业务产品营销模式,实现由单纯的信贷营销向全方位综合业务营销转变。

●农户信用联盟贷款业务

农户信用联盟贷款是指信用社以主导产业发展好、贷款需求量大、农户贷款户数较多的行政村为单位,引导农户自愿组建信用联盟,对联盟成员发放的用于生产消费的贷款。通过建立农户信用联盟,可以增强农户之间的联系,相互提供信息、技术和资金等帮助,树立诚信意识,保持同业会理有序竞争,同时联盟与信用社合作交接的平台,为联盟会员解决担保难、贷款难问题,享受贷款优先、利率优惠政策,达到共赢的目的,促进农村经济的健康发展。

●商户信用联盟贷款业务

商户信用联盟是由市场商户自愿发起,按照“自愿加入、自我管理、自我约束、自我发展”的原则,为会员提供行业服务和信贷协调服务的非营利性社会团体。通过组建商户信用联盟,进一步加强对联盟会员的行业指导、帮助;解决会员贷款难、担保难问题;使符合贷款条件的会员贷款全部在联盟办理,像存贷款一样方便;让会员商户通过贷款实现扩规模、增效益的目的。通过联盟的统一管理有效降低会员贷款的风险,弥补银行信息不对称的不足,实现银行信贷资金的安全、高效运转,最终达到银企双赢。

●小微企业信用联盟贷款业务

小微(中小)企业信用联盟是以行业协会(商会)、专业市场等平台组织为依托或由有影响力号召力的企业参与,按照行业、区域或上下游关系筛选符合国家产业和信贷政策、经营情况良好、财务状况健全、信用程度高、有较好发展前景的中小、诚信、风险共担”的原则自愿组成的互助性互助组织。通过组建小微(中小)企业信用联盟,有效解决小微企业(中小企业)担保难、贷款难的问题,同时联盟会员享受贷款优先、利率优惠政策,实现银企双赢。



济宁市鞋帽批发市场商户信用联盟成立大会