

走向世界的利尔达

海外销售 蔡笙琦

2013年是利尔达迈过十年里程碑后又一段崭新跋涉的元年，对于年轻的海外销售部，这更是机遇和挑战并存的一年。随着公司转型的脚步加快以及自主产品的快速发展，这对于一直坚持利尔达自主产品国际市场拓展的海外销售部来说，平添了诸多机遇。蓝牙防丢器，无线智能插座，有线、无线温控阀，DTU一件件摆到了我们面前，强烈推动着利尔达海外人迅速行动起来去拓展国外自主产品的销售领域。一场艰难的开拓路由此展开。

对已有的原厂工具大客户，我们继续进行多渠道、多领域的挖掘，寻求更多的合作机会，在积极维护，深入拓展现有客户工具线业务的同时，海外部成功与其他原厂包括意法半导体和富士通（Spansion）握手，在事业部代理分销业务之外推动发展工具业务，达成共生共赢，合作互利的局面。在为欧美发达国家提供EMS（electronic manufacturing service）的同时，利尔达还成功进入了包括美国、意大利无线模块市场领域，乌克兰、土耳其热表模块，温控设备领域，达成多项合作，另外和包括巴西和以色列等客户的诸多合作项目，也都在积极推进过程中。

2013年注定是海外部不平凡的一年，不仅仅是因为我们有了台湾的代表处，不仅是因为我们第一次把业务拓展到了包括亚、欧、南美、北美的四大洲，也不仅仅是因为第一次有了网络国际营销平台en.icbuy.com，而是海外销售部积极进取，全面拓展海外的市场规划，在公司战略转型的坚定支持下，又迈出了坚实而关键的一步。



小荷露尖吐芬芳 步伐稳健图更强

利尔达小额贷款股份有限公司 赵宝宝

“小荷才露尖尖角，便有芬芳扑鼻来。”利尔达小额贷款股份有限公司于2012年8月开始筹备，2013年3月21日拿到省政府金融办正式批文，2013年3月27日开始发放第一笔贷款，短短的9个月时间，通过“创新品，拓市场，抓经营，促管理”四管齐下，不仅稳稳地立足于杭城小贷市场，且取得了令人欣喜的经营业绩。

“问渠哪得清如许，为有源头活水来。”利尔达小额贷款股份有限公司诞生于严峻的外部经济环境和金融环境，市场形势扑朔迷离。公司坚持从实际出发，不好高骛远，首先在业务经营定位上做到脚踏实地：一是在区域上立足拱墅、服务拱墅；二是在客户上立足小微、服务“三

型”；三是在方式上灵活组合、注重实效；四是在利率上依法合规、互利共赢。其次在发展定位上做到立足长远，加强内功修炼，全力提高员工业务素质，坚持依法合规经营，创新担保方式，正确处理业务发展与风险控制的关系，在确保安全运行的基础上追求效益的稳步提升。与此同时，积极创新产品，先后推出了“股权质押贷款”、“过桥贷款”、“专业市场摊位使用权质押贷款”等新品，尤其是特色贷款产品“雏鹰贷”，充分满足初创企业市场需求，受到社会各界一致好评，更好地促进了自身业务经营发展。

通过公司全体干部员工的共同努力，公司取得了良好的经营业绩。截止2013年末，累计发放贷款362笔，金额

70245 万元，累计收回192笔，金额48803万元，存量贷款170 笔，贷款余额21442 万元，平均月利率1.62%，实现营业总收入1902 万元，营业利润1400万元。

“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝。”回顾过去，公司上下豪情满怀；展望未来，公司员工信心百倍。进入新的2014年，在国家建设事业蓬勃发展，金融改革不断深化的喜人形势下，公司将继续坚持自己的业务经营定位，强化风险防控，创新产品和服务，以全新的面貌、坚实的步伐，全面做好各项工作，力争取得更大成绩，让公司真正成为老百姓心目中可依靠、可信赖的公司，助推拱墅经济社会发展，奔向光辉灿烂的明天。



利尔达小额贷款股份有限公司5月25日盛大开业



公司总经理欧阳建朝在拱墅区小微企业融资产品创新恳谈会上做专题工作汇报



公司全家福