

要闻快览

加快工程进度 确保如期通车

本报讯 (记者魏巍)10月13日,市委常委、常务副市长原永胜带领市直有关部门负责人到三淅高速西峡段、淅川段调研项目建设情况,并针对具体问题提出解决方案。
三淅高速卢氏至西坪段、西坪至寺湾段全长121.714公里。全线按山岭重丘区双向四车道高速公路标准设计,设计时速80公里。其中南阳境内全长70.491公里,概算总投资70.38亿元。目前,一期土建主体工程

已基本完工,工程主体将于11月10日全部完工,11月底具备通车条件。
原永胜对目前工程建设各项组织、协调工作表示肯定。原永胜指出,要积极推动、密切配合,营造大干快上的建设氛围。科学组织施工,加强质量管理,把握有利的天气条件加快建设进度。安全文明施工,把群众利益放在首位,营造良好施工环境,确保项目顺利推进,如期竣工通车。③11

举办专场演出 传播玉雕文化

本报讯 (记者石张楠)10月13日晚,“唱响白河”群众文化演出活动镇平县专场在南阳市民服务中心广场激情上演。市委常委、宣传部长王新会,副市长刘树华,和学员与广大群众一道观看了演出。
整场演出精彩纷呈、高潮迭起,舞蹈、快板、民歌、戏曲等形式多样的节目,博得现场观众阵阵掌声。玉雕走秀《镇平玉雕》,展现了镇平玉雕的精美和博大精深的玉文化。

舞蹈《鸿雁》,演员们舞动双臂,模仿大雁飞翔的姿势,再现了人们对苍穹回忆过往,遥望未来。音乐快板《美丽玉乡》,歌颂了镇平玉雕产业规模宏大,人民创造和享受富裕和谐美好新生活的凝聚力。
本次活动由市委宣传部、市文化广电新闻出版局主办,市民服务中心管委会办公室、镇平县委宣传部、镇平县文化局和南阳电视台承办,河南赊店老酒股份有限公司协办。③10

展示文化精品 促进产业发展

本报讯 (通讯员解静怡)为推动中原地区文化产业繁荣发展,第二届中原(鹤壁)文化产业博览交易会(简称文博会)将于10月16日至19日在鹤壁市会展中心举行。
本届文博会共设晋冀鲁豫24个省辖市、河南省10个直管县(市)和台湾文创主题馆及综合交易馆三大展区。截至

目前,已确定参展企业860家,搭建标准展位交易展位720个,书画展线500多米,内容涵盖非物质文化遗产、工艺美术、影视动漫、书法绘画、体育户外等20多个门类。文博会期间还将举办中原文博会演艺周活动、“互联网+文化产业”论坛及第二届中原(鹤壁)文博会奖项评比。③11

拓宽融资渠道 扩大品牌影响

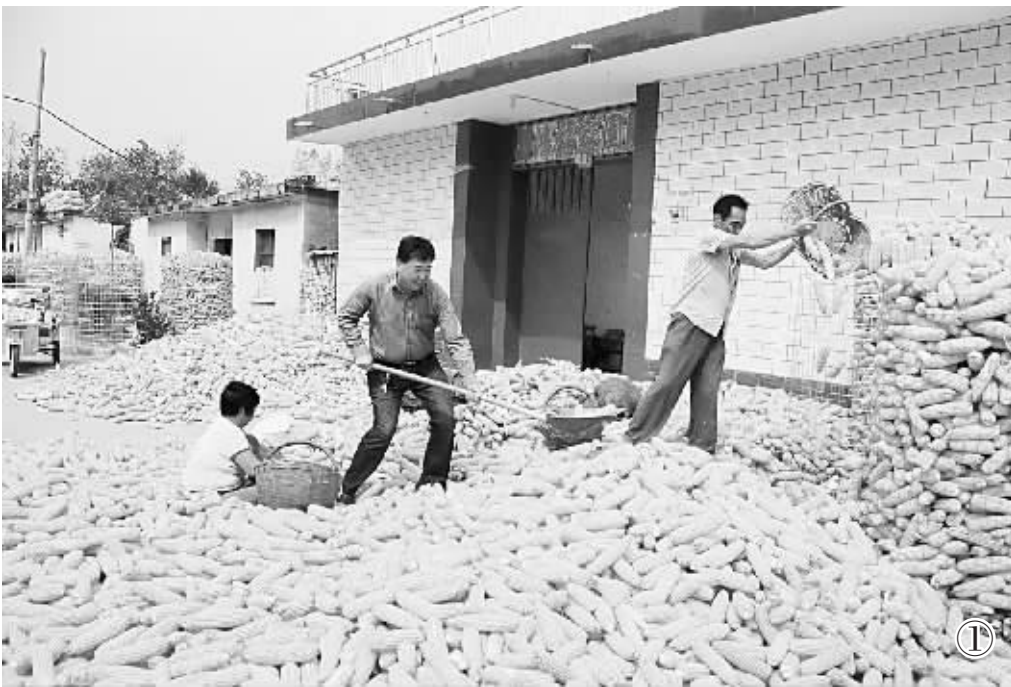
本报讯 (通讯员陈占芳)日前,卧龙区六合小额贷款公司,作为我市首家金融服务类挂牌展示企业,成功在中原股交所登陆“上市”。
六合信贷将在中原股权交易中心披露企业投资价值、公司治理、发展规划和融资需求等信息,拓宽融资渠道,扩大品牌影响力。作为我市首批、

卧龙区首家专业小额贷款公司,公司注册资本1亿元,以优化区域内产业结构为目标选择客户,为“三农”、个体工商户和中小企业提供小额、分散的贷款服务,贷款余额为14733.63万,累计服务10331人次,对缓解企业融资难、企业逐步资本化、河南资本市场体系的健全起到关键性作用。③10



河南省白硕面业有限公司注重产品研发,生产的全营养挂面,远销福建、广东等10余个省,年产值超过1亿元。③10
本报记者 周建玉 摄

抓好“三秋”生产 确保丰产丰收



图① 宛城区高庙乡玉米丰收,农民们认真做好储备工作。③10 本报记者 周建玉 摄
图② 社旗县唐庄乡成立“三秋”生产帮扶队,帮助农民播种小麦。③10 特约记者 宋同杰 摄
图③ 卧龙区潦河镇六福石种植专业合作社4000多亩石棉丰收。③10 通讯员 陈辉 吴宁 摄



福之地·乡村合作社: 创建农村电商新模式

本报记者 方超 王蕾

日前,记者随同“福之地·乡村合作社”董事长阮庭成,见证了镇平县侯集镇王官营村张新两年来品质最好的一季广东菜心。

2013年,张新承包了1000多亩土地种植广东菜心,但品质一直不高,始终卖不上好价钱。今年8月份,“福之地·乡村合作社”用生物技术对他的广东菜心进行改良试验,在短短的20多天时间里,菜心的糖度提高了两个点,口感、品质也超过了现在市场上最热销的产于宁夏的同类产品,这让张新喜出望外。

记者在采访中得知,让张新与生物技术结缘的是“福之地·乡村合作社”。用生物技术对农产品进行改良提档,只是“福之地·乡村合作社”用服务铺路、以电商手段带动农村农业产业发展的一个缩影。

据悉,“福之地·乡村合作社”是由深圳广电集团和南阳电视台共同打造的服务“三农”的专业机构,它旨在利用电视媒体的资源,建设线上电视宣传,线下产业服务,并建立一个集农村电商、金融、产业保险于一体的具有南阳特色的大农业电子商务公共平台。2014年12月至今,“福之地·乡村合作社”已在南阳市发展村级加盟社280多家。

对于电商来说,农村地区是最后的,也是资源最雄厚的一块市场。近年来,阿里、京东等都将发展农村电商作为发展战略,并砸下巨资开拓这块市场。然而,这些起家并发达于城市的电商,在农村这块市场上遇到了“水土不服”的问题,其势头强劲但持续难料,其关键问题是他们套用城市的经营模式来设计经营农村电商,用城市人的思维来为农民设计消费模式;但最关键的是没有做好农村商品的上下行结合,没有做好农村产业链,没有赢得农民的信任。

记者在采访中了解到,“福之地·乡村合作社”从成立之初就确定了“服务铺路,产业带动,推进农村电商发展”的发展理念,切中了农村

核心提示

如今,“互联网+”与所有传统产业相融合,形成了新的业态,新的发展状态,新的发展要求。近年来,市委、市政府高度重视电子商务工作,印发了《南阳市人民政府关于加快电子商务发展的实施意见》和《南阳市推进电子商务发展三年行动计划(2015-2017年)》,编制了《南阳市电子商务发展规划(2015-2020)》,明确了我市电子商务发展的思路方向、工作重点和保障措施。通过引进,“京东商城”、“上海大宗农产品网”、“苏宁易购”等知名龙头型电商平台已入驻南阳;通过培育,“楚汉网”、“张仲景健康养生网”、“掌上全城”等一批本土电商平台逐步发展壮大;想念食品、张仲景大厨房、月季基地等一批传统企业电商应用初具规模。

大众创业、万众创新的时代来临了,发展电子商务已成为不可抗拒的潮流,是大势所趋。为了推动我市的电子商务工作,本报自今日起开辟专栏“电子商务在南阳”,宣传一批电商企业典型及电商园区,迅速掀起大众创业、万众创新的热潮,推动电子商务发展不断实现新突破。

电商发展的要害。在组织架构上,他们设立南阳总社,县级设中心社,村级设卫星社。各个卫星社服务好周围群众的生产,扶持带动一村一地的产业发展,农产品通过平台直接对接大宗农产品的采购商(包括大型的贸易商和城市商超等)进行销售,农业生产者也能通过平台直接与农资厂商对接,缩短贸易链条。另外,他们自身的五大职能,恰恰能做好农村商品上下行的结合,做好了农村的产业链,赢得了农民的信任,其做法是农村电商的模式创新,在农村电商发展中切中了要害,占得了先机。

说起这五大职能,阮庭成如数家珍:

电视台的通联社:乡村合作社加盟社作为南阳电视台的通联社,卫星社社长为电视台提供新闻线索。

农业科技的服务站:乡村合作社组成了一个包括南阳、台湾、日本等地的各领域农业专家的专家库,专家团队通过卫星社深入到田间地头,为当地的老百姓提供农业技术服务、病虫害防治指导,电视台记者随行采访并制作出专题节目播出,对广大观众进行技术指导,引导农民科学种田,帮助农民增收、增收。

农业产业的服务中心:帮助当地做好农业产业化布局。在农业产

业化发展中,电子商务是工具,是促进剂,关键基础还是农业产业。他们利用互联网建立南阳区域农业信息大数据库,利用信息化手段为农民提供技术支持,帮助农村做好农业产业化布局,链接经济发达地区为大宗农产品销售搭建一个产供销平台,尽最大努力帮助老百姓解决农产品销售难的问题,推动农业良性循环发展。目前,他们已经建立了各个卫星社农业情况数据库,对土地普查建档,建立农产品试验基地,进行深港大宗农产品采购商对接。

农民创业的指导站:启动了“千村万户培训计划”,主要是对农民创业的培训、辅导,为农民朋友推荐成熟的农业产业经营模式、传授科学务实的农业经营理念、技能。

优质农产品的销售终端:搭建集采平台,以团购价为农民提供优质产品。利用平台收集农民的需求,直接与可信赖厂家对接,减少中间环节,利用集中最大的优势,争取更好的价格,以及付款周期等商务条款,为农民带来实惠。同时全程订单可

视、物流配送过程可视,为农民朋友提供货真价实的产品、快捷的物流配送、完善的售后服务,让农民朋友买得放心、用得舒心。

阮庭成说,在履行好以上五大职能的同时,“福之地·乡村合作社”还着力构建金融服务平台。农村金融是一种包括资源、工具、渠道和技术在内的体系。从源头到餐桌的供应链金融是未来的发展方向。将贷款以农资产品的形式发放给农民,建设农村小额贷款平台,通过与农村信用社等金融机构合作,在农民进行农资采购订单时,可以获取相应的贷款支持,由小贷公司进行风控和审批流程,等收成后贷款到期还款。

同时,利用“福之地·乡村合作社”金融平台让农民的信用状况通过大数据分析做到可识别、可认定,让银行更进一步简化办贷流程,快捷、准确地把贷款投向诚信可靠的农村客户,破解三农领域产前缺资金的难题。配合“福之地·乡村合作社”线上、线下平台向农民宣讲三农政策、生产经营技术,并且注重对特色产业生产技术的培训和典型致富案例的分析,为千家万户农民搭建对接市场的大通道,解决他们产后的市场问题。

如今,“福之地·乡村合作社”已经建成并服务南阳广大农村及农民的线上网络平台、线下服务平台、农村金融及保险平台,下一步他们将以南阳市为试点,第一年发展卫星社800家-1000家,第二年全省铺开,第三年全国布点,打造一个集产前信息服务、产中技术指导、产后市场服务的全过程、全方位、全领域的三农电子商务平台,线上与线下结合,实现电子商务落地和本地化,做好农业生产服务,并依托农业大数据服务大宗农产品采购商,创造出一种南阳电商新模式。②7



担当社会责任 助力小微企业成长

□王胜利

中行南阳分行围绕总行提出的“担当社会责任,做最好的银行”的战略目标,秉承“以客户为中心”的经营理念,以担当地方经济发展为己任,加大融资支持力度,切实解决小微企业融资难、融资贵问题。截至2015年9月末,我行小微企业贷款累计投放近30亿元,服务的小微企业客户数累计达到700户,有力地支持了当地小微企业发展和经济建设。同时,在服务地方经济、支持小微企业中持续发展,创造了良好的社会效益,在南阳同业中树立了卓越的企业形象。

以“网点下沉”为抓手,持续推动条线服务机制。我行率先在全省中行系统成立中银信贷工厂,在各支行配置专职客户经理,运用“信贷工厂模式”,满足中小企业的融资需求,切实支持中小企业的发展。中国银行南阳分行于2009年成立中小企业部,承担中银信贷二级工厂的职能,配置专人专岗建立集营销、审批、管理、服务于一体的工作模式,同时单列信贷计划,通过全方位的培训不断壮大条线人员队伍。发展至今,已设有10余个钻石营销团队,由50余位客户经理组成了一支高素质的小微企业营销服务队伍,分布于32家支行及二

级网点。以破解小微企业“担保难、抵押难”和批量营销为核心,持续推动产品创新机制。为加大对小微企业金融支持力度,我行组织客户经理深入市场,研究客户,围绕解决中小企业担保难、抵押难问题。南阳分行还研发了有针对性的授信产品20余种,如网络通宝、新农通宝、林业通宝、茶叶通宝、互助通宝、香菇通宝、金玉通宝、退税通、再保通、专利贷、创业贷等,通过渠道创新、品种创新、行业创新,全力满足客户的金融需求,提升服务水平,有效地缓解了小微企业融资难、担保难问题。我行充分发挥海内外一体化经营优势,积极参加法国“中银全球中小企业跨境投融资综合服务”活动,根据小微企业跨境合作的特征,事先开展大量工作,经过多重挑选行业对口的目标企业,通过搭建信息库、客户配对、网上“相亲”、对接面谈、现场考察“五步走”方式,提高参会企业的洽谈成功率。并在现场对接时,为国内外的企业提供

集工商税务、法律、会计、翻译等一站式的服务。2014年以来,已经成功推荐多家我市小微企业参加中德、中意、中美、中法、中荷、东盟等活动,以绩效引导和容忍度,推动营销激励机制。

以“五位一体”风控模式推动风险内控机制。银行的风险防控能力决定了支持小微企业的规模性、有序性和长期性,我行高度重视小微企业风险管理,强调“五位一体”的全流程风险控制和主动风险管理理念,坚持“强化情景分析、源头防范风险;做实贷款三查、流程控制风险;建立主动压缩退出,有效化解风险”的原则;建立反欺诈工作机制,创新小微企业金融服务承诺书,公布服务监督电话,防止发生道德风险,保证小微企业业务健康快速发展。同时积极探索通过科技系统实施智能化贷后管理,对同质客户实施批量贷后管理的新模式,以缓解当前客户规模迅速扩大带来的贷后管理压力。
(作者系中国银行南阳分行行长)

加大帮扶力度 促进小微企业健康发展

□张中歌

近年来,建设银行南阳分行积极转变经营理念,充分发挥“小企业信贷工厂”的优势,助力小微企业做大做强,全力支持地方经济建设,小微企业贷款连续4年保持贷款余额同业领先,累计投放小微企业贷款近50亿元,保持在“同业中、系统内”的领先地位。

今年以来,我行小微企业贷款累计投放9.3亿元,小企业客户达到232户,较去年新增37户。面对经济下行的压力,我行将继续发挥国有大型商业银行金融服务主渠道作用,坚持不借贷、不抽贷,加大对小微企业帮扶力度,促进小微企业健康发展,为我市经济转型升级发展不遗余力。

加强银政、银担合作,打响优势品牌。建行小微企业“助保贷”业务通过建设银行与政府、工业园区管委会、商圈管理方、协会商会等联合搭建“助保贷”服务平台,由担保金和风险补偿金共同作为增信手段,并对资金池进行10倍放大,为建行和助保金管理机构共同认

定的优质小微企业群体发放贷款,单户最高额度可达2000万元。
今年以来,我行先后与浙川、内乡和方城县政府签署了“助保贷”业务合作协议,成功搭建“助保贷”业务平台3个,进一步促进了“助保贷”业务发展。截至8月底,我行已累计搭建“助保贷”平台5个,实现新投放23户,金额12290万元,均为新增客户。“助保贷”成为我行支持小微企业、实现银政企多赢的卓越品牌,我行将继续加快“助保贷”平台建设,更好助力企业发展。

此外,大部分小微企业缺少抵押物,极大制约了其融资能力,针对这一情况,我行加大与具有政府背景的担保公司的合作力度,已与南阳市中小企业担保公司、邓州市中小企业担保公司签订合作协议,为贷款投放新增客户再添新方式。

加快“五贷一透”大数据产品发展,拓宽服务渠道。“五贷一透”大数据产品由“信用贷”、“善融贷”、“创业贷”、“税易贷”、“政府采

购贷”和“结算透”组成,主要基于客户在金融机构的结算量,通过筛选确定目标客户,贷款手续简便,能够有效解决企业担保难的问题。我行小企业业务中心通过媒体宣传等办法,努力推广大数据产品。截至目前,“五贷一透”大数据信贷产品累计投放59笔,投放金额6126万元。“五贷一透”产品成为我行开拓小微企业贷款的新路径。

加强同小微企业园区对接,实现企业“批量合作”。为提高对小微企业的服务效率,近年来,我行先后与内乡县、镇平县、方城县产业集聚区以及南阳市光电孵化园等产业基地联合开展了多场批量化营销活动,同时加强与商会的对接,与镇平玉雕协会建立了良好合作关系。我行将继续深入产业园区,切实解决小微企业融资难的问题。

小微企业作为经济发展的助推器,承担着缓解就业压力、增长财政收入的重要责任。建设银行作为国有商业银行,始终注重主动承担社会责任,在国内经济形势下行的大环境下,我行将一如既往地支持小微企业发展,与企业一道抱团取暖,帮助企业渡过难关。
(作者系建设银行南阳分行行长)

“第四届小微企业金融服务宣传月”系列宣传之二

南阳银监局 南阳日报 联办