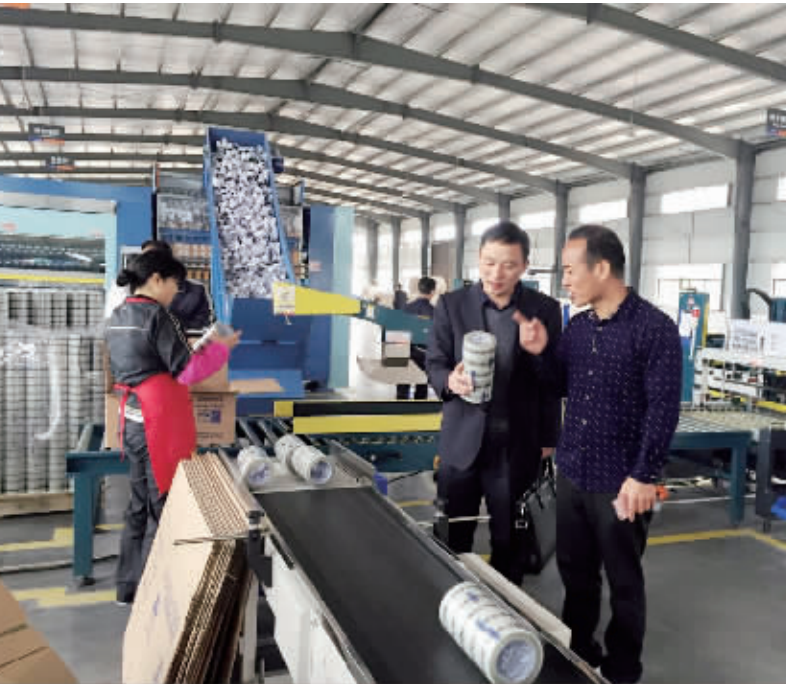


建行祁东支行投放近 3 亿元支持归阳工业园建设，为园区企业累放“助保贷”1.58 亿元,助力企业轻松融资，目前园区企业已进入良性运营轨道——

4 亿余元为归阳工业园助跑

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 文新华



归阳工业园内生产的胶带已获得诸多品牌商认可

4 月的祁东归阳工业园四处涌动着春的气息，一排排现代厂房鳞次栉比，厂房里热热闹闹的生产正在进行中……

这里，在祁东县委、县政府的大力扶持下，在建行祁东支行等金融机构的大力支持下，园区每天都在发生变化。近年来，祁东建行投放近 3 亿元支持园区建设，为园区内企业累放“助保贷”1.58 亿元，帮助企业轻松获得融资，有力支持了园区建设和招商引资。目前，园区企业已进入良性运营轨道，建行也没有一笔不良贷款，实现双赢。



祁东县金融机构一方面依托助农终端支持农村电商发展，一方面采用“分贷统还”方式为企业贷款,帮助发展电子商务——

让农产品搭上“互联网 +”快车

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 何源 谭娟

近年来,祁东农村电商快速发展,逐步改变了农村地区一贯以来的交易方式和支付环境,也改变了银行在农村的金融服务。瞄准农村电商发展的好行情,祁东县农村信用联社(以下简称“祁东联社”)积极构建线上电子化服务网络,布放助农服务终端帮助村民实现“农产品进城,工业品下乡”,还用“分贷统还”模式为龙头企业发放贷款,在帮扶贫困户的同时助力企业发展电商。与此同时,农行祁东支行不断拓展惠农通功能,与祁东县农民伯伯电子商务公司签订全面合作协议,做大做强电商平台。

祁东联社多种方式支持农村电子商务发展

提起祁东农村电商,新丰果业要算“老手”了。早在 2005 年,该公司尝试跨界电子商务,网上主页曾先后四次改版,2012 年正式组建电商产业部,探索进行 SEM、SNS 及各大专业平台电商推广。

据该公司电商经理刘小伟介绍,早年主要侧重于平台建设与推广,这两年才显现效益。去年,他尝试将枣果做精装版,每盒 1.25 千克装,售价 128 元。定位为都市白领为主要客户群体后,这种个头以 8 克以上为标准,个头均匀、色泽鲜艳的枣果极受欢迎,在平台上销售 360 万元。

“我们的酥枣在湖南省电商扶贫展销活动中还获得销量冠军。”刘小伟说,有赖于祁东联社采用“分贷统还”方式为新丰果业发放贷款,在帮贫困户解决就业、享受分红的同时,还助推了电子商务平台的发展。

无独有偶。祁东联社以同样的方

近 3 亿元贷款投放，园区建设如火如荼

归阳工业园地处湘江中上游，泉南、祁永、娄衡高速，湘桂高铁、S317 线等国、省道穿园而过，湘江千吨级货运航道通江达海，交通区位优势明显。

2009 年 7 月，归阳工业园正式奠基，根据产业规划，将形成以食品加工为主导产业，同时兼顾发展电子、信息、机械加工、新材料及生物医药的产业发展模式。2015 年，被纳入省级园区管理平台。



祁东县金融机构一方面依托助农终端支持农村电商发展，一方面采用“分贷统还”方式为企业贷款,帮助发展电子商务——

让农产品搭上“互联网 +”快车

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 何源 谭娟

为吉祥食品发放 1300 万元产业扶贫贷款。2016 年,该公司在阿里巴巴平台上销售黄花菜突破 4000 万元,让祁东黄花菜“飞”入更多都市人的餐桌。

记者采访中还了解到,祁东联社联袂电商渠道设立助农金融服务站,把服务站作为小额支付结算、金融消费者权益保护和扶贫政策宣传的综合平台建设。

在白鹤街道办事处花塘村农村淘宝服务站,站长周胜平告诉记者,去年 12 月,祁东联社在这里布放助农服务终端,农民可以网上缴费、存取款,家里的蜂蜜、红薯粉、菱角、土鸡蛋在农村淘宝服务站售出去后,也能很快拿到现钱。去年,该站为农户卖了 3000 斤红薯粉,其中最大一户就单卖了 1000 斤。

祁东联社电子银行科技部经理周文亚告诉记者,目前该联社已安装了 50 台助农终端。在农村电商交易中,可以通过它转账,单笔 2000 元,每天最多可达 1 万元。据统计,电商交易量已有 9279 笔,金额达 307 万元。

农行“惠农通”助推农村电商做大做强

“有了惠农通,乡亲们网上购物、网上销售农产品方便多了!”祁东县洪桥镇曹西村村民何助高兴地说。

何助是祁东县农民伯伯电子商务有限公司的一家经销商。去年进驻后,他在网站上提供自己经营的农产品。由于网站支付功能仅限于第三方支付,乡亲们接受程度不高,效果不是很好,农行“惠农通”与“农民伯伯”电商服务站

早在园区动工建设时,建行祁东支行就对园区进行大手笔信贷投放。该行为园区投入资金 2.95 亿元,其中标准厂房建设资金贷款 2 亿元,去年为祁东经济开发区建设投资有限公司的归阳污水处理厂项目贷款 9500 万元。目前该行正在为祁东县归阳粮食购销有限责任公司办理贷款 980 万元。

在祁东建行的大力支持下,目前归阳工业园已有 49 家企业签约入园。祁东明鑫实业有限公司、湖南万祺科技有限公司、湖南尚鑫新材料科技有限公司等 14 家企业已建成投产,年生产总值达 30 亿元,每年税收约 1.4 亿元。五个“园中园”(湘南机电园、台湾工业园、不锈钢产业园、新材料产业园、食品加工园)已成雏形。

由于归阳工业园基础设施和投资环境的日趋完善,2016 年 12 月,中国智能手机发展 10 年高峰论坛在归阳工业园举行,其中不乏 Apple、三星、富士康、比亚迪、复旦大学等高端品牌、研发企业和高等院校参加。

1.58 亿元“助保贷”助力企业轻松融资

在归阳工业园内,湖南万祺科技有限公司生产的胶带被唯品会、顺丰快递、加多宝、王老吉等诸多品牌看上,很快确立合作关系。

“怀胎十个月零一天,生出来了,没有建行的‘助保贷’,可没有这样的速度。”该公司管理人员陈立帮介绍,厂房自 2015 年 8 月 8 日建立,2016 年 6 月 9 日就落成开工,自动工起就与建设银行祁东支行打交道,贷款 980 万元。

建行祁东支行行长何永红告诉记者,落户归阳工业园处于成长期的企业,受土地、建设、房产等手续不完善影响,企业融资常因担保不够而被银行拒之门

外,由于缺乏足额抵押物,经常面临融资困境。而申请“助保贷”后,企业只需提供贷款额度 4% 的助保金(贷款还清后退 2%)及 40% 抵(质)押物即获得全额贷款,可随借随还,循环使用,灵活满足企业短、小、频、急的融资需求,减轻融资成本负担,促进企业发展。

“行长称我们为‘开荒牛’,最初一个人,现在员工有 50 余人。”陈立帮笑呵呵地与何永红说道,“二期工程可望年底开始,能进一步帮助解决就近就业,还请银行继续支持!”

与该行保持良好关系的不止这一家,“助保贷”惠泽园区众多企业。福鑫不锈钢管门业董事长周青平属于退伍军人创业,每产一吨钢材需要三吨钢材的资金周转,也是通过“助保贷”平台贷得 1450 万元。湖南尚鑫新材料科技有限公司已用“助保贷”贷款三次,目前贷款余额为 1200 万元。

“助保贷”在祁东的推行受到祁东县委县政府的高度重视,去年 8 月,该县将风险补偿金从设立时的 1000 万元增加到 2000 万元。

“助保贷”何以在园区如此受欢迎?园区相关负责人分析认为,申请“助保贷”业务比其他信贷业务更加快捷方便,仅需两周就可以完成贷款审批和发放,及时满足企业的融资需求,对于续贷企业,在贷款到期前,园区助保金管理中心采取提前审批企业贷款资格,符合条件后,在企业还清贷款当天或一星期内,即获得贷款,降低贷款过桥成本。

截至 2016 年底,建行祁东支行两年时间为园区 9 户企业发放“助保贷”贷款累计 15850 万元,贷款余额 8940 万元,目前助保金余额 2000 万元。“助保贷”成为政府金融创新和招商引资一张名片。



祁东联社在农村布放的助农终端深受农民喜爱

对接后,大大解决了何助的难题,现在乡亲们在网站上看中商品后,服务站商户帮助客户下单,客户再利用惠农通交易转账付款给商户,大大提高了网站交易量和乡亲们参与度。自从开通“惠农通”一年时间以来,何助商户经销点通过惠农通结算的交易量为 1812 笔,金额达 230600 元,交易金额占该服务站交易量的 70% 以上。

“惠农通”不仅可以帮助乡亲们购物,还能帮助乡亲们赚钱。以前农民种植黄花菜主要是通过集市卖到市场,或者低价每斤 20 元左右卖给收购商。有了“农民伯伯”网站后,乡亲们可通过网站经销点代购,每斤以 35 元卖到

全世界。如何将网上卖出的钱转给农户一直是制约该项业务发展的瓶颈,“农民伯伯+惠农通”解决了这一问题,可直接帮助农民线上销售,线下收款。目前,通过“惠农通”付款,农民伯伯经销点总计帮助 8000 余农民每月销售黄花菜金额达 2600 元/人。

记者了解到,祁东县农行已与农民伯伯的 68 个商户交易点全面合作,并引入农行“E 农管家”等一系列电子支付渠道,助推农村电商做大做强。

今年一季度,祁东县农行惠农通交易笔数为 48.47 万笔,是去年全年交易笔数的 2.2 倍,跃居市农行系统第一名。实现中间业务收入 21876 元,同期增加 11932 元。

办理介质:长沙银行芙蓉借记卡、存折、e 钱庄 e 账户均可办理。

办理渠道:长沙银行网点柜面、网上银行、e 钱庄均可办理。

3、怎么取呢?
随时支取、马上到账
4、还有什么优点呢?
0 风险:快乐智存·随心取 & 快乐智存.随手存均属于储蓄存款,享受存款保险制度保障。

0 费用:没有任何费用。

生活中总有一些抓狂的时刻~
存了三年的定期,还有两月到期,有急事必须提前支取,定期收益变活期,损失有点大,蓝瘦~

怕遇事儿,留着钱备用,结果完全木有,看着卡里的活期利息,香菇~

现在,完美的解决方案来了——
BCS 部落最强存款神器
快乐智存·随心取 & 快乐智存·随手存
1、这么棒的神器,怎么存呢?

起存额度低,智能管理
快乐智存·随心取:单笔 1000 元起存,上不封顶,不设存期,最长可持有 5 年,自主按笔存入,满 5 年后进入新一轮计息周期。

广告

长沙银行智能存款如何“智”造快乐？

快乐智存·随手存:首次办理需要签约,签约后活期余额大于留存金额 500 元的部分自动享受智能计息。
2、怎么办理呢?
开通便捷,渠道多样

衡阳市金融信用信息服务中心(筹)

Hengyang Financial Credit Information Service Center

金融

衡阳市人民政府金融工作办公室
中国人民银行衡阳市中心支行
中国银监会衡阳监管分局
衡阳日报社
衡阳市金融信用信息服务中心(筹) 主办

为中小微企业提供“一站式”融资服务

地址:衡阳市高新区天台路33号(衡阳日报社办公楼西侧一楼) 服务热线:8888103

商业银行何种情况能查询个人信用报告？

■通讯员 禹晖

易女士因单位人事调动,需查询个人信用报告,想偷偷找在某商业银行的朋友代查信用报告。朋友告诉她,商业银行在无业务办理需要的情况下,没有权限查询信用报告,建议易女士到人民银行所设网点查询。易女士将信将疑,是不是朋友嫌麻烦故意找了说辞?

在易女士就近查询的网点,人行工作人员告诉她,正如上述商业银行员工所说,商业银行查询信用报告有严格的法律、制度规定。《征信业管理条例》规定,向征信机构查询个人信息的,应当取得信息主体本人的书面同意并约定用途。《个人信用信息基础数据库管理暂行办法》规定了查询的用途:

- (1)审核个人贷款、贷记卡、准贷记卡等业务申请的;
- (2)审核个人作为担保人的;
- (3)对已发放的个人信贷进行贷后风险管理的;
- (4)法人或其他组织的贷款申请或其作为担保人,需要查询其法定代表人及出资人信用状况的。

其中,第(3)种用途,即商业银行查询信用报告用于“贷后风险管理”的,该银行可经您一次

授权在信贷业务结清前依据需要进行多次查询。对于其他三种用途,您的一次授权,商业银行只可查询一次。

商业银行查询的信用报告为“银行版”信用报告,不展示除查询机构外的其他贷款银行或授信机构的名称,目的是保护商业秘密,维护公平竞争。

本提醒,信用报告含有许多个人信息,请妥善保管。如您同本例易女士一样,需将信用报告交给他人使用,建议您与使用者书面约定用途。如果您认为征信机构或者信息提供者、信息使用者侵害了您的合法权益,可以向当地人民银行征信管理部门投诉或直接向人民法院起诉。



三湘征信

中信银行与 ofo 签署战略合作协议

开启共享经济迭代合作模式

“中信银行和 ofo 小黄车一样,都致力于让世界没有陌生的角落。”4 月 13 日,中信银行副行长郭党怀在双方全面战略合作发布会上这样说。在他看来,ofo 小黄车努力使人们的出行没有陌生的角落,而中信银行长期以来推动普惠金融,以金融产品和服务没有陌生的角落为目的,正是因为理念上的一致,双方决定开启全面战略合作,使共享经济的生态圈更加丰富。

中信集团业务协同部总经理苏国新介绍说,中国“十三五”规划中提出了“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,创新也一直是中信集团至为宝贵的优良传统和文化基因,而中信银行一直是集团创新基因的传承者与践行者。中信集团全力支持中信银行与 ofo 小黄车以实际行动践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,也支持中信银行与更多领先的市场创新企业合作共赢。

郭党怀表示,2015 年,中信银行制定了三年战略规划,确定了建设“最佳综合融资服务银行”的战略愿景,随着技术迭代速度的加快和新兴产业的不断出现,中信银行在自身创新基因的推动下,不断创新产品和服务,同时与越来越多的创新性公司合作,共同推动社会的进步。中信银行希望借助这样的合作,将普惠金融的产品与服务,以共享经济的模式传递到更多的角落,传递给更多的人。

中信银行与 ofo 小黄车以实际行行动践行“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念,也支持中信银行与更多领先的市场创新企业合作共赢。

郭党怀表示,2015 年,中信银行制定了三年战略规划,确定了建设“最佳综合融资服务银行”的战略愿景,随着技术迭代速度的加快和新兴产业的不断出现,中信银行在自身创新基因的推动下,不断创新产品和服务,同时与越来越多的创新性公司合作,共同推动社会的进步。中信银行希望借助这样的合作,将普惠金融的产品与服务,以共享经济的模式传递到更多的角落,传递给更多的人。

作,具有迭代意义:是从理论,战略到经营模式,甚至到社会公益层面的全面合作。

作为全球第一个无桩共享单车出行平台,ofo 小黄车首创了“无桩单车共享”模式,通过连接和共享自行车的理念,为用户提供更便捷高效、更绿色环保的出行服务,有效满足用户“最后一公里”出行需求。自 2015 年 6 月上线以来,ofo 已成为国内规模最大、覆盖最广、市场占有率最高的共享单车平台,已连接了超 250 万辆共享单车,为全球 53 座城市超过 3000 万用户累计提供了超 5 亿次出行服务。

据了解,中信银行与 ofo 小黄车将共同发挥各自优势,向双方客户提供广泛而有效的金融产品和服务,并积极探讨其他创新业务领域,合作内容包括但不限于押金监管、支付结算、跨境金融、资金托管、授信支持、联名借贷合一卡、市场营销、公益活动等。其中,中信银行将针对 ofo 小黄车骑行客户量身定制专属借贷合一联名卡,符合中信银行信用评级条件的联名卡新客户可享受 99 元押金骑行 ofo 小黄车,联名卡同时具备借记卡、信用卡功能,可以实现客户联名卡内资金的生息、理财等功能,并为骑车人免费提供人身意外保障保险,提供全方位、多层次的金融服务。

同时,双方将携手助力社会公益,中信银行与 ofo 小黄车共同出资成立“温暖每个角落”公益基金,双方合作每新增一个联名卡客户,中信银行和 ofo 小黄车将代表客户捐出 1 元钱,专项用于帮助贫困地区孩子读书、上学,走出大山,看到更精彩的世界。

(中信银行衡阳分行供稿)