

通过支持龙头企业走产业扶贫路线、培育政府主导的乡村振兴战略产业、扶持“自主脱贫示范户”等措施，带动贫困人口走上脱贫“快车道”，请看——

# 衡山农商银行的“扶贫故事”

■文/图 本报记者 张建新 通讯员 周智贤



衡岳中药的车间里，工人忙碌着药材切割

在衡山，种一亩白芨可让一家人脱贫；在衡山，鱼儿和水稻一起生长，猪住在空调房里，这些不常见的现象帮助了部分贫困户“摘穷帽”；在衡山，有的贫困户靠扶贫小额信贷资金一跃成为衡阳市“自主脱贫示范户”……

以上这些记录了衡山农商银行积极投身精准扶贫的工作。近日，记者在该县采访中挖掘了该行的“扶贫故事”。

## “输血”龙头企业，激发“造血”活力

甄选、切割、加工、包装……初冬时节，湖南衡岳中药饮片有限公司的各生产车间一派繁忙的景象。

这家位于衡山县开云镇八里村的企业，短短四年已从乡镇企业蓬勃发展为省级龙头企业。而追溯其从无到有、从弱到强的发展史，离不开本土银行——衡山农商银行的大力支持。

该企业董事长刘洪亮学医药出身，在医院上了几年班后返乡创业，起初经营了一个药房，见效益不错，心想衡山县盛产白芨和黄精，便开始筹建中药饮片厂，投进所有积蓄还差钱，从衡山农商银行贷得120万元。2014年公司成立后，企业慢慢壮大，该行将授信增至500万元，当企业取得药品生产许可证后，授信额度被提升至3000万元。2016年企业新建厂房缺资金，该行兴城支行发放贷款1854万元。

“从120万的额度顶格发放，到现在授信3000万元，我的厂房从几百平方米到现在一万多平方米，我们是衡山农商银行一手扶持壮大的。”刘洪亮与人合伙将企业做强了，并未忘记带领乡亲们致富。通过“公司+

基地+农户+合作社”的运作模式，大力实施订单农业，降低了农民种植风险，累计为农民增收5000万元以上，惠及农户4000余户，其中包括745户2519名扶贫对象，主要来自东湖镇团山村、岭坡乡潮水村。

记者了解到，该企业为贫困户提供药材种植和监管技术，并实行保底收购，种一亩地白芨，能有八万元收益，完全能让一户人家脱贫。

“下阶段还要扩建厂房，确保现有客户的需求量，不让业务受限，没有银行的支持，资金是周转不过来的。”刘洪亮介绍，该公司目前年生产能力在5000吨以上，基本涵盖所有的中药普通饮片，企业产品销售额稳居全省第三，年纳税额达300万元。近两年企业成功申请发明专利4项，衡山农商银行正在与其洽商专利权质押合作事项。他也希望，能有更多资本渗入，早日升级成为国家级龙头企业。

衡山农商银行信贷管理部总经理睦地冬告诉记者，为龙头企业输血，再激发其“造血”活力，是该行贯彻产业扶贫政策的一大举措，该行已先后支持了衡岳中药、金叶养殖、逢缘草艺等20家龙头企业，累计发放贷款1.8亿元。

## 培育特色产业，带动产业扶贫

在长江镇侨兴村，种粮大户罗绍祥的仓库里仍然堆积着黄澄澄的稻谷。今年粮食收购方式有变化，500吨谷子压在仓里，靠他想方设法去销售。

“如果没有烘干机将这些谷子烘干，那谷子都会发霉，我估计血本无归了。”罗绍祥种1400多亩地，今年收成700吨，往年这时候早就销售一

空了。

罗绍祥的妻子胡双林是当地有名的“能人”。两口子成家后，胡双林当选为侨兴村妇女主任，看着年轻人都外出打工，她说动丈夫把闲置的农田承包过来，资金不够，就找衡山农商银行贷3万元，一年就还清了。

夫妻俩的脑子一转动就停不下来，筛选600多亩良田发展稻鱼共生模式，又选了一部分水源不好的田地种皇竹草养牛。一来，牛粪可以肥田，还能在禾苗初长期做鱼食；二来，鱼儿在田间生长，稻子就不会有农药、化肥污染，米质有了保证，鱼肥了又可增一笔收益；三来，稻子收割后，稻草可供牛吃。这样的“循环经济”算盘下来，着实增收不少。

“一亩地可以养稻花鱼200斤，最少纯收入1000元。”胡双林向记者介绍，田地里的事一多，必然要请人来劳作，村里那些贫困户是首选，每年她要帮助40余名贫困户在家门口就业，每人最少有1万元劳务收入。

2016年，夫妻俩从衡山农商银行贷了18万元，购买烘干机，再也不用为晒谷子发愁了，也帮周边种粮人解决了麻烦。

衡山农商银行业务发展部总经理邹治丹介绍，像绍祥农业这样的新型农业经营主体，该行还支持了包括种植沃柑、席草、油茶、冬枣等政府主导乡村振兴战略产业，在各乡镇形成特色产业贷，直接带动全县建档立卡贫困户3500余户、贫困人口15000余人脱贫。

## 鼓励“抱团发展”，力促“要富一起富”

东湖镇坪田村贫困户李伯祥，父母离世早，妻子身体不好，一家人一直在贫困线下徘徊，他总想找个法子脱贫。他开始想到的是种油茶，一口气租了70亩地，在衡山农商银行贷得3万元信用贷款。油茶种下去了，人闲下来，于是琢磨着再做点事，他把想法跟村中其他几个兄弟一说，六七个人一拍即合，决定一起养猪。衡山农商银行得知这几人的想法，立即决定支持，为其发放信用贷款25万元。

“穷怕了，就有种决心，哪怕借高利贷也要把猪场建起来，然后靠勤劳的双手致富。”李伯祥和他的伙伴成立了小路冲生态生猪养殖专业合作社，加盟了海大集团，由对方提供生猪和饲料，养到出栏再按订单价出售给对方，算起来能赚150—200元/头。这就意味着，在没有市场销路的前提下，养得多赚得也多，离脱贫的目标也越近。目前，该合作社存栏500头猪，到年底即可出栏，他们琢磨着再建二期猪舍。

“对他们这些合伙创业、且有稳

定销路的，我们是鼓励并支持的。”衡山农商银行东湖支行行长彭新林称，该行还支持了辖区一些贫困户养牛、养鸡，以此种方式发放贷款约70万元，力促贫困户们一起脱贫致富。

## 发放小额贷款，帮扶“自主脱贫示范户”

山路蜿蜒，小汽车加大油门爬上陡坡，驶进福田铺乡石东村旷中伟的门前。热忱的旷母倒来一杯热茶，招呼着来自衡山农商银行的朋友。不一会儿，旷中伟驱着他的新车赶回家中，一下车就忍不住向记者去看他喂的猪。

这位80后青年，原本在乡下做祭祀，老婆在家中务农，因母亲患病成为贫困户。不甘落后的他看中了养猪这一买卖，抱着试试看的心态从衡山农商银行福田支行贷款3万元。天道酬勤，他赶上了好行情，去年赚了好几万。尝到甜头后，他加大借贷额度至5万元，扩大养殖规模，前段时间，新一批生猪出栏后，净利润给他换回了一辆小汽车。

“扶贫小额贷款额度不高，虽然只有三五万元，但给我们的帮助很大。”腰包鼓了，旷中伟起早贪黑干得更起劲了。今年，他还被评为衡阳市“自主脱贫示范户”，在市里参会被当做典型推介。

据福田支行行长罗正阳介绍，该行已发放70万左右小额扶贫贷款，一些贫困户利用这笔钱在云南、长沙等地从事小本经营，均已实现自主脱贫。

记者自衡山农商银行了解到，截至今年10月底，该行累计发放扶贫小额信用贷款1392笔，累计金额4689.8万元，现有贷款笔数1130笔，贷款余额3657.32万元，扶贫小额信用贷款的发放，带动了数以千计的贫困户脱贫增收。

## >>> 采访手记

一天里走访4个乡镇4个村庄，全程270公里。

这一天，记者看到衡山龙头企业从小到大的蜕变，看到新型农村经营主体新鲜的发展思路，看到贫困户昂首阔步向前的姿态，看到所有人都在拔节生长。这是一家银行的担当，是一个县城奋发赶上的劲头。

这一天，记者接触到的扶贫、脱贫故事，不单是措施、数据，而是一个个鲜活的故事，是涌动在衡山这块热土上的蓬勃活力。这股活力，必将带来更多的丰收喜悦。



# 中信银行发布“环球一站通”出国金融服务平台

11月6日，中信银行在世界互联网大会上全新推出出国金融服务平台“环球一站通”。该平台可以提供“全球签”21国签证申请缴费、美国EVUS服务以及在线办理存款证明、交易流水等一站式综合出国金融服务，在第五届互联网大会首次亮相便引起众多关注。

## 一站通达 服务模式再升级

“环球一站通”在原有出国金融业务的基础上，从服务内容、客户范围、服务渠道、服务旅程、服务方式等方面营造了全新的一站式服务生态，服务内容更为综合，服务渠道更为灵活，平台服务面向所有互联网用户，基于大数据智能分析模型，可以为客户提供全流程、一站式的出国金融“智能套餐”服务。

该平台服务面向所有互联网用户，可以提供签证申请、缴费、进度查询、出国咨询等服务。中信银行客户可通过平台享受出国签证线上智能填单服务及签证服务费减免、快速办理、绿色通道等多重优惠。

平台为客户提供了“金融产品+出国服务+增值服务”的多样

化、集成化服务。客户可通过平台办理存款证明、结售汇、跨境汇款、外币理财等金融业务，也可通过平台办理21国签证申请、缴费，美国EVUS自助办理等出国业务，同时有机会获得特价机票、境外租车等优惠权益。

客户可以通过中信银行门户、微信银行、手机银行、微信小程序获取“环球一站通”线上服务，多渠道直达服务平台。同时平台与网点服务高效联动，客户可根据需要选择线上申请、预约，线下咨询、办理等一揽子服务。

基于大数据智能分析模型，平台为客户提供了全流程、一站式的“出国金融”智能套餐服务。如客户在线申请签证办理后，平台自动为客户推荐外币兑换、外汇理财、出行攻略等。客户在线办理5万、20万、50万不同规模的存款证明，可享受加拿大签证费用优惠和申请材料简化的绿色通道服务。

## 温暖随行 服务品质再升级

中信银行作为国内最早开办出国金融业务的商业银行，始终把客户放在首位，“环球一站通”平台为进一步提升客户体验，提出了权威保障更安心、多重审核更放心、专业服务更

贴心、一站直达更舒心的“四心”服务宣言，这也是平台对客户的郑重承诺。

“四心”即安心、放心、贴心、舒心，具体表现在平台以银行信誉为背书、以使馆授权为保障、以银行安全防控为基础，为客户提供安心服务；平台建立服务审核标准、全流程服务规范、智能风控保障客户信息、账户资产安全、为客户提供放心服务；平台甄选优质消费权益、全球资产配置产品、专业留学指导，为客户提供多维贴心礼遇；平台提供全渠道服务、全流程快捷办理，为客户提供便捷一站式舒心服务。

如今，中国人的足迹遍布世界的各个角落。旅游、留学、健康医疗、移民等多个领域的井喷需求催生了客户对于出国金融服务升级的强烈要求。中信银行坚守做一个有“大爱”的国有金融企业，立志做一家“有温度的银行”，为客户守护温暖，让客户在体验中信银行服务的过程中感受到心与心的连接。

## 开放共赢 服务生态再升级

“环球一站通”以用户场景和海量数据为基础，打造全面升级的合作伙伴模式，致力于从产品、场景、数

据、管理、品牌等维度打造可信、开放、高效、共赢的用户服务生态。

平台联合合作伙伴不断打造金融+非金融产品服务的组合、创新，与合作平台联动构建多维服务场景，实现更加广泛的联动获客+联合经营。在数据层面，平台通过与合作伙伴的联通，打造精准营销，构建高效、低成本获客+经营模式。在合作伙伴的选择上，平台严格准入机制、建立了标准化管理，与众多优质合作伙伴一起，建立高效的资源配置管理，开展强势品牌联合，推动产业发展，打造线上可信联合经营生态圈。

此次“环球一站通”平台在第五届互联网大会的首次亮相便吸引了众多观众的体验和媒体的关注。大会期间，中信银行向每天前10000名通过平台办理签证业务的客户，提供30元优惠活动，部分幸运客户可获得一次“全球签”21国中任意一国签证全免费服务。客户可通过关注“中信银行”微信公众号，输入“环球一站通”参与活动。

作为国内出国金融业务的领航者，经过20年的努力，中信银行已覆盖跨境结算类、外汇类、外币理财类、融资类、资信证明类、全球资产配置等七大类出国金融产品。

(中信银行衡阳分行供稿)



农发行衡阳市分行抓党建促业务——

## 前10个月净增贷款20亿元

本报讯(记者 张建新)记者日前自农发行衡阳市分行获悉，截至10月底，该行贷款余额200亿元，比年初增加20亿元，增幅11%，净增连续两年在全市银行业中排名第一。

据了解，该行今年严抓党建工作和业务融合发展，服务大局作用突出。截至10月底，全行贷款余额200亿元，占全市银行业贷款余额的11%，比年初增加20亿元，增幅11%，净增连续两年在全市银行业中排名第一；累放粮食收购贷款4.9亿元，支持企业收购粮食15万吨；投放中长期贷款44.8亿元，中长期贷款由2016年初的23亿员增加到目前的115.8亿元，占比从22.4%跃升至57.9%。该行党建促业务发展工作经验在省委《湖南工作》、省委组织部《湘组研究》以及《金融时报》《农

业发展与金融》等省级和全国权威媒体上进行了经验推荐。

近年来，该行严守“防止发生系统性金融风险”底线，因企施策，把主动防范化解金融风险放在更加突出的位置，在执行部署安排上态度坚决、行动迅速、效果明显，以雷霆万钧之势打赢风险防控攻坚战。今年以来，通过推进企业混合制改革，积极支持湖南绿海粮油大地泵业风险基金1575万元。今年3月和7月，新华社和《人民日报》等中央官方媒体分别以《看农发行支持实体经济的“衡阳样本”》和《立足因企施策 提升支农本领》为题争相报道，向全国宣传该行风险防控的“衡阳经验”。

衡阳中行快速响应支持民营企业发展号召

## 建立专业团队上门服务

本报讯(通讯员 彭年春)为贯彻落实习近平总书记民营企业座谈会上的讲话精神及中国银行发布的《支持民营企业20条》，衡阳中行近期通过上门服务、市场调研，向衡阳连运输送机械有限公司发放贷款600万元，切实解决该企业“融资难”问题。

自11月9日中国银行发布《支持民营企业20条》后，衡阳中行组织辖内客户经理学习，并从中选拔专业胜任、经验丰富的信贷人员，建立

了一支专业服务团队。在白名单企业基础上，信贷人员对企业开展上门走访和调研，了解了企业原料进入、技术加工、产品销售等全产业链后，及时为企业发放贷款600万元，打通了民营企业信贷需求对接的“最后一公里”。

下一步，衡阳中行将严格按照《支持民营企业20条》的要求，把“服务中小企业特别是民营企业”作为全行的重要战略定位，创新服务模式，支持和助力民营企业发展壮大，努力打造具有鲜明特色的为民营企业服务标杆银行。

衡阳农商银行：

## 加强集团客户授信业务风险管理

本报讯(通讯员 何翔斌)日前，为切实防范集团客户的授信业务风险，衡阳农商银行采取四大举措加强集团客户授信业务风险管理。

坚持五大原则。该行按照“谁授信、谁授信”的原则确定授信对象，确保授信对象和授信主体的统一，坚持统一授信原则、适度授信原则、预警原则、资本约束原则、共同清偿原则。

实行分类管理。该行把可持续发展能力作为集团客户准入的核心条件，根据集团客户法人治理结构、主要股东信用状况、与关联方的关联方式、经营风险程度、规模扩张的途径和速度以及行业信贷政策，实行区别对待、分类管理的信贷政策。

明确管理责任。集团客户授信的

主管机构为该行中小微企业服务中心，负责集团客户统一授信的限额设定和调整，同时负责其信息的跟踪收集和风险提示通报等工作。集团客户授信实行客户经理制，客户经理负责集团客户授信的日常管理工作。

强化账户管理。该行要求集团客户成员将基本账户开立在本行，其他账户尽量开立在本行，避免多头开户现象，以充分掌握其资金状况、经营情况、关联交易等情况。

据悉，加强集团客户授信业务风险管理有利于防范对集团客户多头授信、过度授信和不当分配授信额度，有利于防范不按公允价格原则转移资产或利润等情况，导致不能按时收回贷款本金及利息的风险。



11月25日下午，招商银行衡阳分行邀请该行金葵花客户学习制作口金包。活动从长沙邀请专业老师开设小课堂，吸引20余位客户参加，大家了解了口金包的文化与历史，亲手制作，体验别样优雅。 ■周琴 宋晓聪 摄