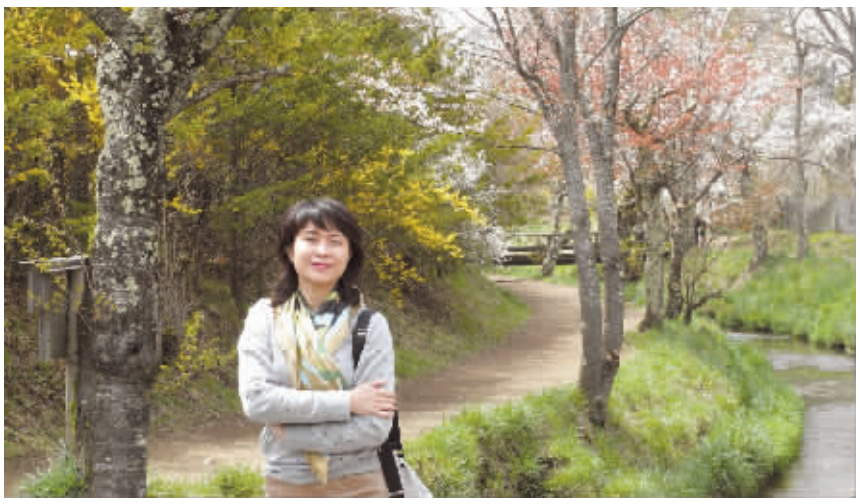
将更多的贷款投向中小企业

——专访招商银行长沙分行副行长欧阳俭

2002年，招行开始布局第一次转型；2009年，招行由“外延粗放型”向“内涵集约型”挺进，率先开始二次转型。

谈吐优雅、颇具知性气质的招行长沙分行副行长欧阳俭女士表示：“二次转型，中小企业金融业务是发展的一大重点。”曾分管过零售业务的她向记者坦言，如今分管批发业务的“乐趣”，在于可以见证、帮助更多企业成长壮大。



招商银行长沙分行副行长欧阳俭。

65%新增信贷投向中小企业

欧阳俭透露，招行长沙分行制定了“65%的新增信贷投向中小企业”的硬指标，对中小企业量体裁衣，推出“合身”的金融产品及服务。

为此，招行长沙分行建立了风险内嵌式的专营中小企业金融部。在原有中小企业融资品牌“助力贷”基础上，长沙分行创新性地推出了不动产抵押组合贷、核心企业供应商1+N账款贷、“增信贷”和“联保贷”等，专门服务于不同产业不同发展阶段的中小企业群体。此外，招行推出的融资租赁也受到市场青睐。

“将更多的信贷增量投向中小企业，既是社会责任所在，亦是为招行未来发展构筑更开阔的通道。”欧阳俭直言。

做企业的贴心“管家”

欧阳俭说，诸如“自主贷”、“订单贷”、“置业贷”、“担保贷”，以及增信贷、联保贷及不动产抵押组合贷打包成“组合拳”，是招行拓展市场的外在产品形态，而更核心的价值在于，招行还能提供一揽子综合金融产品服务，帮助企业梳理做好现金管理及财务规划，以兼得提高资金使用效率和更好把控贷款资金风险的双重效果。简言之，招行在转身做企业的贴心“管家”。

此外，招行长沙分行近日还在湖南率先推出一种全新的资金增值业务——“智能现金池”，它将企业短期闲散资金自动转化为更安全更高收益的债券型基金、货币型基金，在为企业现金管理工作带来便利的同时，又能利用闲置资金为其带来更高收益。记者获悉，已有多家公司成为该业务的受益者。比如，长沙某企业开通该业务，买入1000万元“招商现金增值”货币型基金，6天时间，即收获5100元，年化收益率达3.04%。

银企共赢是旨归所在

欧阳俭说，招行中小企业融资产品所秉持的正是“挑战、自省、奉献”的招行精神，为企业提供经营性资金的融资服务，激活中小企业“休眠”或“半休眠”资产。每次成功和一家企业达成合作，欧阳俭都会由衷的欣喜。

数据或许是最好的回答。至2011年8月末，招行长沙分行中小企业贷款占全部对公贷款的比重达三成以上，较年初增加近一成。中小企业贷款年增量占对公一般性贷款年增量的124%，贷款投向大幅向中小企业倾斜。■记者 刘永涛 通讯员 胡冉华

投资精英看好“瘦肉精检测卡”

本报讯 自从全国闹得沸沸扬扬的双汇事件后，上菜市场买肉，大家最担心猪肉里添加瘦肉精。如果有人发明一种检测器能够检验猪肉里是否含有瘦肉精，那大家通过仪器检测就能吃上放心肉了。

18日，在长沙市高新区管委会举办的《长沙软件园投融资项目对接会》上，瘦肉精检测卡成了当日大家感兴趣的话题。为了对创业者和中小企业提供实质性帮助，长沙市高新区管委会请来国内知名企业：达晨创投、险峰华兴、昆吾九鼎、美国富达等投资精英与中小企业创业者进行面对面经验交流，教中小企业者如何在激烈市场竞争中脱颖而出，做大做强自己。

长沙软件园区向这些知名企业推荐了省内知名的中国钢铁现货网、湖南妈妈网、安迪生物等优质项目。安迪生物公司负责人推荐了他们公司生产的瘦肉精等各种检测卡，让达晨创投、力鼎投资等业内精英眼前一亮，产生了浓厚的兴趣。当日下午，国内知名企业投资精英与中小企业者进行了一一对接。 ■记者 赵伟

开福区国税局开门请你来评税

本报讯 今年，长沙市开福区国税局办税服务厅开展“开门评税”活动。每季一个活动主题，先后开展了“千人评窗口”、“百名税干进千企、解难题”等主题活动，受理并解决群众咨询投诉问题120多个，对3名有服务投诉的干部进行了警示教育。并采取设置意见箱和电子测评系统、回访服务对象、推行网上评廉等方式，每季抽选到国税部门办过事、投过诉的纳税人和群众进行电话回访或实地上门回访，对督促整改发现的问题，纳税人满意度达99.12%。

■通讯员 彭斯斯 见习记者 雷昕

东莞银行长沙分行全力打造特色金融服务品牌

本报讯 2010年12月29日，位于长沙市芙蓉区芙蓉中路中国石油大厦的东莞银行长沙分行正式开业。不到一年时间，该行特色化的金融服务已赢得当地众多企业和居民的良好口碑，成为潇湘大地一支令人瞩目的金融生力军。

东莞银行成立于1999年，十二年来，东莞银行充分利用东莞地区良好的经济金融环境，稳健经营，经营业绩持续增长，目前总资产已超过1200亿元，主要业绩指标在全国同类行中位居前列，并先后荣获“泛珠三角经济区城市商业银行竞争力排名第一名”、“大型城市商业银行竞争力排名前十名”、“最佳品牌营销城市商业银行”、“2010中国十大最佳城市商业银行”、“最佳企业社会责任奖”等荣誉，而由该行冠名赞助的CBA篮球队东莞银行队亦获得“七冠王”的荣耀。

长沙作为中部地区的重要城市之一，商贸发达，经济发展极具活力。东莞银行长沙分行将立足长沙市，辐射湖南省，努力打造特色金融服务品牌，通过租金质押贷款、中标工程贷款、应收账款质押贷款、订单融资、机械设备按揭贷款等一系列特色产品，全力支持湖南的经济社会发展，并以此为契机推动自身的发展和壮大，为湘莞经济的合作发展作出贡献。 ■记者 杨斯涵

经济信息

全球最领先信息化系统助力国美精细化管理

目前，由SAP、惠普联手为国美打造的全球最领先零售信息化系统的第一期推广工作已经完成，在全球范围内国美是第一家应用SAP系统的零售企业。

颠覆行业 全国门店共享商品资源

国美电器ERP项目负责人国美副总裁牟贵先介绍，通过联手SAP、惠普，国美新的ERP系统，在中国零售业首次彻底解决了“全国库存的共享/共销”的问题，国美1500多家门店都可以共享整个商品资源，合理调配特价机型和赠品资源，充分满足各门店的消费需求。国美新ERP系统还加强了总部与分部的充分互动，在保证分部独立运营的基础上，最大范围地实现资源的共享。

精细化管理 顾客可自主选定送货时间

牟贵先表示，随着系统的不断完善，国美在物流方面还将实现配送的时间窗管理，即如果顾客购买了需要配送的商品，在门店就可以通过系统自主选定送货时间，然后国美就会按照这个时间准时送货，送货的时候也会有信息反馈给顾客。针对一些需要特别安装的家电如空调、热水器等，国美通过系统可以清楚地了解到顾客需求的安装时间、国美的安装能力，进而统筹安排，使消费者满意。

增强消费需求研究 更好服务用户

新系统上线后，将极大地提升国美对消费需求的管理能力，这也是零售企业的最大命题。据悉，国美ERP新系统优化了CRM模块，它能为每个消费者建档，记录消费者的购物行为、购物习惯，通过对这些消费者的分类管理、分析，从而设计出更好的个性化的产品营销、促销方案，甚至根据需求为某些消费群体定制产品，实现消费需求的最大化。

美的超薄电磁炉颠覆传统 引领厨房“瘦身”时代

国庆前夕，国内家电龙头企业美的再次发力，为家电产品注入新鲜血液，倾力奉上了一款极具震撼力的新品——美的超薄电磁炉。据悉，美的超薄电磁炉只有3.5厘米厚，差不多是传统电磁炉厚度的一半，不仅颠覆了传统电磁炉外观形象，其人性化的功能设计较传统电磁炉也更为突出。业内人士表示，美的超薄电磁炉符合了现代厨电的审美标准，它的诞生将正式拉开厨房“瘦身”时代的序幕，同时也必将引发整个电磁炉行业的新一轮革命。

家电瘦身 超薄引领时尚潮流

近年来，“瘦身”家电越来越受广大消费者的追捧，无论是电视、手机、相机、还是电脑，都在向“薄”看齐……美的超薄电磁炉，独具3.5厘米的超薄机身，不仅给广大消费者带来颠覆性视觉突破，其领先的技术也将为消费者带来更优质的生活方式。3.5厘米，意味着易收纳，有效地节省厨房空间；3.5厘米，更意味着易移动，让烹饪更加轻便；3.5厘米，还意味着重心低，操作稳，方便又安全。美的超薄电磁炉独有的经典超薄机身，让渴望拥有轻松舒爽厨房的现代人，又多了一些属于自己的空间。

如今，在“瘦身”家电已成为行业发展趋势的情况下，美的超薄电磁炉的诞生，必将为行业的健康发展注入新的活力与时尚元素。据了解，美的此次推出的超薄电磁炉采用超薄简洁时尚的造型，金色高档的镜面，完全颠覆了传统电磁炉的形象。大面板设计视觉效果更宽阔，操作更加便捷；再加上领先的电磁加热技术，科技感与品质感俱佳。

功能升级 掀行业技术新革命

业内皆知，家电产品造型每次颠覆性演变，都需要内部成百上千零部件的重新匹配与设计，需要大量的新技术来支撑，可谓牵一发而动全身，其意义在行业内不啻于一场革命。美的超薄电磁炉首创的超薄炉身造型，彻底颠覆传统电磁炉的设计理念与制造工艺，从内到外的大胆突破，充分体现了美的领先的科技研发实力与勇于变革的魄力。

美的超薄电磁炉独有“智能”文武火和“1级能效复式线盘”技术：文火功能煮炖保证微沸不溢锅，武火可迅速满足大火猛炒需求。1级能效复式线盘技术，让热效率达90%以上，烹饪更快更省电。10档火力调节，火力控制更精细。人性化童锁设计，可避免误操作。双风机散热，散热效果更强，可有效防止出现炉身过热的问题。

据第三方中怡康权威数据显示，2011年上半年，美的电磁炉的销量获持续增长，市场份额达45%以上。美的超薄电磁炉的“瘦身”充分展现了科技创新的力量，无论是智能操控还是极致超薄，均为广大消费者带来了意想不到的惊喜体验。美的超薄电磁炉的横空出世，彻底颠覆了传统电磁炉厚重的形象，并让现代厨电新观念更加深入人心，而且也将促使中国电磁炉行业提前进入超薄时代。