建设区域主流银行

——专访农行湖南省分行党委委员、副行长张志强

■记者 李治

农业银行自1951年成立以来，已走过了60年辉煌历程。去年农业银行上市后，无论是业务经营、内部管理，还是社会形象都实现了华丽的“转身”。农行湖南省分行党委委员、副行长张志强表示，近年来，农行湖南省分行不断加快结构调整和经营转型步伐，一是确定了以战略性新兴产业、现代服务业、现代能源产业、综合运输体系建设等作为行业重点，集中资源在重点区域、重点市场、重点业务、重点客户营销上取得优势；二是加大向服务“三农”和县域经济的信贷倾斜力度，今年上半年，全行县域贷款余额341亿元，净增52亿元，占全行比重83%，同比提高27.4个百分点。

农行湖南分行新一届党委成立以来，提出了“建设成为区域内最好银行”的企业愿景，其中一项重要内容就是要成为“主流的银行”，即要成为市场的主导者、同业的领先者、客户尊重的服务者。

中小企业贷款增幅最高

记者：中小企业贷款难的解决途径是什么？

张志强：就解决中小企业贷款难的途径而言，首要的是要降低中小企业贷款的风险，就外部而言，要推进中小企业信用体系建设，创造良好的生态环境；就银行内部来说，要通过完善担保来缓释风险，通过科学定价来覆盖风险。

为解决中小企业融资难，农行湖南分行近年来通过完善支持体系，加大营销力度，推动中小企业金融业务快速发展，实现了省政府提出的“中小企业贷款增幅高于全省各项贷款平均增幅，确保全省中小企业信贷投入逐年增长”的总体目标，小企业贷款增量和增速实现了银监会提出的“增量高于上年，增速高于平均贷款增速”的工作要求。

加大信贷投入服务“三农”

记者：目前，农行为湖南“三农”服务的情况怎么样？

张志强：农行湖南省分行充分发挥横跨城乡两大市场的优势，加大县域信贷投入，积极支持县域支柱产业，重点投向推动县域经济和“三农”发展的重点项目及农田水利建设项目，支持了一批以隆平高科、正虹科技、加加集团、唐人神集团为代表的农业产业化龙头企业。我行与大汉集团联合推出的支持县域城镇化建设模式，得到了农总行的充分肯定。截至6月底，我行县域贷款余额341亿元，增幅18.05%，高于全行11.1个百分点。农户小额信用贷款余额37.52亿元，惠及10万户农户。

在信贷大力支持了县域经济发展的同时，农行湖南省分行还着力提供农村居民现代化的金融服务。以惠农卡为载体，提升新农合、新农保的覆盖面。截至6月底，我行累计发放惠农卡453万张，占全省农户数比例的42.1%；在县域及乡镇布放ATM393台、支付通2.8万台、电话银行30万台，初步形成“四位一体”金融服务模式。

“五金”产品功能齐全

记者：农行今年有什么服务和产品创新，推出了什么好的金融产品？

张志强：产品功能齐全一直是农业银行的优势，目前我行已具备完整的“五金”产品品牌体系，即“金钥匙”个人金融产品系列、“金光道”对公金融产品系列、“金穗卡”银行卡产品系列、“金E顺”电子金融产品系列和“金益农”三农金融产品系列，共420余项产品，可在公司金融和诸多新业务领域为广大客户提供全面周到的金融服务。

农行湖南省分行党委委员、副行长张志强。

近年来，农行湖南分行贴近市场需求，不断加大产品创新力度，4月份在张家界发行首张全国农行金融IC卡暨国内首张旅游金融IC卡，随后在株洲推广发行的株洲市民卡（株洲自行车卡），积极倡导绿色环保生活。此外，我行还先后研发了常德住房公积金卡、邵阳商人卡、MIS收单系统、“财库行”、金山宏业联名卡、金穗交通卡、代理燃气批扣、代理有线缴费等产品，并为三一重工、津市国有资产投资经营公司定制了个性化的产品。

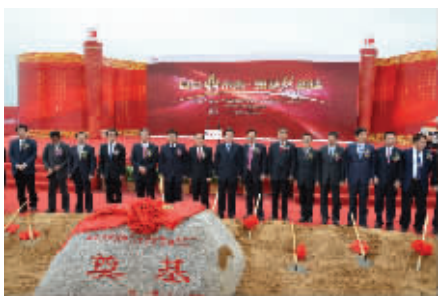
金博会是一个大舞台

记者：您怎么看本届金博会？

张志强：此次金博会是湖南金融界的一件盛事、一次大阅兵、一个大舞台。本次金博会亮点之一就是以“金融成就梦想、理财服务生活”为主题，针对普通市民设计开展了一系列投资与理财的互动活动，不仅为金融机构与广大市民搭建了相互沟通与了解的平台，也向社会展示了湖南金融业最新投资理财成果。

东风日产布局中原 郑州工厂规模再攀新高

2011年10月24日，东风日产郑州六十万台发动机工厂奠基、二十万辆产能扩建完成暨第十万辆整车下线仪式在郑州隆重举行。河南省省长郭庚茂、郑州市市委书记连维良、郑州市代市长吴天君、东风汽车公司董事长、党委书记徐平、东风汽车公司总经理朱福寿、东风有限公司总裁中村公泰、东风汽车有限公司副总裁、东风日产乘用车公司总经理松元史明、东风汽车有限公司副总裁、东风日产乘用车公司副总经理任勇等领导共同出席并见证了这一重要时刻。奠基仪式由东风日产乘用车公司党委书记周先鹏主持。



品质保证　向日产全球标杆发起冲击

规模升级　“三地四厂”齐头并进

作为行业为数不多拥有全价值链竞争力的车企，对资源的高效整合和优质利用，一直被认为是东风日产在顺境和逆势中均能保持快速、稳健发展的“杀手锏”。此次郑州工厂的扩建也不例外。在整车产销规模扩大的同时，东风日产同步规划和发展了与之相配套的发动机项目。

记者了解到，此次在郑州破土动工的60万台发动机工厂建设项目，一期建筑面积123,792㎡，包括加工装配工厂和铸造工厂，计划2013年1月正式投产。

产品方面，以HR系列和QR系列发动机为主。这两款发动机均来自于雷诺－日产集团面向全球的最新一代研发成果，产品性能稳定，动力强劲，燃油经济性出色，排放均超过欧Ⅳ标准。郑州发动机工厂将成为东风日产继花都、赤坭发动机工厂之后的第三个发动机生产基地，进一步完善东风日产动力总成的价值链板块。

在具备了整车和发动机的生产规模之后，郑州基地已与花都、襄阳基地齐头并进，形成了纵贯南北、各有侧重的“三地四厂”战略布局。

规模的提升，带来的是对生产管理和品质管控的更高要求。尽管投产仅有一年的时间，郑州工厂对品质的管理仍然以日产全球标杆严格要求。

郑州工厂在兴建过程中即以日产世界级工厂的标准设计和建设，拥有国内先进的3D测量室、精测实验室和整车检测线（2条），并拥有国际一流的试车场（试车场总周长约1800米，共有19种实验路面，1个涉水池），从设备的先进性和生产线的柔性化来说，都具备了良好的基础。

而“如何让这些世界级设备及组织架构能够得到充分的利用，通过最短期高效的方法，实现高品质、高生产更为重要。”东风日产总经理松元史明向记者表示。

今年，东风日产动作频频，从8月花都赤坭发动机工厂的奠基，到今天的郑州发动机工厂动工，以及可以预见的今年年底花都第二工厂投产，都在为2011－2015年新中期事业计划的实现踩下一步步坚实的脚印。用任勇的话来说，“当别人还在为攀上一座高山欢呼雀跃的时候，我们已经重新收拾好行囊，向下一个高峰进发！”

阿里斯顿平板热水器闪耀秋季市场

家电平板风潮愈演愈烈，阿里斯顿率先让电热水器也加入了平板家族。阿里斯顿FLAT平板热水器继承纯正欧洲血统，典雅的意大利设计和双胆双核的工作模式，让消费者在本季可尽享阿里斯顿带来的完美家居和舒心好浴。

长期以来，热水器都是浴室装修最易被忽略的一环，传统热水器水桶状模样往往让家居装修效果大打折扣。如今市场上热水器品牌众多，FLAT能在众竞争对手中脱颖而出凭的是效率、智能、时尚的三箭齐发，双胆加热创新速热科技，使其在不增大加热功率的前提下，让您尽享随心所浴的舒适生活；人性化设计体现大品牌品质，老人、孩子轻松玩得转；独特平板外观使之成为本季热水器市场明星，个性超薄，浴室从此不同以往。

李锦记“幸福菜”寻觅之旅感动岳阳市民

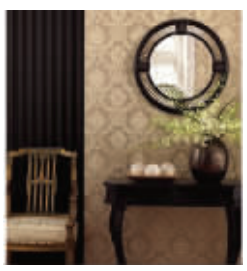
享誉全球的调味品品牌李锦记全新打造的“幸福移动厨房”专车在10月22号首次惊艳亮相岳阳泰和商业广场沃尔玛门前，以“爱，用味道表达吧！”为宣言延续贯穿全年的“幸福菜”寻觅之旅。

当天，李锦记移动厨房为岳阳的民众带来凉拌千张皮、绝味牛杂、大碗花菜等美食的烹饪小技巧。主办方特别设立的“幸福菜接力投票”区吸引了众多岳阳市民踊跃参与评选。最终，代表浓浓母女情的一道“红烧糍粑鱼”脱颖而出，成为代表岳阳幸福味道的“幸福菜”。

据悉，李锦记幸福移动厨房走遍中国大江南北，所到之处都会由当地市民评选出最感动的“幸福菜”，让大家寻找并感悟到生活中的爱，用可口的菜肴传递动人情谊。

瑞宝令居室“锦尚”添花

瑞宝推出一款新的古典主义韵味的进口壁纸“锦尚”。该系列壁纸由北美设计，韩国生产，采用了柔面PVC面层，轻薄而且覆盖力强，不透底色，珠光配以细腻浅压纹，缔造出如绸缎真丝般的效果，非常适合在亚洲家庭使用。“锦尚”系列是以丝绸质地为设计灵感，将各种精致的花朵纹样通过细腻的压纹，表现出纯美、雅致、舒适、自然的视觉感受。



该系列的花型比较小巧雅致，错落有致的花朵升腾出尊贵典雅、恬静的视觉空间体验。

销售火爆　哈弗H6越级产品力广受认可

哈弗H6已成为合资品牌最针锋相对的竞争对手，因为哈弗H6上市以来终端销售火爆：一个多月时间，订单就超过1万辆，部分地区出现一车难求的情况。

哈弗H6作为长城汽车推出的首款中高级城市SUV，定位都市智能SUV，承担了哈弗SUV品牌突破的重任，并凭借卓越的产品性能，具备了与同类合资品牌竞争的实力。哈弗H6强大的产品实力成为市场热销的基础，在舒适配置方面，哈弗H6全面向豪华品牌看齐，以多种科技配备提升车辆使用价值。

哈弗H6以超越级别的产品性能表现和配置水平，满足了消费者对城市SUV的功能和情感需求，出众的价格优势，则让用户可以轻松拥有一款高品质的SUV，其市场热销的表现也就不足为奇了。