

# 邮储银行开办林业种子基金贷款

作为有益于国家经济、绿化环境的一个重要行业,对上下游多个产业都具有一定的影响和改变。如果买种子、发展林业生产也能贷款,对于从事该行业的农户、中小公司来说,无疑是有益于开拓业务的一件大好事。

11月12日,记者从邮储银行湖南省分行获悉,该分行近日已正式获总行批复在长沙试点开办小企业林业种子基金贷款业务,为小企业金融服务全省“大三农”发展增添了后劲。

## 长沙林业总产值近200亿

涉及国民经济第一、第二和第三产业多个门类的林业行业,不仅涵盖范围广,而且产业链条长、产品种类多。

据统计,2013年,长沙市林业总产值达189.02亿元,共有山林面积100多万亩,共有80余家树木林场。

在长沙一批林产工业行业的龙头企业也正在形成。目前,省级林产工业龙头企业42家,国家级林产工业龙头企业1家,产值超过5000万元的企业8家,产值过亿的企业5家,产值规模达到10亿元的企业1家。

首创林业种子基金贷款无疑对助推我省现代农林产业发展和社会主义新农村建设具有重要意义。

## 最高可享受4亿基金专项额度

据介绍,小企业林业种子基金贷款是邮储银行湖南省分行向林业种子基金管理人推荐的林业企业发放的,以种子基金担保作为增信手段的信贷业务。中国邮政储蓄银行湖南省分行小企业金融部工作人员介绍,种子基金是指政府机构、企事业单位、商业团体作为合作方,为帮助特定小企业客户群体向银行融资而出资设立的风险补偿专项基金池。

据悉,只要种子基金达到人民币5000万元,就可享受最高4亿元的基金配套专项总额度。经基金管理人推荐,符合邮储银行湖南省分行准入条件的林业经营者和经营实体的自然人和法人,都可获得单户最高500万元的用于生产经营流动资金周转的贷款。

“各出资人按各自出资比例分别承担种子基金项下所有借款人的连带担保责任。”该工作人员解释,很大程度上来说,这是“抱团贷款”的一种最佳方式,其中,单户最高可获授信金额500万元,授信期限为1年,还款方式为按月还贷,到期一次性还本模式,可申请的贷款用途主要为生产经营流动资金周转。

“林业种子基金贷款业务试点推出后,将有力带动全省上游的林场、林木种植业、花卉苗木种植业,中游的人造板材业及其他木材初加工业和下游的家具业、木地板业、林下经济等产业发展。”邮储银行湖南省分行小企业金融部总经理谢建国说。

## 五大细分行业可申请贷款

谢建国介绍,林业行业可分为5个细分行业,主要为林场、花卉苗木种植、林产工业、油茶、林下经济等。其中,林场面积大于500亩,经营年限大于3年;苗木规格和苗圃面积胸径20公分以上的苗木占地面积大于10亩,胸径3公分以下的苗木占地面积大于30亩;经营年限大于5年;林产工业行业经营年限大于2年,年销售收入大于150万元;林下经济行业经营年限大于2年,土地租赁期限大于10年,年销售额大于100万元,均可抱团申请邮储银行湖南省分行小企业林业种子基金贷款。 ■记者 朱蓉

## 相关动态

### 长沙邮储银行与万科达成合作协议

10月28日下午,在长沙万科紫台项目部,中国邮政储蓄银行长沙市分行行长彭文与长沙市万科房地产开发有限公司总经理蔡立彬分别在合作协议书上郑重签署名字,中国邮政储蓄银行长沙市分行与长沙市万科房地产开发有限公司成功签订了长期战略合作协议,协议从个人住房按揭贷款到公司贷款,从对下游客户的支撑到上游客户的支持,从资金的投放到资金的回笼归集全覆盖。

■记者 朱蓉 通讯员 张艳



# 华夏银行:寻找最具“精神力量”的小企业同路人

面对在互联网浪潮和复杂经济环境下努力打拼的中国小企业主,银行机构能做什么?11月7日,随着第四届华夏之星中国小企业菁英训练营在长沙的一所乡村学校落幕,这个已培养了一批有远见、有潜力、有情怀、有坚守的中国新生代小企业主的开放式公益平台又多了29位“同路人”。

在过去四年中,由华夏银行搭建的这一面向小企业主的公益平台,已经通过优秀小企业先锋大汇、小企业菁英训练营、小企业公益大讲堂等多个特色活动被业界所熟知。迄今为止,已经为1300多位小企业主提供互联网时代传统企业转型指点、创业分享等,并为其中100多名“华夏之星”学员提供了商学院培训、公益理念孵化等培训。

## 倡导知行合一——开创公益2.0平台

本次菁英训练营设立于湖南长沙望城区的维新学校,远离都市,投身村野,直面更加广阔的天与地。在七天七夜中,29位小企业掌舵人除了聆听来自名校商学院教授的课程,完成“知”的提升这一传统商学院模块,还要践行一个前所未有的“行”的承诺——亲手为维新学校的孩子们建造一所木结构图书馆。

搭建建缘,对于专业人员犹非易事,更何况“业余选手”。对于这样的安排,华夏之星组委会负责人表示,小企业主亲手捐款并建设这样一座图书馆,不仅是用汗水来践行公益理念,更希望他们在“荒地筑梦”这样的过程中,完成一次课堂之外对于管理水平、团队协作、责任意识、奉献精神、情



感表达的综合展现与锤炼。

## 寻找同路人——在创新中坚守

此次训练营的培训形式和深度都有所创新,而内核却一如既往——倡导情怀、推崇坚守、挖掘潜力。这个平台在帮助传统企业快速适应时代突破思维壁垒,同时更鼓励企业在自己擅长的领域深耕细作,努力坚守、勇往直前。

互联网浪潮下,中国传统行业的小企业主的日子并不好过。面对瞬息万变的行业环境,是转向回报更快的领域,还是在转型调整中坚守住自己的道路,是摆在大家面前的一道难题。而在华夏之星组委会看来,这个平台就是要帮助这些有追寻的企业主坚持下去。

## 7天创造奇迹——助人,更是自助

就在刚刚结束的第四届菁英训练营中,这群“业余选手”用七天徒手为乡村学生们创造出了一个荒野奇迹。在很多学员看来,这样的过程,不仅仅是助人,更是一种自助——激发了未知的潜力,暴露了不自知

的缺点,更改变了他们的很多观念,深刻影响了一个企业主的未来之路。

广州航桥国际货运代理有限公司董事长余朝晖曾经在参与活动之前对这个项目充满疑虑,但真正进入训练营后发现自己的“正能量”被充分调动,每天都处于“被感动”与“被颠覆”之中。在他看来,中国的小企业对提高就业率做出了巨大贡献,但社会真正对这个群体的精神关怀和方向指引并不多,华夏之星的平台正是在此方面给予了他们最朴素的帮助,让他们坚定了自己要做什么样的人,走什么样的路。

五年来,华夏之星的平台在为众多小企业输送资金、管理智慧、经营理念之外,更在源源不断地输送着一种朴素坚韧的价值观——扎根实业、坚守初心、勇于挑战、甘愿奉献。这样的企业主,也许今天仍在困境中挣扎、转型中彷徨,但是他们身上蕴藏着这个时代最宝贵的企业家精神,这将成为每一个小企业发展的不竭动力。而华夏之星寻找和打造的,正是这些具备了企业家精神底色的同路人。

■记者 梁兴 通讯员 李慧

## 友阿“寻找特女郎”总决选落幕

11月12日,友阿特品汇首届“特女郎”终于尘埃落定,最终由来自湖南湘西的杨姣获得“特女郎”的冠军,历时半月的友阿特品汇“寻找特品汇女郎”活动圆满落幕。

本次“寻找特品汇女郎”活动由友阿特品汇发起,12天的时间共有来自全国十多个城市的近3000名用户报名参与“特品汇女郎”的评选。据悉,成功当选“特女郎”的用户除了可以获得终极大奖iPhone6之外,还有可能成为友阿特品汇的代言人。

11月6日至11日友阿特品汇“特女郎”评选进入总决选阶段,友阿特品汇网站、微购友阿微信公众平台、@友阿特品汇新浪微博三大通道同时开启,所有用户均可通过这三个通道为心仪的特女郎投票。总决选期间,6位绝色“特女郎”一度成为微博微信、微社区的热门话题,引发大量粉丝追捧。截止到11月11日23:59:59,三大平台共有超过10万人次参与投票。经过6天票数的激烈角逐,最终杨姣以绝对优势领先,获得本次特女郎评选的总冠军。

“生活中我是一个比较宅的人,所以很喜欢网购,也是友阿特品汇的忠实消费者。这次看到友阿特品汇选‘特女郎’就马上参加啦,没想到得到这么多人的支持和喜爱,能拿到这个冠军我觉得很荣幸。”获得总冠军的杨姣表示。

“这次的‘特女郎’评选采用全民票选的方式,‘特女郎’是由所有的顾客选出来的,可谓实至名归。虽然活动已经结束,但它的热度还在持续,我们的微信平台 and 微博上还不断有用户发照片过来,以后我们也还是会持续推出一系列的活动,给普通顾客更多展示自己的机会。”友阿特品汇的负责人介绍。

■记者 朱蓉