



首次网约的鸡年纪念币可以兑换了

第一批鸡年贺岁币可以兑换了。记者从中国建设银行浙江省分行获悉，第一批鸡年贺岁币兑换截止时间为1月24日。建设银行承担了此次浙江省范围内预约兑换工作。此次鸡年纪念币在全国的发售数量有5亿枚。在浙江地区，建行总共将发售2600万枚。市民可以在大多数建行营业网点登记预约并兑换购买，每人预约、兑换限额为40枚。

据了解，第一批2017年鸡年贺岁普通纪念币面额10元，直径27毫米，材质是双色铜合金。正面图案为“中国人民银行”“10元”字样、汉语拼音字母“SHIYUAN”及年份“2017”，底纹衬以团花图案。背面主景图案是一只中国传统剪纸艺术与装饰年画元素相结合造型的公鸡，其上方为宫灯和牡丹图案，币面左侧刊“丁酉”字样。

本次鸡年纪念币全部采取网络预约方式，兑换在建行网点营业时间办理。网上预约方式每日不受时间限制，可通过建行手机银行、“中国建设银行”微信公众号、建行官网以及个人网银4种渠道预约兑换鸡年纪念币。第一批鸡年纪念币在2016年12月28日放出的当晚即被网约一空。

建行工作人员提醒市民，预约和兑换的网点必须是同一个。如果所持证件信息与预约时登记的信息不符，将无法兑换。逾期且未按规定办理兑换的，也将按作废处理。

见习记者 李娅

把握核心优势 铸就精彩未来

说起我国LED创新领域的核心人物，业内会马上想到沈阳麦蓝会展服务有限公司总经理白石。白石专注于技术研发，他多项原创技术获得国家专利，创造了巨大经济效益。在他的带领下，麦蓝在几年内迅速发展，成为国内LED创新技术的代表，同时与多个国家开展合作，在国际上具有一定的影响力。

在竞争激烈的LED市场上，白石如何带领麦蓝脱颖而出？其产品的核心优势又在哪里？笔者近日走进沈阳麦蓝会展服务有限公司，对白石进行专访，为大家解开上述谜团。

LED与虚拟现实技术结合 是产品的核心优势

LED显示具备诸多优势，但是受到技术水平限制，这些优势并没有得到充分发挥。究其原因主要是创意不够、思维老套。对此，白石表示，LED行业具备非常广阔的发展前景。业内人士将重点放在创意研究上，做到“旧瓶装新酒”，对传统LED优势和劣势进行深入研究，进行大胆的技术革新，才能在竞争激烈的市场上求得生存和发展。

沈阳麦蓝会展服务有限公司的产品之所以能够得到用户和市场认可，就是因为注重创新。可以说，LED与虚拟现实技术结合是其产品的核心优势。“LED领域经历了多年的发展，相关产品的应用范围比较广，但应用模式陈旧，已经不能满足实际需要。人们需要一些更有创意的产品，尤其是在LED显示方面。因此，公司成立至今，我们一直将LED与虚拟现实技术结合放在重要位置。如在诸多项目竞争中，我们将室内与户外的LED进行创意结合，产生完美的展示效果，给客户留下深刻印象。这也是我们公司能够成功的主要原因之一。”白石表示，他们把握住自身的核心优势，继续加强对LED与虚拟现实技术结合的研究，并凭借这一优势继续开发市场，扩大企业影响力。

坚持技术创新 扩展国际市场

技术创新是LED产品的核心竞争力，白石在LED领域取得的辉煌成就、沈阳麦蓝会展服务有限公司能够迅速发展，都与其技术创新有着直接关系。目前，麦蓝已经形成了一条以会展为核心、LED为轴的完整产业链，服务范围越来越广，服务水平日渐提升。谈及公司的运营及发展，白石说：“不管是过去、现在还是将来，麦蓝都会坚持技术创新，用新产品、新技术实现扩大市场的目标。”

“未来一段时间内，麦蓝将会更加关注国际市场的开发，一是要提高市场占有率，争取与更多国家合作；二是要提高品牌知名度，发挥品牌效应，让世界看到中国LED行业的实力。”白石表示，不会放弃任何一个与国际接轨的机会，要在国际大项目上发挥公司核心优势，提高品牌的影响力，形成良性循环。白石及其公司能在LED行业形成如此大的影响力，正是因为他多年来一直专注于LED与虚拟现实技术结合的研究，形成了核心优势。只要坚持创新研究、把握住优势，麦蓝就会占领国际市场，实现进一步发展。而我国LED行业也会在白石这些技术研究者、企业家的影响下迈向新阶段，对我国产业结构优化调整产生积极影响，推动我国经济社会进一步发展。

温州债委会成金融风险处置“奇兵”

涉及用信1316.36亿元 退出“僵尸企业”46户

本报讯 近日，温州某企业受流动资金紧张影响，银行还款出现困难，共涉及11家银行授信融资，贷款余额3.14亿元，对外担保1.99亿元。因其业务发展前景尚可，各债权人利用债权人委员会议事平台，达成帮扶共识，同意抵押权退出方案，给予其授信转贷。这样助企脱困的债委会，温州已累计组建了496家。

为防范和化解金融风险，解决银企政信息沟通不畅，去年2月温州启动“债权人委员会制度”。温州银监局最新数据显示，债委会制度效果初显，496家债委会涉及表内外合计用信1316.36亿元，退出“僵尸企业”46户，涉及银行债权金额81.22亿元，帮扶困难企业154户，涉及贷款金额250.63亿元。

根据温州出台的《银行债权人委员会管理暂行办法》，债委会的组建标准为“授信总额1亿元以上且债权银行机构在3家及以上”，由债委会集体研究确定增贷、稳贷、减贷、重组、保全等处置措施。在困难企业积极开展自救的前提下，债委会通过调整贷款期限、续贷转贷、银团贷款等方式初步稳定企业信贷，防止资金链断裂

导致企业经营中断，并主动实施利率优惠，延长计息周期，降低企业财务成本。

截至2016年11月末，温州各债委会通过调整贷款期限、展期与续期、组织银团贷款等稳定信贷措施向困难企业发放贷款余额202.21亿元，通过利率优惠与费用优惠为企业减少融资成本4387万元。

在债委会制度基础上，温州还推出“债权人委员会制度+联合授信联合机制”的风险防控化解模式。温州银监局相关人士表示，两者的结合，一方面能够积极发挥联合授信管理机制在正常企业授信过程中的约束和引导，另一方面能够突出债委会在企业出险后金融债权维护和协同帮扶的作用，构建起风险全流程防控体系，“债委会是构建新型银企关系的一把‘金钥匙’，可以防止因单个银行无序债权管理带来的集体非理性结果。”数据显示，温州授信企业的平均授信银行数从2013年末的1.7家下降到1.22家，平均担保企业数从2013年末的0.9家下降到0.69家。

温州某印务有限公司受前期过度投资及民间借贷

等因素的影响，面临资不抵债的困境。企业自出风险以来积极开展自救，5家债权银行通过组建债委会的形式，承诺稳定信贷支持，并通过共享账户信息形式做好企业资金封闭式监控管理。目前企业债务规模较出险前下降了1678万元。一些经营良好而一时陷入困境的企业，可以通过债委会平台“以时间换空间”。目前，温州债委会已支持296户经营良好的企业转贷、获贷。

此外，债委会机制还与困难企业帮扶、“僵尸企业”出清、“两链”风险化解相结合，盘活沉淀在“僵尸企业”和低效领域的信贷资源，制定化解链条的具体措施。据介绍，通过破产重组、破产和解、破产清算等方式分类处置“僵尸企业”，目前已完成46家“僵尸企业”的债委会组建工作，其中通过破产重整、破产清算分别收回银行债权金额0.91亿元、1.68亿元。各地债委会通过延缓担保代偿、落实抵押担保置换、引入政府专项担保基金等措施，化解担保圈风险4.36亿元。

本报记者 邹雯雯 通讯员 张建军

浙南林海点“绿”成“金”

——区域金融改革样本丽水林权抵押贷款实践之启示

□ 高翔

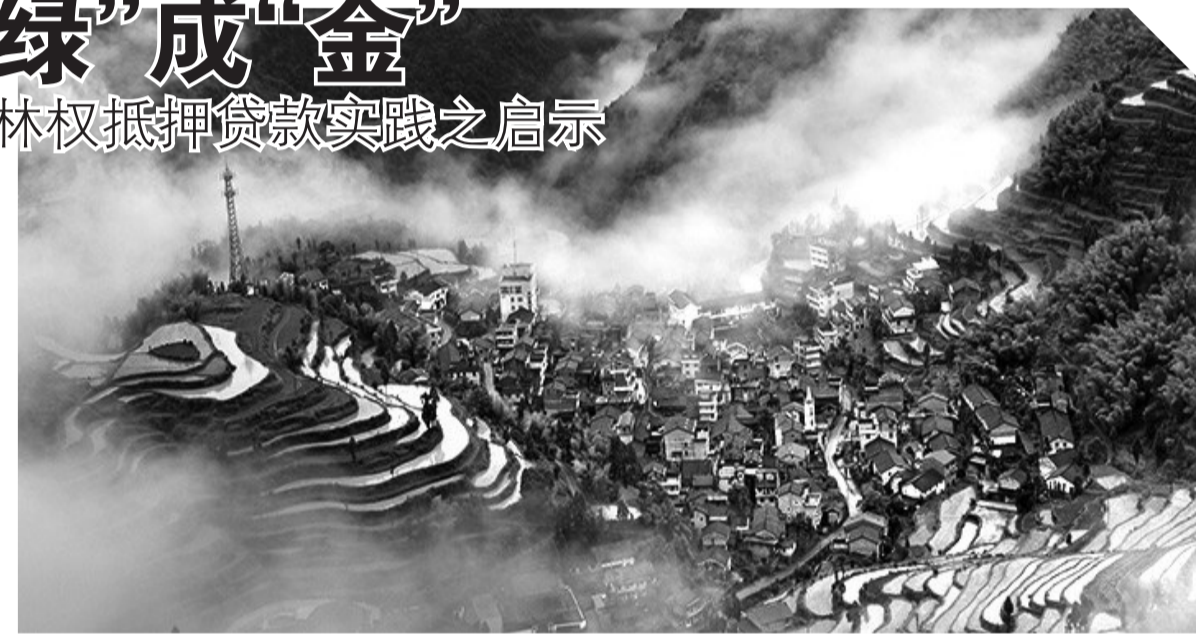
国务院办公厅一个多月前发布了《关于完善支持政策促进农民持续增收的若干意见》，提出探索财政撬动金融支农的新模式，其中重点支持发展林权抵押贷款等产品。

而谈及林权抵押贷款，“浙南林海”丽水，堪称业内样本。截至2016年10月底，丽水全市的林权抵押贷款余额为52.6亿元，占比超全国的5%，不良率仅为0.13%。

而事实上，这一产品并非发轫于丽水。一系列制度先行，使得银行少了后顾之忧，最终形成了林权抵押贷款的“丽水模式”。

2012年3月，人民银行总行与浙江省政府决定以“行省共建”的模式，在丽水开展农村金融改革试点。事实上这一改革始于2006年，距今已有十年，属于“先实践、后试点”。

区域金融改革的目的，不是为了挂一块“试点”的牌子，关键是通过资金要素的合理配置，让人民得到实实在在的实惠。十年前，丽水的农民人均收入低于全国平均水平，到2015年底已高出全国均值近3000元。



说：“许多农户不知道这张证有什么用，就一直压在了箱底。等到我们要推广林权抵押贷款时，农户才发现林权证上写的还是爷爷的名字，所以我们在2006年重新启动了确权颁证工作。”

林权的确认、登记和抵押贷款登记备案，由市、县两级的林权管理中心负责。该中心与森林资源收储中心、林权交易中心和森林资源调查评估机构一起构成了林权抵押贷款的“三中心一机构”，建立起了从林权评估、登记、抵押担保到发生不良贷款处置的一整套配套制度。

“三中心一机构”都是政府设立的事业单位，由财政拨款。孔祖根说：“林权管理中心负责确权登记，农户要贷款时，由评估机构来评估农户手中的林地。万一出现了不良贷款，由收储中心对林地或林木的使用权进行收购并依法出让。”

丽水当地一家银行的负责人表示：“之前我们也尝试过林权抵押贷款业务，但出现不良贷款后无法处置，业务就做不下去了，而机制一旦理顺了，市场主体的潜力就能释放出来。”

通过盘活农户手中最重要的资产，银行得以摸清农户的还款能力。但由于农村的信用体系不健全，银农信息不对称，银行还是无法了解农户的还款意愿。

2009年开始，丽水市抽调了近1.8万名机关、乡镇和村干部，组成3453个（当时丽水的行政村数量）农户信息采集小组，展开了地毯式的农户信用信息采集工作。人民银行负责对采集到的数据进行信用等级评价，研发出了农户信用信息数据库。

这一看似原始的做法，却使得丽水在全国地级市中率先实现了行政村信用评价的全覆盖。截至目前，这套数据库涵盖了47.5万户农户的信用档案，农户信用评价面达到了92%，并免费向金融机构开放。这大大提高了农民的还款意愿。据统计，仅在农户信用评价工作的初期，就有849户农户主动偿还“可疑及损失类”贷款共计1098.81万元。

为了培育市场，提高金融机构参与的积极性，丽水还推出了财政贴息和风险补偿机制，减免了林权评估、抵押登记和流转变现等环节的费用，并将林木纳入了农业政策性保险范围，以打包联保的方式，由财政出资

统一给农民“上保险”。

基础设施降低服务成本

目前，全国约有近20个区域金融改革试点。丽水市层面的农村金融改革领导小组办公室设在人民银行，而其他试点区域则多设在地方政府或金融办。

谈及十年来农村金融改革的体会，孔祖根表示：“农村金融改革的难点在哪？在我看来，就是银行在维持商业可持续性的前提下为‘三农’服务。这就要求政府加强农村的金融基础设施，降低金融机构服务‘三农’的成本。我不敢说这是万能药，但丽水的实践证明了这条路是走得通的。”

孔祖根提及的农村金融基础设施，包含了法制环境、信用体系建设、支付环境建设、担保体系和多功能农村金融服务站等，这一切都离不开地方政府的支持。

比如说，由于法律层面的约束还很难突破，农民用林权、土地流转经营权和农民住房财产权进行抵押贷款时，如果形成不良贷款，进入处置环节还有很多障碍，导致金融机构仍有很大的顾虑。

为此，由地方政府出资创立森林资源收储中心，为农村企业和农户贷款提供担保，并根据贷款余额提取风险补偿金，这就增强了金融机构发放贷款的意愿。

改革也需要根据基层实际情况，不断推陈出新。例如受法律限制，农民的林地还没有完整物权，特别是不具备完整的所有权和担保物权，导致不良贷款处置难，但实际上林权在同一行政村内比较容易流转，因此适合作为反担保物。

结合这一实际，人行丽水市中心支行自2014年起开始推广村级互助担保组织。具体的模式是，由村民自行筹措担保资金，存入农信社封闭运行，农信社按照不超过担保金的10倍向农户放贷。

丽水龙泉市农村信用合作联社理事长宋武龙认为，相比财政或扶贫资金出资，这种模式更接地气。“由村民自治来处置抵押物，有村规民约的制约，同村的人也知根知底，敢接下抵押物。如果由银行来处置，流转给村外的人，既有法律障碍，也不现实。”

迟来的先行者

浙江超过70%的面积是山地和丘陵，有“七山一水二分田”之说。丽水则是浙江最大的林区，“九山半水半分田”，林区面积约占浙江的1/4。可以说，林地是丽水农民手中最重要的资产。

可长期以来，林地无法作为有效的抵押物，农民手中的资产无法用于办理抵押贷款。“穷在山上，难在路上，缺在钱上”，是彼时丽水农民的真实写照。2007年，丽水农民的人均纯收入不及浙江省平均值的一半。

2007年4月11日，庆元县隆官乡隆官村的村民吴成德，用自家的山林作为抵押，从当地的信用联社贷到了3万元，尝到了林权抵押贷款的“头啖汤”。

事实上，福建省永安市于2004年初就试水了首单林权抵押贷款100万元。虽是迟来者，但由于制度先行，丽水的林权抵押贷款改变了金融机构单兵突进的状况。

融资渠道打通后，农民有了扩大生产的资金，收入也水涨船高。2015年丽水的农民人均纯收入达到13635元，增速已经连续八年位居浙江省第一。

金融机构也有了服务“三农”的积极性，目前该市25家金融机构均已参与了林权抵押贷款业务。

机制激活市场

给林地一张“身份证”，是银行放贷的前提条件。事实上，丽水在上世纪80年代就已经给大多数农户的林地确权颁证。

但据人民银行丽水市中心支行行长孔祖根回忆

吴兴农合行科技力推线上业务发展

新年伊始，湖州吴兴农村合作银行传来喜讯，该行去年以来，不断加大科技保障力度，大力推进线上业务发展，提升金融服务水平，提高客户满意度。

吴兴农合行积极开展“走千访万”大走访活动，利用移动PAD、高拍仪等科技设备，收集整理客户信息数据，利用CRM系统和大数据模型分析，加快客户授信评定。创新贷款发放模式，推出手机银行、网上银行、助农自助终端3种自助放款模式，方便客户随时自助操作进行放款、还款，提升资金到位速度和使用效率。2016年全行累计采集客户信息185479条，发掘有效客户

10390个，预授信27.65亿元，通过自助渠道发放贷款1120笔，金额10211.60万元。

吴兴农合行大力推进ATM机布放和离行式网点建设，推出无卡取款服务方式，方便百姓随时预约取现。大力推广手机银行、网上银行、POS机等电子支付结算渠道，推出HCE云闪付和丰收E支付产品，实现丰收卡与支付宝、微信财付通等第三方支付的合作绑定，不断丰富群众结算支付方式，提升金融消费体验和满意度。2016年，全行累计新增ATM机125台、手机银行59364个、个人网银25705个、企业网银3029个，各类电

子渠道交易额累计达791.56亿元，为客户减免各类手续费近750万元。

吴兴农合行积极推进丰收购、丰收家互联网平台建设，不断拓展银农、银企合作新模式，提升金融服务匹配度和客户黏性。2016年，全行累计吸收35家商户入驻丰收购、丰收家平台，交易8456笔，金额18.28万元。

赵新荣 吴梦刚 施红强 许娜