

# 南站将开通 “入长”新契机

## 访安徽省政府参事、安徽省发展战略研究会会长程必定

“即将开通的高铁南站，是合肥乃至安徽的重要门户。由此带来强大的经济带动力，将对安徽整个商贸格局产生深远影响。”在省社科联一楼的办公室，程必定告诉市场星报记者，建设和发展高铁南站，不仅带动了一个区域的经济，其宏观的刺激作用更加强大。

■ 记者 施超

### 商务高地 强势崛起

“高铁南站对周边商圈的辐射影响，主要体现在商贸领域。”程必定说，现在在高铁南站附近，已有部分企业抢发头班车，在南站商圈搭建了一批重要的高端商贸平台。这些平台集聚了徽商、沪商等雄厚的商业资源，成为合肥商贸走向世界的一个窗口。“南站及周边商圈企业密集，今后将形成规模化的产业集聚效应。”

“随着人流、物流、信息流的交汇融合，南站商圈将不断纵向发展，加速合肥崛起长三角区域的新兴商务中心。”程必定说，在高铁南站周边，既有滨湖CBD等优质商务平台，也有大型银行的后台服务中心，“以后南站商圈和周边商圈互为呼应，有助于合肥调整经济结构，推进产业升级步伐。”

值得一提的是，合肥新兴商务中心强势崛起后，其在长三角经济圈的地位将大大提升。“上海是长三角城市轴心，合肥将成为继杭州和南京后的第三个副中心。”程必定说，这样一来，高铁南站所承载和服务的区域范围，已不光是合肥和安徽，而是面向整个长三角区域。

### 带动合肥 “国际化战略”

随着长三角第三个副中心的地位提升，合肥发展国际化商务之都的条件初步显现。“‘十三五’期间，合肥将着力打造国际化战略，这一举措是前所未有的。”程必定说，“合肥建国际化战略”，这个大手笔是由中央明确提出来的，足见合肥在长三角区域的重要地位。

身居长三角这个世界的城市经济圈，合肥提升国际化水平不仅必要，而且具备许多有利条件。“合肥进出口岸的条件就非常不错，南站正建设综合保税区，肥西也有出口加工区。高铁南站开通后，国内贸易也更加便捷，合肥北至北京，南至福州、广州，都会有一个大提速。”程必定说，南站商圈可以整合优势，实行功能、信息、营运联动。

“在南站商圈，合肥应培育具有强大产业带动力的总部经济，吸引更多跨国公司落户本地，设立总部或区域性总部。”程必定说，不同于一般的商业零售业态，总部经济城市在区域经济发展中拥有支配力、控制力和对资源的调配力，有利于中心城市实现产业结构调整、升级和城市功能的转型，并实现区域资源的最佳组合。

### 安徽“入长” 带来新契机

上个月国务院发布意见，安徽整个划入长三角经济带，区域经济地位大大提高。“这说明安徽‘入长’的条件已经成熟，过去我们是没有这个条件的。”程必定说，就合肥的商贸业来说，过去合肥在周边的省会城市群中，实力并不算强，“不仅同杭州、南京差一大截，也比不上其他省会中的郑州、武汉等。”

以安徽“入长”为契机，高铁南站的附近商圈将崛起长三角新兴的商贸高地。“南站商圈的快速发展，将助推合肥成为新兴的商务集聚中心，进一步提升合肥的长三角城市地位。”程必定说。



# 民生银行创新小微移动金融，助推实体经济发展

国家统计局的数据显示，中小微企业贡献了85%的就业、75%的GDP、60%的工业产值和40%的利税。由此可见，加强小微企业金融服务，是金融支持实体经济和稳定就业、鼓励创业的重要内容，事关经济社会发展全局，具有十分重要的战略意义。《国务院办公厅关于金融支持小微企业发展的实施意见》国办发(2013)87号文明确指出：金融机构“应充分利用互联网等新技术、新工具，不断创新网络金融服务模式。”

民生银行是最早制定和实施“做小微企业的银行”战略的商业银行。为成功实现战略转型，更好地服务实体经济，多年来民生银行除了为小微企业提供贷款服务外，还根据小微企业需求进一步扩大服务范围，全力打造小微金融2.0版，并创新运用移动互联网技术打造特色移动金融服务，助推小微企业快速成长。

据民生银行调研，只有30%左右小微企业需要贷款，更多的小微企业需要的是金融服务，包括结算、理财、家庭财富管理甚至金融知识培训等非金融服务，银行能够通过为小微企业提供全面的金融服务来实现自身与小微客户的可持续发展。同时，随着小微企业移动办公需求的增长，发力移动金融领域，为小微战略客户提供高效便捷的在线金融服务，也成为该行做大做强小微金融、推动实体经济发展的的重要举措。

小微企业资金结算具有“短、频、快”的特点，如果

频繁去银行柜台办理，不但成本很高，而且效率低下，有时甚至导致错失商机，因此，许多小微企业主都希望银行提供一个省时省钱、快捷高效的资金结算渠道。针对这一需求，民生银行在2012年11月中旬推出小微手机银行，为小微企业主打造了一个功能强大的专属移动金融服务平台。

民生小微手机银行既具有跨行资金归集、跨行通、网点排号、手机号转账、二维码收付款、网购扫码付款等个人手机银行特色功能，还独创公私账户集中管理、大额汇款、乐收银账户管理、小微贷款、回单验证等满足小微客户需求的特色功能。以贷款服务为例，从最初推出小微手机银行“自助提款”和“自助还款”两项服务，为其提供贷款额度下的贷款提用、在线还款等自助服务以及在线查询贷款额度等信息，到今年又打造“贷款合同在线签约”功能，将原来需要小微企业主到银行柜台办理的签约流程迁移到手机银行渠道，客户可随时随地在线查看并签署贷款合同。贷款服务的电子化、自助化，大大方便了客户，提高了贷款服务效率和品质。

正是因为手机银行功能上的不断创新和用户体验的快速提升，赢得了小微战略客户的认可和信赖，一直以来民生银行小微客户通过该行手机银行处理的资金交易量在其手机银行交易总额中占比超三成，显而易见民生手机银行已成为小微客户打理生意的好帮手。

## 民生银行手机银行成电子银行主渠道

随着手机用户的快速增长及其使用手机时长的日益攀升，手机成为人们生活的必需品。目前众多手机用户，通过手机银行进行账户查询、转账汇款、购买理财、缴费充值等各种金融业务在线处理，以致当前流行这样一个共识，即“得手机者得天下”。

银行移动金融应用要想在客户手机中留有一席之地，甚至成为客户使用金融产品和服务的重要入口，需要以服务制胜。为抢占移动金融入口，民生银行坚持不懈创新优化手机银行，以持续领先的产品和服务赢得市场认可和青睐，民生手机银行已成为助推该行零售客户快速发展的重要武器之一，9月该行手机银行客户数赶超网银客户数，成为该行电子银行主要渠道，彰显了民生电子银行从传统PC向移动终端迁移的步伐进一步加速。

在当前移动金融需求大爆发的机遇期，快速扩张手机银行，做大移动金融市场份额，是该行管理层高度重视的战略方向。据民生银行内部人士透露，行长毛晓峰上任伊始就开始了一轮密集调研活动，听取了多家分行、总行部门的业务发展情况汇报，其间表示对手机银行、直销银行寄予厚望，并提出了具体发展要求。目前，移动金额相关部门已开始着手制定手机银行未来发展规划，预计将在产品功能、客户体验、支付应用等多方面加大创新力度，进一步深耕移动金融市场，实现手机银行超常规、跨越式发展。