

互联网+家乡特产 兄弟俩要圆创业梦

记者 杨波

在火车站对面,有一间不太起眼的门面,店面大约100来平方米,两个年轻的小伙正在整理刚从工厂拉过来的麦芽糖产品。

“今天网络上完成了几单交易?”4月12日,哥哥吕南拳向弟弟吕北拳询问当天的销售情况。“情况不是很理想,只有3单生意,今天房东又上门催租了?”听了弟弟回答,吕南拳长长地叹了一口气,“现在的实体经济不好做,我们返乡创业的大学生,资金本来就有限,房租、水电、厂房等开支一个月下来至少得1万元以上,压得人有点透不过气了。今年原材料价格有所上涨,原材料费上涨,意味着产品的利润空间被进一步压缩。”

3年前,吕南拳从广东回到家乡邵阳。之前,他在广东公司上班,工作之余就在网上关注家乡的特产,梦想回老家将家乡的麦芽糖做成拳头特产。去年5月,吕南拳拿出了全部积蓄,东拼西凑筹到了15万元建起一个小规模麦芽糖生产作

坊,后来又在火车站附近开起了实体店,吕南拳似乎摸到了梦想的样子。然而,现实的无奈让这个返乡创业的大学生举步维艰。每天早上6时起床,第一件事就是习惯性的打开电脑浏览网店订单情况,然后打包联系快递将包裹发送出去。两年来,他就像一只转个不停的陀螺,从清晨一直忙到深夜甚至凌晨。由于前期没有资金,店里请不起人,他不仅要跑业务还要打理实体店的生意。去年,通过艰辛的拼搏,实现了10万元的销售额,其中,通过互联网销售达8万多元。尽管如此线上线下同时运作,实体店生意越来越难做。吕南拳坦言,一年下来收支只能持平,没有赚到钱。吕南拳摊开一双粗糙的手直叹气,“手还快搭进去了。”吕南拳接着说道,现在最大的困难不是没有市场,不是思路有问题,而是各种成本太高,融资困难。现在资金周转困难,他在考虑要不要继续线上线下将门店经营下去。

对农村前景和特产市场看好的弟弟吕北拳,去年特意辞去广东一家知名企业的工作,回到老

家和哥哥吕南拳一起经营麦芽糖生意。由于意见上的分歧,兄弟俩共用一家门店,销售上分开。在吕北拳看来,目前情糖生意遭遇的冲击来自两方面,一是实体经济不景气,情糖这种不常吃的食物就会缩减;二是来自网店的冲击。现在没有做出自己的品牌,网上接受程度不高,但线上线下这种模式必须坚持下去。只要有好的产品,实体店是产品的形象展示,网络可以更好的拓宽销售渠道……正说着,吕北拳的电脑上,各种QQ、微信、淘宝、58同城等的咨询留言一直嘟嘟叫,他觉得,线上、线下互动协作,可以实现双赢。下一步,吕北拳打算在市区50家店面先铺货,然后在网上开一家旗舰店。谈及未来,吕北拳信心十足,尽管过程很艰辛,但总算跑出了一条属于自己的创业路。他坚信,未来一定会美好。

邵阳创客



人间四月,春意正浓,果市行情看好。目前,菠萝、甜瓜、芒果等除上市量大幅增长外,价格也很“亲民”。图为消费者在挑选水果。

(4月12日杨波摄于某超市)



位于绥宁工业集中区的湖南中集竹木业发展有限公司是一家利用南竹资源生产集装箱地板的优质企业,现拥有5条竹木复合板生产线,年产值可达3.2亿元,年纳税额超1000万元。
童中涵 摄

市国税局 力推税务师事务所转型升级

本报讯 近日,市国税系统2017年第一期纳税人学校顺利开班,税务师事务所首次登上纳税人学校讲堂,为纳税人讲解涉税知识,回答税收业务问题。

为进一步规范纳税服务体系,助推税务师事务所转型升级,维护纳税人合法权益,邵阳国税协同湖南晖帆翰林税务师事务所,积极搭建三方沟通平台,通过事务所信息进大厅,在纳税人中开展广泛宣传;通过事务所所长进课堂,了解诉求,答疑解惑,实现三方零距离沟通交流。

湖南晖帆翰林税务师事务所所长卿启伟认为,三方平台的搭建,将有助于税务师事务所规范行业管理,拓宽发展空间。今后,税务师事务所将继续秉承“依托税务、服务社会”的理念,帮助纳税人规范涉税行为,规避涉税风险,切实为其提供便捷、优质、专业的涉税服务。

邵阳国税将进一步强化新形势下对涉税中介机构的事中事后监管,依法支持其发挥职能作用,切实保障纳税人和税务师事务所的合法权益,持续推进三方长效沟通机制的建立。
(石芮旗)

我市发布 2017年PPP项目实施计划

本报讯 近日,在各单位前期申报、征求意见的基础上,市财政局发布了邵阳市2017年政府和社会资本合作(PPP)项目实施计划。

今年我市项目实施计划共计项目26个,总投资约215亿元,涉及基础设施、旅游开发、民生事业等领域。其中市区三环线地下综合管廊PPP项目、邵阳市洋溪桥第二污水处理厂PPP项目、新宁县中医院整体搬迁项目等三个项目是湖南省示范项目。

推广应用PPP模式是我市拓展投融资重要渠道,我市将以PPP模式为重要抓手,推动重点项目建设,实现“产业兴邵”,贯彻落实市委、市政府“二中心一枢纽”战略目标。

下一步,市财政局将组织各单位加强PPP业务培训学习,牢固树立可持续、管长远的项目建设管理理念。同时,市财政局将协同各有关部门,充分利用港洽周、科博会等招商平台,加大宣传推介力度,并将PPP项目推进工作纳入绩效考核,推动项目实施机构尽快完成项目前期工作,指导项目实施机构通过竞争性选择机制,公开择优选择合作伙伴,促规范、促签约、促落地。
(江志)

农行一季度各项贷款突破100亿元

本报讯 近日,从农行邵阳分行传来好消息,该行各项贷款余额突破100亿元,较年初净增8.52亿元,净增额在“工农中建等国有银行”的市场份额达42.26%。

一直以来,农行邵阳分行围绕邵阳市“十三五”发展规划和“两中心一枢纽”战略部署,充分发挥金融“杠杆效应”,主动对接全市重大产业项目,在服务地方经济发展上精准发力,信贷支持领域涵盖了基础设施建设、精准扶贫、旅游开发、

环境治理、新型能源及民生项目等多个领域。一季度,支持了邵东桐江河治理、高铁新城、崑山生态停车场等多个重点建设项目。

该行坚持“以为客户为中心,以市场为导向”的经营理念,立足区域经济特色,认真履职,服务“三农”,通过与政府、保险公司合作的方式,创新提供“政府增信”和“财银保”模式的主打产品,解决客户缺乏抵押的难题。目前,在邵阳县,该行与县政府合作推广“政府增信”油茶贷,在隆回、

新宁县等地投放由“农信担保公司”等保险公司承担保证保险,在洞口县试点开展农民住房财产权抵押贷款、土地经营权抵押贷款,积极为客户提供新型良好的融资渠道。一季度,该行发放涉农贷款13.56亿元,为春耕生产提供了有力的资金保障。

在深入贯彻落实中央经济工作会议关于加快提高户籍人口城镇化率和深化住房制度改革等重大部署方面,该行大力推广“农民安家贷”产品,支持农民进城购房,加强与区域内碧桂园、恒大等优质楼盘合作,支持邵阳新型城镇化建设,向进城购房农民提供优惠,已发放“农民安家贷”2.2亿元。
(姚红)

金融之声

为产业兴邵提供质量支撑

“邵阳制造”迈向“邵阳质造”

本报讯 4月7日,市质量技术监督局一行人来到邵阳纺织机械有限责任公司,开展“真情结对、精准服务”企业帮扶活动,为企业现场解决部分质量技术难题,以实际行动推进企业在技术上实现“邵阳质造”。

今年,我市将全力推动邵阳制造向邵阳质造升级,着重抓好提升质量、保障安全、服务发展等方面的工作,为全市“二中心一枢纽”战略目标、“产业兴邵”战略部署提供坚实质量支撑。

今年,我市将强力推进“供给质量”,开展示范活动,选择1至2家基础较好的工业企业进行指导帮扶,推广先进质量管理方式,支持企业技术进步和技术改造。在妇婴用品、学生用品、农资产品、食品相关产品、建材家电等涉安涉农领域,全市开展对标达标行动,实现内外销产品“同线同标同质”,力争重点产品质量监督检查合格率稳定在93%以上,推动邵阳制造向邵阳质造升级。今后我市将加大质量品牌培育力度,坚持政府引导和市场运作并举,

保持“省长质量奖”的全省第一方阵和“国家地标产品”的全省领先地位;评选“市长质量奖”2到3家,湖南名牌产品保有量在50个以上,推动邵阳产品向邵阳品牌跨越。

在保障安全方面,我市将着重抓好安全监管、行政执法、基础机制、检查抽查、应急处置和责任落实等六件事。在服务发展方面,全市重点抓好简政降费、标准服务、计量基础、技术升级、窗口平台和质量分析等。通过各方面工作的同步推进,我市准确对接“产业兴邵”要求和邵阳产业实际,打造邵阳质量,支撑和助推全市“二中心一枢纽”战略建设。
(朱杰 张翔)

交通銀行 BANK OF COMMUNICATIONS
始于1908 您的财富管理银行

百年交行 您的财富管理银行

| 产品期限 | 提前支取计息方式 | 起点金额(万元) | 产品利率(%) |
|------|----------|----------|---------|
| 3个月 | 活期计息 | 20 | 1.54 |
| 6个月 | 活期计息 | 20 | 1.82 |
| 1年 | 活期计息 | 20 | 2.1 |
| | 活期计息 | 50 | 3.85 |
| | 活期计息 | 20 | 3.8 |
| 3年 | 活期计息 | 20 | 3.8 |
| | 活期计息 | 30 | 3.8 |

得利宝·薪金宝--代发工资客户专享理财产品
灵活 智能 便利 安全 稳健 预期收益率为2.35%
理财非存款,产品有风险,投资需谨慎
产品要素具体以实际发行通知为准

地 交通银行邵阳分行营业部(邵阳市大祥区双拥路88号)
址 交通银行邵阳五一南路支行(邵阳市双清区五一南路步行街1012、1013号) 0739-5151019 0739-5158026

财富热线:

华融湘江银行 HUARONG XIANGJIANG BANK

买理财 就选华融湘江银行

| 产品名称 | 产品种类 | 募集起止日 | 产品期限 | 预期收益率 | 销售起点金额 |
|------------------|------|---------------------|------|-------|--------|
| 稳益计划17073号 | 保本 | 2017-4-18到2017-4-24 | 357天 | 3.50% | 5万元 |
| 富盈计划17065号(钻石专属) | 非保本 | 2017-4-20到2017-4-25 | 180天 | 4.80% | 100万元 |
| 富盈计划17066号 | 非保本 | 2017-4-20到2017-4-26 | 118天 | 4.55% | 5万元 |

★开放式理财产品

| 产品名称 | 购买时间 | 预期年化收益 | 销售起点金额 |
|---------------|---------------|----------|--------|
| 天天盈钻石版人民币理财产品 | 工作日8:30-14:00 | 4.18% | 100万元 |
| 天天盈开放式理财产品 | | 2.9% | 5万元 |
| 天天添利净值型理财产品 | | 3.0-4.0% | 5万元 |

详情咨询各网点
理财非存款
产品有风险
投资需谨慎