

这几位来自基层的全国人大代表,有的艰苦奋斗带领乡亲走上致富路,有的奔走呼吁求解居民的民生难题,有的常年从事最脏最苦最累的工作。他们默默无闻,尽职尽责,只为了不辜负人民的重托——



他们才是百姓心中的明星

全国劳动模范加永尼玛代表:

农村要告别粗放发展模式

本报记者 裴珍珍 代玲

今年50岁出头的加永尼玛代表是西藏昌都市卡若区城关镇通夏村党支部书记、全国劳动模范。多年的基层工作,让这位扎实的康巴汉子脸上写满了刚毅和质朴。拿出特意准备的30多幅乡村新貌的照片时,不善言辞的加永尼玛代表立刻像换了一个人。

“这几年党和政府十分关心西藏的发展和农牧民群众的生活,在党的强农惠农好政策下,如今农牧民群众的致富路越走越宽,生活也越过越好。”加永尼玛代表拿

着村民载歌载舞过藏历新年的照片说。

加永尼玛代表在村委会主任的位子上干了一干就是16年。“起初谁也不愿意干,因为我那时是村里先富起来的人,大家就一致推举我。”加永尼玛代表告诉记者,早在1995年,他就把目光瞄向了运输业,几年下来,添置了多辆大卡车。在他的影响带动下,通夏村10多户村民也跑起了个体运输,很快走上小康路。

“有钱大家挣,有活大家干。”他在任期间,村民收入不仅有了明显提高,乡村

治理、社会治安等也有好转。“西藏很多地区农牧资源丰富,但长期以来生产力低下,造成了‘守着金饭碗找饭吃’的局面。光靠打工实现不了小康,必须引进先进技术,发展现代农牧业,才能步入发展快车道。”加永尼玛代表说。为此,他从林芝地区引进高品质奶牛饲养技术,大搞品种改良,发展先进的奶牛养殖业。他还带领群众围建草场100多亩,发展畜牧经济,逐步形成面向昌都城市场的育肥基地。

在挖掘存量资源的前提下,他又充

分开发增量资源。根据村民各自特长,加永尼玛代表组织他们向采掘片石、工程承包、经商运输等领域发展。“在我看来,农民仅仅有了钱,还不能代表就过上了小康生活。农村发展也要适应新常态,告别粗放的发展模式。”加永尼玛代表着手建章立制,制订村民运输行业管理规范、冬春草场使用规定等村规民约,确保乡村经济步入健康、规范的发展轨道。

“您目前最大的心愿是什么?”面对记者的提问,加永尼玛代表不假思索地说,昌都地处横断山脉,山高谷深,是连接川、滇、青三省的东大门。但如今交通基础设施还比较薄弱,造成与外界沟通不便,限制了自身发展。“要想富先修路,希望川藏铁路工程尽快上马,助推各族群众早日走上小康路。”

全国劳动模范申纪兰代表:

“要对群众知冷知热”

本报记者 裴珍珍 刘存瑞

齐耳短发、蓝布套装,当一位老奶奶的身影出现在山西代表团时,记者们不约而同地叫起来:“申纪兰!申纪兰!”各种“长枪大炮”随即伸了过来。

作为唯一连任12届的全国人大代表,今年她带来的建议依然是为农村、农民、农业鼓与呼,“全面建成小康社会,难点是农村、重点是农民。”反映基层群众的利益诉求,不仅是申纪兰代表每次发言的主要话题,更是她日常工作的重要内容。

“当人大代表,不论学问多大、地位多高,都不能脱离人民群众。要对群众知冷知热,要对得起人民投给你的一票。”几十年如一日,全国劳动模范申纪兰代表带领村民坚持不懈地植树造林,搞小流域治理,过去家乡“光山秃岭乱石沟,庄稼十年九不收”,如今两万亩荒山“披绿衣”,干石山变身“花果山”,乱石滩变成“米粮川”。

为党、为群众奉献了这么多年,申纪兰代表从没向党伸手要过一分钱,并保持农民身份至今。她无偿提供自己的姓名品牌给村办企业使用,不要一分股份。有人不理解,她付之一笑:“农民富起来,我也就富起来了。群众不富我先富,哪像个人民代表?”

“能描述下您的梦想吗?”记者问。

申纪兰代表又是爽朗地一笑:“很简单,就是建设美丽乡村,给乡亲们造福。”

黑龙江齐齐哈尔市优秀共产党员王月清代表——

为环卫工人待遇呼吁

本报记者 倪伟岭

王月清代表是黑龙江齐齐哈尔市优秀共产党员、龙江县环卫处保洁队队长。最近她非常开心,因为在她的奔走建议下,家乡很多村委会建立了五六十人的兼职保洁员队伍,乡村人居环境得到明显改善。

王月清代表提出,环卫工人从事着最脏最苦最累的工作,但收入水平偏低。她建议设立“一线环卫工人重大疾病救助资金”,尤其对垃圾处理厂等常年跟垃圾、粪便治理打交道、接触病菌粉尘的环卫工人,应增加岗位津贴和意外险保障额度,定期安排体检。她还在多个场合呼吁消除“编内”、“编外”环卫工的社保差距。



上图 3月6日下午,全国三八红旗手称号获得者、全国政协委员樊锦诗(右)在驻地与其他委员交流对政府工作报告的体会。

本报记者 赵晶摄

右图 3月6日下午,全国五一劳动奖章获得者、全国人大代表潘成英(左)利用会议间隙,来到驻地书店购买书籍,并向同团的余开源代表推荐。

本报记者 李树贵摄



全国劳动模范朱国萍代表:

推行家门口的互助养老

本报记者 余惠敏

作为一名从事基层社区工作的人大代表,全国劳动模范朱国萍在接受记者采访时,说起了养老问题。

上海等大城市的老龄化程度高于全国,朱国萍代表所在社区就有不少空巢老人。“小区的独居老人有160多个,很多人子女都远在国外。不仅如此,现在第一波独生子女的父母也已步入老年,养老负担沉重,要推行家门口的互助养老。”

她在社区里鼓励邻里间的互助行为,让一个个楼组成为一个个互帮互助的大家庭。

“我们现在对独居老人一帮一结对,让刚退休的60多岁的人帮扶80多岁的老人。生病了帮忙照顾,平时陪他们聊天。”朱国萍代表说,去年两会时,小区有700多名志愿者,今年已超过800名,楼组邻里间其乐融融,像一个大家庭。

朱国萍代表期待着老百姓的幸福指数持续上升。“远亲不如近邻,幸福指数不是金钱,是人和人之间的和谐。”

本版编辑 李亮 秦文竹 陶琦 梁剑箫

建设银行创新产品服务 助力小微企业成长

支持小微企业发展,是中国建设银行作为国有大型商业银行业务不辍的社会责任,也是在新常态下支持实体经济发展的的重要举措。建设银行高度重视小微企业业务发展,将小微企业业务定位为全行的基础性业务、战略性业务,以“创新、服务、责任、成长”为己任,在服务小微企业的道路上不断探索业务模式,创新产品服务,形成了“成长之路”、“速贷通”、“小额贷”和“信用贷”四大产品体系,30余种专属的小微企业信贷产品,满足线上、线下的金融服务需求。建设银行小微企业产品创新服务得到了社会各界的广泛认可,获得银监会“小微企业金融服务银行特色产品”、中国中小企业节“最具创新性企业金融服务产品”等多项产品奖项。

借鉴国际经验,探索小微金融服务新模式

“短、少、频、急”是小微企业资金需求的主要特点,为推进业务发展,建设银行小微企业服务模式进行积极的探索,提出“小额化、标准化、批量化”的业务发展思路。2012年,建设银行与美国银行进行战略合作,共同设计小微企业信贷业务流程,建立了小微企业评分卡信贷业务模式。业务自2013年8月份推广以来,客户反响十分热烈。截至2014年底,已累计为近



建设银行江苏省宿迁分行加大对小微企业的支持。图为建设银行江苏省宿迁分行客户经理深入企业了解生产经营情况

创新银政合作金融模式,实现多方共赢

小微企业融资难、融资贵是各级政府所关注的问题,信息不对称和增信不足是商业银行在服务小微企业客户过程中面临的现实难题。建设银行在服务小微企业的过程中,不断加强银政合作,形成“助保贷”特色产品,既为企业“输血送氧”,促进经济稳增长,又能形成金融与实体经济良性互动,探索出契合小微企业特点的业务新模式。

“助保贷”业务,由地方政府和建设银行共同进行客户筛选,由政府提供的风险补偿资金和企业缴纳的助保金作为风险缓释方式,建设银行按照风险补偿资金的一定倍数向企业发放贷款,用于支持小微企业生产经营周转,

灵活满足企业的融资需求,减轻融资成本负担。

“助保贷”业务自2009年推出以来,发展态势和市场反响良好。截至2014年底,建设银行“助保贷”业务已覆盖全国近400个县,共建立近千个合作平台。“助保贷”以其创新性和良好的市场反响、社会效益,获得了监管部门和社会各界的好评,树立了良好的品牌形象。2012年,建设银行“助保



建设银行厦门分行推出的小微企业信保贷产品深受客户欢迎

贷”荣获“全国银行业金融机构小微企业金融服务特色产品”奖;在2013年第七届中国中小企业节上,荣获“最具创新性企业金融服务产品”奖。

运用大数据技术,推进小微普惠金融发展

随着信息化、大数据时代的来临,建设银行将新技术作为快速响应小微企业市场需求的重要手段,运用大数据技术,基于客户历史数据进行分析和挖掘,创新研发大数据信贷产品,将新技术打造为提升小微企业服务水平的新引擎,推动小微企业业务向“小额化、标准化、集约化”转型发展。大数据系列信贷产品是以客户交易结算信息、信用记录等核心数据为依据,向小微企业发放用于短期经营周转的信用贷款,包括“信用贷”、“善融贷”、“创业贷”、“税务贷”、“POS贷”和“结算透”等6项业务,主要以批量挖掘的方式获取目标客户,基于网点渠道开展业务营销,实施标准化的业务操作。

针对稳定经营、成长性良好的创业型企业,建设银行运用评分卡信贷业务流程创新开发了小微企业“创业贷”。企业和企业主只要“业、责、信”良好,即可向建设银行申请信用贷款,解决小微企业缺少抵押物和担保不足的融资困难。

对于按时足额纳税的小微企业客户,建设银行推出“税易贷”业务,对企业纳税数据进行充分分析,通过信息交叉验证,对企业的经营能力及信用水平进行判断。

坚持创新驱动,不断丰富小微金融产品体系

建设银行始终坚持用创新推动业务发展,不断提升小微企业客户服务水平和服务能力,通过丰富的产品服务,满足不同行业、不同规模、不同行业

小微企业客户的多种金融需求,践行国有商业银行的社会责任,为支持实体经济发展做出应有的贡献。

建设银行根据小微企业的特点,提出“一圈一链一平台”的发展模式,通过产品创新为商圈、供应链和合作平台的客户提供金融服务。针对商圈客户,创新推出“商盟贷”、“租赁通”、“固定资产购置贷款”等多种产品,满足商圈客户日常资金周转、租金缴纳、店铺购置的融资需求。针对供应链“三流合一”的特征,充分发挥核心企业的信息优势,创新研发“供应贷”、“政府采购贷”等产品,通过应收账款质押、核心企业担保、信用等方式为上下游小微企业客户提供信贷服务。加强与各类平台机构的合作创新,与保险公司创新“保贷通”产品,借助“信贷履约保证保险”为小微企业客户提供融资支持,丰富小微企业业务风险缓释措施;与优质融资担保机构合作,为担保公司担保的客户提供信贷服务等等。同时,建设银行鼓励各地分行结合区域特色进行产品创新,满足小微企业客户个性化、差异化的融资需求。

推进网络金融,开启服务小微企业新篇章

互联网金融的高速发展,在给商业银行带来挑战的同时,也让商业银行看到发展的机遇。建设银行在小微金融服务方面高度重视和积极应对互联网金融的挑战,推进金融与网络的深度融合。

2014年,面向在建设银行“善融商务”个人商城和企业商城入驻的小微企业客户推出了“善融e贷”业务。入驻善融商务的企业可以依据在线交易的数据,获得一定额度的信用贷款,在为小微企业搭建买卖交易平台的同时,充分发挥了建设银行的金融服务优势,大大增强了对小微企业的金融服务能力。

建设银行还利用互联网资源,积极搭建小微企业智慧银行,实现对企业的网络一站式服务。在服务平台上,小微企业主可以同时浏览到企业和个人所关注的相关信息,完成转账、查询、投资、理财等相关金融活动,更可以实现贷款的在线申请、实时审批、随时支用与还款,为小微企业搭建起网络金融之家。



建设银行四川省分行加强小微企业金融产品宣讲力度,助力小微企业主破解融资难题