

广发

重组后提速在即

本报记者 曹克 张慧 通讯员 常罡

编者按：在金融业内一个被人们关注了许久的话题，近来，再次浮现在我们面前，这就是广发的重组。

2006年11月16日，历时将近两年时间，广发重组落下帷幕：花旗集团与IBM信贷、中国人寿、国家电网、中信信托等国内外知名企业组成的投资团队出资242.67亿元人民币，认购广发银行85.5888%的股份。自此，广东发展银行重组宣告成功。

在注入了花旗银行这样世界级品牌银行管理团队的资金、理念“新元素”之后，在拥有了中国人寿、国家电网、中信信托这样“国家队”支持后，时隔近一年时间，今天的广发发展思路将有怎样的变化？这个新组合的“家庭”会以怎样的态势呈现在世人面前？他们今后的发展方向是什么？

“沉默”了近三年的广发行究竟酝酿着怎样不同寻常的秘密？带着诸多疑问，9月13日，记者专访了广东发展银行郑州分行行长李兴智——

“利用广发银行实施改组的宝贵三年时间，我们抓住这个喘息之际，围绕看稳定业务、稳定队伍、确保安全的目标下，郑州分行实施了盘整业务、调整结构、积极转型、强化管理、提高质量、建设队伍的二十四字方针。广发这个新组合的‘家庭’成员，在经过理念、文化、管理等诸多磨合之后，我们已具备了提速发展的条件。所以，明年的广发，将会赋予全新的内涵：这便是新广发、新纪元、新起点、新发展！”经过三年的蛰伏，看惯了市场风云变幻、又运筹帷幄于胸的李兴智行长坦然、自信地对记者说。

蛰伏三年 苦练内功

我们必须承认这样一个事实：在广发实施重组的三年，从2005年到今天，恰逢中国金融业全面实施开放的前夜和开始，对竞争日趋激烈的银行业来讲，三年，分分秒秒都显得弥足珍贵。因为，在别人大举攻城掠地之际，而广发行都在重组中艰难前行，事实上，银行业的竞争意味着不进则退。

箭在弦上；作为一行之长，李兴智如何排兵布阵？李兴智面对的现实是：由于重组涉及资本充足率、公司治理结构完善等核心内容，这不可避免地会使各家分行业务发展受到一定的影响，在受到资本约束管理的限制及总行业务政策调整的情况之下，每前进一步，就意味着要戴着脚镣跳舞。而作为一名金融界年轻的“老兵”，李兴智坚定地“舞”出了自己的天地。

在仔细分析和研究了市场发展的新特点和内部的现实情况之后，李兴智深知，未来的广发要实施提速发展，超越自我，必须在保证现有市场不失一兵一卒之后，苦练内功、夯实基础、强化管理、提高质量等是必走之路，必做之事。

于是，这就有了在今天看来是涉及郑州广发银行发展、稳定、创新等内容的“24字”真经：盘整业务、调整结构、积极转型、强化管理、提高质量、建设队伍。

李兴智对此解释说：经过盘整业务、调整结构，我们拥有了更好的优质客户；抓住喘息之机，我们进行业务的积极转型，强化管理之时，我们不但提高了工作质量，也提高了资产质量，更有效地防范了风险。

事实上，郑州广发行人自创的“24字”真经的确为其带来了显著的成效：自2003年5月该行存款在系统内首家突破200亿元大关后，2006年底该行本外币存款规模达到223亿元。至今存款规模仍保持在210亿元以上。在市场竞争如此激烈而内部限制颇多的情况下，郑州广发能够在稳住规模的同时也稳住了队伍和效益，为后面银行的提速夯实了基础，这不能不说是李兴智行长战略思想正确实施的结果。

透过现象，我们得知：通过盘整业务，广

发行巩固对公业务优势，在稳步发展中调整和优化了资产负债结构：

2006年广发行对公业务共受理支行上报总行项目近300个，审批额度存量项目贷款127亿元，累计贴现132.7亿元。分行积极引导各支行选择了一批符合总行信贷政策且有力支持地方经济建设的项目，如：永煤、平煤、中原高速、河南高速、顺利批复新增中长期综合授信40多亿元，有效地改善了资产结构，收益高、风险小的资产比例不断上升。在负债业务上，加大了企业结算存款和储蓄存款的揽存力度，初步改变了以往主要依靠票据业务拉动存款增长的局面。企业存款和储蓄存款大幅上升，负债结构进一步得到优化。

再比如：积极转型，推动个人业务及中间业务的发展初见成效：自从去年以来，郑州分行全方位打造个金服务品牌，通过一系列个人银行业务深度营销活动，进一步加大了卡类业务营销力度；积极营销理财产品，增加中间业务收入等等。通过营销广发策略优选基金、南方稳健贰号等11种理财产品，全年共销售各类基金总额达9500万；累计销售“薪+薪”产品规模逾10亿元。目前广发行不但占领郑州对私业务市场相当的份额，还培养锻炼出了一支优秀的对私客户经理队伍。

所谓“磨刀不误砍柴工”。沉默，让广发行通过时间换来了更广阔的发展空间。

业务求创新 寻找“新奶酪”

在广发郑州分行的员工中，曾流行过一本名为《谁动了我的奶酪？》的书。谁动了我的奶酪？意在激励员工，无论谁想在市场竞争中立于不败之地，就必须时时创新，寻找和开拓新的市场发展空间，这就是广发行区别于其他行的创新文化。

的确，在郑州金融界，广发行的业务创新也是业内人一致公认的事实。

“围绕郑州商贸城建设，2000年9月，我们与代理美的集团产品的郑州亨泽电器有限公司开始合作，推出‘厂、商、银’三方业务合作模式。该模式体现了产品生产的上下游一起联动的效能，由于银行的介入，盘活了生产、销售一盘棋。更有效地解决了中小商贸企业融资难的问题。”李兴智回忆当年的情景，自豪之情溢于言表。

自此，广发郑州分行拉开了流动资产质押、“厂、厂、银”、“厂、商、银、库”、“厂、商、银、消”三方及四方合作多种业务创新的序幕，发散营销的理念在郑州分行开花结果：

2001年，借助河南物流资源的优势，跟物流企业开通物流银行；2003年初专门成立了民营企业服务部，并把全省优秀的民营企业作为重点支持对象。同时加速建立评估系统，在审贷程序上，为民企建立“绿色通道”；从2002年开始，广发郑州分行开始实施专业



化经营，逐步建立起了一批专业化经营的特色支行：如汽车银行、轮胎银行、铝电银行、家电银行、建材银行等，既有效地开展了行业营销，也有效地建立起了自己的专业队伍，为业务拓展探索了一条自己的特色之路。

如同所有成功企业的负责人一样，李兴智十分重视企业文化建设，甚至他以为：企业文化乃企业持久发展之灵魂。

“过去广发的成功得益于广发的激励文化；而今后在发扬激励文化的同时，还要加大对员工风险文化和执行文化方面的教育、熏陶。”李兴智解释说，一个团队，在保持激情和团队精神之后，若在开拓新业务、新市场时，脑子里绷着一根“风险”的弦，不就是将风险挡在了外边？这样就更能提高经营的成功率和质量。

锁定新目标，启航欲提速

桃红李白，春去春来。历经三年的沉默，经过了卧薪尝胆式的历练，三年，广发人为自己锁定了新的发展目标。

李兴智阐释了广发下一步新目标的内涵：市场定位，依旧以中小民营企业、大中型优质国企作为客户群；在业务结构上，巩固对公业务优势的同时加大对私业务的发展力度，积极推动全行业务转型，优化业务结构；进一步提升全行的业务创新能力，借助花旗银行的优势和分行原来的市场优势，在业务创新上进一步加大力度，继续把特色支行、厂商银、动产、民营100的有效业务模式和手段做大做强；凭借花旗先进的经营管理经验进一步提升郑州分行创新管理水平；加大市场营销力度，建立良好的银企合作关系，打造广发良好的市场形象；进一步加强企业文化建设，在激励文化的基础上进一步提升风险文化、执行文化。按照银行的发展规律，做到四个适应：即与当地经济增长速度相适应，与总行的平均发展速度相适应，与市场发展环境相适应，与总行的目标计划要求相适应，实施稳健、理性发展。

在注入了强大的资金实力后，在原本优秀的文化、队伍之基础上，广发人又拥有了花旗银行这样世界著名品牌银行的合作，本土文化+外来品牌，两张“王牌”打出后，谁又能怀疑其即将迸发的强大动能！

我们衷心期盼今日之“广发”，能为中原崛起和河南金融业的发展再立新功，再建辉煌。

金融信息

5000点之上配置型基金成“市场新宠” 招商先锋基金9月19日大比例分红开放申购

中国证券网上周进行了“5300点之上你是否会调整基金品种？”的调查，共有12005人参与了投票。调查结果显示，有5761名投资者表示会改投配置型基金，这部分投资者占全部投资者总数的47.99%。有3806名投资者表示会“继续重仓持有股票型基金”，这部分基金占投资者总数的31.7%。有1570名投资者称将“改投债券型基金”，占全部投资者总数的13.08%。

配置型基金在股市震荡时表现出攻守自如的特性。招商先锋基金股票仓位在35%-80%之间灵活变动，资产配置比例游刃有余，招商先锋基金不仅在前期5·30大跌中表现出了良好的抗跌性，而且在进攻方面也不俗，在市场上高位剧烈震荡中表现出攻守兼备的特性。招商先锋基金成立于2004年6月1日，截至今年8月31日，招商先锋基金净值累计增长率为335.19%，获晨星8月一年评级四星。

为真情回馈投资者，招商基金旗下招商先锋基金于9月19日实施大比例分红，每10份基金份额派红利8.0元。投资者可以在招商银行各营业网点咨询、申购该基金。在未来宽幅震荡的行情当中，配置型基金的组合投资和价值投资的优势将逐渐凸显，大比例净值接近一元的招商先锋基金为投资者提供了良好的投资机会。

振宁

中期业绩续写乳业传奇

2007年9月12日，中国蒙牛乳业集团（香港股票代码：2319）发布了2007年度中期业绩报告，报告显示：今年1到6月，该集团收入100.212亿元，同比增长32.8%；股东应占净利润4.851亿元，增长41.3%；每股基本盈利及每股摊薄盈利均为0.35元，同比均上升40.0%，营业收入首次跃居国内同行业首位。

中国乳制品工业协会理事长宋昆冈认为，尽管有持续的科技创新投入，目前中国乳业第一梯队两大巨头并立的基本格局尚未改变。当人们被蒙牛中报的收入和利润数字吸引住眼球时，有几个事实却不应被忽视：刚刚一个多月前，世界上规模最大、智能化程度最高的高科技乳业研究院和日处理鲜奶2000吨的高智能化生产基地刚刚启动，总投资将达12亿元。其中包含了蒙牛与剑桥大学、澳大利亚莫纳士大学、中国农业大学等全球顶级乳业研究机构共同完成的119项科技创新；在增长速度全行业最快的同时，其研发投入占营业额的比例也一直为中国乳业最高。近年来，中国乳业持续快速增长，年产量已达3300万吨，成为世界第三大产奶国和最大的新增乳品市场。然而，包括蒙牛在内的中国乳品企业在高速增长之下却面临着饲料提价、生产原料短缺、能源价格大幅上涨等严峻形势。2004年以来，牧草、玉米等奶牛饲料价格上涨近40%，而牛奶产品价格却并未提高，甚至明显暗降。业内人士指出，正是持续的科技投入，让企业的高速增长在越来越激烈的竞争环境中保持持久动力。继去年底特仑苏牛奶摘取IDF全球乳业创新大奖，赢得中国乳业第一个世界冠军之后，又陆续推出包含多项世界专利的全球第一款常温果粒乳饮料蒙牛真果粒，并首创了含“益生菌”的酸酸乳。

中报显示，针对顾客不同体质及营养需要，推出高附加值产品，同时继续强化乳品产品技术含量，并配合创新的市场推广策略，向庞大的儿童奶市场跨进重要一步。而在冰淇淋市场领域，蒙牛集团继续在味道、口感及包装各方面进行优化，推出了蒂兰圣雪及心情牧场系列的新品，为开发高端冰淇淋市场打下稳健基础。与此同时，又与全球领先的奶粉公司丹麦阿拉福兹联手推出了高端奶粉产品。在酸奶市场，冠益乳等国内最顶尖的酸牛奶产品的推出，也让民族品牌在高端酸奶市场拥有了更强的话语权。创新产品的加入使“牛奶矩阵”基本成形：从包装、价格、功能、口味等方面，已经围绕中国消费者营造了一个无所不在的“牛奶矩阵”。科技创新为蒙牛带来了丰硕的市场收获，国家统计局行业企业信息中心的数据表明，目前，该品牌已成为中国液体奶、冰淇淋和酸奶销量“三冠王”。AC尼尔森的调研数据表明，特仑苏已经占据了高端牛奶市场71.2%的市场份额，酸奶也已经连续几个月高踞市场份额榜首。成为“中国乳业”领头羊之后，进一步的高速增长来自哪里？日前，蒙牛乳业总裁杨文俊在出席达沃斯夏季年会时对媒体表示，蒙牛将通过科技创新加速延伸“牛奶矩阵”，为每一个中国人带去“优质生活”。今年以来，除不断强大业务、创造股东价值外，将继续以打造属于中国的优质乳品品牌作为目标，倡导健康教育，培养公众饮奶习惯，承担起一系列社会责任，不仅树立了良好的品牌形象，而且在中国整体乳品消费量持续提升的基础上得到实惠。

中期业绩报告显示：净利润同比增长41%，符合预期。市场预测均值和中值分别为全年每股收益0.677元和0.655元，上半年业绩相当于市场全年预期的52%。半年业绩符合市场预期。上半年经营活动现金净流入达14.1亿元，接近净利润的3倍，显示公司盈利质量良好。各类产品中，UHT奶、乳饮料、酸奶和冰淇淋收入分别同比增长35%、44%、34%和12%，增速仍高于同业竞争者。

行业领先地位进一步扩大。根据AC尼尔森于2007年6月的调查，先在中国液体奶市场（不包括乳饮料和酸奶）的份额已由2006年12月的33.3%提高至35.1%（以销量计），而中国前三大液体奶制造商的市场份额于2007年6月合计达65.3%，这表明中国的乳业市场更加集中。

李川金

CRFA 郑州培训中心招生

9月16日，中国注册金融分析师(CRFA)培养新闻发布会在嵩山饭店举行，国际知名金融专家杨少为先生(CFA)亲临郑州并作为此次郑州区的主讲导师。此次是CRFA郑州培训中心第二期招生。

随着中国金融改革与金融开放进程的日益深化，中国金融市场将面临着前所未有的机遇和挑战，因此培养一批国际化、专业化的金融高端人才极为迫切。杨少为指出中国现阶段金融高端人才缺失，培养本土的金融高端人才已经势在必行。据悉，此次国务院发展研究中心金融所联合国际金融中心培训机构(Stalla Review)开展此次培养计划旨在为培养中国金融高端人才提供有利的平台。

此次培养计划的对象主要针对银行、债券、保险、基金、信托、集团财务公司等金融专业机构及大型企业从事金融研究、投资分析的中、高级专业人才，并具备大学本科或专科学历。通过培养的专业人员将获得国务院发展研究中心金融研究所与美国Stalla Review联合颁发的“金牌证书”。王震

ING集团携手北京首创逐鹿中原 首创安泰人寿河南省分公司落户郑州

近日，由全球知名的多元化金融集团ING集团与北京首创集团合资设立的首创安泰人寿保险有限公司河南省分公司开业。

ING集团是2006年《财富》杂志“世界500强”中最大的股份制寿险和健康险公司，截至2006年底，集团总资产为12260亿元。河南省分公司是首创安泰人寿在中国的第四家省级分支机构，通过新的分公司，首创安泰人寿将源自ING集团超过160年的保险经营及管理经验介绍到河南，为中原人民提供专业的保险理财服务。

曹克 王震

金融热点

9月14日，央行再次宣布加息。这是今年以来的第五次加息。即便如此，市场分析人士的共识是，伴随本轮股市行情启动的储蓄存款分流趋势一时不会改变。

近日，记者走访了郑州部分银行网点，发现频繁的加息，让市民有些“手忙脚乱”。前来建行办业务的刘女士抱怨，一个月前才来办过转存手续，这么快就加息了，她表示会把大部分资金投在股市上。

负利率促储蓄分流

8月，我国居民消费价格总水平

频繁加息

(CPI)同比上涨6.5%，1至8月同比上涨3.9%。此次储蓄存款分流，固然有股市的“赚钱效应”影响，但更多的推动力还是源于“物价涨、利率低”导致居民储蓄存款出现保值“困境”。

但专家也同时提醒，即便在负利率的情况下，对于一个家庭而言，适当的银行存款仍是投资理财组合中必不可少的配置。毕竟，在我国，银行储蓄存款仍是所有理财方式中最安全、流动性最好的选择。

股市基金持续火爆

在储蓄存款分流愈演愈烈的同时，沪深股指连创新高，基金销售异常火

广开投资理财渠道

就居民个体而言，其合法追求财富保

爆。取存款、买股票、买基金……在这个由储户向股民、基民的身份转换中，百姓理财凸显“一窝蜂”现象。“现在的基金销售，拦也拦不住。客户一边排队取款，转身就排队买基金去了。”交行郑州分行一位工作人员说。

5月30日的暴跌，让不少股民意识到市场风险的巨大。于是，很多散户转投基金。而就在5月底到7月中旬股市低迷时，不少资金转向楼市，直接推动了房地产市场在平稳运行了一段时间后的突然爆发，创出楼价新高。

关注有估值洼地的行业股票

随着央企整体上市脚步的加快，以资产注入为主的外延式增长为相关个股注入了新的动力，也成为东吴嘉禾基金关注的重点。另外，有鉴于今年以来行业轮动节奏较快，有关人士认为在后市还要密切关注热点板块切换，特别要重点研究未来将关注有估值洼地的行业股票，如汽车、节能减排以及资产注入概念。

玖义地税奖励一案件举报人4947元

日前，因举报某企业偷逃企业所得税16000多元的王某，来到玖义市地税局稽查分局，按规定依法领取了举报奖励金4947元。王某高兴地连连说：“谢谢！真没想到，地税局这么快就给我兑现了奖金，我原来只抱着试试看的想法，看来以后还得积极做维护税法的模范。”这已是该局今年以来又一起发的举报奖励金。

为加大对涉税违法案件的查处力度，鼓励老百姓积极参与举报，在全社会逐渐形成依法纳税的氛围，玖义市地税局不断完善举报奖励机制，在受理举报的同时，告知举报人享受举报奖励的条件，待举报案件结案后，由举报中心的工作人员登记台账，对符合举报奖励条件的及时办理相关手续，向举报人发放奖励资金。同时，税务部门提高对举报的保密意识，制订了税务举报保密的有关制度，强调税务人员在调查举报案件时，严禁向当事人透露举报信息。完善举报案件的督办。由举报中心全程督办举报案件的查处，在下达稽查任务书上注明检查期限，并及时催办。未及按时完成举报案件查处工作的，视情况追究有关人员责任。

张瑞锋 王敏

省农发行发放农业小企业贷款 1亿元支持郑州新农村建设

农发行河南省分行营业部继续支持我市新农村6440万元贷款后，近日，该营业部在中牟举行的农业小企业贷款业务推进会上承诺，从现在至9月底前，省农发行营业部预计陆续向农村市场再投放1亿元贷款，以助推农业小企业的发展。

农发行河南省分行营业部作为郑州市唯一一家农业政策性金融机构，为支持我市新农村建设，已向郑州市帅龙红枣、明珠食品等首批16家企业发放贷款6440万元，支持范围涉及食品加工、饲料加工、畜禽养殖、果蔬冷藏等领域。随着郑州市新农村建设热潮的涌动，又有更多的农民兄弟渴望创业致富，为了满足和支持更多的农民朋友发展农业经济，省农发行营业部副总经理刘继东表示：农业小企业贷款是带动农民增收致富的载体，各部门力争9月底贷款投放总额达到1亿元，以迎接党十七大胜利召开。

据悉，该营业部发放贷款的对象为产值在3000万元以下或员工在300人以下的涉农中小企业。

曹克 王震

于芳