

经过了资产重组、激情启动等几个重大环节的历练,今年的广东发展银行郑州分行迎来了重组后的第二年。由于该行将每一次历练当成机遇并加倍珍惜,他们卧薪尝胆、励精图治……如今当一千多个日日夜夜消失在历史长河中,在行长李兴智的带领下,迈着坚实的步伐走来的郑州广发行,取得了令人瞩目的成绩:截至今年6月底,广东发展银行郑州分行本外币存款突破270亿元大关,较去年新增21.5亿;人民币日均存款达到236.8亿,较去年新增30亿,存款余额和日均双双创行以来的历史新高。近日,当记者再次采访李兴智时,他神情笃定地对记者说,郑州广发行迎来了历史最好的发展时期,今年年底——



郑州广发行: 向300亿存款冲刺

本报记者 曹克 张慧 通讯员 常罡

随着广发总行重组的完成,积蓄了许久力量的郑州广发行开始爆发,这如同一个人攥紧了拳头缩回来再打出去一样具有强大的杀伤力——

2007年初,存款规模222.98亿,如果说这还是一个爆发前盘整的数字,2007年底存款规模则一举突破248.82亿,年底较年初增长25.84%;而到了2008年6月底,仅仅半年时间,该行的本外币存款则一举突破270亿元大关,较去年新增21.5亿;

……
望着这条向上攀升的曲线,人们不禁要问:郑州广发行为何能在重组后迅速步入快速发展轨道,如果说今年年底它跃上了300亿存款规模的台阶,那其中的方程“解”是什么?

第一“解”:重组后总行的资本实力增强,总行资本充足率有望达到10%

众所周知,资本充足率如何是一家银行资本实力和发展能力的重要体现。当业内众多的目光盯住重组后的广发行何去何从,今年的7月7日,郑州广发行接到了来自总行行长辛迈豪的一份传真:

“首先,我们的资本充足率已超过了8%的监管要求……但是,8%的充足率只是我们的最低目标。在此,我带来第二个好消息。昨天我们收到了监管机构对广发行十年期50亿人民币次级债的最终批复;很快我们就可以对外宣布我们将于2008年第三季度发行次级债的消息。无疑,这将使我们的资本基础得以更加稳固……”

应该说,这是一份不寻常的传真,它意味着广发行实施重组得到了实质性的“利好”:

这意味着三季度广发总行的资本充足率有望达到10%;

这意味着花旗银行品牌效应进一步显现,企业的竞争力进一步夯实;

而更为关键的是,经过重组后东西方文化、理念的磨合,广发行的经营思路更加清晰,管理水平得以提升,市场定位更加明晰,考核分配机制日益完善……这一切都为郑州广发行跃上新的台阶奠定了基石!

第二“解”:继续加大“四大客户战略”实施力度

借助于花旗的风险管理、IT技术、内部管理架构等优势,结合郑州分行的一系列具有创造性的市场战略定位,郑州广发行今年继续加大“四大客户战略”实施力度,左右开弓,继续向市场的深度、广度进行开发。亦即——

积极营销全省的骨干企业,重点项目。对那些符合国家产业政策,发展稳定,有较大的规模,盈利能力较强且持续增长的行业与产业,如基础工业、基础设施建设等。该行将采取紧盯不放策略,加大营销和开发力度,使之继续成为该行利润的“源头”之一。“在当前的形势下受宏观调整影响,营销这些项目和企业受到了局限,但正是这种情况下,我们才有议价的主导性。”李兴智分析之后强调说。

——对该行前几年扶持发展起来的民营企业的优质高端客户,他们将加大合作的深度和力度。除了抓优质行业的优质项目,该行也决不放弃前几年支持、扶持起的一大批民营企业客户群。稍有不同的是,今年该行对这些存在着较大发展潜力的客户进行深度开发、重新定位,在合作的深度和

力度上进一步“掘金”。

——利用“动产质押”和“厂—商—银”等业务模式,继续开拓新的商贸物流市场,进一步支持和推动郑州商贸物流业的繁荣和发展,巩固该行的特色业务。

——积极地营销一批“原生态”客户。就是对那些有一定规模,产品有市场,成长性不强而未曾有银行贷款的中小企业客户,该行将通过对其支持,开拓一批业务新的增长点,增强发展后劲,培育一批具有高忠诚度的企业客户。

辨析该行的“四大客户战略”,从中我们不难看出,郑州广发行在保持原有市场优势的同时,正在开发、寻找新的奶酪、开掘新的金矿。

第三“解”:优秀企业文化助推各类业务蓬勃发展

“郑州广发行这支队伍历来都是向心力、凝聚力、战斗力都很强的队伍,是一支高素质的能打硬仗的队伍。经历了改革重组等一次又一次的风雨坎坷,一次又一次的灿烂辉煌,一次又一次的出乎意料充分地证明了这一点,我为拥有这样一支可敬、可亲、可爱的队伍感到骄傲,我为能作为这样一支队伍的领头人感到自豪。”在半年工作会议上,面对所取得的成绩,李兴智充满感情地说。

广发郑州分行多年来一直注重用优秀的企业文化来激励员工,用共同的价值观念来团结员工,用充满亲情的的人文关怀来感动员工,并通过各种形式的教育、培训来培育员工的职业精神和提升员工的业务素质,从而使这支队伍充满了激情和斗志,并具备了良好的职业精神、团队精神,使他们顺

中国银联 万场奥运电影送下乡

本报讯(记者 王震 通讯员 许娟)在北京奥运会倒计时一个月来临之际,由中国银联、国家广电总局、中国电影资料馆等机构专为农民朋友献上的万场奥运主题电影展映活动,于7月5日已正式启动。

据相关人员介绍,开展奥运电影这种群众喜闻乐见的传播方式,将会把奥林匹克精神传递到中国千千万万的乡村,各地农民朋友将借此机会了解北京奥运,体验人文奥运的魅力,掀起民间共迎奥运、全民共享奥运的又一

个高潮。
参与本次活动的河南电影院线有郑州商都数字电影院线以及洛阳、南阳、信阳、焦作、济源、许昌市新农村数字电影院线和河南新华农村数字电影院线、河南数字电影院线等9家电影院线。

金融漫谈

一个操盘手的融资故事

本报记者 马晓鹏

一瓶茅台,一只北京烤鸭,还有两个猪蹄在冒着热气。

“赶快吃吧,还是热的,都是你爱吃的。”多年不见的赵泉三更半夜突然来到我家楼下,说无论如何要见我。“你把我当要饭的了?”我大怒。赵泉笑着说:“别生气,来郑州找你就是想找点资金,顺便看看你过得怎么样。”

我哀叹大不如往昔,以前做股票的时候是大碗喝酒、大秤分金、灯红酒绿、道貌岸然,现在是白天满大街跑着采访,晚上盯着电脑写稿子,“现在最大的愿望就是想坐在路边吃着麻辣烫,这才是人生的最大快乐。”

赵泉一口酒差点喷出来,“我就知道你的人生终极目标就是个民工。”

赵泉,以前是某券商资金部的交易经理,据说手上控制的资金以10亿计。在2003年“非典”的前夕,我在三门峡一个证券公司做员工培训,他当时正在和证券公司的几个超级大户打得火热,就认识了。

这小子手段通天,活动能力异常强大,据说在灵宝呆了不到10天时间,就筹集到了三四亿的资金,一帮金矿主把他当作财神爷一样地供奉着。

三门峡证券营业部老总告诉我,赵泉带过来了很多资金,要坐庄股票,“假如我们这里的一个客户账户上有一个亿,赵泉就住这个客户的账户上注入三千万,我们公司做监管,保证谁也不能随意抽走资金,如果股票市值下跌,赔的钱是赵泉的,如果市值接近一个亿,我们证券公司就可以强制平仓,保证我们客户的资金安全。”

三门峡是个很小的城市,但黄金产业异常的发达,巨富很集中。用这样的方式,几乎让赵泉从客户的谈判起步阶段就处于绝对的优势,可以说是谈一个就“拿下”一个。

后来听说证监会要查他,再后来听说他去了澳大利亚“躲事儿”了,从此黄鹤一去不复返,白云千载空悠悠了。知道他现在重出江湖,是听几个目前在郑州做私募基金的老板聊起的。

“你是跑房地产和金融业的记者,认识的地产老板多,给我介绍介绍。现在股市不到3000点,有内幕消息说大批资金要进场救市,发财的机会到了啊。”赵泉一脸诚恳地对我说。

我啃着烤鸭,把我的手机扔给他,告诉他手机里存着郑州很多开发商老板的电话,你想要找谁就记下电话自己去谈,我不想参与也没有兴趣。

“我吃着烤鸭乘风归去,不带走一片云彩。”看着他一脸的兴奋,我禁不住诗兴大发。

几天以后,我接到他的电话,“我现在才知道最缺钱的不仅仅是我,最穷的是开发商啊,当我刚开口说一年给他们20%的回报的时候,他们直接说要是我的钱能借给他们一年的利息30%甚至40%都可以谈,还用房子做抵押,市值100万的房子可以抵押成50万。”

有结果了吗?我很“白痴”地问他。

“有两个开发商让我找人接手他们手上的地,然后再谈合作。我现在的任务是‘倒腾’地了。”

不过他此行行情判断得真准,本周大盘突然崛起,场外资金汹涌入市,尤其可笑的是地产股一马当先,好像打了一针鸡血,亢奋得让人感觉不可理喻。

专家建议:15%投资黄金 抵御通胀风险

“纸黄金”可否迎来金色阳光

投资者:不把鸡蛋放到一个篮子里

当“炒金”一词对许多郑州人还很陌生时,白领冯女士就已经随着2005年2月中行河南分行在我省率先推出“纸黄金”交易开始“炒金”了。相对于现在的股民与基民,冯女士要淡定得多。7月5日,她对记者说:“我的钱1/3在股市,缩水一半,还好有1/3在中行的‘黄金宝’,金价也涨涨跌跌,但相对说是在曲折中前进,虽然不能完全抵消股市的亏损,但增长率一直在30%左右,物价在涨,但金价企稳,正好抵御通货膨胀呢!”

建行金水支行经三路理财中心主任刘俊辉如是说:“同大多数资产价值波动相比,投资黄金在投资组合中有收益最稳、具有防止通货膨胀的功能。”

工行河南省分行营业部结算与现金管理部总经理王美萍介绍:“纸黄金”投资是投资者在账面上买进和卖出黄金赚取差价获利的投资方式,与黄金相比,纸黄金全过程不发生实物提取和交割的二次清算行为,从而避免了黄金交易中的成色鉴定、重量检测等手续和过程,对于有“炒金”意愿的投资者来说更为便利,获利空间更大。

而现实中记者发现,大多数人将资金投到了高收益与高风险并存的股市,而大家对这组数据相信都不会陌生:基金,除货币基金外各类型基金上半年均出现不同程度的亏损,指数型基金、股票型基金平均亏损高达44.82%、35.69%,单只基金跌幅更首度突破50%。

“而黄金市场恰恰同大多数资产价值的波动具有负相关关系,分散投资,能够降低风险。国内今年股市大跌,而投资黄金市场既能够规避单一市场的波动风险,也能够保值增值。我们建议投资者将15%的资金投资黄金市场,尤其是纸黄金。”刘俊辉分析。

专家:投资黄金正当时

“说到黄金投资的价值,说几个数字大家就明白

了。”王美萍说:“2002年,国内黄金价格基本徘徊在每克80元人民币,到今年,已稳稳站上200元人民币左右,6年间涨幅近300%。以2007年为例,国内现货黄金价格较2006年上涨23.3%,国际金价同期涨幅更达30%。这种收益超过很多理财产品。”

而现在是纸黄金交易的最好时机吗?“没有最好的时机,只有对投资者来说适宜的时机。而我认为目前时机比较适合。”中行河南省分行资金业务部资深交易员葛凌峰分析了4个当前投资黄金市场的有利时机:一是全球股市熊市不减,二是油价上升,三是全球性通胀加剧,四是美国次贷危机引发了全球金融动荡和美元贬值。

银行:“纸黄金”交易量越来越大

“现在越来越多的投资者意识到了黄金投资的价值,尤其是它抵御通货膨胀的作用。”王美萍说。

中国银行河南分行2005年2月第一家在我省推出纸黄金投资业务“黄金宝”,其纸黄金业务可以动用存在“一本通”户上的人民币或美元投资买卖国际金融市场上的黄金,可柜面交易,也可电话和网上交易。中行河南省分行资金业务部负责人介绍:该分行2006年黄金宝交易量7.9亿元;2007年股票市场和基金市场火爆,部分资金被分流,因此本年黄金宝交易量为3.95亿元;而今年2008年截至6月份半年交易量已经达到2.94亿元。

而工行省分行的纸黄金交易客户现在已经达到11000户。于2004年开始纸黄金业务的建行河南分行,仅郑州市今年上半年交易量就达6万多克,已经超过去年一年总量的1.5倍。

纸黄金交易由于入门简单易操作加上黄金交易本身的防通胀功能越来越被人们认识,成为投资新主流。

本报记者 李丽萍



黄精入酒古鹤松

近几年酒业瞄准健康话题出牌的很多,越来越多的中国酒开始走上健康的路线——微生物指数、醒酒速度等关键词,全都成为酒业进攻肠胃的“迷人法宝”。

这种事情,在一些著名的上市药业公司相继进入酒业,把它对接上自家产业链后,就更增加了它的可信度。的确,人需要健康饮酒,社会需要健康发展。

就健康的话题,今天我们品鉴一款白酒新品“古鹤松”。它于数月前进入中原,由于价位高端,在销售模式上,它一直辗转腾挪于省市商务的接待场合。目前已经收到“一见倾心,一饮难忘”的初步效果。

古鹤松勇闯市场的杀手锏是在现代科技的帮助下,它完成了传统药材黄精与52度浓香白酒的结合。

它保留着传统白酒的口感,又兼备恢复自然健康、还原生命本质的功能。

这里着重介绍一下黄精。黄精广泛生存于云南、贵州、四川及北方部分省份海拔800-3200米的山地峡谷,是一味药食两用传统药材,《本草纲目》、《名医别录》、《神仙芝草经》等药典都曾详细地介绍了它的出身与价值。以《本草》为例:“黄精为食服要药,故别列于草部之首,仙家以为芝草之类,以其得坤土之精粹,故谓之黄精”,简而言之,这种貌似土豆或生姜的东西,具备延年益寿、保持青春的功效,传统中国的医道佛儒乃至皇家,均与此发生着剪不断、理还乱的关系。

但是黄精入酒,并不是一件容易的事情。上世纪八十年代,中科院成都生物研究所开始研究“多糖”项目,

终于发明了一种全新的提取方法,这种新方法可有效地从黄精中提取出极具生物活性的、易于被人体吸收的小分子多糖。

黄精多糖成功提取后,怎样寻找一种介质使它最大范围地服务于人体,成为科学家们探讨的新命题。根据中国传统养生理论,人们普遍认为酒系百药之长,并且酒还具备提高药物功效的作用,这个论点见之于《汉书·食货志》。

然而,新问题接踵而来,多糖在乙醇中的溶解度非常低,几乎到不溶解的地步,如果硬性结合,结果只能是分子沉淀。中科院成都的科学家从1997年开始攻克这个新难题,天道酬勤,到了1999年,终于在多糖与乙醇的融合中找到了一个绝佳的结合点,成功地使黄精多糖小分子在白酒中溶解,并稳定下来。

古鹤松,这个浸润东方传统养生色彩的酒品,终于在新世纪的曙光中诞生出来。 王见宾

豫商 天下行 知不足...

河南祥龍四五酒业有限公司 团购热线: 0371-66691459 66661459