



为农民解燃眉之急 郑州移动购买“爱心胡萝卜”

本报讯 近日,媒体对中原县万亩胡萝卜滞销的情况做了报道后,引起郑州移动公司的极大关注。公司管理层迅速作出反应:中原农民兄弟有困难,胡萝卜卖不出去,我们一定要帮助他们解燃眉之急。随之,郑州移动公司购买了25吨“爱心胡萝卜”。

据悉,中原县城关镇小潘庄有着二十多年的胡萝卜种植历史。近几年,胡萝卜销路较好,尤其是去年每斤卖到0.5元,亩产七八千斤,在此刺激下,今年全村村民一窝蜂全都种起了胡萝卜,种植面积达2000多亩。不料,今年的市场格外冷清,5分钱一斤也卖不

掉。郑州移动在得知消息后,立即伸出援手。郑州移动以实际行动彰显勇担责任的社会形象,时刻以服务社会、奉献社会、回报社会为己任。积极关注农村、农民等弱势群体,热心参与重大社会公益活动。
宋笑琳 图/文

300亿: 重组后的第一次成功冲刺

——对话广东发展银行郑州分行行长李兴智

本报记者 马晓鹏 张慧 通讯员 常昱

成功冲刺300亿

重组后提速发展的第一年,广发郑州分行即表现出良好的发展势头。2008年6月底,仅仅半年时间,分行的本外币存款就一举突破270亿元大关,较去年新增21.3亿,半年时间基本上是去年一年的增量。上半年已经实现了“开门红”,怎样才能确保全年的胜利?在总行确定的存款270亿存款任务的基础上,李兴智行长客观分析了商业银行为经营环境,他激励全行员工纵观全局,争取主动,使广发及早上规模、上台阶,在未来的竞争中争取主动,发出了年底向300亿目标冲刺的号召。提出了“不抛弃一个指标,不放弃任何机会”的口号,开展了“全线突击,全员PK”的存款竞赛活动。

一分耕耘,一分收获。终于在10月27日这一天,全行本外币存款首次站上了300亿元的历史高点上。截止12月24日,全行本外币存款余额已达307.46亿,较去年新增58.63亿;人民币日均存款达到263.79亿,较去年新增56.14亿,存款余额和日均双双创建行以来的历史新高。

对整整提前了两个月零三天就完成了300亿目标,掌门人李兴智并没有呈现出太多的兴奋。他思考的是在当前的经济形势下有更多的困难需要面对。实现300亿后他果断地提出了稳住规模、盘整业务、防范当前经济形势下金融风险的策略。

300亿的冷静收官,让广发郑州分行在河南金融市场上又站在一个新的起点上,于无声处听惊雷,李兴智密切审视着外界的变化:“不但冷静观察,在困难中谋求发展,更要发现机遇顺势而起。”

顺势而起背后的“四重推手”

2008年,可谓机遇与挑战并存,面对这纷繁复杂的国际国内经济形势,郑州广发人的心中始终澎湃着“2008,奥运广发”的激情,在奥运之年里群策群力,奋勇争先,积极应对宏观调控形势,保持良好的发展势头。据悉,广发郑州分行年初即提出并加快实施“四大客户战略”,为客户的发展提供“助推剂”和“输血”。

——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,分行采取了紧盯不放策略,加大营销和开发力度,使之继续成为分行利润的“源头”之一。年内有力支持了平煤集团、郑煤集团、平高集团、许继集团、中铁隧道局、安钢集团、永煤集团等。

——对分行前几年扶持发展起来的民营企业的优质高端客户,进一步加大了合作的深度和力度。今年以来,除了抓优质行业的优质项目,分行也决不放弃前几年支持、扶持起来的一大批民营企业客户群。稍有不同的是,今年还对这些存在着较大发展潜力的客户进行了深度开发、重新定位,在合作的深度和力度上进一步“掘金”。很好地支持了宇通集团、龙成集团、辅仁药业、奥克斯集团、鑫苑房产、春江水泥等一批优质民营企业。

——利用“动产质押”和“厂一商一银”业务模式,继续开拓新的物流企业市场,巩固分行的特色业务。为此分行专门成立了四个专业部:汽车银行部、钢材银行部、有色金属部、房地产业部。

——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、成长性不强而曾有银行贷款的中小企业客户,分行将通过对其支持,开拓一批业务新的增长点,增强发展后劲,培育一批具有忠诚度的企业客户。

“今年下半年,我们分别召开了汽车、钢材、轮胎、家电、铝电等行业的银企合作研讨会,认真总结我们以前在发展该项业务过程中的经验和教训,认真听取客户的需求和意见,把该项业务产品设计得更加完善,更具抗风险能力,更具市场效率,更受客户欢迎。”李兴智如是说。

积极应对 与企业同舟共济 携手过冬

2008年适值改革开放30年,金融危机又蔓延到全球。面对这机遇与挑战并存的一年,面对这纷繁复杂的国际国内经济形势,郑州广发人积极应对宏观调控形势,面对去年下半年以来,由于受各种因素的影响导致省内部分企业出现了市场销售不畅、资金供应紧张、生产效益下滑的情况,分行密切关注授信企业的经营状况,一方面面对受影响较大的钢铁、房地产、铝、

煤等行业进行了行业经营状况分析,同时对授信企业的风险状况进行了排查,全面掌握生产企业的经营状况。另一方面,在此基础上制定了与企业共度难关、共同发展的合作方案。李兴智行长认为:河南省的大部分产业都属于基础性产业,中国的经济发展对基础性产业的依赖度高,目前遇到的困难只是暂时的,只要中央出台的政策逐步落实,宏观经济形势会很快好转,这些产业仍然会呈现出良好的发展势头。为此:

郑州分行首先提出在目前形势下,继续保持与授信企业的合作,原则上不抽回授信企业的贷款,对贷款进行续做新做或展期,与企业同舟共济,共度难关。

同时,他们对省里的支柱产业继续加大支持力度。全省电力行业曾一度出现了电煤供应、资金供应紧张的情况,在省发改委协调各家银行时,广发郑州分行果断决策倾力支持。迅即召集相关会议,研究支持方案。责成11家支行对26家电力企业进行了贷款营销,并争取到了总行的支持。核批了26家电厂电煤专项授信26.8亿元。为缓解我省电力供应、确保经济平稳运行做出了积极贡献。

今年,郑州广发行还在信贷规模受调控政策控制的情况下,一方面用足用满贷款额度,并争取总行增加了10个亿的规模;另一方面通过办理承兑、代发信托和企业债等表外业务形式拓宽对企业的融资渠道。截止12月24日,分行各项贷款余额190.6亿元,较上年新增贷款22.14亿元。到11月

底承兑敞口余额48亿元,较去年底增加22亿元。四是积极响应省政府号召,参加了18个市地的银企洽谈会,签约项目44个,金额41.5亿元,截至目前到位资金39.95亿元,资金到位率96%。

展望未来

“2009年是完善‘十一五’规划目标、加快中原崛起的关键一年。中央政府会议已确定了当前进一步扩大内需、促进经济增长的十项措施,到2010年底约要拉动内需投资4万亿元。并强调扩大投资出手要快,出拳要重,措施要准,工作要实。这对于银行业的发展是一个很好的机遇,我们要顺势而为。”李兴智表示,对明年的工作已成竹在胸。

“广发郑州分行2009年的工作重点,一是要积极介入到这次4万亿投资拉动河南省的项目中。根据省发改委提供的这一次在扩大内需保增长过程中河南省第四季度申请中央资金各类项目单子,分行已组织各支行进行分头对口营销和对接。我们拟介入一批重点项目和重点企业。二是我们将以更加积极进取的态度来确立明年的发展目标。积极按照省委、省政府的要求,全面落实国家适度宽松的货币政策和金融促进经济发展的政策措施,加大信贷投入,优化信贷结构,创新金融产品,改进金融服务,满足合理资金需求,更好地发挥金融支持地方经济增长和促进结构调整的作用。三是进一步强化管理,坚持走稳健经营之路。把防范和化解新形势下的金融风险作为全行管理的重点。”

李兴智表示,对明年的工作已成竹在胸。

逐鹿河南二级市场 大商抢占先手位置

本报记者 赵薇 李利强 图

加速布局 抢占先手

2008年这一年,郑州商界发生了几件大事,丹尼斯和大商的花园路店相继开业,香港新世界和银泰百货宣布进驻,一时间,省会业界热闹非凡。12月下旬,在河南的二级市场,大商强手频发,三天内在信阳、开封、新乡连开三店,一场逐鹿地百货业的战争已不可避免。

12月20日,大商集团信阳千盛百货店开业仪式上,大商集团总裁吕伟表示:“今年,大商集团着力于东北‘店网’加密,华北‘店网’加速布局的工作。”开封等三店的相继开业,意味着在作为大商华北“店网”基石的河南市场,大商已经发力占据有利地位。



特点非常鲜明,充分显示了大商集团规范的开店思路和成熟的开店经验。

大商集团信阳千盛百货店开业;12月21日,大商集团开封千盛百货店开业;12月22日,大商集团新乡千盛百货店开业。短短三天时间,大商在河南三地市开了三家店。目前,大商集团在豫已进驻了6地市,签约门店20家,已开业的达到10家。

据大商内部人士介绍,大商的三家新店均同时拥有百货、超市、电器三种业态,充分发挥了业态齐全的优势。在布局方面,三家店在店内灯光的处理,公共服务设施的规范,品牌装修的规范,通道布局的规范等方面十分一致,标准化开店的

特点非常鲜明,充分显示了大商集团规范的开店思路和成熟的开店经验。

充分准备 应对寒冬

12月22日,吕伟接受记者采访时表示:“零售业要经历一个寒冬期。”但他同时表示,大商集团对严峻的经济形势有充分的心理准备,也有相应的应对措施。据悉,大商集团内部已经出台了应对危机的指导意见。

“金融危机之前,大商集团年销售增长为30%。但在今年8月份之后,销售同比增长降至10%、5%、2%,到11月份的集团销售出现了负增长。”吕伟表示,大商今年在河南的新开店,都是原来筹划好的,“明年一部分店铺还会继续开,但在发展新店上适当放缓速度”。大商将利用金融危机把原有店铺精耕细作,内部挖潜,把已开店铺做好,尽量减少金融危机对经营业绩的影响。

近日,丹尼斯总经理蔡英德在接受记者采访时表示,河南商业很快就会进入布局的竞争。22日,吕伟也表示,根据大商集团的计划,未来3~5年内,大商在河南店铺数将达到50家,18个省辖市至少每市1家百货店,年销售超过百亿元。

据了解,大商在河南的主要对手丹尼斯百货在河南的二级市场一直出手谨慎,目前仅在洛阳、济源、新乡开有百货商场,其他地市多是超市大卖场。截至目前,2006年才来到河南的大商已在漯河、许昌、信阳、开封、新乡拥有百货店,无形中已后来居上,抢占了布局河南二级市场百货业的先手位置。

日前,阿根廷驻华大使馆农业处官员 Omar Odarda 来到全国工业旅游示范点河南中烟工业公司郑州卷烟厂,对这里优美的环境和现代化的生产工艺赞叹不已。据不完全统计,晋身“工业旅游示范点”以来,该厂已接待游客2000余人次。

光大阳光理财稳居理财梯队前列

西南财经大学信托与理财研究所近期发布了11月份商业银行理财能力排名报告,对国内已经或正在开展理财业务的55家商业银行进行了理财能力综合评价。报告指出,招商银行、光大银行、北京银行等10家商业银行在理财产品市场中显示出较强的发行能力。其中,在综合能力、产品创新、风险管理和信息透明度上,光大银行已经连续多年排名前五,自光大银行2004年率先推出个人理财业务以来,各家商业银行均在理财产品的设计、发售、管理等方面投入较大的人力物力,形成了激烈的竞争局面。经过近5年的发展,招商银行、光大银行等5家银行占个人理财产品市场整体份额比例已经超过六成,成为银行理财这块“蛋糕”的最大收益者。
李薇

热点播报

郑州首个“中国移动爱心图书馆”在中牟落成



据悉,我市首个“中国移动爱心图书馆”近日在中牟县黄店镇中心小学落成。郑州市教育局和中国移动通信集团河南有限公司郑州分公司的有关领导将捐赠的398册图书连同此前中国移动通信全额资助、教育部专门组织选购的2452册图书一起送到了中心小学师生手中。中牟县黄店镇中心小学再校长说:“郑州移动为我们学校建立了图书馆,让我们的学生在课余时间有了一个的好去处,同时还能学到不少知识,丰富了孩子们的生活,开阔了眼界,我们真的非常感谢郑州移动这种关爱社会的慈善之举。”

据郑州移动相关负责人介绍,“中国移动爱心图书馆(室)”项目由国家教育部与中国移动通信有限公司共同启动,计划用三年时间为中西部贫困农村地区的1000所中小学配置图书,建设“中国移动爱心图书馆”。“中国移动爱心图书馆”项目是教育部首次接受的由企业捐资为贫困农村中小学配备图书的公益慈善项目。此前河南省已经有29所中小学入选,加上今年捐建的11所,在我省共建成中国移动爱心图书馆40个,共捐赠图书价值80万元。这也标志着中国移动在全国范围内开展的为期三年的爱心图书馆捐建项目告一段落。

教育部和中国移动通信高度重视“中国移动爱心图书馆(室)”项目,实行项目管理,委托教育部政府采购中心进行图书招标采购,各项目省教育厅、项目学校负责到货图书的验收和使用管理。中国移动通信不仅全额支持该项目,还在企业内部广泛开展员工捐书活动,把“移动人”的爱心通过图书传递给农村的孩子们。

河南移动郑州分公司总经理贾春表示,希望通过“中国移动爱心图书馆”等一系列活动,对需要帮助的农村儿童尽一份微薄之力,帮助他们解决一些生活中的困难,为农村儿童的成长、成才、成功尽一些绵薄之力。2008年,为期三年的“中国移动爱心图书馆”捐建项目告一段落,但郑州移动的爱心公益活动还会进一步扩大,企业员工和志愿者们将通过定期举行一些教育、义工等公益慈善活动,将爱心撒播到更远的地方,不断的履行自己的社会责任。
宋笑琳 图/文

新紫百平安夜宴乐翻天

12月24日,新紫百推出“会员至尊——平安夜VIP”活动,免费办理积分卡,送圣诞礼品,持新紫百会员卡购物享30倍~100倍超高积分活动,会员卡内积分满10000分可兑换面值100元平安夜礼券,面对这档被新紫百称为“积分涨停板,返券发财”的活动,一位前来购物的王先生说:“我花了1000元买了件西服,返的礼券我又给爱人,儿子各买了件衣服。”新紫百在楼内免费提供饮品,推出钢琴、小提琴现场表演。在西门广场组织了“华丽圣诞圆舞曲”大型文艺晚会。

据悉,紫百在平安夜6个小时的销售同比增长一倍还要多。“没有疲软的市场。”这句业界的名言对于王玉梅和她的时计宝紫荆山百货来说,一语成谶。商界有句俗话:金九银十。但是今年的十月却没有了往年的辉煌,但是新紫百自从十月中旬策划感恩月销售攻坚战以来,逆市起飞,在郑州商业带动了消费的高潮。销售额同比增长率远远超出郑州商业行业的平均水平。今年11月30日更是创下超过320万的销售纪录,为紫荆山开业25年来的新高。正如王玉梅所说:“市场没有问题,在经济不景气的时刻,消费是可以带动起来的,关键在于用什么方式和方法。”

说起下一步的打算,王玉梅信心十足:“我们将以会员营销为主,给紫百的老顾客以实实在在的在新年回馈,新年的活动肯定会给大家更大的惊喜。”
赵佳



日前,阿根廷驻华大使馆农业处官员 Omar Odarda 来到全国工业旅游示范点河南中烟工业公司郑州卷烟厂,对这里优美的环境和现代化的生产工艺赞叹不已。据不完全统计,晋身“工业旅游示范点”以来,该厂已接待游客2000余人次。
通讯员 李金周 李亚 图/文