

“五老”义务监督员 协助督察黑网吧

本报讯(记者 李颖)由836名老干部、老战士、老专家、老教师、老模范组成的“五老”网吧义务监督员,昨日上午接过聘书正式上岗。他们将协助郑州市文化市场管理办公室履行网吧监督职责,促进未成年人健康成长。市领导丁世显、刘东、张民服为他们颁发了证书。持证上岗后,“五老”网吧义务监督员将发挥自身独

特优势,担负起义务协助的重任,配合文化、公安、工商等部门,对网吧市场的管理加强监督。其工作范围主要为:检查网吧接纳未成年人上网行为;检查网上传播有害信息行为;搜集黑网吧名单;关注校园周边电子游戏室、歌舞厅经营环境等。除此之外,他们还将监督执法部门的执法行为,以第三方的身份监督整个执法过程。

构建节水型社会 专家调研贾鲁河

本报讯(记者 侯爱敏 通讯员 胡开妍)日前,中日合作构建中国节水型社会示范项目专家组来到中原区航海西路办事处冯湾村,对贾鲁河河流环境进行调研。此次调研内容包括河流水质、河流流量以及自然、社会环境等。专家组进行了小型听证会,试点河流专家组成员、市供水节水办及贾鲁河附近居民共计50人

参加了听证会,会上发放问卷调查46份,并就贾鲁河的环境现状及原因、整治后达到的理想愿景听取了居民的意见。此次调研的目的是了解贾鲁河河流环境的真实现状,以便拿出可行方案,为政府的治理措施提供参与,最终达到改善贾鲁河水质、河流流量,保护水生生物的目的。

●面积控制在90平方米内 ●申买程序三审核两公示 ●政府优先回购

我市经适房管理公开征求意见

本报讯(记者 马晓鹏)昨日,记者从市房管局获悉,市政府法制局正在审查的《郑州市经济适用住房管理办法(征求意见稿)》全文公布,广泛征求社会意见。比较《办法》的新旧两个版本,一些变化值得关注。百姓可登录市房管局网站表达意见和建议。

申买条件和低保标准挂钩

原《办法》中是“夫妻双方年收入不超过本市上年度城镇居民人均可支配收入的4倍”,《新办法》变为“家庭人均月收入低于城镇居民最低生活保障标准的4倍”。我市廉租住房保障对象是人均月收入低于城镇居民低保标准2倍的家庭,经济适用住房与廉租住房的标准都与城镇居民低保标准相挂钩,从而实现保障性住房体系内标准的无缝对接。

值得注意的是,原《办法》中是“无住房或者三人以上家庭住房建筑面积不足

80平方米”,此次改为“无住房或者家庭人均住房建筑面积不足20平方米”。

单套控制在90平方米以内

原《办法》规定“单套住房建筑面积不得超过120平方米,其中建筑面积80平方米至100平方米的住房不低于总套数的60%。”根据国家有关规定,新《办法》规定“经济适用住房单套建筑面积应当控制在60平方米至90平方米以内。”同时规定,市人民政府根据经济社会发展水平、人均住房状况、家庭人口及市场供求等因素可适当调整经济适用住房单套建筑面积,但超出的部分,购房人应当交纳土地收益等相关价款。

申请程序更严格

原《办法》规定申请人持相关资料直接到市经适住房管理中心申请。为使经适房申请更加公开、公平和公正,新《办法》规定实行三级审核两次公示制度,使

审核程序更加严格和规范。

选房实行轮候制

原《办法》对如何确定选房顺序未作规定。实际工作操作一直实行的是摇号或者抽签的方式。为使申请人可以预期自己能够购房的时限,新《办法》规定购买经济适用住房按照“购房证”顺序号实行轮候制度。

产权可变为普通商品房

根据国家有关规定,《新办法》规定经适房产权为有限产权,购房人可以在交纳土地收益等相关价款后,取得完全产权。取得完全产权后,经适房性质变更为普通商品房住房。原《办法》对此未作规定。

政府可优先回购

原《办法》规定“经济适用住房购房人取得权属证书5年后,可以市场价出售

经济适用住房。出售时,同地段普通商品住房与经济适用住房差价部分,出售人应当按规定向市人民政府缴纳收益。”原《办法》不涉及政府回购事宜。新《办法》根据国家有关规定明确了政府回购,“购买经济适用住房不满5年,不得直接上市交易。购房人因特殊原因确需转让经济适用住房的,由政府按照原价格并考虑折旧和物价水平等因素优先回购。购买经济适用住房满5年,购房人上市转让经济适用住房的,政府可优先回购。转让经济适用住房时,购房人应当交纳土地收益等相关价款。”

增加货币补贴制度

《新办法》首次提出了经济适用住房货币补贴制度,取得“购房证”的家庭自愿放弃购房资格转购普通商品住房的,对其购房建筑面积90平方米以内部分给予一定的货币补贴。通过货币补贴,增加解决低收入住房困难家庭住房需求的渠道。

全市社会治安冬季行动昨晚启动

万余民警集中行动40天 重点打击严重暴力犯罪

本报讯(记者 陈思文 唐强图)“我们要用鹰一样的眼睛,铁一样的拳头,‘围剿’各类违法犯罪分子,确保市民群众平安过元旦、春节。”昨晚8时40分许,警方在绿城广场启动全市社会治安“冬季行动”第一次集中行动暨“铁拳行动”,副市长、市公安局局长黄保卫向全市万余民警发出了动员令。

新年临近,为确“双节”期间安全、稳定,警方即日起至下月底在全市范围内开展为期40天的“铁拳行动”,并于当晚开展“铁拳行动”集结拉练。

“铁拳行动”重点打击以命案为主的“两抢一盗”、诈骗、寻衅滋事、聚众斗殴、携带管制刀具、涉赌涉毒、燃放烟花爆竹等违法犯罪行为。重点清查车站、中小旅馆、出租房屋、网吧、歌舞厅等部位,同时把巡防的触角延伸至易发案案的公园、河堤、路边树林等。

行动期间,全市公安机关全警



出动,设卡盘查。特巡警支队、武警郑州支队采取车巡与步巡相结合的方式,进行24小时武装巡逻,飞行大队空中巡逻。

“在黄河路与东明路交叉口,一正在偷电动车的男子被抓现行!”“在中原路与伏牛路交叉口,寻衅滋事正在逃跑的四名男子被擒!”

通告 经郑州市人民政府批准,郑州市轨道交通1号线秦岭路站定于2009年12月31日(星期四)22:00进行整体围挡。届时,秦岭路与建设路交叉口东进口、西进口、北进口实施禁止机动车左转交通管理措施,需左转机动车请提前绕行。请广大交通参与者严格依照道路相关交通标志、标线指示通行,并服从现场管理人员的指挥。因地铁施工带来的交通不便,敬请谅解。特此通告。 郑州市公安局交通警察支队 郑州市轨道交通有限公司 2009年12月29日

(上接第一版)到11月底,分行再次提出力争新增存款突破100亿的目标,达到430亿,为再造一个广发行,分行提前实现800亿目标打下坚实的基础。而如今在阶段性目标的不断激励下,分行全行上下奋力开拓,不断超越,预计年底将突破450亿元。

“要看银山拍天浪,开窗放入大江来”。如果说“9·18”激情启动以来,郑州分行进入了一个快速发展的通道的话,那么,“挑战800亿”的目标确立以后,郑州分行就进入了一个快马加鞭的新时代。很多年来,郑州分行的全体员工都渴望着大发展、大跨越,都憋着一股子劲儿。“广发兴衰,我的责任”,机不可失,时不我待,面对国家宏观经济形势日益趋好、河南的经济发展和企业形势一直趋好的势头下,在总行为分行创造更为有利的发展政策和条件的有利情况下,郑州分行的全体员工正进一步解放思想,以更高远的胸怀,更得力的措施,更开阔的思路和更辛勤的奉献朝着既定目标奋进。

创新是快速发展的前提

郑州分行作为一家中小股份制商业银行,受到自身规模和管理平台、信贷政策以及其他方面的局限,只有扬长避短,努力创新,才能在激烈的市场竞争中获取一席之地。多年来,广发人在产品上创新,在理念上创新,在机制上创新,依靠创新来推动业务的发展,依靠创新在中原金融市场上赢得一席之地。

继广发行创新的“厂商银”、“厂厂银”、“动产质押”、“厂商银消”、“物流银行”等业务模式花开中原之后,郑州分行始终没有停下创新脚步。2008年分行推行的货物、货权质押进口授信业务非常适用于仅以进口货物质押为担保条件的授信,而且此类业务在国际经济危机面前经受了考验,在220多笔2.3亿美元的业务过程中没有出现一笔风险。分行还于2006年开始尝试开展企业财务管理顾问、企业理财和准投行业务。四年内与245家企业签署了理财协议,实现理财顾问业务收入5800万元。2008年,郑州分行还在系统内第一家成功协助平高电气发行了短期融资券,作为该次债券发行的主承销商,为平高募集资金3.6亿元。2009年,郑州分行作为再融资顾问联合海通证券成功为平高电气开展股票增发业务12亿元,获得财务顾问收入775万元,并获得稳定存款7亿元。2009年7月,总行正式下达国内信用证业务授权,郑州分行率先在系统内开出第一单国内信用证。

一直以来,郑州分行的钢材、汽车、铝电、房地产、轮胎、食品等特色支行始终是分行的亮点之一。为更好地进行专业化、专业化经营,更好地培养专业化的客户经理队伍和防范风险,2008年郑州分行在原有的特色支行的基础上组织成立了钢材、汽车、铝电、房地产事业部,专门对这些行业进行行业营销、行业信贷支持、行业风险分析和风险管理,并着力于培养一批专业化强的客户经理队伍。

在深化业务创新、理念创新的同时,郑州分行还进行了一线员工绩效考核办法,使每个岗位、每个人“权、责、能、绩、利”紧密结合,对一些短板指标加大考核力度,增加分数,引导大家抓好短板指标的落实。同时,工效工资的分配原则上充分体现向一线倾斜,向风险大、责任大、指标压力大、岗位倾斜,拉开了分行部门与支行之间、分行岗位与支行岗位之间、支行与支行之间的分配差距,极大地激活了员工队伍干事创业的潜能,在全行范围内形成了“比、学、赶、帮、超”的竞争氛围。更为重要的是,通过考核和分配这两大杠杆,有效地强化了责任意识,强化了各经营单位对经营指标的统筹兼顾,确保了分行下达各项

指标的顺利完成。2009年总行下达分行的一级主要经营指标,基本都超额完成。

“人所易言,我寡言之;人所难言,我易言之。则不俗”。在日趋激烈的金融竞争中,只有与众不同,只有创新才是真正有效的制胜法宝,只有切实做到“人无我有,人有我新,人新我优,人优我专”,才能跟上市场发展的脉搏。

准确的市场定位为业务发展明确了方向

古人云:“不谋万世者,不足以谋一时;不谋全局者,不足以谋一域。”做银行最难的一件事,就是为银行的发展设计制定一个符合市场实际,符合自身能力,符合经济全球化的走向,符合银行未来发展的战略。

郑州分行多年来,由于规模和实力的限制,加上总行从2003年以来一直推行中小民营企业的客户战略,前期的客户大部分以中小民营企业为主。近几年来针对河南地处内陆,是一个以资源利用、能源加工、基础产业、国有大中型企业为主导的经济大省这一特点,郑州分行坚持与时俱进,及时调整客户战略。在2005年~2007年三年调整业务结构和客户结构的基础上,在2008年初又明确提出并加快实施了“四大客户战略”,2009年更进一步地深化了“四大客户战略”。

一是对那些符合国家产业政策,发展稳定,有较大的规模和实力,盈利能力较强且持续增长的基础行业与产业和河南省的重点骨干企业,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,使之成为分行利润的主要来源和资产负债业务的主要支撑。几年来有力地营销了平煤集团、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、中烟集团等一批基础性产业和骨干企业。

二是对分行前几年扶持发展起来的民营企业中的优质高端客户,进一步加大了合作的深度和力度。近年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。这些企业大都是分行前期支持发展起来的,但重组期间由于分行业务政策的调整导致对他们的支持力度减弱,从而被这些优质高端客户边缘化了。重组后,郑州分行决定对这些有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”。很好地支持了伊川电力集团、永通特钢、明泰铝业、天瑞集团、龙成集团、思念集团、中孚实业、辅仁药业、奥克集团、鑫苑房产、春江水泥等一批优质民营企业。

三是利用“动产质押”和“厂商一银”业务模式,继续开拓新的物流企业和市场,巩固分行的特色业务。“厂商银”、“动产质押”业务一直是郑州分行推行的针对郑州商贸城特点、服务于商贸物流企业的特色和优势业务,重组期间也受到了很大的影响,业务有所萎缩,客户在减少。重组后分行重新确定业务政策,并进一步开辟这一批优质客户,将银承这一结算手段和资源,倾斜于这些商贸物流企业,把“厂商银”、“动产质押”业务做强做大。年内在“总对总”方面积极配合总行贸易融资部营销了一汽解放、一汽轿车、北汽福田、通用五菱等几个项目,审批授信额度近50亿元。

四是积极营销一批中小企业和“原生态”客户。对那些有一定规模、产品有市场、成长性强而不曾有银行贷款的中小企业客户,分行通过对其支持,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。总行专门为中小客户设计的广发“好融通”产品,有效地解决了中小企业融资难问题。郑州分行今年以来,专门成立了中小企业部负责“好融通”产品的营销推广。

已先后在焦作、洛阳、济源、栾川、伊川、偃师、巩义等地成功举办13次“好融通”产品推介会,得到了各地党委、政府的高度重视和中小企业的热烈响应。截至目前,已成功筛选了300余户企业,签约意向金额50余亿元,年底前审批出账100户,授信余额约10亿元。有效地强化了客户群建设。

一分耕耘,一分收获。正确的市场定位和客户战略,为全行上下业务的开拓指明了方向,有效地推动了全行资产负债业务的发展和资产负债结构、客户群结构的调整与优化,促进了资产质量的提高和利润目标及其他各项经营指标的完成。

管理是稳健前行的基础

郑州分行的规范操作、严格管理从1999年已开始,近几年一直在逐步落实,特别是从2004年以来,强化、细化管理、规范操作的工作一直在努力地进行。一是端正了思想,把管理放到与发展同样重要的位置;二是采取了一系列措施强化制度的落实,补充制订或修订了几十项规章制度,强化了了对各项业务的监督和管理。致力于让每一个员工养成严格规范、一丝不苟、按章操作的思维习惯及工作习惯,培养全行员工的风险意识、责任意识、规范意识。对于信贷管理,分行不断总结以往的经验与教训,始终坚持审慎的信贷政策。并提出对行业、对单一客户不过度授信的原则,从额度上、授信方式上从严掌握,以利于分散风险,及时地化解风险。由于这一原则坚持得比较好,在这次经济危机面前郑州分行的授信客户和资产质量均经受住了严峻的考验,顺利度过了危机关。

“没有规矩,难成方圆”。2009年以来,围绕规范操作与管理,郑州分行更是组织了大面积的各类业务检查工作,尤其是在全行展开的一次大规模的地毯式的“阳光扫雷”行动,由合规部牵头,各业务管理部门参加对支行2008年以来各个业务操作环节的规范性进行了全面排查,历时8个月,检查出来的问题逐一落实到责任人进行整改,并将作出相应的处罚。同时按照银监局和总行关于案件防范的各项安排部署均采取了相应的对策,从一线业务到后台操作,从信贷准入到贷后管理,从员工入职到制度建设,从保内部安全运营到防外部犯罪侵入等各个方面都采取了相应的措施,至现在全行无案件发生,确保了全年安全运营无重大事故。真正做到了以检查促整改,以处罚促执行,有章必循,有错必纠,有错必罚,从严治行。

团队建设是竞争取胜的法宝

在激烈的市场竞争中,各家银行都有自己的取胜法宝,有的靠机制的激励和各种资源的投入,有的靠过去已形成的网点优势和客户群优势;有的靠先进的科技手段和产品创新能力,而广发郑州分行在总行提供的发展条件不太优越的情况下,他们依靠的是团队建设,员工的进取精神和创新精神以及无私的奉献精神。李兴智行长认为,优良的业务源于优秀的团队,优秀的团队源于优秀的文化。一个团队要用文化来引领。这几年广发重组的过程和重组后的磨合过程,对员工队伍的思想状况和员工的士气、战斗力都不可避免地带来不利影响。分行党委认识到,必须用更加积极进取的文化理念来统领队伍,才能塑造出团结向上、锐意进取、奋发有为的良好文化氛围,形成你追我赶、争先恐后的精神风貌和工作局面,打造出团队强有力的战斗力、向心力、凝聚力,分行的业务发展和各项工作才能顺利推动。这也是郑州分行克服一切困难的坚强保障。因此,分行一直以来都注重企业文化建设。一是用励志文化激发大家的工作热情。十四年来,一直坚持每周一

早上各网点的晨会制度,由员工轮流领诵广发行训和广发员工使命宣言。提醒大家时刻保持良好的工作激情和精神状态。分行每年都要组织员工开展读书活动,统一发放有关励志和管理方面的书籍;组织全行员工观看电视剧《士兵突击》和学习《复命》并让大家座谈讨论,号召员工们学习许三多的脚踏实地的实干精神和良好的职业精神、职业操守和职业习惯。在各个网点的办公场所,以警句格言为内容的墙壁文化也随处可见,在学习、工作、市场开拓、经营管理等方面时刻提醒大家,营造一个浓厚的积极进取、团结向上的文化氛围。

二是以高密度的业务培训提升员工队伍的职业素质,给员工提供不断学习进步的机会,使员工感受到被团队重视和关注。留住员工、稳定队伍的三大法宝之一,就是要不断给员工创造学习和提高的机会与平台。郑州分行一直以來将员工培训列为创建学习型团队的重要措施之一,对各级各类员工进行经常性的专业知识培训,综合知识类、法律知识类及各种管理理念的培训,采取走出去、请进来的办法。多次组织营业部经理、对公客户经理、对私客户经理到中国香港、新加坡等地培训、学习、参观。对管理级员工注重培养领导能力、领导艺术和执行力。2009年,分行先后举办了各类培训活动70余期,内容包括综合能力提升、专业知识强化、一线投诉处理技巧、新产品上线辅导等多个方面。同时在举办形式上也更加不拘一格,生动活泼,使培训工作更具吸引力和针对性。从年内已实施的2009年新行员综合培训课程设计、对公客户经理明星辩论大赛、专职大堂经理面试加培训等重点项目实施情况看,均收到了非常好的培训效果。

三是不间断地开展警示教育 and 职业道德教育,提高员工队伍的忠诚度和风险意识,遵纪守法意识。几年来,分行组织全体员工多次分别到郑州、新乡、开封等监狱参观,并请服刑人员以现身说法教育大家;每年都集中播放观看经济金融领域案件和领导干部犯罪案例;邀请公、检、法、司机关人员进行反腐讲座等。这些活动的开展,使广大干部员工在思想上受到了很大的震动,筑牢拒腐防变的坚固防线。

“问渠哪得清如许,为有源头活水来”。在金融产品日新月异的时代,唯有企业文化是不可复制的。广发郑州分行注重塑造良好的企业文化氛围,将会使企业这种无形的价值变成有形的产品或服务,对分行下一步的发展和壮大产生巨大的推进作用。

结束语

“山,快马加鞭未下鞍。惊回首,离天三尺三”,400亿已成过往,800亿路在前方,今天的广发郑州分行正扬帆策马迈向新的征程。市场经济时代瞬息万变,正如逆水行舟,不进则退。尽管前进中还有艰难险阻,但广发人坚信前程一定光明。广发银行的春天已经到来,郑州分行将在新形势下围绕着总行党委制定的新要求、新目标、新规划,重新审视过去,重新认识自我,重新定位发展,众志成城,同心协力,激情拼搏。“为者常成,行者常至”,为了自己钟爱的事业,广发人甘于为伊消得人憔悴,衣带渐宽终不悔。面对未来,广发人激情洋溢、矢志不渝、凤鸣正举。在今后的岁月中,他们将扬起奋进直追、赶超争先、敢打必胜的坚定信念和万马奔腾、奋发图强、励精图治,在新的征程上谋取新的优势,取得新的发展,实现新的跨越!