

“改”出来的效益，“调”出来的潜力

兖矿集团上半年实现利税33亿元

本报记者 马辉 晋森 通讯员 张立 吴玉华

营业收入481亿元,利税33亿元……在全国95%以上煤炭企业亏损、欠薪的情况下,兖矿集团上半年的这个收益来之不易。究其原因,兖矿集团改建国有投资公司,导致公司治理方式、集团管控体系、资源配置方式、机关机构设置、人事薪酬制度等五个方面的变革,为这份来之不易的收益涂上靓丽的底色。

机关机构改革大刀阔斧 管理人员由867人减至100人

改建国有投资公司后,兖矿集团健全了三会一层公司治理方式,科学界定了集团公司、专业(能化)公司、矿处单位三级职责权限,组建了北京战略决策中心和上海资本运营中心,搭建起人力资源、资金税收、技术研发、供应集采、营销电商、互联网大数据等9个资源共享平台。

经过两轮机关机构改革,总部机关机构由48个减少至10个;管理人员由867人减少至100人。兖州煤业公司、兖矿化工公司等二级公司改革基本完成,等矿处单位改革三季度完成后,集团整体机构数量预计减少50%,管理技术人员减少20%,处级管理人员减少150人,累计减少各类用工2.1万人,向驻外基地转移人员7100人。实行与内部市场化相衔接的薪酬分配机制,打破了“大锅饭”,推行岗位货币化,实现了岗位增值、员工增收、企业增效。

认真剖析兖矿集团上半年生产经营,可看到其清晰的发展脉络:转变发展方式是其主线,产业升级机构调整是其方向,降本提质增效是其目标,提升改革发展能力素质是其核心。

今年以来,兖矿集团把握经济发展“S型曲线”规律特点,摒弃传统的高投入、高负债、低效益的发展方式,推动企业产融一体、创新驱动、高效发展。

产业升级 资本运营齐头并进

在资本运营方面,兖矿集团成立金谷裕丰和端信投资公司,利用上海、深圳自贸区的优惠政策,推动金融投资产业高效发展;认购浙商银行首次发行股份4亿股;增资上海融资租赁公司50亿元,开展设备售后回租业务;收购久泰能源公司52%的股权,实现低成本快速扩张;参与发起多支相互保险、合伙基金;采取定向增发、股权融资、低息置换等方式,节约融



兖矿正在进行一系列改革。

资成本2.73亿元。在战略合作方面,与西北奔牛、山能重装、欧瑞安公司等合资合作项目落地实施;兖煤澳洲公司与得利斯公司开展合作,开启跨境电商新领域;鲁南化工公司、开阳化工公司等战略合作项目加快推进;总医院、物探所混合所有制改革取得突破。

在创新商业模式方面,建立起全球一体化营销体系,网上交易、竞价销售、配煤销售、期货套期保值等业务取得突破,上半年营销创收5.3亿元;拓宽“入河进江”销售渠道,改

造济三矿码头,达到1000万吨港运吞吐能力;构建“大物流、大贸易、大金融、大运营”格局,搭建上海、香港、新加坡等贸易平台,推动物流贸易与实体经济协同发展。在资源整合方面,完成了机电装备、物流贸易、房地产等资源整合;物资集中采购、财务资金集中管理,税收集中筹划,年节约费用25亿元,大宗物资厂家直供率达到92.5%;组建工作面安撤、安保、后勤服务等6个专业化队伍,实行内外市场一体化服务,年增收创收5亿元;实施矿区生活物资统一配送、公务

出行委托管理和通勤车辆社会化运营,年节约费用1.4亿元。

在产业升级机构调整上,兖矿集团做好“加减乘除”四则运算,实现发展的速度更快、质量更好、结构更优。在重点项目建设上,突出“增量保优”,促进资金、人才等要素向重点区域、核心产业、优势企业聚集;在产业产品升级上,突出“存量调优”,构建装备制造、再制造、融资租赁产业链,突破轻合金高端产品研发和市场瓶颈,打造装备制造产业升级版。

“小微贷”缓解小微企业融资难

快捷简便方式受欢迎

本报济宁8月4日讯(记者 张夫稳 通讯员 王长文 张政) 曲阜农商银行小微贷中心推出“小微贷业务”,主要面向个体商户、小微企业及业主等客户群体,以客户现金流作为判断客户偿还能力的主要依据,快捷和简单的方式受到广泛欢迎。

老颜是一家服装加工厂的老板,坚持创业多年,厂子虽然不大,但生意还算兴隆。看似过着“小资”生活的他,却一直有件烦心事:客户经常拖欠货款,但自己的厂子小,不敢得罪客户,不得不求亲戚、告朋友,很多次都是东拼西借凑够进原料的钱。时间长了,亲戚、朋友也都不愿意再借给

他了。老颜想过向银行贷款,但一想到较高的门槛、繁琐的程序和漫长的等待,他始终没有迈进银行的大门。偶然的的机会,曲阜农商银行小微贷中心客户经理登门营销时,老颜动心了,打算试一试。在客户经理调查结束后的第3天,13万元的贷款就办下来了。

据了解,与传统贷款模式相比,曲阜农商银行小微贷中心主要面向个体商户、小微企业及业主等客户群体,以客户现金流作为判断客户偿还能力的主要依据,将客户的成长性和发展前景作为重要的参考因素,有效解决了小微客户信息不透明、财务不健全、抵押物不足等融资瓶颈,使众

多不符合传统贷款准入条件的小微企业获得银行融资成为可能。同时,该中心打出“曲阜最快银行”招牌,向社会和贷户承诺,符合条件的保证类贷款3日内放款。而从资料收集方面,该行更注重收集能真实反映、计算客户经营收入的数据,不再局限于客户个人银行账户流水等基础性资料,对公账户流水、纳税凭证、消费单证、POS机留存联等都是收集的对象。客户经理白天收集完资料后,晚上对资料进行整理归纳,运用交叉验证技术,准确核算出客户的经营规模和年经营收入情况。该行通过将相关数据输入评分卡系统内,系统会自动计算出是否符

合贷款条件,并提供贷款初始额度和期限,再通过利率测算系统计算出初始贷款利率,至此花费不到一天时间。

刚刚办下来贷款的颜老板说,“他们(客户经理)来的时候都是自己带着水杯,让根烟他们都不要,更别说请他们吃饭了。”不仅如此,不以权谋私,不泄露客户信息等基本的职业道德规范也是该行每名客户经理所坚守的。每办理一笔贷款前,客户经理都要在《小微贷中心职业道德规范》上签字,保证自己不做违背职业道德的事情。该中心运行一个月的时间,已完成评级授信27户,授信金额744万元,贷款余额614万元。

济宁工行全面推广 二维码扫码支付

本报济宁8月4日讯(通讯员 于枫) 为顺应互联网时代发展特征,加快支付领域产品创新应用,工行济宁分行全面开展二维码扫码支付业务,进一步丰富该行小额支付业务模式,提升客户体验。

二维码扫码支付是工商银行新推出的一项覆盖线上线下和O2O支付全场景的支付产品,实现了目前市场上主要的扫码支付模式,分为客户主扫和客户被扫两种。其中,客户主扫模式支持客户使用融e联、e生活APP扫描商户二维码或订单二维码并完成支付。客户被扫模式支持商户通过POS、MIS加装扫描枪或商户之家APP扫描客户融e联上生成的付款二维码实现支付。支付过程支持消费立减、银行电子券、积分抵扣等多种优惠模式。

为做好该项创新型产品推广应用,工行济宁分行先后推出济宁如意家纺刷10元立减9元、嘉祥朵云清菊花茶刷10元立减5元、兖州绿源食品刷20元立减10元体验活动,深受客户欢迎和好评,有效提升了二维码支付声誉度。

喜获殊荣

近日,中国银行汶上支行被汶上县国防动员委员会授予“2015年度汶上县关心国防建设十佳单位”荣誉称号,是汶上全县金融系统唯一获此殊荣的单位。

通讯员 张伟涛 摄

