

中行发放2100万“大班额”项目贷款

授信总额1.82亿,投向曲阜4个“大班额”项目,解决学校“大班额”问题

本报济宁5月18日讯 (记者 张夫稳 通讯员 楚良凯) 11日,中国银行曲阜支行为曲阜“大班额”项目发放了2100万元的项目贷款,这是中行济宁分行全辖投放的首笔“大班额”项目贷款,拉开了济宁分行政府购买服务类项目信贷投放的大幕。

自去年以来,各级政府

通过新建学校、扩建学校校舍等措施,致力于解决中小学大班额问题,以提升教学质量,提高学生素质。为破解“大班额”难题,曲阜市财政、教育等部门提早规划部署,在当地确定了一批“大班额”项目,其中包括新建曲阜市第二实验小学和曲阜市杏坛学校东校区,扩建曲阜市实验中学,成立小学部以及扩

建曲阜市时庄街道李家店小学。根据规划,上述四个“大班额”项目总投资2.6亿元,申请贷款1.82亿元,项目完成后将增加班级90个,容纳教职工400名,实现4500名学生的“小班制”。

得知项目信贷需求后,中国银行曲阜支行第一时间成立项目工作小组,积极对接相关部门,获得了政府认

可准入。收集材料、评级授信、发起总量、上报审批,经过曲阜中行积极努力,今年初山东省中行批复了1.82亿元的授信总量,并于日前实现了首笔2100万元的贷款投放。曲阜中行有关负责人介绍,该行将根据工程进度,陆续投放剩余资金,支持曲阜“大班额”项目建设。

中国银行济宁分行有关

负责人说,曲阜“大班额”项目贷款的成功投放,为今后该行与政府全面开展购买类、PPP项目的深入合作拉开了序幕。今后,中行济宁分行将继续深化与济宁市各级政府的合作关系,深入挖掘PPP、政府购买、棚改等项目需求,持续优化全行信贷结构和客户机构,为促进济宁经济社会发展“添砖加瓦”。



运动会乐翻天

日前,广发银行济宁分行举办了第四届趣味运动会。运动会现场一片欢腾,无敌风火轮、指压板跳绳、坦克大战、愤怒的小鸟……好玩有趣的运动项目,让参与员工乐在其中。

本报通讯员 王亚楠 摄

员工加班5小时 清点万元零残币

本报济宁5月18日讯 (记者 张夫稳 通讯员 杨晓灿) 近日,许某将一幅写有“贴心服务,真诚为民”的锦旗送到了泗水农商银行柘沟支行,并向该支行员工表达了真挚的谢意。

原来,5月6日,许某抱着一个大纸箱进入泗水农商银行柘沟支行大厅,试探性地问工作人员:“这是一箱零钱,能帮我清点吗?”大堂经理毫不犹豫地回答:“当然能!”这一答复打开了许某的话匣子,“这箱钱是别人归还欠我的贷款,年前欠的账终于追回来了,反正零钱也是钱,能要回来点是点。”听着许某的解释,支行员工打开了钱箱子,令人瞠目的是里面全是五角残损纸币。

考虑到支行日间业务比较繁多,而柜面资源有限,无

法腾出一个窗口专门清点,该支行员工便决定晚上加班来清点这箱零残币。经过长达5个小时的清点,总计一万元的五角残损纸币终于清点完毕。出于感谢,许某提出要请支行员工吃夜宵,支行员工谢绝了。本以为这一次正常的业务行为已经画上了圆满的句号,不料两天后,许某将一面写有“贴心服务,真诚为民”的锦旗送到了该支行,再次表达心中的谢意。



工作人员加班清点。

40岁从国企辞职开面馆,“小面侠”创始人魏涛

“我不想给自己的人生留遗憾”

本报记者 晋森

他是一个山东人却爱上了川菜,立志做川味面品牌创始人;他曾经是一个国企的中层,却因为喜欢吃干脆辞职开了一家面馆,创立了一个品牌;他开的面馆一个月只去一次,面馆却依然运转的井然有序。他最喜欢的话是:不要给自己的人生留下遗憾。他就是“小面侠”的创始人魏涛。

大年初九 一辆承载“创业梦”的轿车奔向济南

在城区新贵和负一楼,有个“小面侠”的川味面馆,尽管店面不是该楼层最大的,但是人气却是最旺的几家餐饮店铺之一。门头上写着8个字:“中国川味面创始人”。作为小面侠品牌创始人的魏涛告诉记者,川味面布满济宁的大街小巷,却没有一个独立的品牌,他现在做出了这个品牌,就能喊出川味面创始人这句口号,从而在餐饮界开创“川味面”这个品类。

今年42岁的魏涛曾经是一名大型国企的中层管理人员,2014年和妻子一起辞职创业,曾经在单位引起了轰动。“当时已经40岁了,正是上有老人下有孩子的人生艰难阶段,当时辞职很多人都不理解,除了妻子基本上没人理解我辞职的行为。”魏涛告诉记者,2014年10月23日,他毅然离开了待了18年的国企自己

去创业。

2015年初,阴历大年初九,魏涛将创业的地点定到了济南。他开着一辆轿车,装着简单的生活用品,带着妻儿一起来到了济南找租房。“后来我济南的朋友对我讲,说看我那时候看着真是可怜。”魏涛现在笑着说,他当时没觉得可怜,反而是感到了一种创业梦实现的激情,“我刚辞职时就对妻子说,即使原单位变得更好,有更好的待遇给我,也与我无关,人到中年再重头创业,必须要有破釜沉舟的劲头。”

创业该做什么方向?喜欢吃的魏涛定位在了餐饮行业,而且选择做小餐饮。魏涛认为小餐饮在品牌创立品类整合方面还存有很大的盲区,现在新兴的85后、90后一代人,更喜欢快餐的品牌消费,吃个快餐也要讲究“范儿”,当时在餐饮界,“川味面”在品类上还是个空白。2015年4月16日,魏涛注册并成立济南小面侠餐饮公司并在济南高新区开了第一家“小面侠”川味面馆,日均



魏涛创办的“小面侠”川味面品牌。本报记者李岩松摄

6000元的销售额给魏涛带来了创业的自信。

两年时间 成为“小面侠”川味品牌创始人

作为一个从小在济宁长大的人,为何当时将创业的地方选择在济南呢?这是很多人的疑惑。魏涛告诉记者,做品牌就要自上而下做,餐饮更是如此,如果北上广深一线城市有资源那么他会选择一线城市,没有的话就退而求其次选择省会城市。魏涛在济南上过学,又有很多同学资源,所以选择了济南这座城市。

一个山东人为何敢叫川味面的创始人呢?是不是叫的有些太大,对此魏涛不这么认为,“我是第一个做川味面品牌的,既然前面没有人做品牌,那么‘小面侠’就完全称得上是这个川味面这个品牌的创始人。”

自从2015年在济南开了第一家店铺后,魏涛奉行自上而下的品牌战略,在济宁万达金街、运河城、新贵和以及县市区陆续开设自己的直营店,另外还开设合作店和加盟店,使小面侠品牌的店铺快速增长起来。

另外,酷爱川菜的魏涛又

在新贵和开设了一家“吃噻”快餐,成为和小面侠相互呼应的又一个时尚川菜品牌。谈起创业有什么困难的地方,魏涛坦言还是比较顺利,他在直营店推行一种模式,大家一起投资一起赚钱,让店长和骨干店员更有主人翁意识,所以他的这些店铺有时候即使一个月只来一次,也是运行顺利秩序井然。

谈起当年辞职创业,魏涛表示路走对了,“创业一直就是一个梦想,人生短暂,我不能给自己留有遗憾,在创业的路上,每一天都是新鲜的未知的,我享受这种过程。”魏涛说。