



草原骄子 踏歌而行

——记全国劳动模范、建行内蒙古分行党委书记、行长黄先俊

履行使命，坚持服务自治区经济建设大局

黄先俊从草原来，深深爱着这片土地，正是这种大爱驱使他从首都北京毅然决然请命回来，投身到内蒙古的建设中。

作为北大、清华两个名校的毕业生，又在总行多年从事管理工作，他有着厚实的学识功底、管理经验。作为一名蒙古族干部，他深知党的民族政策的英明，也深知少数民族地区的团结、进步、和谐要靠发展、靠共同富裕。上任伊始，他提出实现总行、地方政府、监管部门、客户、员工五方面满意的工作目标。他清醒地认识到：尽管内蒙古经济近几年发展速度很快，但作为一个欠发达地区，一个重要现实和发展瓶颈就是经济结构不尽合理，经济增长方式存在问题。因此，他对症下药，组织制定了分行2008年至2010年3年发展规划；提出了持续推进银行业务发展要与支持自治区发展方式转变、与投资推动结构调整、与促进消费增长提高人民生活水平、与增加就业和改善民生、与自治区优势产业、与改善自治区经济发展中的“瓶颈”相结合的“六个结合”的工作要求。黄先俊如是说：银行是为经济社会发展服务的，“六个结合”的提出基于一种使命，源自一种责任，实现于一种服务。此举顺应了时势，呼应了支持地区经济发展、投资推动结构调整和促进经济增长方式转变的大局。他就是这样带着沉甸甸的使命与胸怀大局的责任意识在走马上任之初，开始谋篇布局的。

1. 积极支持自治区经济建设，促进自治区经济的可持续发展。

2008年末，美国金融危机严重冲击世界各国实体经济，我国经济也受到严重影响。2009年，建行内蒙古区分行积极响应国家及总行号召，大力支持4万亿投资项目建设，通过直接投放贷款、组建系统内外银团贷款、发行理财产品和表外业务等为企业融资958亿元。

自2008年以来，建行内蒙古区分行积

极支持我区优势特色产业链条的延伸，在大幅提高自治区资源综合开发利用水平和就地加工转化率，促进自治区产业结构调整，提升产业整体效益水平，推动中小企业向“专、精、深、新”方向发展起到了重要作用。

2. 顺应经济社会发展形势，在支持地方经济发展方式过程中实现自身蜕变。

黄先俊认为：一个好的银行，必须与社会共同发展、共同进步。内蒙古分行的发展得益于、依赖于地方经济社会的发展，所以，内蒙古分行也必须为地方经济社会的又好又快发展提供更好的金融支持和服务。要在促进自治区发展方式转变的同时，实现自身发展方式的转变；要在促进自治区经济结构调整的同时，实现自身业务结构的调整；要在促进自治区经济社会发展目标实现的同时，实现自身的发展目标。分行的贷款投向要遵循表达理念、彰显见闻、践行科学发展的原则。

他致力于大力推进内蒙古分行战略转型，加快结构调整与发展方式的转变，增强可持续发展能力。他始终强调，要以战略转型目标为核心，进一步优化业务结构和盈利模式，转变收入增长方式。在业务发展上要把短板做长，把弱项做强，把客户做宽，把产品做全。对内实现平稳、健康、可持续发展，对外实现产品和服务的多样化，满足广大客户的不同需求。为此，组织制定了《中国建设银行内蒙古区分行信贷结构调整指导意见》，明确了未来几年客户、行业、产品和区域结构调整的方向、目标、路径和措施。在同业中率先推行零售网点转型，投入大量资金用于营业网点服务设施的改造，并植入了新的服务模式，服务能力明显提高。

恪守责任，倾力支持自治区民生工程建设

内蒙古的GDP、财政收入在快速增长，可相比之下农牧民的收入增长是缓慢的。黄先俊深知，支持自治区富民强区，改善民生政策措施落到实处是国有银行义不容辞的

责任。

1.“雪中送炭”，力助全国两大乳业龙头企业走出困境。

2008年9月，受三鹿奶粉“三聚氰胺”事件的影响，蒙牛、伊利两大乳业企业部分产品滞销、库存积压，部分银行纷纷退出，企业现金流短缺，经营出现严重困难。他认真分析后认为，尽管“三聚氰胺”造成全国乳业整体“地震”，但全国乳业市场的需求没有改变，蒙牛、伊利的销售渠道没有改变，其作为世界乳业知名品牌的地位没有改变。他果断决策，要加大对这两家企业的信贷投入，力助企业走出困境，支持民族工业企业，保护民族工业品牌。在不到两周的时间，向两家乳业企业授信14亿元，使两家企业很快走出困境，保障了3万多名员工就业的稳定和200余万奶农的正常生产。

2. 大力支持“三农”建设，不断提高涉农金融服务水平。

2008年以来，内蒙古分行积极加大对“三农三牧”项目的支持力度，到2009年末，支持“三农”项目贷款余额达56.99亿元。

3. 着力为中小企业提供专业化服务，加大信贷投入力度，促进了就业岗位的增加和居民收入的提高。

黄先俊认为：应对金融危机，必须搞活中小型企业，搞活中小型企业不仅是经济问题，也是个社会问题。因为中小型企业还承担着社会就业的重要任务，也关乎到社会的稳定和发展大局。于是，为了扶持中小企业，建行内蒙古区分行出台了一系列配套的政策措施。

一是主动与自治区经贸委、金融办等部门对接，该行是最早一家与自治区政府签订《促进中小企业融资金融合作框架协议》的银行。二是在区分行和各二级行专门成立了小企业业务部门，并在有条件的二级行组建了小企业“信贷工厂”。三是建立不同于大企业的小企业业务流程。四是针对小企业“短、频、快”的融资需求，开发专门的信贷产品，充分满足小企业客户融资需求。

截至2009年末，建行中小企业客户近

300户，贷款余额181亿元，占公司类贷款的25%，较年初新增50亿元，增长38%，有力地支持了自治区中小企业的发展。

4. 积极倡导公益事业，认真履行企业社会责任，努力推进和谐社会建设。

公益事业源于责任。黄先俊认为，作为一家大型国有银行的分支机构，必须认真履行企业社会责任，推进和谐社会建设。在他的关注下，建行持续开展了资助贫困高中生、英模母亲、少数民族地区大学生成才等公益活动，累计捐款金额达到1200多万元，收到了良好的社会效益。

聚焦服务，卓越管理，打造征战团队

黄先俊经常讲，银行作为公众企业、服务行业，开展的各种业务直接表现为对经济社会居民的服务。把客户做全，把业务量做大，体现的是服务的广度；把产品做全，加大业务创新力度，是要让客户有更多的选择，享受更多的产品服务；提升管理能力，就是要提高对客户的服务水平。为此，他从抓管理入手，加快改革创新步伐，在体制机制、服务渠道、人才使用、内部管理等方面进行了一系列调整，成绩斐然。

1. 全力推进激励约束机制改革，成就了一支“能征善战”的员工队伍。

黄先俊主持推进激励约束机制改革，完善了分配机制，提高了员工的收入预期，实现了薪酬分配保障有度、激励有力的工作目标。在重视物质激励的同时，更加注重以非货币方式激励，积极发挥精神激励的作用。先后出台并组织实施了优秀员工、优秀基层机构负责人、突出贡献等系列激励管理办法。物质与精神相结合的激励模式，有效地激发了员工的工作热情和工作责任感。

公正、透明、量才使用的用人方式的逐步推行，一支“能征善战”的员工队伍不断走向成熟。他深谙，员工是建设银行最宝贵的财富，是价值创造的源泉，带好员工是领导干部的一项重要责任。他竭力营造人尽其才

的良好环境，把人品好、有能力、业绩突出的人员充实到各级领导班子中，将员工配置到合适的岗位上，并建立了培养机制，加强后备人才队伍建设。

在强化内部管理，提升经营能力的方方面面，黄先俊全面践行科学发展观的要求，不断创新，追求卓越。在他到内蒙古分行任职以来，近8000名员工认为，这是全区分行心最齐、气最顺、风最正、劲最足的时期，也是创新力度最大、发展速度最快、经营效益最佳的时期，同时还是员工职业生涯发展和享受发展成果的最多时期。

2. 强化和提升基础管理，大力提高内控水平。

严密的内控与扎实的管理，奠定了又好又快发展的基础。黄先俊持续推进全面风险管理，做到寓风险管理于业务发展中。持续在全行树立“了解客户、理解市场、全员参与、抓住关键”的风险管理理念，严格落实案件防范工作责任制，把内控管理防范案件和维护稳定工作放在突出位置。持续加强基础管理，把2009年定为“强化基础管理年”，整章建制，对工作流程进行了全面规范。特别是建立了专门业务检查团队，对银行柜面和信贷业务操作风险进行全面、独立的检查和督导整改；健全了贷后管理机制，明确了专门的贷后管理部门，强化了对银行贷款管理中最薄弱环节的管理。这些管理措施，不仅在地区同业领先，而且在系统内也走在了前列。2010年，被确定为内蒙古区分行的“提升基础管理年”。

3. 加强服务渠道建设，努力为自治区经济和城乡居民提供优质高效的金融服务。

黄先俊一直强调：创新是银行持续提高服务能力的源泉。建行内蒙古分行近两年一直是自治区金融创新的领跑者，主办发行理财产品19期，为企业募集资金62亿元，在地区同业排名首位；在并购重组财务顾问业务、项目融资财务顾问、融资租赁、企业管理顾问业务等方面在区内同业率先实现了重大突破，是首家为民营企业承销中期票据的商业银行。

目前，分行标准化改造的网点已占该行全部网点的95%；存取款自助设备在地区四行所占比例为40%，位居地区同业之首。通过推行网点转型的智能排队、客户分区办理、电子银行渠道分流等一系列措施，使客户等候时间缩短35%。这些服务和产品的创新措施，充分践行了建行“以客户为中心”的服务理念和“蓝色银行”的形象理念。

一把手的决策力、执行力、感染力和思维高度决定企业发展的程度和速度。群雁高飞头雁领，头雁振翅雁阵疾；人生奋进无终点，源水长流润无声。如今，行长黄先俊一如既往地以强烈的使命感和责任感，带领着自己的“雁阵”，踏上了新的征程。

坚持自主创新 发展民族品牌

——记全国劳模、安徽星马汽车集团公司董事长、总经理刘汉如



庆祝“五一”暨全省劳动竞赛表彰大会
上，作为安徽省全国劳模代表发言。

安徽星马汽车集团有限公司是安徽省政府“861”计划重点支持发展的十大制造企业之一，下设安徽星马汽车股份有限公司、安徽华菱汽车股份有限公司、湖南星马汽车有限公司、天津星马汽车有限公司。拥有总资产40亿，员工4000人，工程技术人员500人（其中高级工程师100人）。设有省级技术中心和国家人事部批准的博士后科研工作站；与日本三菱扶桑（FUSO）卡客车公司、五十铃汽车公司有长期的技术合作关系，与三菱扶桑（FUSO）签订了长达10年的技术引进协议；与清华大学、吉林大学汽车学院、合肥工业大学建立了长期的产学研合作关系，具有很强的技术开发能力。其产品星马专用车和华菱重卡远销中东、北非、中亚、东南亚、南美等60个国家和地区。

现已成为全国重要的重型卡车、重型专用车生产研发基地，受到党和国家领导人的高度重视和支持。

集团所属安徽华菱汽车股份有限公司，是国家重点支持企业，首批“国家整车出口基地企业”成为国家倡导发展自主品牌、坚持自主创新的典范，其产品华菱重卡是替代进口的专用车底盘首选品牌。

华菱拥有建筑面积达10万平方米、国内一流的重型卡车生产线，其冲压、焊装、涂装、总装四大工艺装备及试验、检测关键设备均由日、德、法、澳等国进口，采用先进的ERP系统实现信息化管理，具有年产50000台中、重型卡车生产能力。华菱重型卡车产品已形成三大产品平台，即以星凯马为代表的高端产品系

列，以华菱重卡为代表的中高端产品系列和以华菱之星为代表的轻量化产品系列，能够满足国内外不同层次用户的需求，产品有泵车、搅拌车、牵引车、自卸车、货运车等底盘系列。

集团的安徽星马汽车股份有限公司，是国内最大的专用汽车生产基地之一，证券市场A级上市公司，产品多达十几个系列100多个品种，其中散装水泥车和混凝土搅拌车、混凝土泵车是享誉市场的知名品牌，长期占据全国市场的龙头地位。近期开发的压缩垃圾车、重型自卸车等产品在华北、华南、广东市场有很高的声誉。

安徽星马汽车集团有限公司“十一五”期间基本发展思路是：贯彻科学的发展观，立足发展自主品牌，在坚持以重型汽车底盘和重型

专用车辆为主导的基础上，适度发展与此相关的核心配套零配件项目，拓宽产品品种，力争“十一五”末，达到销售收入100亿元，实现利税10亿元的奋斗目标，为中国汽车工业的发展做出应有的贡献！

安徽星马汽车集团有限公司长期以来坚持可持续发展战略，自我完善，形成了具有华菱特色的企业文化。尊重客户、服务客户、诚信为本、满足客户个性化需求；坚持“以人为本、科技为先、创新为魂、追求卓越”的经营理念，秉承“为客户创造价值、为员工创造机会、为企业创造效益、为社会创造财富”的经营宗旨。公司产品连续3年荣获中国质量协会“全国用户满意产品”称号，国家文明委授予公司“全国精神文明建设工作先进单位”荣誉称号。



向中东客户详细介绍华菱技术工艺。

人，父亲去世时未告诉任何人，一处理完父亲后事就回到工作岗位，赢得了广大职工的真心拥护。

精心培育市场 实现企业腾飞

在刘汉如的领导下，集团公司根据市场需求，在巩固国内市场的基础上，积极拓展国际市场。目前，公司拥有散装水泥运输车、混凝土搅拌车等8大系列100多个品种。其中散装水泥车、混凝土搅拌车产销连年在国内同行业名列前茅，市场占有率达到30%。公司产品连续3年荣获中国质量协会“全国用户满意产品”称号。集团自主研发的华菱重卡底盘以其高科含量、高性价比的优势迅速成长为专用车领域首选底盘，并成为替代进口重卡产品的著名品牌。近年来，集团与国际著名零部件企业建立战略合作伙伴关系，组成了海外事业部，积极拓展国际市场，华菱重卡底盘和星马专用汽车等产品被相继出口到北非、东欧、中南、中亚、南美、东南亚等60多个国家和地区，2009年销售重型卡车16274辆，专用车7382辆，实现销售收入68.73亿元，同比分别增长44.71%、45.77%和43.67%；今年前两个月，销售重型卡车5070辆，专用车1312辆，销售收入17.87亿元，同比分别增长33.70%、223.15%和298.88%，增长幅度远远超过行业平均水平。公司预计今年全年实现销售重型卡车24500辆，专用车10000辆，主营业务收入100亿元，跨入百亿汽车企业。



华菱三台重卡项目奠基，为星马集团进一步扩大市场规模、提升公司整体实力打下了基础。