

力挽狂澜英雄志 鞠躬尽瘁赤子情

——记全国劳动模范、西安市商业银行城北支行总经理赵国安

文/冰玉



2010年全国劳动模范、总经理赵国安

4月27日,2010年全国劳动模范和先进工作者表彰大会正在人民大会堂举行。被授予“全国劳动模范”称号的西安市商业银行城北支行总经理赵国安胸前戴着大红花,在雷鸣般的掌声中接受国家领导人的表彰。此刻,手捧沉甸甸的奖牌,赵国安百感交集,心潮澎湃。8年来的风风雨雨,犹如电影般在眼前一一闪现。

劳模,不仅仅是一个符号,它的背后是包藏汗水与智慧的骄人业绩。

临危受命 力挽狂澜

2002年2月1日,也就是他走马上任的时候,虽然已经是初春,但西安城北的天气却依然寒气逼人。对城北支行风雨飘摇的状况他当然知道。面对这样的局面,赵国安深入调查研究,分析市场变化,看到了城北的区位优势和发展机遇,决心带领员工科学经营,一心一意谋发展。他紧紧围绕发展目标,结合区位优势,合理长远设计,立足本地和未来发展空间开创了投放工作新局面。针对城北经济开发区、市政中心北移、泾河工业园、大明宫项目、城中村改造等建设项目的需求,城北支行积极做好投放;投放目标紧盯一切符合国家产业政策、技术先进、装备优良、科技含量高的大中型国有企业以及地理环境优越、商业气氛浓厚、资金实力强的中小企业。

据统计,2009年城北支行共新增发放贷款75664万元。赵国安坚持以强化贷款管理、防范风险为重点,完善内部制约机制,夯实信贷管理基础;以加强信贷管理业务为突破口,创新信贷业务管理的新途径、新方法。大力开

展信贷业务创新,实现“安全、流动、效益”的协调发展。通过营销策略和管理方式的建立,保证了信贷资金的内部流转和安全,扩大了城北支行存款规模和中间业务收入,有效控制了存款成本,提高了综合效益。同时,下大工夫,加大力度,多策并举,进行贷款收回和依法清收工作。截至2009年11月末,城北支行共收回贷款15899万元,综合收息率达到84.87%。他还十分重视中间业务的开展,积极增加中间业务收入。2009年上半年,城北支行对中间业务的品种和发展重点进行了全面梳理和规划,有组织、有计划、有目标、有措施地针对不同理财产品开发和营销客户,取得了较好的收入。

2009年底在西安商业银行城北支行的年终总结大会上,城北支行的总经理赵国安宣读的一组数字:截至2009年底,城北支行各项存款余额率先突破了50多亿元,较年初增长92110万元。他那充满自信的语调,传递给全体员工的是积极拼搏的力量。

内抓管理 外树形象

上任之初的赵国安,发现城北支行的“脏、乱、差”已经到了令人不堪忍受的地步了!营业场所阴暗潮湿,账目管理混乱无序,网点布局不合理,员工们人心涣散;全支行7.6亿元的经营资金,不良资金就占了3亿;累计亏损高达200多万元!

如此下去,结果就是支行关门歇业,职工苦泪长流……

赵国安没有被眼前的困局吓倒,而是发动全体员工大刀阔斧地“重整河山”,内修规章制度,外布营业网点,充分挖掘内部潜能,调动一切积极因素,快捷高效并迅速占领了城北金融的“制高点”,从而使员工士气大振,营业额直线飙升。至年底,城北支行不仅扭亏,而且盈利1500万元!也就是说,新任行长赵国安仅仅用了不到10个月的时间就实现了全支行的“惊天大逆转”!西安市商行也理所当然地将“企业最佳进步奖”的金字奖杯发到了城北支行手里。

2009年初开始,城北支行为尽快提升服

应对危机 果断决策

赵国安到城北支行8年了,支行的成绩远不止上述各项。在2008年“5·12”汶川大地震以及接踵而来的全球“金融危机”之下,他不负众望,经受住了考验。

而此时,赵国安不仅是总经理,而且挑起了党支部书记的重担,可谓“党政一肩挑”。

为了战胜危机,确保全年经济目标的实现,赵国安从容镇定地组织全体员工,加大营销力度,敏锐地扑捉商机。他亲自上阵,深入走访客户,以真诚友善之心,细致入微的服务措施,赢得了客户的信赖,从而成功地与未央区政府、未央投资公司、经发集团等重大建设项目单位签署了战略合作协议。他还抓住市政大发展、政府大投入的机遇,积极与政府部门联系,吸引了大量的政务类存款。此举也强有力地支持了地方经济的发展,促进了四区

两基地的高效运行。他还利用支行贯通城乡的地理优势,抓住城中村建设拆迁项目逐步启动的时机,组织带领员工深入村镇、走村串户,吸收征地款和拆迁补偿款。与此同时,在依法清收方面下大力气,精心操作,不断提

在刚刚过去的2009年,城北支行快马加鞭,9月底存款规模率先突破50亿,年底竟冲过55亿大关。又是两度领西安市商行之先,赢利高达8600多万元。

近几年,赵国安把目光紧盯在城北这块

对政府,对大企业,小企业,还是对大众储户,城北支行都是抱着热情、尊重、诚信的态度竭诚服务,绝不厚此薄彼!近3年来,支行连续获得“中间业务发展先进单位”的殊荣。所谓中间业务,通俗地说就是既琐碎又名目繁多的“为老百姓当家里理财”的业务,如代售公交IC卡、代发工资等。

抓住机遇 和谐发展

银行作为经营性实体,“发展才是硬道理”,银行竞争之激烈绝不亚于任何一个行业的竞争。赵国安对大家说:城北支行要在竞争中争得自己的立足之地,就必须眼观六路,耳听八方,寻找自己的生存优势,做出个性特色来。在热情认真为广大市民客户服务的同时,针对一些重点客户、行业高端客户实行联动营销策略,推行“一行一策、一行一业”的特色服务。近年来已经与城北实力雄厚的100多家大型商、企、高等院校建立了长期牢固的合作关系,其中如钢材流通企业、北经济开发区、泾河开发区等。

对于高赢利、低风险、收入稳定的业务,如承兑汇票、代发工资、居民储蓄、城中村改造中的拆迁补偿款等,赵国安更是“咬定青山不放松”。由此而带来的存款成倍成倍地增加,效益成倍成倍地翻番,客户成队成队地扩张。而下属的12个网点,在商行服务水平评比中有8个网点跃入三星级以上服务水平支行。在“眼观六路,耳听八方”策略推动下,城北支行全面开拓金融业务,使支行业绩直线上升。

赵国安十分重视对员工的政治思想教育,引导他们坚持社会主义道德观、价值观,开展丰富多彩的职工文化生活,使整个支行风气正,人心齐,党组织建设取得了优异的成绩。从2006年起,城北支行及城北支行党支部先后获得“文明服务示范单位”、“工人先锋号”、“青年文明号”、“先进党支部”、“经营管理先进单位”、“党建及精神文明建设先进单位”、“党风廉政建设先进单位”等全国性或省、市级荣誉称号。

对于未来城北支行的发展,赵国安已经确定了下一个目标:3年内存款规模达到100亿元。他说:“未来的西安经济将上演一出精彩的大戏,戏台子就在城北。商行城北支行有能力也有信心在这场戏里出演一个重要的角色。”



城北支行多次荣获西安市商业银行系统先进单位称号



总经理赵国安与西安市领导签订支持地方经济建设协议

高,优化信贷资产质量。赵国安要求员工既要严格执行金融政策,又要灵活掌握操作技巧。他还睿智地提出“一行一业,一行一策,一户一案”的工作方法,就是为不同情况的客户量身定制信贷方案。

蓬勃崛起的热土上,并且以满腔的热情为这块热土上的大中小企业和广大老百姓服务。城北支行的企业理念就是“多元共赢,追求卓越,笃崇诚信,宽容深厚”。这种理念秉承着的是商业银行的公平、公开、公正。无论是

凝聚主力军智慧和力量

——中国电信福州分公司工会经济技术创新助推企业发展

本报记者 吴锋思

中国电信福州分公司工会通过开展卓有成效的经济技术创新工作,着力凝聚主力军的智慧和力量,充分发挥广大职工的积极性和创造性,不断提高职工素质,从而推动企业技术进步,促进企业发展,从根本上维护了职工的利益。

近年来,中国电信福州分公司工会紧紧围绕企业改革发展的中心任务,坚持服务大局,发挥优势,在经济技术创新工作中进行了有效的创新和探索。通过开展劳动竞赛、岗位练兵、合理化建议、职工技术创新等活动,推动了企业战略转型和自主创新。

服务企业中心工作

劳动竞赛是工会组织群众性生产工作的一项传统内容,中国电信福州分公司工会在企业面临激烈市场竞争的形势下,不断赋予劳动竞赛新方法、新形式,创造性地开展好这项工作,把职工群众凝聚到企业改革发展这一主题上来。

2009年是“天翼”发展的开局之年,中国电信福州分公司面临用户发展、网络建设等诸多困难,工会在企业党政大力支持下,认真分析了当时的市场形势,把劳动竞赛定位在“发展”这个主题上,开展了“天翼之星”劳动竞赛,让全体员工在市场这个大“舞台”上尽情绽放自我,成为电信业务发展的明星。

工会每个季度的“选星”活动吸引了众多眼球,员工铆足劲,都想当上“天翼之星”。能在企业内选上“星”,所获得的荣誉能与电视上的“选秀”媲美。“天翼之星”的形象在企业告示屏上不停滚动播放,企业内部宣传栏、期刊杂志刊登他们的事迹和典型案例。公司还举办“感动您他”先进事迹报告会,宣传他们的先进事迹,同时还让他们在全区巡回演讲介绍经验。他们经常受到领导和员工的赞扬,从而吸引了众多的“粉丝”。当然,他们也从中得到“实惠”,收入倾斜,旅游奖励,荣誉休养,优先晋升等。

“选星”活动激发了广大员工发展“天翼”的热情,在企业内涌现出了一大批营销能手。如政企客户部的张秀燕,一次又一次凭借细心、耐心和责任心,完成一个又一个看似不能的任务,拿下了大客户的天翼团购单;农村支局女支局长黄丽萍,被人称为“不知疲倦的女保长”,在市场竞争异常激烈的移动高端市场取得突破,一个月内任偏远镇发展月保消费额在百元以上“天翼”高端用户52户,用一组靓丽的数据证明自己的实力。后端维护建设单位的员工也不甘示弱,他们积极主动起来搜寻天翼网络盲点,共收集网络问题单6526张,有效解决了天翼网络深度覆盖问题。

工会的“选星”活动,将蕴藏在员工中的智慧和创造力最大限度地发挥出来,从而推动了企业稳步、健康发展。

“金点子”活动让企业受益

“人人都有创新能力,事事都有改善余地”。这是公司党委书记、总经理陈巧经常提起的一句话,党政领导的工作思路和工会开



展“金点子”活动不谋而合。

几年来,公司工会不断拓宽合理化建议和技术改进活动的领域,使之向纵深发展,围绕企业战略转型和发展树立目标课题,让全体员工广泛参与进来。在活动的组织上,采取层层发动,头脑风暴,闭环管理,突出整改。2009年,福州分公司全体员工根据工会确立“全业务经营”课题提出了合理化建议6500多条,采纳率超过200%。许多建议看似微小,却给企业经营、管理、服务工作带来变革,产生良好的经济效益,堪称“小建议创造大效益”。如“精细分析LAN用户上网行为,促进节能增效”、“外线作业人员无纸化办公,以高效工作提升服务品质”、“聚焦重点成本项目,开展节流降耗增效”等三个“金点子”,为企业节约了几十万元的资金,产生上百万元的经济效益。

对于一些重点难点问题,则采取群专结合,重点突破的方法。去年,公司工会在广泛发动职工提合理化建议的同时,又分别组织多个合理化建议研讨项目组,请技术专家、公司资深经理、业务骨干为企业献计献策,提出几十条可行性强、质量高的建议,为企业经营发展、提高效率、新技术新业务开发提供了决策依据。

员工踊跃提合理化建议,企业尝到了甜头。2009年下半年,公司投入资金对原有合理化建议系统进行升级,建立《工作建议》系统平台,这个系统平台与企业MIS系统同等定位,更加方便快捷员工提合理化建议。《工作建议》平台上线后,公司每季度确定主题开展活动,统一做好建议的发起、落实、效果追踪评价等全过程的管理,使该平台成为企业改进、完善工作的有效管理工具,达到为企业发展汇聚群体智慧、聚全员之力的目的。



- ① 公司工会开展“天翼之星”劳动竞赛活动,动员和组织全体员工奋力拼搏,努力实现目标。
- ② 公司行政、工会联合开展“天翼展翅”全业务知识竞赛,不断提高员工岗位技能和综合素质。
- ③ 公司工会鼓励员工岗位成才,积极总结和推广先进业务流程和技术,努力培养高素质、高技能的复合型人才。

促进员工岗位成才

市场竞争说到底还是人的素质竞争。近几年来,中国电信福州分公司虽然引进了不少人才,但占职工比例仍然较小,特别是企业业务经营后,新技术替换速率很高,大多数员工有知识更新的需求。公司工会根据这一情况,运用多种形式,对职工进行技术培训、营销培训、管理培训,每年开展岗位练兵活动,总结和推广先进业务流程和技术,让一大批员工迅速成长起来,为企业构筑一支技术型、复合型、实用型的人才资源队伍。

2009年5月至10月,中国电信福州分公司工会和福州市总工会联合举办为期半年的岗位练兵活动。此次岗位练兵比赛共分“3G业务运营”知识竞赛、政企客户经理专业岗位练兵比赛、3G网络基站维护岗位练兵

比赛等七个竞赛项目,全公司共有800多名员工参加了竞赛,有161名员工参加相关专业的决赛。

公司工会组织开展岗位练兵活动坚持将全员性和长效性放在突出位置,规定凡参加比赛的选手,必须是在层层练兵活动的基础上产生出来,不允许挑尖子选手集训而直接参加公司级的练兵比赛。通过将练兵活动普及到每个岗位的员工,营造“岗位提高、岗位争先、岗位创造、岗位成才”的群众性岗位练兵活动氛围。

在开展岗位练兵比赛时实际操作比赛成为重点,2009年公司工会新增加了两个全新的比赛项目,分别是政企客户经理实战比赛和CDMA基站维护比赛,特别是政企客户经理实战比赛,一改以往以理论成绩为主的作法,而让选手到专业市场发展电信客户,以

竞赛单量作为比赛成绩,这是对政企客户经理实际操作能力进行一次集中检验,这种比赛方式考核选手的综合能力,比赛更公平,符合实际,选手在比赛中可以互相学习,从而提高实战能力。

工会开展岗位练兵活动,使在岗员工的水平得到整体提升,也使一批业务骨干在岗位上不断成长。前年,公司网络操作维护中心员工杨平参加国资委、劳动保障部、信息产业部联合举办的“中央企业职工技能大赛”荣获银牌;去年,公司网络优化中心员工郑凯华经过层层选拔比赛,最终荣获“中央企业技术能手”称号。

提升企业核心竞争力

群众性经济技术创新活动既是企业科技创新的基础和保证,又是职工素质工程的有效载体。中国电信福州分公司工会引导激励广大员工立足本职,大胆创新,开发新技术、新产品,开拓市场,增进效益。

福州分公司有一个“全球眼”项目组,主要推广“全球眼”在交通指挥、环境监测方面的应用。项目组里有许多年轻人,他们的孩子在幼儿园里上学,由于工作忙,小孩在幼儿园里的情况家长不是太清楚,有人就开玩笑说:“把我们的全球眼装在幼儿园就好了”。说者无意听者有心,马上就有人提议要建立“宝宝在线”,在公司工会的倡导下,公司业务测试中心组织员工成立研发小组,开展市场调研,结合学校信息化建设和家长需求,及时抓住市场动向,将全球眼视频监控业务引入校园的日常工作和教学中,基于电信全省全球眼平台开发了“宝宝在线”平台,满足家长随时随地通过互联网和3G手机了解子女实时情况的要求。“宝宝在线”深受学生家长欢迎,成为了福州电信商务领航之数字校园中针对幼儿园细分市场的标签产品,具有良好的推广前景。目前已有博士堡、小金星集团等多家幼儿园开通了“宝宝在线”业务,已产生上百万元的经济效益。

工会“五小”活动开展群众性技术创新活动奠定了良好的载体基础,激励着一大批技术骨干。公司企业信息化部林太光,凭着过硬的IT本领,开发出了企业报表平台,解决了快速变化的报表需求和难维护的IT维护之间的矛盾,这套系统没有复杂的架构,无需编译,无需考虑数据底层的连接,报表展现层和逻辑层彻底的分开,所有的报表逻辑均是平等,包含输入和输出的接口,可以相互调用或自身引用,轻松完成跨数据库的调用,实现报表管理革命性突破,每年的分公司减少维护成本80万元。林太光发明的这套系统还被评为“6·18”海峡两岸职工创新成果金奖。

类似这样的技术攻关、技术创新案例还有许多,在企业内营造浓厚的创新氛围,提升了企业核心竞争力。公司党政、工会对职工技术创新成果给予重奖,并作为提高工资、晋升岗位的重要依据。几年来,公司就提拔多名技术创新能手成为企业中层管理人员、技术专家。