

黄呈华 逆势而进谋『兴业』

尽管此前与黄呈华行长从未有过面对面的采访，但他却给记者留下了深刻的印象。

作为兴业银行郑州分行“掌舵”者，黄呈华留给记者的除了他严谨、务实的作风外，他在为员工父母贺寿活动现场引吭高歌的形象已经定格在记者心中。

成立于2004年的兴业银行郑州分行，是郑州的股份制银行中比较年轻的一个。然而，也正是后来者在很短的时间内就走完了一般新建分行数年内才能走完的路程，迅速在强手如林的郑州银行界崭露头角，在业内引起巨大的震动。

时值百年不遇之国际金融危机，郑州兴业在刚刚过去的4个月中却又迭创佳绩，继续呈现稳健快速态势，那么，郑州兴业何以能快速崛起？黄呈华又究竟秉持了哪些发展思路？聚光灯自然投向了兴业银行郑州分行行长黄呈华。

晚报记者 来从严

从军人到银行家

经历了中国银行业改革、开放、发展进程中的风风雨雨，更切身感受到了中国经济起飞过程中的涨跌起伏，丰富的阅历使黄呈华感悟良多。

进入银行业之前，黄呈华是一位有着特殊经历的优秀军官。从部队转业后，他主动放弃了进入政府部门就职的机会，毅然进入了挑战性很强的银行业。

为尽快完成角色的转变，他一边刻苦学习银行的基础业务，一边前往厦门大学等高等学府就读金融学、国际经济法等专业，出色的工作表现受到了兴业银行总行的注意，很快他就从一名优秀的军官转变为银行的高级管理人员，历任兴业银行漳州分行副行长（主持工作）、福州分行行长。而到了2006年，他又被总行委以做大做好河南这颗战略“棋子”的重任，成为郑州分行的行长。

来到郑州分行伊始，黄呈华在短短不到半年的时间里便走遍了全省的17个地市，在深入调研的基础上，他结合河南省情和新建分行实际，果断地提出了“认清形势、抢抓机遇、发展长项、突出短板”的发展思路和措施，提出并带领分行全体员工牢固树立符合河南区域市场实际的“一大一小”的客户定位原则，使分行在原来寻求立求稳的基础上，基本完成了从初立未稳到开立初稳阶段的转变，至2009年，又开始步入固本强基的发展阶段。

与地方经济共发展，历来是黄呈华的立行原则。来河南后，“立足河南、根植河南、支持河南、服务河南”自然成为郑州兴业的行动指南，黄呈华也将全力支持地方经济发展作为义不容辞的义务和立行之本，持续加大有效信贷投入，四年多来累计投放贷款1389亿元，郑州兴业成了河南省经济发展的一支生力军。

2009年初，面对日益复杂的国内外经济金融形势，黄呈华冷静思考，认真分析，审时度势，决心危中寻机，果断地提出了“整体上规模，协调大发展”的新思路。郑州兴业新一轮的发展跨越由此展开。



新“兴业”新思路

2月27日，在河南省政府组织召开的全省重点企业银企洽谈会上，黄呈华作为银行业代表发言。发言中，他着力宣介了兴业银行2009年在“面对困难、迎接挑战”时制定的全年发展总体工作思路，即“听党的话、跟政府走、按商业银行规律办事”。

话虽直白，但显示的无疑是真知灼见。“听党的话”，其实就是顺应形势，此为发展的“正道”。就郑州兴业来说，即要认真贯彻落实好河南省委、省政府关于保持我省经济平稳较快发展的一系列重要部署。贯彻落实好这些战略部署，既体现了银行的社会责任，体现了银行对河南经济发展的积极参与和应有贡献，也是银行业实现有所作为的必然要求。

黄呈华说，2008年，郑州兴业便注重及时向总行大力宣传河南省委、省政府关于我省经济社会发展的战略部署和要求的力度，总行领导和相关部门人员共有13批76人次来河南考察企业和项目，主动取得了总行的倾斜政策和资金支持，为提高兴业银行对河南经济发展的参与度和贡献度，提供坚强有力的后盾。

“跟政府走”，就是紧跟河南省委、省政府对当前全省经济工作的一系列部署，加强与我省各级政府及相关职能部门的沟通与合作，健全与重点行业、重点企业、重点项目的有效沟通机制，通过银企洽谈会，主动衔接我省重点建设项目和重点服务企业的融资需求，打进主战场，做好主流业务。

为此，郑州兴业不断优化信贷审批程序，对重点企业和重点项目建立“特别绿色通道”，对上报总行审批的项目，实行派员专送，跟踪审批动态，确保送审项目以最快的速度全部获准，做到盯得紧、联得上、拿得住、放得下，实现早投放、快投放、多投放。

落脚点和原则则是“按商业银行规律办事”，这不仅是监管机构的基本要求，也是银行风险管理的基本原则，更是一个合格银行家所必须具备的基本素质，必须讲究认真。

在这方面，郑州兴业通过加大机制创新、流程创新、产品创新、服务创新，深化银银合作、银证合作、银信合作，有效满足我省重点企业的金融服务需求，推动与省内重点企业的有效合作、和谐发展。与此同时，还有效地把强化内控管理和依法合规经营的意识和行为渗透到经营管理的每一个环节并贯穿于各项工作的始终，从而达到“求质量、促稳定、保安全”的目标，先进的风险管理文化赢得了业界的一致好评。

截至今年4月30日，郑州兴业已有效满足了我省60多家重点企业的金融服务需求，在实现“打进主战场，做好主流业务”目标的同时，还通过强化风险管理，确保了信贷资金的良性循环和高效使用，实现了银企发展中共同成长。

独特企业文化制胜

兴业银行郑州分行能够在不利的宏观经济大势下，危中求机，或顺势而为，或强劲出击，收放间不仅保持了自身较好的发展质量、系统内的领先地位，也以不俗的业绩赢得了同业的瞩目。

而这样一个市场地位的取得，若究其因，与其企业文化有直接关系，在郑州兴业的“气质”中，有明显的“南派”风格。显然，这与黄呈华的努力息息相关。黄呈华来自八闽大地，不同地域文化的融合很快便使郑州兴业的企业文化自成特色。

“尽管入驻河南较晚，但黄和他的团队却将南方人特有的细腻和严谨带到了郑州，与中原本土的文化相融合，并形成了兴业银行郑州分行独特的企业文化。要知道，郑州金融业本身便不落伍，曾有‘郑州现象’，对外输出了大量金融人才，实际上也输出了郑州金融业的一些理念等。”兴业银行郑州分行一位人士说。

据了解，在实际工作中，兴业银行郑州分行从三个方面做好了企业文化的进一步培育和宣贯工作：针对新建分行员工来源广泛、价值观相对多元的特点，坚持开展“有的放矢”的文化宣贯；坚持把文化宣贯工作渗透于工作的每一个环节、贯穿于各项工作的始终，营造浓厚活动氛围、制度氛围、流程氛围和典型示范氛围；积极发现员工中具有闪光点的人和事，利用各种方式搞好“一人一事一议”的“精”，用平凡事例引出企业文化的“神”，做好企业文化的“面”，有效地起到了“一个典型一盏灯”的示范效应；坚持抓好管理层面的率先垂范，从具体实践中获取企业文化的精髓。

黄呈华自然是倡导者和坚定的贯彻者。在一次郑州兴业为员工父母的贺寿活动上，黄呈华现场深情高歌《母亲》，着实让人看到了其另一面，真情流露间也展现出了黄悉心营造郑州兴业“家园文化”的不懈努力。

兴业银行郑州分行综合部一位工作人员告诉记者，分行领导带头走访和慰问全体员工家庭，已很好地坚持了近三年，通过实地走访员工家庭，了解员工学习、工作和生活状况，着力解决员工的实际困难，让员工真切地体会到良好企业文化为他们带来的切实收益，使“家园文化”观念步步深入人心，作用得到充分彰显。

这无疑为“兴业”提供了牢固支撑。

南北金融的“联姻”

关于发展，黄呈华力推的与本地同业加强合作，同样可圈可点，共赢之下体现的无疑是另一种发展的智慧。

深谙国内金融业多样需求，以及总行“银银平台”优势所在的黄呈华，甫来河南，便将加强同业合作，作为做强、做大郑州兴业的战略支点之一。

2006年7月，河南银监局作出了“强化银银合作，促进地方银行业共同发展”的部署和要求。之后，郑州兴业着力加强了银银合作项目的推广。通过与省内地方金融同业的接触，对它们在科技等方面的需求有了较为深入的了解，也便有了科技等合作的想法。到2007年底，全省17家城商行、城信社便先后与兴业银行签订了银银合作的框架协议。不过，这些合作绝大多数还停留在业务代理等较为初级的层次。

2008年7月4日，兴业银行总行与新乡市商业银行在福州正式签署了“科技输出项目协议”。根据双方达成的协议，兴业银行以自身核心业务系统为原型，为新乡市商业银行量身定制适合其发展的核心业务系统，并负责该系统的远程灾难备份和日常维护。

若从这个意义上看，新乡商行引入兴业核心的IT系统，实在是“银银平台”搭建起来之后的一次重大突破，标志着我省商业银行与银行业地方金融机构之间的合作进入了实质阶段。

新乡商行也由此成了我省首家进行“科技输入”的地方金融机构，同时也是全国首家与兴业银行一并签署科技输出建设合同和运行维护合同的地方商业银行。

在这种合作模式下，兴业银行输出的是核心的IT系统，属于一种包入模式，即后继的维护等也将由兴业来做，兴业银行以后的科技成果新乡商行将可以共享，拥有与兴业一样先进的科技系统，从而可使其解除科技方面后顾之忧，放手发展其他业务。

“联姻”同业，郑州兴业收获的不仅是共同发展，更有形象提升等，而从目前的进展情况看，通过与全省城商行在业务方面逐步广泛深入的合作，不仅进一步活跃了省内金融市场，还在有效防范地域金融风险上起到了积极作用。