

TOP 理财 | 热点

河南上市公司“诚信公约阳光行” 走进平高、神马、一拖、轴研科技 诚信是品牌塑造最好的诠释

8月29日、30日,“河南上市公司诚信公约阳光行”分别走进平顶山平高电气、神马股份以及洛阳一拖股份、轴研科技四家上市公司。与会者对上市公司在诚信公约方面的履约情况、公司发展现状、具体项目的研发情况以及未来的战略布局情况进行了现场提问。

活动当天,四家上市公司的董事长及董秘认真回答了与会者的问题。他们表示,做企业更是做品牌。诚信是对品牌最好的诠释,今后将严格遵守《诚信公约》的相关指标,塑造诚信形象,并承诺将加大对股东的分红力度,造福社会,把品牌做大做强。

借助河南上市公司“诚信公约阳光行”活动,记者对平高电气、神马股份、一拖股份、轴研科技的董事长及董秘进行了独家专访。今天,我们一起听他们讲述企业的峥嵘岁月,看他们描绘的企业穹空,品他们感悟的企业发展历程。

郑州晚报记者 倪子 刘鹏展

关键词:技术创新
“老王卖瓜”,要先把地种好

“公司一直很重视科技创新,近几年研发投入比较大。公司坚信,创新是企业制胜的法宝。”在对李永河的访谈中,他提到最多的词汇就是“创新”。

走进平高电气厂区,门口大石头上赫然立着“承平臻高”四个大字格外醒目。上市以来,该公司牢固树立“诚信责任 创新 奉献”的企业核心价值观。

针对网上有人引用平高电气内部的四句话,“做品牌不是丰碑,便是墓碑;我们要把好完全关口;工程师常说的一句话是‘我们该出去学习了’;面对

困难,方法总是比问题多;小细节成就大伟业”,平高电气董事会秘书许明圣对此为之一笑,说:“这可能是大家对我们的认可和期待吧,毕竟我们掌握着安全的命门。”

提及公司的企业文化,李永河若有所思。他说,“在最初的一片荒地上,一片麦田里,有很多感人的故事,浓浓的大院里头有讲不完的奋斗史。‘老王卖瓜自卖自夸’,但是前提一定是要求我们先把地种好。在这个过程中,我认为最大的动力在于技术创新”。



平高电气董事长李永河

关键词:以人为本
让职工富裕是我们最大的责任

“自公司成立以来,始终坚持‘以人为本,以诚为天’的经营理念,依法经营、诚实守信,真诚对待员工、客户、股东、债权人等相关各方,确保股东受益、员工成长、客户满意。”可以看出,作为神马股份的“掌舵手”,王良始终把“职工利益”放在心上。

他说:“神马是几代鹰城人的心血,从社会层面来说,我们要把企业做大做强,这样才能让企业立于不败

之地,让职工富裕是我们最大的责任。企业感恩职工,职工才能感恩企业,创造出更多的价值。”

万物之始,大道至简,衍化至繁。神马的优势在于技术创新和品牌。“我们的梦想很简单,就是把质量优势最大化,把产品做得最优。我们有信心,朝着几代人的梦想不断前行。”展望今后的发展,王良心满满。



神马股份董事长王良

关键词:诚信经营
卖产品更要有配套服务

“以前红色一元钱纸币上的女农工就是我们一拖的荣誉职工,那是我们的骄傲。”赵剡水告诉记者,一拖股份一直秉承“出第一的产品,育第一的人才,创第一的业绩”的核心价值观,始终走在我国农机工业的前列。

除了对产品质量要求“零缺陷”,赵剡水认为,国有诚信必兴,家有诚信必和,人有诚信必贤。在长期的发展历程中,诚信经营已经成为一拖股份企业文化基因的重要组成部分,加强

诚信建设已经成为企业可持续发展的重要途径。

对于未来的发展,赵剡水表示:“以后不能单打独斗,要‘解放思想’。一方面,提升研发能力,摒弃原来大而全的做法,建立更为完善的营销网点和销售网点。另一方面,站在客户的角度想问题,针对具体经营提出完整方案。以后不再局限于单纯的卖拖拉机,还要有配套的销售和后续跟踪服务,建立完整的产业链。”



一拖股份董事长赵剡水

关键词:做大做强
绝不停留于“贵族光环”

“因为致力于高端产品,我们一度顶着‘贵族光环’的头衔,这是大家对我们的关心和鼓励,但我们绝对不会停留于这个光环。”据吴宗彦介绍,轴研科技上市后公司经过重组、再融资,目前正在向规模化生产的方向发展。

提到公司的优势,吴宗彦认为,公司将以技术优势为依托,遵循技术领先

策略,实施产品差异化战略;扩展产品领域和产品线,建立有特色和优势的高新技术企业。

“发展需要研发,这是义不容辞的,我们自己出钱也要研发。公司的发展理念归结起来六个字‘规范化、规模化’,今后我们将带着鼓励去做企业,朝着做大做强谋发展。”吴宗彦说道。



轴研科技董事长吴宗彦

■ 财金播报

工行推个人小额消费信用贷款

日前,工商银行针对网上购物及刷卡消费量身打造一款快捷贷款产品——“逸贷”。只要是18~70周岁,资信良好的工行代发工资客户,持工行借记卡、存折或者是信用卡在消费时可通过网上银行、手机银行、短信银行、POS等快捷渠道实时贷款。“逸贷”采用信用贷款方式,无需抵押,系统自动审批,贷款瞬时到账。单笔消费金额满600元即可办理,在不超过客户工行授信额度的基础上,单户最高贷款金额达60万元。 张晓辉

浦发银行首推微信银行

日前,浦发“微信银行”推出“微理财”。签约浦发微信银行,不仅可以实时查询账户余额、交易明细、信用卡账单等,更可以在线购买银行理财产品。与此同时,浦发银行还将LBS技术和语音技术应用于微信银行。向“微信银行”发送当前位置,即可获取附近网点信息,了解网点地址、排队人数等详细情况,更可一键式完成网点排队预约。 杨喆

省农行营业部推进网点转型

2013年以来,农行省分行营业部按照省农行统一部署,围绕营业部党委“三个必须到位”(思想观念转换、激励约束机制及人员配备必须到位)和“一个不动摇”(建立合理的“二次分配机制”不动摇)的工作要求,以实现网点“三个转变”为目标,全力推进网点转型步伐,截至8月4日,省分行营业部已开展“软转”导入网点39个,其中由内训师自主导入31个。 张冬

招行志愿者全国十地接力爱心

9月,招商银行携手壹基金“海洋天堂”计划在全国十个城市同步举办特别的“爱”给特别的“你”,陪伴脑瘫、自闭症等特殊儿童观影活动。此次活动为500多个特殊儿童小家庭策划了丰富多彩的社会融合活动。2013年4月,招商银行启动以“爱满家园”为主题的全行志愿者行动,通过福利院探访、免费义工、社区拓展活动、援助特殊儿童及家庭等形式,将“因您而变”的品牌服务理念带入特殊学校及周边社区。 屈庆昌

中信银行上半年净利润203亿

日前,在上海和香港两地上市的中信银行公布了2013年半年度业绩报告。报告显示,2013年中信银行全面实施新的发展战略,上半年实现归属于股东的净利润203.91亿元,同比增长5.25%。截至报告期末,中信银行集团不良贷款余额163.70亿元,比上年末增加41.15亿元,不良贷款率0.90%,比上年末增长0.16个百分点。截至6月末,中信银行总资产比上年末增长16.12%,客户存款总额比上年末增长15.91%。 倪子

光大银行启动“金融知识进万家”

9月1日,光大银行郑州分行所辖网点全面启动了“金融知识进万家”银行业金融知识宣传服务月活动。当天,光大银行郑州分行所辖网点都播放了宣传视频,网点张贴了宣传海报,工作人员主动向客户发放宣传资料。此次“金融知识进万家”活动重点围绕个人贷款、信用卡、借记卡、银行理财、电子银行、自助设备、代销业务、非法集资等八项内容进行普及宣传和讲解。 王振

中国平安上半年净利润217.71亿元

2013年上半年,中国平安继续坚持稳健经营理念,取得了良好经营业绩:保险、银行、投资三大主营业务均保持健康稳定发展,净利润达人民币217.71亿元,同比增长24.2%,归属于母公司股东净利润为人民币179.10亿元,同比增长28.3%。内含价值稳步增长,较2012年末上升9.1%。寿险新业务价值增长14.2%,领先市场,险资净投资收益率创三年新高。截至2013年上半年,中国平安总资产为人民币31,725.72亿元,较年初增长11.5%。 张翠