

全面对标找差 创建世界一流

财务公司: 深化产业金融 赋能宝武生态



陈德宗:

宝武生态是要创造价值的,而价值就在专业化的整合协同当中产生。集团内部的数据、信息共享,是中国宝武力量的源泉,竞争力的来源。财务公司要加强这方面的协同整合。通过对标杆企业的对标找差,财务公司发现了差距。面对差距,赶超的路线图要清晰,路径要清晰。对标找差的目的,不是为了弥补这个差距。

胡望明:

财务公司首先要围绕钢铁生态圈继续发挥金融牌照的资质优势,加强协同,提高资金的成本。第二,要大力拓展供应链的融资业务,进一步提升创收的能力。第三,要进一步提升外汇管理的业务能力,为集团公司平台成员单位提供更多的增值服务,支撑集团公司国际化的战略。

财务公司各级干部员工访谈

■曾杰(宝钢财务公司党委书记)

“船的力量在帆,人的力量在心”。2020年,财务公司党委将坚定向领航看齐,秉持“金融服务实体经济”的初心和使命,团结带领全体员工,深入推进对标找差,持续提升核心竞争力,推动公司扬帆远航,行稳致远。

2020年我们将推进三项改革,第一,职能管理改革,形成强者上,平者让,庸者走的机制,鼓励做强做优,做优者成人,给员工一个成长的平台,做到人尽其才,人尽其用。第二,组织架构改革,实施总分一体化管理,对内要加快整合融合,强调调单、高效,对外要发挥属地化服务优势,强调用户至上,以客户为中心。第三,推进流程变革,我们将搭建智慧中台,从数据化到智能化、智慧化,打造一个最强大脑,屏中台高效协同,资源共享,让听得见炮声的人离炮火更近。

财务公司党委成立时间不长,我们正在探索适

合财务公司特点的党建机制。2020年,党建工作将聚焦六个方面开展:一是坚持“党政共种一片田”;二是贯彻“双轮驱动”的发展战略;三是推动文化融合、团队融合、业务融合;四是开展金融服务、财务服务。降本增效,聚焦提升四个方面的劳动效率:五是抓好员工自主学习,党委抓实团队共建,党员登高计划,党员一岗双责平台作用;六是推进党建工作六化,即常态化、精准化、项目化、平台化、一体化和可视化。

面对突如其来的新冠肺炎疫情,在财务公司党委的坚强领导下,我们抗击疫情,坚持服务,积极应对,团队成员主动承担疫情的控制阻截,突发的疫情影响了我们的原定工作计划和工作节奏,我们将更加努力,只争朝夕,不负重托,将疫情影响最小化,力争圆满完成年度经营计划,为打造特色一流财务公司不懈努力。

■王明东(宝钢财务公司总经理)

2020年,是财务公司贯彻实施三年战略规划的关键年,也是深化整合融合的关键年,更是全面落实监管要求的风险合规年。为全面落实2020年,我们已召开动员大会,发挥全体员工的主观能动性,坚定信心、迎难而上,勇敢走出“舒适区”,积极拥抱新变化,迎接新挑战。

2020年,财务公司的总体工作思路是:持续对标找差,推动补短板,落实“三高两化”,发展金融科技,引领业务创新,驱动双轮发展;深化整合融合,放大协同效应,打造核心能力。年度经营目标是:实现营业收入8.6亿元,税前利润3.6亿元;供应链融资发行业务力争达300亿元。具体举措包括:持续对标找差和落实关键任务为抓手,开展对标管理,提升体系化能力,确保商业计划

书落到实处;以“踏石留印、抓铁有痕”的决心,坚决防范化解重大金融风险,保障合规稳健经营;秉持经营 EMI 理念,为成员单位提供定制化、多元化的财务服务,创造最大化综合价值;发展金融科技,驱动供应链业务向线上化、移动化、场景化、智能化方向发展,打造具有宝武特色的产业金融融合架构和核心竞争力;尽快释放整合融合红利,推进总分一体化运营,探索“一部总+多分文”的运营管控模式,加强资产负债管理,构建全面的价格管理体系,完善绩效激励机制,努力提升资产配置效率和效率。通过以上措施,使财务公司具备“五力”:整合融合能力、运营管理能力、数据应用能力、差异化服务能力、价值创造能力,为宝武高质量发展奠定基础。

筑牢宝武财务公司工会基石

今年的经营形势非常严峻,为调动全体员工的积极性、主动性和创造性,有效推动商业计划中的贯彻执行,由公司工会牵头,党政工团齐心协力,发起了“一对一对标找差,争创一流”为主题的劳动竞赛,劳动竞赛围绕金融服务、财务服务、降本增效和提质增效四个方面,设立了不同的争创项目,以及降本增效目标,号召全体员工(包括托管单位)宝武公司立足岗位,奋勇拼搏,戮力同心,共克时艰;鼓励全体员工战疫情、抗疫情,迎接新挑战,克服新困难;支持广大员工投身主人翁精神,开拓思维,积极创新,高效完成合理化建议,积极想办法,多出招,提高工作效率和劳动效率。

我们将加快客户需求的响应速度,努力扩大服务范围,集团发展到哪里,我们的服务就延伸到哪里;实现“管”上延伸,“应”尽“管”的长效化,协助集团加强轻资产和重资产的管控力度,产品竞争力方面:包括,平台、服务等多元化产品体系并进,切实贴合客户需求,用标准规范夯实服务基础,用个性化的扩展服务空间,效率提升方面:依托金融科技提高经营自动化和在线化水平,满足客户特殊需求,提供7*24小时服务,突破时间和空间限制,实现“零距离”服务。团队建设方面:与武汉团队深度融合,建立统一的精英管理团队,在资源共享、分工协作的基础上,充分发掘属地化服务优势,形成合力,共同为员工单位提供便捷、高效的交付维修服务。

周瑞隆 资金运营部

随着集团公司国际化步伐的加快,财务公司将外汇业务列为重点发展方向之一,并制定了未来三年发展规划和2020年业务拓展目标,作为副经理,我作为财务公司外汇团队的新成员,我将把精力和精力投入到以下几点:一、不断学习,积极增加知识,多向领导和同事们请教,多听、多学、多思考,多总结,努力提升专业能力;二、加强责任意识,勇于担当,立足岗位,尽心做好本职工作。



共同:三、牢固树立服务意识,不断改善服务态度,改进服务态度,切实站在客户的角度去思考问题,制定规章制度,帮助客户把握最佳交易时机,努力通过自身的服务为客户创造价值。

顾凯 财务公司信管业务部

通过对标新能源汽车财务公司,我们找到了与标杆财务公司在金融科技水平、市场占有率和产品种类等方面的差距。

2020年,我们将树立以客户为导向,以客户需求为导向,制定对标改进提升计划,采取措施自查内补,补齐短板,提升竞争力;一、营销创新。公司已启用 CRM(客户关系管理)系统,作为客户经理,我将充分利用好系统功能,做好客户信息维护工作,支撑公司构建供应链客户全生命周期的在线服务能力;二、产品创新。我将深入了解科技企业以及中小微客户金融需求,把客户的需求带回来,协同产品部门开发更多的差异化智慧金融产品,提升服务竞争力,增强客户粘性;三、深化服务。了解智慧金融业务转型过程中的服务需求,研究监管政策和监管要求,在合规经营的前提下适时拓展产业类金融服务。

丁丁 供应链金融部

今年年初公司已召开开动员大会,提出供应链金融规模达300亿,客户户完成1500家的目标,营销团队组建了11支“营销战队”,围绕目标,我将和团队并肩作战,

精准协作,加大营销力度,抓住业务机会,提高营销转化率,不断提升服务水平。通过与上汽财务公司对标,我们将从以下方面不断改进服务:一、主动提供专业建议,包括两金降账、原债权化、结清政策和结算方式等;二、深入营销一线,通过提供产业金融相关知识产品培训,寻找场外融资业务机会;三、与生态圈的内外合作伙伴合作,探索新的合作模式,协同成员单位提升供应链主题。

陈露露 产品中心部

2020年财务公司商业计划明确了更高的目标,提出了更高的要求,与优秀银行的智慧金融产品对标,与上汽财务公司的产业金融产品对标,我们还存在很多问题和不足,结合自身岗位,为进一步丰富差异化生态金融产品,树立公司产品品牌形象,我需要学习更多的新知识,开拓思路,吸收优秀银行的先进经验,努力开发适合钢铁生态圈的特色智慧金融产品;踏踏实实调研,研发开发智慧金融产品;挖掘特色产品案例,寻找身边的先行工作者,向他们学习,提高自己的工作能力和创新能力;广泛征求多种渠道,调研客户的意见建议,了解最新的行业形式,融入企业的企业文化,形成富有宝武特色的智慧产品。

邵毅 生态科技管理部

作为信息科技工作者,今年工作方向分为三个方面:一、充分挖掘金融科

技创新的驱动能力,加大新技术的应用,与业务和场景密切结合,创新产品、业务、运营、管理等能提升的举措,推动实现金融电子化、在线化、自动化、智能化;为业务拓展和经营管理提供有力支撑;二、制定并实施财务公司的数据治理战略,加强数据治理,增强数据服务能力,支撑智慧金融;探索构建、构建数字化运营合作的金融公司;三、构建数字化技术风控体系,合规、安全、现场检查等方面的支撑力,确保公司业务的合规性、稳定性和连续性,保障操作安全、信息安全,网络安全,满足集团公司及各类监管部门的合规要求。

雷海 金融部

公司陆续召开年度工作会议、营销动员大会、战略和商业计划书宣贯培训会议,每一位员工身上都肩负着宝武公司金融部的大任。我将认真学习宝武公司在绿色金融各方面的经验和做法,了解宝武集团对绿色金融的决策部署,加强与集团公司的内外互环,宝武生态、宝武金融等部门的沟通交流,积极寻找服务机会,开发新的业务品种,将财务公司的绿色金融业务规模做大,服务做深,不断为各个创新创造价值,只有每个人都能做好自身的工作,公司的经营目标才能实现,面对新的机遇与挑战,坚定信心!

