

# 优化营商环境是项系统化工程

辛平



国庆长假后上班第一天,市委主要领导就召开优化营商环境专题会议,既凸显了这项工作的特殊重要性,也彰显市委、市政府持续优化营商环境的决心。

营商环境的重要意义不言而喻。它是地方发展的核心竞争力所在,特别是在当前疫情防控常态化、宏观环境不确定性增强的大背景下,企业投资意愿不强,项目招引竞争更加白热化,一个地方要赢得人才和项目青睐,成为要素资

源地,营商环境的作用更加突出。在持续优化营商环境方面,围绕让国企敢干、民企敢闯、外企敢投,中央、省委出台了一揽子政策,全市上下一定要强化思想认识,真正把优化营商环境工作作为稳住经济大盘、为全省“勇挑大梁”多作镇江贡献的一项迫切任务,锚定市场化法治化国际化“三化目标”,持之以恒、常抓不懈,不断增强市场主体和人民群众的获得感。

营商环境有两个特点。一个是比较性。即:谁的营商环境好,是要跟别的地方一起比较而得的,自己比有进步意义不大,关键是要一直领先于别人。另一个是易碎性。即:营商环境说到底是个品牌效应,打造品牌需要

久久为功,而毁掉品牌则可能只需“一个失误”。针对这两个特点,必须把优化营商环境作为一项系统工程持续推进。只有把“全链条”服务提升一个档次,才能促成环境的整体变化。这就决定了优化营商环境不是少数部门、少数工作人员的事情,而是全部相关部门、部门全体人员的事情。项目的前期服务提速了,后期的配套也要跟上;招引人员的服务能力提升了,审批人员的服务也要跟上来。从实际情况来看,当前的营商环境竞争,越来越考验全流程服务水平。

应该说,近年来,我市营商环境有了长足进展,但仍有不少地方需要改进。在一些项目

服务环节上,仍然与先进地区有差距;在一些职能部门工作人员身上,仍然存在主动服务意识不强的现象。正是这些“少数环节”“个别点”“服务跟不上,钝化了企业群众的获得感,影响了一个地方整体营商环境的形象。因此,下一步营商环境的改进,必须紧扣企业发展的“急难愁盼”,严格对照最新评价体系,找准影响全流程服务的关键“症结”做到靶向发力,坚持挂图作战、对账销号,着力解决各类痛点堵点难点,持续深化“放管服”改革,把“不见面”审批、“一件事”改革等重点工作抓实抓好,持续擦亮“镇合意”品牌,让市场主体在镇江投资如意、发展惬意、干事顺意、创业满意。

但无锡自有韧性。2015年8月10日至11日,无锡市委十二届九次全会举行,在这次全会上,梳理了当时无锡需要直面的13个方面的问题和不足,其犀利程度十分罕见。也是在这次全会上,无锡提出,必须坚定不移走产业强市的发展道路。自此,无锡上下齐心协力,真抓实干,走出了一条负重爬坡、奋力攻坚,再到突破跨越的转型之路、变革之路、重塑之路,自裂痕中找出了自己的光。“奔流财经社”近日文章《这十年来,你不知道无锡有多拼》便讲述了这一段的无锡故事。

“破局”在基础设施建设。2015年,无锡决定启动第二轮地铁建设;2016年,长期议而不决的锡东垃圾电厂复工;2017年无锡制定锡澄澄宜重大基础设施分年度建设计划,太湖隧道开工。“破局”在区划调整。无锡启动区划调整,新吴区成立,原来的崇安、北塘、南长三区合并,设立梁溪区,市域初步形成“一轴一环三带”和“一体两翼两区”空间结构,体制机制经历了一次前所未有的创新重构。“破局”在产业项目。2017年,华虹、SK海力士等行业龙头项目相继落地,一个是最大制造业投资项目、一个是江苏省最大外资项目……后面的故事无须再说了。

城市的发展,犹如长跑。回看宁波、东莞、无锡这三座城市,都曾经有过旧日的辉煌,也都曾经有过憋屈的困境。但城市的韧性,最终使他们走出一度笼罩着的雾霾,重新赢回了属于他们的城市荣光。伴随着泪水和汗水的荣光背后,我们看到了一条毅力和耐力的坚韧赛道。于是,想起了四个“争”——永葆英雄之志、勇走争强之路、多出争优之举、齐聚争光之力。

# 韧性的城市

华翔

对“外需减弱”,应对则是打通“双循环”,把国外的品牌、供应链引入国内……还有政府主动作为,服务创新。比如充分发挥外贸综合服务平台的作用。在宁波,中基惠通、世贸通等政府认定的外贸综合服务平台已超过10家,每个平台平均服务中小外贸企业超过3000家,像“全能保姆”一样提供全面服务。其更大的作用则是通过打通外贸端到端的供应链,使原本“单打独斗”的中小企业面对国际市场时,有更强的议价能力。再有,今年7月,宁波在全国首创涉外商务往返包机,让两三年都没有出国见客户的企业,到欧洲和客户面对面谈生意,稳订单,鼓信心。文章说:这种包机或组团出海拓市的行径,目前正趋于常态化。然后,便是“路终究是走出来的。有怎样的脚步,就有怎样的路。”

第二座韧性城市曰东莞。“城市进化论”文章《万亿制造业大市,做选择的时候了》如是开篇——身处万亿制造业大市东莞,企业正在经历一场“细胞代谢”。过去两个月,当地两家制造业大厂爱电竞、库珀电子先后发布公告,宣布停产停业,其原因包括疫情反复、转型新产品投入巨大、跨境电商大卖家货款拖欠、国内外订单严重脱节等。

类似的情况,东莞曾经经历。2008年,在金融危机影响下,经营了13年的东莞最大玩

具工厂——合俊玩具厂倒闭。然后,到2011年东莞3500多家玩具厂倒闭1800家。当时的东莞,选择了“变”,利用危机,推动产业结构调整和优化。2015年,时任东莞市长袁宝成曾回应,严峻的经济形势事实上造成了企业的分化,但是,创新型企业却在同期经历了快速增长,有上市企业业绩甚至上涨数倍。今日的东莞,再一次选择了“变”。并且,与当时主要是企业自身转型之变更进一步升级,这一次,东莞瞄上了更大层面的转型——培育出足够支撑制造业进一步转型升级的生产性服务业。今年东莞“两会”期间,市长吕成蹊作政府工作报告时就指出:东莞创新能级有待提升,除规上工业企业研发投入占比仅为1/3外,生产性服务业等新动能培育尚需时日,也限制了制造业的进一步转型升级。而研究显示,将生产性服务业发展程度提高1%,制造业效率可以提升39.6%。

看到宁波与东莞的韧性力量,更想起了与我们同省的另一座城市——无锡。

一度领跑的无锡,也曾经在城市发展上仿佛进入了一个“死胡同”。2012年至2014年,无锡是连续三年GDP增速江苏省倒数第一。在周边城市都做加法的时候,无锡却因为太湖蓝藻危机后的腾笼换鸟、转型升级,痛苦地做着减法。

## 摘要

宁波、东莞、无锡这三座城市,都曾经有过旧日的辉煌,也都曾经有过憋屈的困境。但城市的韧性,最终使他们走出一度笼罩着的雾霾,重新赢回了属于他们的城市荣光。伴随着泪水和汗水的荣光背后,我们看到了一条毅力和耐力的坚韧赛道。

城市的发展,犹如长跑。有坦途,能乘风破浪;有坎坷,需闯关夺隘。领跑者一时松懈,亦会迟滞;落后者全力冲刺,同样能赶超。国庆假期,连续看到文章,讲述了关于城市发展的韧性的故事。

第一座韧性城市曰宁波。“泰朋朋友圈”文章《中国韧性之城:宁波的力量》讲述了他们的外贸故事。其第一章的题目即为“形势太难了”。近年来,宁波外贸硬上了一连串“拦路虎”,包括外需减弱、订单外流、价格波动、客情维护难度加大。难也要做,宁波的态度是迎难而上,恰如宁波外贸“领头羊”中基惠通公司总经理应秀珍所说:“今天,我们宁波也没有过不去的关。因为我们就是为了解决问题而生的。”

克难攻坚,就是创新和转型。针对“订单外流”,对策是“买全球、卖全球”,比如直接给越南的工厂下订单,然后直接出口到美国;针

# 中信银行35年:新一代价值银行蝶变之路

重构与转型,一直是我国银行业发展中的关键词。从大一统的行政体制向现代银行体制转变,不同经济环境下陆续“登场”的多类型、多层次商业银行们“百舸争流”,奠定了当下银行业的基本发展格局。

“我站起来了,站在广阔的地平线上,再没有人,能把我重新推下去。”诗人舒婷,曾这样讴歌奔腾澎湃的上个世纪80年代——那时候,百废待兴,但处处是青春的活力和追逐梦想的身影。也正是在这样的时代背景下,35年前,作为新兴股份制商业银行的代表——中信银行沐浴着改革开放的春风应运而生。

## 缘起:有担当的开始

这家银行的故事要从35年前北京国际大厦一间小小的会议室说起。

1987年4月14日,在北京国际大厦,时任名誉董事长荣毅仁先生主持召开新闻发布会,宣布中信银行的前身——中信实业银行成立。这是改革开放后成立的第一家全国性综合性商业银行。

作为我国较早参与国内外金融市场融资的商业银行,成立伊始,年轻的中信银行就走向国际,积极参与境内外金融市场竞争,并代表中信集团在东京、纽约、伦敦等资本市场上成功地发

行了一笔又一笔债券,多次作为国际银团参与行和牵头行参加对国内外企业的银团贷款,为改革开放前期我国大力引进外资发挥了重要作用,书写了中国金融发展史上的多个第一。

历经三十五载芳华,初创时的企业牌匾依旧伫立在中信银行行史展厅当中,但中信银行如今的模样和内在都已发生了“巨变”:截至2022年6月末,中信银行资产总额超过8.2万亿元,存款、贷款规模双双突破5万亿元大关,并在国内153个大中城市设有1,423家营业网点,拥有员工人数近6万名。同时不良贷款持续保持“双降”,拨备覆盖率持续提升,资产质量持续向好。在近期英国《银行家》杂志公布的全球银行1000强中,中信银行一级资本攀升至全球排名第19位,在所有上榜中资银行中增长规模排名第一,稳健与杠杆情况位居股份行第二。

## 换挡价值赛道

回望,是为了更好地出发。

在过去5-10年的计算周期里,从追求“规模”增长转变到探求“价值”突破,成为银行从业者的努力方向。这对于以往习惯于靠大户型、赚快钱的机构而言,放弃“规模情结”很难,“降速换挡”到新的价值赛道更不容易——这意味着放弃简单粗放的“赚钱”模式,需要

时刻以客户为中心,以为客户创造价值为目标,统筹分配对公与零售、信贷与中收、传统业务与金融科技等资源和能力,为市场、客户和社会创造价值。

但形势逼人——在经济结构转型、利率市场化改革以及我国金融体系向直接融资转化的长期趋势下,尤其是后疫情时代市场环境出现一系列新的变化,社会各相关方对银行业在支持实体经济、共同富裕以及加强风险管理方面都提出了更高要求。比如传统上“得零售者得天下”的观点深入人心,但随着疫情反复以及稳增长的压力,需要在零售业务增长放缓的压力下寻求对公等其他板块弥补。如何进行价值创造,实现银行持续稳健发展,这考验着银行管理层经营智慧。

回顾中信银行发展历程的一些重要时刻——2015年,中信银行开始制定、实施三年战略规划,在连续两季三年规划的规划中,中信银行实现了对公、零售、金融市场业务从“一体两翼”到“三驾齐驱”的业务结构转变。2021年,在集团战略领导下,中信银行发布了最新的三年规划,主动布局制定了“342强核行动方案”。该方案聚焦打造“财富管理、资产管理、综合融资”三大核心能力,形成了以财富管理为主体的“财富管理—资产管理—综合融资”价值链和互促体系。其背后就是要通过

条线、业务、客户、产品、服务以及内外资源的协同联动,形成对客户全链条全维度的服务能力。

数据进一步佐证价值赛道生长力,根据2022年中期业绩显示中信银行财富管理、资产管理、综合融资三大核心业务能力建设效果显著。在财富管理端,在外部市场承压的大环境下,中信银行以财富管理为核心牵引打造“新零售”构建起“三全、四环、两翼、五主”的战略体系,截至2022上半年,中信银行个人客户管理资产余额(含市值)达3.70万亿元,较上年末增长6.49%;在资产管理端,中信银行理财总规模1.65万亿元,其中新产品规模占比提升至93.92%;非货币固收类产品规模增长3,318.07亿元;在综合融资端,融资余额达12.15万亿元,较上年末增长5.9%,已构建起完善的生态圈价值体系。

## 特色经营

成功换挡价值赛道,除了中信银行人自身的努力之外,还离不开“集团的协同”。

不同于一般的商业银行,中信银行35年的发展史从来不是“孤军作战”,更像是兄弟姐妹齐心协力的家族奋斗史。

在十八岁的“成年礼”之前,呈现于银行业和客户面前的中信银行,一直名为中信实业银行;即使十八岁成年“更名”之后,中信银行在面对客户时,还可以拉上自己的大家族——中信集团、中信证券、中信建投证券、中信信托、中信保诚以及更多实业兄弟公司等。

在中信集团“一个中信、一个客户”的原则下,中信银行可以依靠集团“金融牌照”和“产业全覆盖”的差异化优势开展特色经营,创新服务产品,提升金融服务能力,从同质化竞争中突围。

值得一提的是,2022年在中信银行成立35周年的特别节点,也成为中信金控元年。伴随中信金控的成立,带来“三个有利于”,助力识别大风险,发现大机遇:一是有利于做强综合金融服务,比如由各家金控子公司共同参与设立了财富管理委员会,群策群力,共同制定方案推进营销;二是有利于做优客户服务体系,提升客户体验,逐步形成团队融合模式;三是做实全面风控体系,包括在更大范围内更早地捕捉风险点,并且协同处置已经存在的问题等。

## 有温度的传承

金融背后站立的是千家万户,坚持金融为民,永远是其初心和使命。立足新发展阶段,践行新发展理念,是新时代金融建设和发展的重大命题。

在此背景下,作为我国金融体系核心的商业银行将肩负“新金融”的更大使命——广度上,要覆盖最广泛的大众,包括传统金融可能忽略的普惠和弱势群体;温度上,不只是考虑“商业利润”,还要转向“人本”,承担相应的社会责任。“跳出金融做金融”,用“金融+社会”的双重视角去审视所有的金融服务,去满足大众对金融服务和美好生活的期待。

回望中信银行35年的发展史,服务大众的新金融理念一开始就植入在其基因中,并在时代发展中始终保持初心和温暖,并在金融科技等力量的加持下,愈发具有影响力。

在零售领域,近年来,中信银行在保持对公优势的前提下,零售业务突出温度“异军突起”,构建了特殊的客户分层体系,在出国、养老、高净值客户、信用卡等细分市场市场上另辟蹊径,并通过“引进来”和“走出去”与合作伙伴一起构建了能够满足用户不同需求的生态圈。

在普惠金融领域,面对全球性的小微金融服务难点、痛点,中信银行以科技能力为支撑,建立起一套贯穿企业全生命周期的服务体系——营销获客精准化、产品服务人性化、风险管理智能化和运营管理数字化,借助于手上“温柔的手术刀”去解决社会难点,让自己变身一位有温度的“社会医者”。

中信银行 CHINA CITIC BANK

中信银行,让财富有温度

全国统一客服热线 95558 www.citicbank.com

广告