

累放近39亿元 净增近18亿元

# 工行服务咸宁实体经济发展彰显担当

**本报讯** 今年以来,工行咸宁分行紧跟地方经济发展大局,积极创新产品服务,加大信贷有效投放,彰显了大型商业银行服务咸宁实体经济发展的“国家队”和“主力军”作用。截至10月末,该行各项贷款累计投放量达到38.81亿元,较去年同期多投放15.61亿元,净增17.38亿元,增量是去年同期的1.94倍,再创历史新高。不仅贷款增幅在全省工行系统内居第一,且贷款总量、增量也均居咸宁同业首位。

该行坚持把市政府确定的重点项目、重点骨干企业作为金融服务实体经济的主要对象,通过积极争取省分行信贷规模,实行名单制管理、保姆式服务,促进贷款早投放、早见效。截至10月末,该行已累计向梓山

湖生态新城、香泉映月、三环汽车方向机、三胜工程机械等重大建设项目和重点骨干企业发放贷款32.18亿元,并储备重点项目贷款23个、金额近50亿元,保证了在建、续建重点项目的后续资金需求,鼎力支持当地重点项目、重点企业的发展。

在加大对重点项目和重点企业的支持力度同时,咸宁工行还突出把符合产业和环保政策,有市场、有技术、有发展前景的小微企业作为重点扶持对象。针对小微企业“融资难、融资贵”和信贷规模紧张的问题。今年初,该行从创新担保方式和信贷产品入手,通过在全省银行业首创政府+银行+保险的专门为小微企业量身订制的“政银保集合贷款”新融资模式,有效缓解了小微企业

抵押担保不足和融资难问题,积极推动“小企业上规升级”,积极为“个转企”和“下转上”企业提供金融配套服务,引导和帮助小微企业实现转型升级发展。截至10月末,该行已累计向39户小微企业发放贷款1.28亿元,已审批待发放12户、金额达4500万元;已储备37户、金额14750万元。

此外,咸宁工行紧紧抓住当地消费结构调整升级的契机,通过创新发展电商金融应用、移动金融应用、便民金融应用,大力开展个人住房按揭、汽车消费、家装等贷款品种,有力地激发了咸宁地方消费市场活力。截至10月末,该行累放发放个人贷款9.75亿元,净增5.62元,总量、增量均居同业第1位。  
**(肖满诗)**

中行咸宁分行

## 创建学习型组织“充电忙”

**本报讯** 今年以来,中行咸宁分行以“卓越文化建设年”活动为抓手,扎实组织开展“多读书、读好书——创建学习型组织”专题活动,取得了明显成效,有效提高了队伍的综合素质和企业的核心竞争力,

支持和促进了业务发展。

为了推动创建学习型组织活动的开展,该行号召全体干部员工树立和固化终身学习的理念,把学习作为一种习惯、一种追求,提升全行精神区位。在推进

举措上,做到理论与实践相结合,集中学习与个人自学相结合,业务培训与跟班学习相结合,学习讨论与业务技能练兵相结合。

**(记者 徐浪 通讯员 邵枫)**

## 周杰:琢磨“顶上功夫”的美发师

□记者 陈志茹



他的童年在乡下度过,他的父母都是农民,一次偶然的机缘,17岁的他从事了美发行业。通过18年的奋斗,他在温泉闯出了一番天地。

如今,他拥有了众多“粉丝”,带出了百名学徒;拥有二家理发店,身高1.7米的他由此跻身“高富帅”行列;武汉的美女开车前来找他理发、邻家小妹排队等他做造型、周边大伯大妈也慕名而来。他就是具有“传奇色彩”的理发师周杰。

### 初学:二年出师

今年36岁的周杰,17岁进入美发行业,年龄虽然不算大,但入行已经18年。周杰老家在咸安区马桥镇珑口村,父母都是地道的农民。

周杰小时候调皮,初中毕业后,本来应该升入职高继续学习,但他选择跟随舅舅学美发。“当时亲朋们都反对,说是剃头匠没出息,做什么不好去做这一行。”周杰的母亲对儿子的决定最为反对,她多次在儿子面前贬低美发业的前途,希望儿子升入职高继续学

习,将来能跳出农门。

“美发也是一技之长,只要自己学得精。”十几年前,美发业远没有现在发展得如此红火,那时候从事美发行业就是一个剃头匠,顶多能养活自己,要谈发财做大生意,只能妄想。周杰顶着家人的压力,依然选择了他喜欢的行业,从学徒做起,每天起早摸黑,上班时抢活干、下班时找事做,别人休息了他还在练习白天的“课程”,这样一学就是二年。二年后,老师傅摸着才刚满19岁的周杰说:“你可以出师了。”

### 外出:十年学习

出师后,周杰自认为小有所成,可以出来自己“打天下”了。随后来到了武汉,在一家专业美发店学习技术,由于手艺不精,服务不善,很多客人抛下一句“这发型不行”,这时周杰才发现所学的仅是“皮毛”。

一开始,他只是一名普通造型师,每月收入在900元。头一个半年,每天像个拼命三郎,只休息过一天。半年后他的技术实力和业绩成为该店最高者,这时他的收入已经

能拿到5000元上下。此时,周杰的勤奋好学打动了店老板,在老板指引下周杰迈进了专业的美发培训学校进行深造。

“不断学习,不断成长,想得到就要付出得更多。”打工期间,周杰一边上班,一边学习,每月所挣取的薪水,80%花费在学习和培训上。一年后,周杰以惊人的速度提升为该店的店长,月薪接近1万。在此后打工的十年中,他就“半工半读”了十年,十年间,他兢兢业业工作,闲暇时广览时尚杂志上的新发型介绍,琢磨发型设计方案,在美容美发交流会、国际发型演示会上,也经常能见到他的身影,先后前往北、上、广等发达城市学习。期间,他因业绩突出,技艺超群,店老板破格提升为该店的技术总监,月薪接近2万。

### 创业:琢磨创意

“创业,一定要有知识储备和行业经验。”周杰说,如果没有“十年磨一剑”的艰辛,没有在一线和管理岗位上的磨练,创业之路就不会这么顺利。

2004年9月,周杰在家探亲时。也许是职业病,下车的第一眼关注的就是咸宁人的发型,跟武汉相比,当时的咸宁人的发型比较传统、保守。女士流行直发,大街上从18岁到50岁的女士都顶着一种款式的直发或普通烫发。男士则是平头、或吹发,一点朝气都没有。来理发的客人,对理发师提出的要求是“发型持久”,希望做完一次头发,能保持三五天甚至一星期。看到这些,我决定留下来,因为咸宁有我的用武之地。

“我是一个喜欢创意的人,自迷上理发后,就一心琢磨着如何精心为顾客打造适合的发型。”2004年十月,经过多方筹备,周杰从武汉带回了两名专业理发师,投资了20万“时尚发型”正式开门纳客。开业初期,凭着周杰十多年的手艺及前卫的时尚观,攒了不少回头客,一个月就挣回了本钱。

“有了客源,就要留住客户。”周杰下定决心,要培养一批批过硬的理发师,要让他们能打胜仗,能做好发型。于是,周杰开始“复制”人才,每晚下班后组织一期培训课,

**通山农商行**

### 干部带头进村入户普惠金融

**本报讯** 为切实做好金融服务,深耕农村市场,巩固农商行支农主力军地位,近日,通山农商行在全行开展了“进村入户普惠金融——我们在行动”的金融服务活动。

据了解,此次活动要求全行领导干部带头,客户经理全面走访辖内传统农户、外出务工群体、个体工商户、农村经营大户、家庭农场等,深入农户,走进商铺,逐户调查资金需求情况,分类收集建立经济档案,根据农户经营资金的需求,为农户提供全方位、高水平、一对一的综合服务。

此次活动预收效果是在每个行政村设立惠农服务点,经济档案建立率达到100%以上,2015年存款确保净增7.5亿以上,符合条件贷款客户需求满足面达100%。

**(汪丽娜)**

将自己所学的知识,一一传授给招进来的学徒,让他们学有所长,学有所用。

### 励志:私人定制

“适合自己的才是最好的,爱这一行就要精益求精。”周杰在传授学徒时,不仅在教,且在慧眼识人,经他挑选和培训后的学徒,个个是理发能手。如今已传授的100名学徒中,就有20%的人在咸宁各地自立门户,10%的人是他店内的股东或骨干人才。

“美容美发行业是塑造美的行业,一定要以技术和服务为保证。”为此,他引进了法国“欧莱雅”技术,到过全国四大美发学校学习。在服务方面,他每做一个发型前,都要先仔细观察客人的脸型、发质和肤色,再选择合适的发型。如今,周杰的理发店,周末、节假日前夕,排队等候理发是常事,但年纪大的优先、女士优先、有急事者优先的现象越来越普遍,感人的事也经常发生。周杰介绍,今年夏天,一位武汉的女子来咸宁旅游,她点名让我剪头。那时,店里生意火爆,等着让我剪头的还有3个。我示意服务生让她先洗头,然后在休息区等候。当我喊下一个顾客剪头时,一位大姐竟径直走到武汉游客面前,微笑说:“你先剪吧,游客优先。”后来,武汉游客向这位顾客道谢。事后,这位游客,还成了店内常客,每月都开车来找我剪发。

“未来我想开一家私人定制美发工作室”。目前,周杰的聚炫理发店已拥有二家分店,近40名员工,他表示,随着店面费用的增长,员工人员的增多,他一直在谋划开一家私人工作室,专为私人设计发型。业余时间,就负责带领员工学习,创新发型、为两家美发店的美发师和染烫助理提供培训和技术指导。

### 创业故事

