

<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

图书基本信息

书名：<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

13位ISBN编号：9787807459682

10位ISBN编号：7807459689

出版时间：2011-11-01

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：交通银行工作委员会 编

页数：55

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

内容概要

“全力以赴、不辱使命、办好世博、为国争光！”

誓师大会上那庄严的誓词依然在脑海激荡，那洪亮而充满激情的声音久久在耳旁回响，那油然而生的骄傲时刻在心底沸腾……世博会运行的184天里，作为中国上海世博会全球唯一商业银行合作伙伴，交行人牢记使命，攻坚克难，圆满完成了世博金融服务的各项任务，以自身行动诠释了“全力以赴、不辱使命、办好世博、为国争光”的誓言，赢得了社会各界的公认和好评，在交行历史上书写了辉煌世博的新篇章。

在成绩和赞誉的背后，是交行人无私的奉献和无悔的付出。

来自祖国各地的世博先锋队员，克服了种种困难，坚守了184天；来自交通银行上海分行的世博网点工作人员，放弃了对家人的照料，坚守了184天；来自各条线的世博服务保障团队，放弃了自己正常的休息时间，坚守了184天……他们用满腔热血，践行并享受着“与世博共奋进”的责任与荣耀，向世界呈现了交行人的风采，为世博盛会增添了又一曲华美的乐章。

<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

书籍目录

序言交通银行工会委员会《关于“参与世博、服务世博、奉献世博”主题征文活动获奖名单的通报》
一等奖一笔敢为人先的单子——记首创承诺同业受让世博金融业务“世博”让他们的人生再次绽放精彩——记为世博奉献的上海市分行储运中心的劳务工们世博会，让人们读懂交行
二等奖今天，我是世博文化的传播者接待服务展交行风采奉献精神从世博延伸未来之光从心开始，我与世博同脉搏世博情缘
三等奖“世博志愿者”的幸福一天世博服务，我们痛并快乐着！
与交行一起亲历上海世博会借世博之势，创卓越交行借助世博契机提升交行综合竞争力

<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

章节摘录

上海世博会即将画上完满句号之际,来自媒体的赞誉、各级领导的好评 以及涂满网点日记本的异国符号,给了交行一个意味深长的拥抱。

对于交行人而言,这意味深长在哪里呢?

如同其他领域的合作伙伴一样,他们认为,用精密、严苛的世界级服务标准举办世博会是必须的。

也许让人们更容易感慨的往往就是那些亲身经历过的,纠结痛苦恍惚过但又坚持过来的事情。

对于交通银行上海市市南支行的孙伟来说,这份坚持的意义更不同寻常。

孙伟接的不是别的活,正是为世博会土控集团筹集到的第一桶低成本基础建设运营资金!

当孙伟站在1000多米长的世博会轴下环顾四周时,柔和的光芒镀在那群灵动鲜活的建筑上,晃得他双眼有些迷离,这是海市蜃楼吗?

不,这不是梦境!

在3.28平方公里的广大园区内,所有的主建筑群、中心广场、道路设施真的在一张原本什么都没有的地图上横空出世了。

此刻,孙伟感到快乐、自豪和欣慰,因为他看见了,负责基础设施建设的世博士控公司履行了承诺!

他也感受到了,交行为其低成本筹措资金的苦心,都已经实实在在地融入到园区的土壤里。

接单的胆略 在世博园基础建设动工前,世博士控公司需要筹集一笔低于市场利率、且数目不小的资金。

资金不到位,后头的事情全是空中造楼。

上海世博会乃一国之事,是政治任务!

筹集资金难不难?

不算难。

工农中建都愿意效力,交行更义不容辞。

筹集成本低廉、程序复杂的资金难不难?

难!

风险大,困难多,上海滩没有一家银行做过这种单子。

知道难,也要找人做!

找谁?

自然是找金融合作伙伴。

抱着试一试的心态,世博士控公司的财务总监廖军祥,找到了交行上海市市南支行专管资金项目的团队长孙伟。

廖总和小孙由于前期业务往来,结成了朋友。

既是朋友,廖军祥便开门见山地向孙伟提出请交行能否提供低于市场利率贷款的要求,金额20亿元起算,当然是多多益善。

孙伟想了好一会儿,说:“有难度,未必做得了啊。”

廖军祥知道孙伟说难,就一定困难了。

为什么做不了?

大家心里都有数,一时半会地去哪里筹集这些有悖常理的、金额巨大的廉价资金呢?

况且还有银监局和人民银行这两道严实的铁门把守着,政策上如何突破?

廖军祥把时间有点紧、金额有点大、政策有点难的话简单地讲了几句,说:“小孙,我知道有难度,所以看你们有没有办法。”

廖军祥这3个“有一点”只讲了一分钟,但孙伟估摸一下,即使能做,做下来也要一年半载的时间。

怎么办?

到底接还是不接?

交行要为世博服务,但也要把控风险,对股东负责啊!

当然,孙伟并没有把这话直接说出来,只说了第一句:“交行要为世博服务,我们尽量做!”

<<参与世博,服务世博,奉献世博>>

” 一句尽量做，就让廖军祥胸口的大石头瞬间落地了。

“好！

等你消息。

” 做单的艰辛 廖军祥没有想到，后来的几天时间里，就在一片“做不了”的嘘声中，孙伟已经把那天说的“尽量做”转化成了“要做好”。

接着是总分行的高层决策，协同部门纷纷坚定地表示支持，做这单业务已是有的放矢，众志成城了。

廖军祥更没想到，不多久后，他就拿到了交行上海市分行为他们量身定制的低成本资金筹措方案。

方案大体是：“由中信信托借款给世博土控，债权卖给招行，一旦世博遇到还款困难，交行许诺承担贷款责任。

”

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>