

工行山西省分行积极推进农村普惠金融服务点建设

本报太原讯 2022年,工行山西省分行深入贯彻党中央、国务院关于乡村振兴战略部署,以GBC联动融合各方资源,积极建设农村普惠金融服务点,探索建立城乡联动的工行服务触达体系,助力农业农村高质量发展。截至12月末,该行在全省范围内累计完成414个服务点建设运营,有力展现了“国家所需、金融所能、工行所长”的大行担当。

该行依托特定客群,以村务政务

管理为契合点,当好乡村金融领域服务排头兵。工行临汾分行积极探索三农领域GBC场景建设的实际落地路径,创新推出了“乡村治理星级积分管理平台”,助力政府有效解决乡村治理痛点,打造了金融服务乡村振兴的临汾模式。

融入生产场景,围绕地方特色与业务需求,以“产业兴旺”为目标,打开“三农”合作新空间。该行运城、晋中等分行相继开发烟草贷、苹果贷、水井

贷等十余种产业扶持金融产品,进一步打通金融助力乡村振兴的“最后一公里”。截至目前,累计为2425户农户投放1.2亿元脱贫小额贷款,脱贫地区贷款余额达81亿元。

借力公众平台,以“工行所长”支持当地农村经济做大做强。工行长治分行率先与长治供销社建立战略合作伙伴关系,依托长治供销社全境覆盖机构优势,积极开展服务点以及工银使者(供销社主任)的准入和认证工

作,通过线上运营及金融知识普及,引导村民的金融消费习惯,并逐步实现办卡开户、汇款缴费、普惠贷款、撮合交易等功能落地。

乡村振兴是开启新时代农村发展的新战略,是新时代做好“三农”工作的总纲领。下一步,该行将围绕“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求,深入开展助力乡村振兴各项工作,使普惠金融更加深入人心。(闫洁琼)

员工在巩固拓展脱贫攻坚成果和实施乡村振兴战略中的使命感和责任感。

截至目前,全体职工纷纷献出自己的爱心,捐款共计18600元。下一步,该行将继续发扬扶危济困的传统美德,把自身经营发展与县域经济发展紧密结合,积极践行社会责任,为当地公益事业和乡村振兴工作贡献金融力量。(秦龙龙)

不少家长纷纷带着孩子前来存钱,7天共办理压岁钱定期存款300余万元,使客户成为直接宣传人。

另外,积极发挥绩效“考核棒”的作用,将一季度存款、贷款、达标客户等任务分配到个人,每日进行内部排队,晨会通报表扬第一名,勉励指导后三名,进一步调动了全员主观能动性,营造了人人争先的良好氛围。(刘伟奇)

计中心工作导向,做好贯彻落实,丰富营销活动,提升柜面、厅堂和外拓服务水平,树立比拼竞赛意识,确保各项任务及早尽快完成。

下一步,该行将时刻紧盯任务,持续加压奋进,强化激励督导,营造更加浓厚的营销奋战氛围,坚决提早完成首季各项任务,保障各项业务全线“飘红”。(贺晓庆)

同时,该公司针对元宵节活动保电要求,组织保电人员增加特巡和夜巡次数,对襄垣会堂、市民广场等重点区域、重要地段的电源、开关、供电线路进行重点排查,及时消除隐患,保障供电安全。

下一步,该公司将集中力量持续做好电力保障,对全县民俗活动区域和元宵节能用电情况进行梳理,切实做到不留死角,保证用电零隐患,精心守护千门万户灯火璀璨。(魏敏丽)

沁县农商银行

举行节后收心视频工作会

本报长治讯 近日,沁县农商银行以视频形式举行了节后收心工作会,要求全员要快速从“休假状态”转入“工作状态”,紧抓一季度营销的黄金时机,确保全年工作开好局、起好步,推进各项工作实现首季“开门红”。

会议要求,一要迅速进入工作状态,以饱满的工作精神和十足的干劲投入到各自

工作中,凝心聚力、团结奋进、铆足干劲,全身心开展各项工作;二要千方百计做好首季“开门红”旺季营销工作,以营销活动为契机,走村入户、抢抓时机,奋力夺取全年业务“开门红”;三是全力以赴做好作风建设工作,把作风建设常态化推进,实现以作风能力建设推动全行高质量发展。(栗成)

安泽农商银行

确保节日期间金融服务不断档

本报临汾讯 春节期间,安泽农商银行抢抓营销黄金时段,确保服务不停、业务不断、营销不止,成功吸收存款2000万元,办理小微企业贷款5笔、金额3440万元。

为方便客户在春节期间正常办理业务,该行合理安排春节期间线下营业的网点和时间,处于商业区域、县城流量大区域的网点保持正常营业。

该行员工利用外出务工人员春节返乡、亲友相聚的契机,以不同方式与他们取得联系,提供兑换新钱、零币服务,了解客户金融需求,大力宣传农商银行业务;主动对接辖内小微企业,“面对面”交谈,询问对农商行服务和产品的意见建议,真正打通金融服务“最后一公里”,受到客户一致好评。(葛娟娟)

山西治超

新闻热线:0351-4660928

阳泉市矿区治超办

深入源头企业检查

保障节日交通安全

本报阳泉讯 为保障货运车辆运输安全,确保为人民群众提供安全的道路运输环境,春节期间,阳泉市矿区治超办组织工作人员前往华阳一矿、亚美商砼、华阳供电第二热电厂开展检查。

此次检查内容重点查看企业是否落实安全生产主体

责任、货物装载、车辆称重等情况。该办要求企业在做好常态化疫情防控工作的基础上,扎实开展安全隐患大排查工作,做好节日期间应急值守,坚决做到“不敢超、不能超”,有效遏制超限超载现象发生,以高度的责任感、有力的工作举措,扎实推进治超各项工作有序开展。(李成)

晋城市治超办

开展“两节”期间治超安全督导检查

本报晋城讯 为确保晋城市“两节”期间治超工作平稳有序开展,近日,由晋城市治超办副主任贺海燕带队的检查组深入基层一线,对重点区域、重点路段和站点进行治超安全生产督导检查。

督导检查组先后深入官岭超限检测站和晋焦高速晋城东治超办公室,对“两节”期间的车辆检测情况、节假日值班交接情况、不进站闯

卡车辆的抓拍上报等内容进行了详细检查。

检查组要求进一步加强节假日期间的治超安全风险管控和隐患排查治理工作,严厉打击节日期间货运车辆超限超载违法行为,严格落实安全生产责任制,有效防范和坚决遏制各类因超限超载引发的安全事故,确保全市人民度过一个平安祥和的春节。(张玲玲)

长治市潞城区税务局

实地观摩验收成效

『晾晒』评比促提升

本报长治讯 近日,国家税务总局长治市潞城区税务局举行2022年工作“晾晒”评比活动,该局领导和各部门、分局、所负责人参加。

活动打破会场汇报的陈旧模式,党委班子成员、各部门、分局(所)负责人组队先后前往三个办公区,深入各部门办公室、机房、档案室等地进行实地观摩;各部门负责人以各自办公场所为展示舞台,就2022年工作基本情况、重点工作、亮点创新工作取得的成效及2023年工作计划作简要介绍和现场交流。大家用真实的工作数据和典型的工作案例晾晒2022年的工作成效,充分展现了税务干部良好的精神风貌和扎实的工作作风。

随后,该局领导和中层干部为活动现场差异化打分评议。该局党委书记、局长王小军充分肯定了此次“晾晒评”活动成效,认为本次活动真正晒出了成绩,找到了差距,比出了高低,评出了动力。同时,还科学分析了新一年的税收工作形势,积极谋划各项重点工作。

本次“晾晒”评比活动搭建起相互学习、相互交流的良好平台,营造了比学赶超、争先创优的浓厚氛围。全局干部纷纷表示,将继续开拓创新、勇毅前行,用实际行动推动各项税收工作落实到位。(元敏 路明)

屯留农商银行八泉支行

全力奋战首季“开门红”

本报长治讯 为抢抓2023年旺季营销机遇,今年以来,屯留农商银行八泉支行全力奋战首季“开门红”。

该支行以“吸收存款、拓展中收、发展客户”为主要目标,制定专项考核方案,明确奖惩制度,全员上阵,稳步推进各项指标;利用晨夕会,不断找差距、补短板、强弱项,提高全员的营销技能;建立支行排行榜,每日对全员营销情况进行通报“晒单”,督促后进,激发全员营销热情。

针对重点客户维护及重点业务发展等工作,支行行长亲自部署抓落实,带领员工深入商户开展上门服务,及时推荐办理相关金融产品,切实做好存量优质客户维护工作,力促“开门红”各项业务实现较大突破。

截至1月25日,该支行各项存款较年初净增2597万元,完成首季存款任务目标的325%。(段玲)

壶关农商银行

组织开展爱心捐款活动

本报长治讯 近日,壶关农商银行组织开展了“送温暖、献爱心”及“慈善一日捐”社会捐助活动,以实际行动助力乡村振兴和支持社会公益事业,展现了热心公益慈善的社

会担当。

通过此次爱心捐款活动,提升了全行员工的大局意识、奉献意识、团结意识,营造了关心困难群众、乐于无私奉献、关心公益事业的良好氛围,增强了全体

蒲县农商银行

突出服务特色

实现精准营销

本报临汾讯 近日,蒲县农商银行听水分理处结合实际,通过“三个聚焦”,创新推出“存压岁钱赠好礼”活动,进一步突出服务特色,实现了精准营销。

该行坚持早准备、早动手、

早安排的原则,提前组织工作人员深入辖内社区、商户进行走访登记,并根据台账信息进行网格划分,包片分给每位员工。

同时,根据辖内社区实际情况,搭建礼品展架,利用“存压岁钱赠好礼”的形式,吸引了

沁源农商银行

班子成员深入网点开展节后慰问

本报长治讯 节后上班第一天,沁源农商银行班子成员深入各网点开展节后慰问,全面了解当前业务推进进度,鼓舞员工干劲,持续冲刺首季任务目标,争创新业绩。

每到一处,该行班子成员都要传达省联社2023年度工作会议精神,了解支行会议精神传贯情况,并对“三全”营销、赢在网点活动推进情况进行掌握指导,要求全员紧跟省联社、审

襄垣供电公司

节后巡视不停歇

确保用电零隐患

本报长治讯 春节后第一个工作日,襄垣供电公司变电运维人员对7座35kV变电站进行全站精确测温,确保设备健康稳定运行。

春节假期结束后,该公司立即调整状态,加大工作力度,组织变电运维人员对变电站电气

设备展开巡查,利用红外测温仪,对变电站主变、母线、断路器、隔离开关等设备进行测温;安排7名供电所人员对所辖高低压线路、设备进行全方位巡视,仔细排查线路是否存在安全隐患,并对发现的缺陷立即整改消除。

平遥推光漆器文化产业高质量发展探究

■ 郝永红 高志成

习近平总书记在党的二十大报告中指出:“加大文物和文化遗产保护力度”。2022年春节前夕,他在平遥古城考察调研时强调:“要敬畏历史,敬畏文化,敬畏生态,全面保护好历史文化遗产。”“要做优秀传统文化的传承者,保护好平遥推光漆器等文化瑰宝,把富有民族特色的传统文化产业发展光大,推向世界。”因此,我们必须深刻领会领袖嘱托,切实做好做强平遥推光漆器文化产业,更好地推进文化强市建设。

推进平遥推光漆器的保护、传承和创新,壮大文化产业,是一项系统工程,需要党委政府、企业自身和社会力量的多方参与,多管齐下、多措并举。为此,我们从以下几方面着力推进。

一、着力打造平遥推光漆器的文化品牌形象

人们总是由于兴趣才去了解,由于了解才会喜爱,由于喜爱才会参与。只有越来越多的人是因为喜爱而参与推光漆器事业,平遥推光漆器才能有真正的传承与创新。平遥推光漆器的传承与创新,首先要让大众了解和认识平遥推光漆器的文化,让人们了解平遥推光漆器的魅力,并且要通过各种传媒讲好平遥推光漆器的故事,以此来提高平遥推光漆器的知名度,打造自己独特的文化品牌形象。

树立文化品牌形象就是一个特定文化普及的过程,文化品牌的树立不是几个政策和几个活动就能

蹴而就的,必须通过文化吸引、经济带动、氛围造势,让更多的人主动参与进来。因此,要充分利用漆艺展、文博会、博览会、平遥国际摄影展、平遥国际电影展、平遥中国年等活动,加大对平遥推光漆器的宣传和推广。同时,利用各级主流媒体以及抖音、微博、小红书等大众媒体平台,对推光漆器工艺工序技艺进行视频宣传展示,让更多人了解推光漆器独特的手工艺艺和文化内涵。并与国办、省外办建立产品资料的宣传展示渠道,以国礼形式呈现,让更多的海内外人士了解这个品牌、爱上这个品牌。

二、着力找准市场定位满足市场需求

在平遥推光漆器发展过程中,首先要找准市场定位,从材料和工艺两方面入手,分层次设计,生产不同价位、不同材料、不同工艺的产品,打造不同层次的推光漆器品牌,既保护传统工艺,又推广产品,建立有序市场,满足不同客户的需求。

(一)高端的艺术收藏品

高端的平遥推光漆器蕴含着深厚的历史文化积淀,是艺术品,是收藏品,同时可以作为国礼,在对外交往中使用。高端产品不可能大量生产,而是要做精品,充分体现平遥推光漆器的工艺价值和艺术价值。以收藏人士、商业白领及高级定制群体为主体的目标群体,力求向定位目标输入更多的附加值;产品以收藏品、观赏品、定制

品等分类为主,尽量展示高超的漆艺及历史文化内涵。

在高端产品研发方面,坚持工匠精神、遵循传统工艺,用大漆材料创作高端的精品漆器。此类产品既要货真价实,又要有地道的传统漆工艺,政府可以通过官方认证和法律保护为产品质量背书。只要市场确定漆器的品质和艺术水平,即使价位不菲都会有相对稳定的市场空间。

(二)中端的工业产品

中端的平遥推光漆器应当是既兼顾传统工艺与真材实料,又能够实现工业化批量生产。以有一定审美能力和品质要求的白领为目标客户群体。产品以日常生活用品为主,即以设计创新为突破点,让每位消费者都能获得安全、实用、美观、高档的使用体验。产品设计及生产既要具有实用性又要具有艺术性,这应该是平遥推光漆器最有市场潜力和发展空间的部分。

在中端产品生产方面,可尝试采用高品质的化学合成漆代替大漆,但在工艺流程上尽量采用传统漆工艺制作。此类产品价格既要实惠很多,但要明确地告诉消费者是化学漆制作的漆器,切不可冒充大漆制品蒙蔽消费者。这个价位虽然不能买到天然漆制作的产品,但是可以买到地道的推光漆工艺。

(三)低端的旅游产品

低端的平遥推光漆器应当既能体现平遥推光漆器主要产品特色,又能够实现工业化批量生产。以广大游客为目标人群,产品设计

则以附加值相对较低的周边旅游产品为主,以满足游客需求为产品定位。把平遥推光漆器独有的特色融合于首饰盒、挂坠、饰品、礼品等低值快销产品当中,以较低的制作成本和工业化的大批量生产,让更多的游客能感受到平遥推光漆器的魅力,扩大其影响力。

在低端的旅游纪念品生产方面,由于价位低廉,考虑成本核算,材料和工艺可以在一定范围内有选择地运用,重点在设计理念和表现题材方面做文章,引入产品制作互动模式,让更多的人体验漆器制作过程,增加对工艺流程的了解,在更大范围内推广平遥漆器。

三、着力创新科技手段开拓发展空间

平遥推光漆器面临着多元化时代的选择与审视,是艺术设计、物质材料及造型、色彩、结构、创作技巧、装饰手段等综合艺术要素的集中体现。对传统要继承,更要依靠科技手段不断创新才能推动平遥推光漆器发扬光大。

平遥推光漆器具有较高的艺术价值及精湛的雕刻工艺,但传统的手工推光和大漆阴干工艺耗时耗力,是实现工业化大批量生产的主要制约因素。但如果使用机器加工和化学漆材料,必定会失去平遥推光漆器特有的艺术魅力与产品价值,这就是限制平遥推光漆器传承发展的卡脖子难题,亟待解决。

平遥推光漆器的创新方向就是通过与有科研能力的机构合作,从

工艺和材料两个方面找到最接近传统工艺效果的新方法。一旦在这两个方面取得科研突破,平遥推光漆器的传承与创新必将迎来一个跨越式的发展。

四、着力加强市场管理引导行业健康发展

在现有的平遥推光漆器品牌中,有像永隆号、唐都、薛生金漆艺工作室等这样制作精良、按照传统技艺生产的精品推光漆器;还有一些在平遥古城内大街小巷的旅游店铺中,用现代漆器制作方法生产的质量参差不齐的推光漆器。这就使得现在市面上的平遥推光漆器质量没有统一的标准,这不利于平遥推光漆器文化品牌的建立,应围绕既传承保护传统工艺,又促进发展旅游消费的思路,根据推光漆器制作工艺不同,划分传统工艺漆器、普通工艺漆器、旅游消费漆器这样几个层级,分别制定相关的技术标准,并做好标识标志的认定工作,加大监管力度,让平遥推光漆器在良性环境中传承发展下去。

商业恶性竞争不利于产业长久发展。平遥古城商业街内的漆器店因恶意价格竞争已经有多家倒闭,多数手工匠人也转向其他行业谋生,这对推光漆器产业的发展极其不利。为了维护商业的正常运营,防止“劣币淘汰良币”现象,漆器生产者需要制定共同遵循的行业规范,规范市场行为,必须注明所用材料和品质等级。政府部门应当发挥引导作用,制定行业规

范,防止经营中的不诚信行为,按照材料、做工规定指导价格范围,给用大漆、真材实料的产品足够的利润空间,给能创新、有技术含量的产品带来更多的市场。平遥推光漆器不仅是平遥的文化财富,也是中华民族优秀传统文化的组成部分,我们有责任结合时代特征不断创新,引导更多的人共同参与推光漆器的传承创新,将平遥推光漆器发展的成果惠及广大民众,带动更多的人实现共同富裕。

五、着力创新人才传承培养机制

党的二十大报告强调:“人才资源是第一资源”,必须坚持高水平培育人才,为做大做强平遥推光漆器文化产业提供战略支撑。要着眼长远,制定传承人才培育规划;坚持事业留人、感情留人、待遇留人,出台人才激励政策;发挥薛生金、梁中秀等国家级工艺美术大师的传承和引领作用,搞好传帮带;加强校企合作,让推光漆器进校园、进课堂,培育更多的青年传承人才;加强交流合作,推动国内外大师切磋借鉴提升,切实让人才活力迸发,人尽其才、才尽其用。

文化是根,文化是魂,习近平总书记考察调研山西重要指示精神为我们做大做强平遥推光漆器文化产业提供了根本遵循,我们要牢记领袖嘱托,勇于创新创业,让平遥推光漆器这一文化瑰宝散发出现代绚丽的光彩,书写晋中高质量发展先行区的壮丽篇章。