

1-5月全市转型项目建设年工作进展通报

2018年是省委、省政府确定的转型项目建设年,是推动“示范区”“排头兵”“新高地”三大目标的重要抓手,对于促进资源型经济转型发展具有重要意义。市委、市政府高度重视,认真贯彻落实有关安排部署,坚持一月一调度、一月一督查、一月一

通报,分解任务压实工作责任,认真落实六项常态化工作机制,积极开展“前期手续集中办理月”、“项目集中开工月”、“进工地到一线解难题”和“打击恶意阻工扰工”等专题活动,扎实开展转型项目建设年各项工作。

1-5月,全市固定资产投资完成140.1亿元,完成全年投资任务的28%。其中转型项目投资完成78.2亿元,占固定资产投资的比重为55.8%;省市重点工程完成投资58.1亿元,占固定资产投资的比重为41.5%。现将全市综合考核排名和主要指

标完成情况予以通报,各县(市、区)和市直有关部门要高度重视,正视工作差距,力克工作难点,强化要素保障,努力形成上下协同、横向联动、齐抓共管的格局,助推高质量发展转型取得新突破,确保全年各项目标任务圆满完成。

1-5月转型项目建设年工作综合考核排名表

县市区	综合得分	排名
孝义市	73.38	1
兴 县	71.01	2
石楼县	69.22	3
交城县	61.68	4
交口县	58.51	5
中阳县	57.15	6
方山县	54.98	7
汾阳市	48.35	8
文水县	44.48	9
临 县	44.43	10
岚 县	43.59	11
离石区	43.16	12
柳林县	37.82	13

1-5月固定资产投资完成率排名表

县市区	本年任务	完成额	完成率	排名
全 市	500	140.1	28.02	
交城县	39	15.0	38.46	1
文水县	28	9.0	32.14	2
孝义市	107	33.7	31.50	3
临 县	31	9.6	30.97	4
兴 县	32	9.2	28.75	5
石楼县	10	2.6	26.00	6
离石区	63	15.9	25.24	7
中阳县	34	8.3	24.41	8
交口县	22	5.1	23.18	9
岚 县	18	3.8	21.11	10
柳林县	48	9.4	19.58	11
方山县	20	3.8	19.00	12
汾阳市	48	8.3	17.29	13

1-5月转型项目完成投资占固投比重排名表

县市区	完成额	占固投比重	排名
全 市	78.2	55.8	
石楼县	2.3	88.7	1
兴 县	8.0	86.7	2
交口县	4.4	85.6	3
方山县	3.1	82.0	4
孝义市	26.3	78.0	5
汾阳市	4.9	58.7	6
离石区	8.6	54.2	7
岚 县	1.9	49.1	8
交城县	7.1	47.6	9
临 县	4.2	44.0	10
文水县	3.5	39.0	11
中阳县	2.5	30.0	12
柳林县	1.4	15.1	13

1-5月重点工程完成投资占固投比重排名表

县市区	完成额	占固投比重	排名
全 市	58.1	41.5	
孝义市	24.8	73.7	1
兴 县	6.0	64.8	2
石楼县	1.5	58.6	3
交口县	2.7	51.8	4
中阳县	3.9	47.4	5
临 县	3.8	39.5	6
离石区	3.6	22.7	7
汾阳市	1.8	21.3	8
交城县	2.3	15.3	9
方山县	0.5	12.5	10
岚 县	0.5	11.9	11
文水县	0.3	3.6	12
柳林县	0.2	1.7	13

我市转型项目建设年工作扎实有序

本报讯(记者 李小明)2018年是省委、省政府确定的转型项目建设年。我市主要领导高度重视、实行一月一调度、一月一督查、一月一通报的“三个一”工作机制、市级领导和职能部门“双包联”重大转型项目、实施“五统一”事项办理配套制度推进承诺制改革试点、严格工作考核和奖惩,扎实开展转型项目建设年各项工作。6月13日-15日,省政府督查组对此给予充分肯定。

市委、市政府主要领导高度重视。省政协副主席、市委书记李正印、市长王立伟高度重视转型项目建设年有关工作,多次就转型项目建设年和固定资产投资工作作出批示、提出要求,召开专题会议研究部署。

坚持一月一调度、一月一督查、一月一通报工作机制。市政府为扎实推进全市转型项目建设年各项工作,从3月份起每月都进行督查、调度、通报。

市级领导和职能部门“双包联”重大转型项目。市委、市政府研究印发《关于市级领导同志和市直主要职能部门包联转型项目的通知》,实行市级领导和职能部门包联项目制度,筛选确定60个重大转型项目和重点工程项目,分解落实到30位市四大班子领导和18个市直主要职能部门进行“双包联”。省政协副主席、市委书记李正印,市长王立伟,市委常委、副市长李建国等就转型项目建设分别深入兴县、临县、柳林县、交城县、孝义市、离石区等县(市、区)项目和企业进行专题调研。

实施“五统一”事项办理配套制度推进承诺制改革试点工作。即实施“统一清单告知、统一平台办理、统一流程再造、统一多图联审、统一收费管理”的“五统一”事项办理配套制度。统一清单已完成,清单在市政府网站公布,《山西省企业投资项目承诺制改革试点统一清单(试行)》已印发;统一平台办理,项目单位可通过山西省投资项目在线审批监管平台获取代码;统一流程再造,市人防办、市规划局、市住建局制定政府统一服务事项、企业承诺事项等流程、操作办法等实施细则,市财政局制定政府统一服务事项经费预算管理办法;统一多图联审,市承改办正督促市住建、人防、消防、气象等部门整合多图联审环节,与省直单位对接,积极推进互联网+图审;启动统一收费管理,市财政局公布行政事业性收费(基金)目录,制定了《吕梁市企业投资项目承诺制改革试点“一费制”清单管理开票流程》,对报建阶段所设收费事项,变多头多次缴费为“一费制”,统一收费事项、收费标准。

严格进行工作考核和奖惩。出台《吕梁市转型项目建设年(2018)工作考核办法》,主要对各县(市、区)政府和市直相关部门固定资产投资完成、转型项目占固投比重、四大项审批和日常管理 etc 16项具体工作指标任务完成情况按百分制进行量化考核。从6月份起,每月对综合考核情况进行一条龙排队通报并在新闻媒体公布。年终对积极推进工作且综合考核结果排名靠前的县市区通过以奖代补的方式分一、二、三等给予资金奖励;对转型发展特别是转型项目完成投资额占固定资产投资比重超过60%以上的优秀县(市、区)予以表彰奖励,并作为年度目标责任考核加分内容予以激励;对能够做到优质服务且推进工作成效突出的市直相关部门予以表彰奖励;对工作推进不力、完不成任务考核排名靠后的县市区和市直相关部门给予通报批评并对主要负责同志进行约谈问责。



我市服务项目解难题加快建设促转型

本报讯 全市“进工地到一线解难题”专题活动开展以来,各县(市、区)和市直有关单位高度重视,精心组织,结合地区 and 部门工作实际扎实开展工作,取得一定成效。

孝义市针对城区污水管网改造建设项目用工荒的问题,积极与劳务公司和施工队伍沟通协调,临时抽调技术工人,确

保项目如期进行。石楼县政府组织县发改、公安、国土等部门到中广核风电二期建设项目和小镇异地扶贫搬迁项目实地,解决用地纠纷问题。方山县组织有关部门深入项目实地,协调解决县城东一区、东二区阻工扰工以及社会福利院养护楼项目资金短缺问题。交口县政府就棋盘山风电二期49.5MW项目林地手续问题与



近日,天气阴雨连绵,吕梁供电公司输电运检室(离石)及时检查地质灾害给线路带来的危害,确保在强降雨过程中线路稳定平安运行。

客户是农信社经营的基础。面对激烈的金融市场竞争,广大客户日益增长的服务需求,农信社必须转变经营理念,牢固树立业务经营以个人客户为中心的思想,依托网点、网络“两网”优势,形象优势,特色优势,打造服务品牌,将个人优质客户这个群体紧紧抓在手上,靠优质服务不断巩固和扩大客户群体,筑牢做实经营之基。

一、当前客户维护营销中存在的主要问题

(一)思想认识不到位,主动服务意识不够。当前,普遍存在着机制僵化,活力不足,服务淡化,“吃大锅饭”的问题,客户意识不强,重视程度不够,客户基本上以自然增长为主,主动营销不够,缺乏与客户的有机紧密联系,导致客户维护质量不高,客户基础不牢。

(二)客户信息碎片化,缺乏统一采集管理。目前,在存量客户维护上,平台建设滞后,缺乏统一数据库,基本上是顺其自然,各自为战,条块分割,缺乏对有效客户科学的采集和分析手段,靠习惯做法坐等客户,满足于现状,新客户发掘和开发力度不够。

(三)人力保障支持不够,队伍文化业务素质不高。尽管人员众多,但结构老化,素质不优,进取意识不强,主动学习新知识、新业务的劲头不足,业务知识更新慢,操作不熟练,不能为客户提供最佳理财方案,满足客户的多样化需求,工作效率低下。

(四)考核体系不完善,激励机制不健全。对客户维护、客户营销缺乏统一的管理考核,注重任务数字多,对客户开设账户、业务流量等基础数据关注少,没有从根本上认识到做客户就是做业务这个准则,因此,客户拓展、挖掘、营销目标任务不明确,措施不得力。

二、解决的具体对策措施

(一)思想先行,强化培训。一是要加强对信用社主任、客户经理的培训,从理念、愿景、管理、业务、流程等方面提高对

客户维护、营销重要性的认识,帮助客户来实现其更多价值需求。从2016年以来,我们围绕客户维护工作,进行了多次全员培训,初步起到了一定的作用,但效果不是十分明显。对客户经理的培训应成为常态化,每年至少培训两次。二是优化流程。要创新方式、方法推动业务流程再造,不断打破以产品为主线的部门壁垒,改善部门间信息割裂的局面,制定“一揽子”客户营销维护计划,实行全员全部全程“三全”营销,使业务营销成为经营习惯,实现业务经营从粗放式向精细化方向的转型。三是领导带头,起到以上率下的作用。如:联社班子成员、部门、网点负责人要当好VIP客户、中高端客户的客户经理,对他们采取有针对性的营销。

(二)搭建平台,完善维护机制。一是建立科学的客户管理信息系统,推行数据

客户维护及营销策略初探

□ 崔利平

库管理。对客户分类实行“纵向分层,横向分群”。纵向分层:即1万元以下的客户为潜力客户;1万元以上5万元以下的客户为有效客户;5万元以上10万元以下的客户为中端客户;10万元以上30万元以下的客户为高端客户;30万元以上的客户为VIP客户。横向分群即:企业主及私营业主、老年客户群、商贸结算户、女性客户群、公薪阶层客户群、农户种养户。针对每一个客户实际情况进行分析筛选,选出适销对路的目标客户,确定营销策略,为客户制定量身裁衣的产品。二是完善考核激励体系。依托考核系统这个平台,从现有业务操作中,准确统计到全部目标客户数据,按客户分层,落在营销人员头上,实现对各营销人员全面客观公正的考核,按劳取酬,有效发挥激励机制的导向作用。三是建立健全客户分类管理机制。要按照“二八”原则,在业务经营实践中,有效识别目标客户群,区别对待不同客户,实行分类管理,推出VIP客户优

先特色服务,中高端客户享受到对应的服务,不断提高客户的忠诚度。

(三)深耕农村,巩固基础客户。农村是农信社的主阵地,农业是农信社的主依托,农民是农信社的主伙伴。一是深耕农区,依托农信社网点覆盖优势,长期合作感情优势,客户积累沉淀优势,做实做细农区这篇大文章。二是实行网格化营销,模式化带动。落实联社班子成员、信用社负责人、客户经理包片联户责任制,实行分层营销,将营销成果纳入任职年度目标管理考核,与绩效工资挂钩。三是进一步做好柜面服务,充分发挥大堂经理联系客户“桥梁”和“纽带”作用,当客户进入网点时,除大堂经理起好应有的导引作用外,对中高端客户,特别是VIP客户,信用社主任、客户经理要主动当好导购员的角色,这既是对优质客户的尊重,更是留住客户,增进感情,

提高客户粘性的有效手段,切不可借口工作忙推三阻四,以免冷落了客户,造成负面影响。

(四)拓展城区,培育潜力客户。一是要建立专业化营销队伍,县城四网点要开展扫社区、扫园区、扫商区、扫街道等营销方式,把潜在客户变成现实客户,把客户需求转化为发展商机。二是打造县城精品网点,将一流的队伍、一流的设施向精品网点倾斜,实行资源科学配置,网点形象重塑,服务模式创优,提高网点的综合竞争力。三是畅通客户诉求渠道,设立举报电话,征求客户意见箱,主动接受客户监督,保持与客户的沟通交流,及时发现和处理业务过程中的不足和问题,联络维系与客户的感情,求得客户的理解支持,靠政策、情感、服务来赢得客户。

(作者系交口县农村信用合作联社理事长)



政务动态 zhengwudongtai

省工商联副主席隋淑静在临县观摩调研民营企业精准扶贫工作

本报讯(实习记者 王卫斌)7月12日,省工商联副主席隋淑静在临县观摩调研民营企业精准扶贫工作。市委常委、组织部长、统战部长秦书义,市委常委、副市长李建国,市人大常委会副主任、市工商联主席梁来茂,市人大常委会副主任、临县县委书记张建国与参加全市民营企业精准扶贫推进会的各县(市、区)负责人和民营企业家陪同调研。

调研人员先后深入朝阳农牧业有限公司、枣源地生物科技有限公司、丰林现代农业科技有限公司、临县电子商务园区、临县东山森林公园、阳府井电商产业园区

山东省日照市代表团在我市进行对接考察

本报讯(记者 罗丽)7月10日,由山东省日照市市委常委、副市长刘兆亮带队的山东日照市代表团在我市就推进两市优势互补,促进项目对接交流事项等进行对接考察。副市长杨巨才、市政府秘书长梁斌陪同。

考察期间,日照市代表团深入中阳县福裕焦化有限公司、中阳钢铁有限公司、柳林县孟门集运站、吕梁新区、晋能大土河热电有限公司等地进行考察,实地了解

尉文龙在临县调研乡村振兴工作

本报讯(记者 冯凯治)7月13日,副市长尉文龙深入临县三交镇孙家沟村、罗家山村调研乡村振兴工作。

孙家沟村是尉文龙的包扶村,尉文龙一行边走边看,现场听取了孙家沟美丽乡村及全域旅游蓝图发展情况介绍,并到部分村民家中走访,要求镇村按照规划有序推进项目,加快完善旅游基础设施建设,打好重要节点,着力提升美丽乡村建设的内涵,做好休闲农业与乡村旅游结合文章。

在罗家山红枣专业合

文化和旅游部:汛期开展山地旅游要时刻绷紧安全弦

中新网7月12日消息,据文化和旅游部网站消息,文化和旅游部近日提示广大游客,汛期开展山地旅游要时刻绷紧安全弦。

文化和旅游部提到,我国山地旅游资源十分丰富,贵州山峦、桂林山水、九寨沟、张家界等一大批山地旅游目的地享誉世界,备受游客青睐。越来越多的游客在欣赏山区风光的同时,体验山区文化、参与运动项目,享受山地生态环境。

文化和旅游部指出,任何形式的旅游,都存在一定的安全风险。由于山地资源的特殊性,山地旅游的安全风险更加突出。一是交通不便,路况复杂,交通事故多发。二是地质条件特殊,受天气影响较大,山体滑坡、泥石流、塌方等地质灾害易发高发。三是地形条件复杂,坠落、迷路、溺水、运动伤害等安全事故频发。四是野兽、蚊虫多,容易造成人身伤害或传染各类疾病。

当前正值主汛期和暑期,文化和旅游部提醒广大游客选择山地旅游要时刻绷紧安全之弦,平安出游。

一是理性做好行前计划。尽量选择发展水平和安全规范较高的山地旅游目的地和景区。尽量选择相对成熟的线路和山地旅游产品,根据自身身体素质和健康状况量力而行。山地旅游尽量结伴出游,参加在山地开展的各类探险、郊游等活动时,选择专业性

作社,尉文龙深入了解当地红枣产业发展、土地流转、合作社运营等情况,并要求合作社加大良种引进,努力做大做强、做出品牌和效益、做活集体经济,努力带动周边群众增收致富。在查看了罗家山村察看全域旅游房屋改造情况后,尉文龙对该村立足村情实际,着力改善村容村貌,打造美丽乡村等工作给予充分肯定。他指出美丽乡村建设要结合乡村旅游、特色产业和新农村建设等工作,进一步强化农村基础设施建设,提升村民生活质量。