

被盛赞“宇宙速度”的三一朔州项目 又跑出“加速度”



三一朔州一期5GW单晶硅项目工地现场 谢宏 摄

近期,三一全国各地建设项目一片火热,一大批新基地、新产业、新项目迎新进展,不断掀起建设高潮。

在刚刚结束的三一国际中期业绩发布会上,三一集团轮值董事长向文波表示,三一集团将未来转型发展的新产业全部布局在三一国际,包括光伏、氢能、锂电池装备、智慧矿山等。

9月5日,在位于山西省朔州市的平鲁经济技术开发区内,记者看到“三一朔州”一期5GW单晶硅项目建设现场一派火热,现代化厂房排列有序,钢花飞溅、机床轰鸣,首批20台自研单晶炉设备正式进场安装,此举标志着该项目建设进入新阶段。

公开报道称,该项目总投资12亿元,

规划年产能5GW单晶硅拉棒,年产值22亿元,年税收贡献3亿元,后续将逐步扩大建设规模与产能,致力于打造中西部硅基材料产业基地。

据悉,截至目前,该项目8.5万平方米高标准定制化厂房已建成,供电、供气、供暖等生产要素均已保障到位,预计9月15日前完成全部设备安装。而此次进场的三一硅能自主研发的20台单晶炉,具有软件控制系统智能化程度高、安全稳定、精准控温、节能高效、操作界面简洁的优点。

参加当日单晶炉设备进场仪式的平鲁区委书记郝云告诉记者,该项目建成投产后将极大改变平鲁区单一依赖煤电

的经济结构,在转型上取得重大突破,为山西省奋进“两个基本实现”作出平鲁贡献。

就在此前举行的项目签约仪式上,三一集团党委书记、轮值董事长向文波在接受记者采访时曾表示,从项目谈判到签约投产,4个月的时间,这种速度可能是世界上都没有的,并将这一速度形容为“宇宙速度”。

从7月28日正式签约开工建设到首批设备进场,不到40天时间,该项目再次刷新平鲁区乃至山西省项目建设的新纪录,该项目的建设在“宇宙速度”的基础上又跑出“加速度”。

(来源:央广网)



简讯

我市代表团在省第十二届残疾人运动会获佳绩

9月9日晚,为期4天的山西省第十二届残疾人运动会在大同圆满闭幕。我市体育代表团在各个赛场上表现出色,共获得7金2银10铜,团体荣获体育道德风尚奖。

据了解,省残运会运动员张荣获得游泳项目4枚金牌;郭会凡获得铁饼、铅球2枚金牌,标枪1枚银牌;王成吉获得88公斤级举重金牌;苏晓杰获得田径项目3枚铜牌;苏壮、贺建欣分别取得田径项目铜牌;白灵荣获羽毛球女子单打银牌,白震、边佳妮分别获得羽毛球男女单打铜牌。

(武跃林)



秋收时节,走进梨园头的洋葱地里,一阵阵甜香扑面而来,工人们正在地里忙着采收洋葱。他们把一个个滚圆的洋葱从土里拔出来,清理泥土、修剪根叶、装进编织袋。不远处,已打包好的洋葱正在进行装车转运。

高文武 摄

朔城区组织离退休干部开展观摩活动

9月6日,朔城区组织部分离退休干部集体观摩重点项目建设情况,深入了解全区城市建设、科技创新、乡村振兴、民生实事等经济社会发展情况,实地感受全区经济社会发展新变化、新成效、新气象。

老同志们一致认为,朔城区各项工作高起点谋划、高标准推进、高效率落实,在项目建设、产业发展、乡村振兴、民生保障等方面的做法经验可圈可点,取得的成绩有目共睹,全区经济社会发展结出累累硕果。大家一致表示,将不忘初心,继续发挥自身专业特长和经验优势,坚持离岗不离党、退休不褪色,一如既往地关心支持区委、区政府的各项工作,在转型发展、城市建设、民生改善等方面继续出谋划策,贡献更多“银发力量”,助力朔城区经济社会高质量发展工作取得新的更大成效。

(高飞)

右玉农商银行全力拓宽营销覆盖面

作为地方金融主力军和排头兵,右玉农商银行始终坚持立足本土、服务“三农”、小微企业为战略定位,以本土特色和深厚的地方优势为基石,不断强化工作举措,在营销中锚定重点、深挖潜能、全面发力,采取有针对性的策略,准确识别营销重点,精准定位服务对象,持续深挖市场,各项指标实现稳步增长。

清晰定位,明确责任,着力发挥考核引领带动作用。该行积极运用薪酬考核指挥棒,充分调动全员力量,将“工资是挣出来的、业绩是营销出来的”、“人人都是客户经理”等营销理念传导至一线,深入人心,在全行上下形成理念、目标、措施强大工作合力;该行突出业绩导向,引导全员发挥个人能力,建立明确的奖惩机制,激发全员营销热情,充分发挥全

员的专长和潜力,由抓产品向抓客户的全方位营销,不断凝聚起全员干事创业的行动力,并利用机关及网点晨会等时间,加强全员业务素质,熟练学习产品操作流程、以及营销话术,解决营销过程中遇到的问题,共享经验、互学互鉴,确保全行上下一心、步调一致开展营销工作。

抢先抓早,全面梳理,倾力打造营销热潮。该行在明确定位的基础上,充分发挥党员的引领作用,实行网点包片制,由机关部室负责人实时指导各项营销工作,及时了解网点工作进度和存在的问题,走入市场,及时了解市场,广泛拓展客户资源,树立农信品牌形象,为全员精准开展业务工作奠定坚实基础;该行充分发挥网格管理优势,将辖内社区和商户进行区域划分,责任到人,

主动上门,逐户走访,因人施策,通过精确分析和整理客户信息,建立完善的客户档案,准确把握客户需求,确保每一位客户的需求都能得到准确对接。

创新服务,拓宽市场,大力提升品牌影响力。该行坚持以客户为中心,以创新为驱动,以更加贴近社区,贴近客户的方式提供优质金融服务,通过各类活动为载体,打造强劲“业务宣传推广平台”,进一步提升品牌影响力,扩大市场覆盖面;以“金融+”服务模式为载体,同时将业务的宣传和推广融入活动现场,专业营销团队为公众提供一对一的金融咨询服务,包括优质的存款、贷款产品,以及各种投资理财方案,全方位展示农商银行的优势和特色产品。

(卢雪健)