

江苏热烈庆祝第18届中国记者节

11月7日下午,全省新闻界代表齐聚南京庆祝属于自己的节日——第18届“中国记者节”。省委常委、宣传部部长、统战部部长王燕文出席庆祝大会并讲话。会上,为中国新闻奖、江苏新闻奖获奖者和全省新闻媒体“走转改”先进个人进行了颁奖。其中,现代快报记者新媒体作品《无人区·52载守边人》荣获第27届中国新闻奖网络专题二等奖。现代快报记者胡玉梅获得首届全省新闻媒体“走转改”先进个人荣誉称号。

王燕文代表省委和省委宣传部向中国新闻奖、江苏新闻奖的获得者,以及受到全省新闻媒体“走转改”先进个人表扬的同志表示祝贺,向中央驻苏新闻单位的同志和全省广大新闻工作者致以节日问候。这一年,在省委坚强领导下,全省新闻战线围绕

中心、服务大局,弘扬主旋律,传播正能量,充分发挥了宣传思想文化风向标、黏合剂、助推器的作用。江苏迎接十九大、宣传十九大的新闻宣传浓墨重彩,精心组织了重要时间节点、重大活动的宣传,扎实做好热点新闻事件舆论引导,加快推动了媒体深度融合发展。

王燕文指出,学习宣传贯彻党的十九大精神是当前和今后一个时期新闻舆论战线的首要政治任务,做一名新时代的新闻工作者,必须始终坚持正确的政治方向、舆论导向、新闻志向和工作取向。要讲政治,在学懂弄通做实上下功夫。推动十九大精神进企业、进农村、进机关、进校园、进社区、进网络,在江苏大地兴起贯彻落实十九大精神的热潮;要讲创新,在推进媒体深度融合上再发力。

高度重视传播手段建设和创新,提高新闻舆论传播力、引导力、影响力、公信力;要讲担当,在传播正能量上更走心。传播好习近平新时代中国特色社会主义思想,大力传播、弘扬和培育社会主义核心价值观,以有思想、有筋骨、有温度的作品引导人、塑造人、鼓舞人。

同时举行的江苏新闻界创新十九大报道研讨会上,新华报业传媒集团、江苏广电总台、凤凰出版传媒集团现代快报社、苏州广电总台的代表围绕如何创新十九大报道以及深入学习宣传贯彻党的十九大精神进行了交流发言。记者们纷纷表示,不忘初心、牢记使命;改革创新、锐意进取。勇做新时代中国特色社会主义的记录者、推动者。

现代快报/ZAKER南京记者 鹿伟

抓紧享受温暖,双十一降温包邮到货

快讯(记者 徐岑 实习生 谢伊雯)立冬后,江苏依然以晴好为主。在双十一降温包裹到货前,大部分地区最高气温尚能维持在21到22℃。不过,这样的温暖已经余额不足了。

11月7日立冬,相比前几日的晴好,早晨的大雾比较显眼。少了太阳的光芒,室外明显冷了不少。好在白天天气就好转了。天气也暖和了不少,全省最高气温大部在20℃左右。立冬,虽然是冬季节气的开始,但是对于地处长江中下游的我们来说,入冬还有段时间。南京冬季的开始一般要到小雪节气,也就是11月下旬左右。所以在那之前,抓住秋天温暖的时光吧!

未来三天,江苏还没有受到双十一冷空气降温的影响,全省以多云天气为主。沿江苏南最高气温三天都维持在20℃以上。其他地区有小幅下滑,高温从19℃小幅回落到17℃左右。而到11月11日,全省最高气温将有6℃左右的降幅。



昨天傍晚,南京的夕阳让人感觉暖暖的 现代快报/ZAKER南京记者 徐洋 摄

南京三日天气

今天 多云转晴,东北风3到4级,12~22℃
明天 晴到多云,9~21℃
后天 多云,10~21℃

王子纯:用发明创造让企业重获新生



从生产简单的线路到高铁通信电缆,从濒临破产的乡镇工厂到年销售超7亿元的国家高新技术企业,谁能想到缔造这一企业转型神话的是一位庄稼汉。江苏东强股份有限公司董事长王子纯守土创业30年,用技术创新打市场,拥有186项专利。现代快报记者了解到,近日,王子纯获评“江苏最美双创之星”。

江苏东强股份有限公司坐落在盐城东台市头灶镇,前身为东台通信器材厂,创建于1985年,是乡办集体企业。1987年底,王子纯调来时,该厂资不抵债倒挂41.7

万元,濒临倒闭。按常理,农民出身、会开拖拉机、做过村会计的王子纯和这个电缆企业是八竿子打不着的关系,但不怕苦、不服输的特质让王子纯和自己较上了劲。

“我是共产党员,要把组织交待的事情办好,这才是合格的党员。”王子纯只要有时间,就深入车间、机组,与工人一起研究、攻克生产过程中碰到的技术难题,对公司产品的各道工序可谓了如指掌、烂熟于心。

企业发展的路在何方?经过深思熟虑之后,王子纯意识到企业的生存靠产品,产品的研发靠人才。有一次,王子纯从一位朋友处获悉一资深电缆专家刚刚办完退休手续,他四赴南京,最终用真诚打动了对方,答应成为东强发展史上的第一位技术顾问。在多位专家的技术指导下,东强公司

开发研制出质量过硬的产品,打开了市场。

近年来,我国铁路现代化进程离不开“高性能铁路数字信号电缆”的支撑,而主持研发这一高技术产品的,正是王子纯。2002年1月,得知当时要将“铁路数字信号电缆”国产化,王子纯查阅和收集大量国内外资料,亲自设计、检测每一道工序流程方案。艰苦的探索,反复的试制,不断地修正完善生产工艺,终于实现了铁路人梦寐以求的“一缆多用”。这项成果被评为“国家级重点新产品”和“江苏省十大专利金奖项目”,并获得国家发明专利。王子纯也凭借这一项目在2008年1月登上人民大会堂领回了国家科技进步二等奖的奖章。

现代快报/ZAKER南京记者 姜振军
通讯员 孟晓明 韩存宝

中行南京玄武支行构建新型客户关系 党建共建架起发展新桥梁

共建引领新风尚,架起发展新桥梁。中国银行南京玄武支行坚持以党建为引领,不断创新思路,转变营销方式,积极探索与客户开展党建共建的新形式。从上市公司,到重点集团客户,从民营企业、街道社区,到企业班组窗口,玄武支行的共建活动成为了客户营销的第二平台、金融服务的第二窗口、文化交流的第二阵地、党员教育的第二课堂。

现代快报/ZAKER南京记者 李喆

共建树起新旗帜

支行坚持网点在哪里,共建活动的旗帜延伸到哪里;业务难点在哪里,共建活动旗帜延伸到哪里。支行统一制作协议书,组织网点负责人、业务骨干进行专题辅导,逐步将党建共建内容纳入到日常客户维护活动中。

支行客户经理在新老客户的走访中都会有意识地聊一聊、看一看客户的党建情况,也会适时地说一说中行的党建工作。以前谈得不多的话题当用心谈起时,得到了客户的积极响应。截至目前,支行党总支及辖属14个党支部(其中网点党支部12个、部门党支部2个)全部与相关单位签署了《党建结对共建协议书》,并与46家单位建立共建关系,共建双方联合开展84场活动。其中珠江路支行党支部与11家单位建立了共建合作关系。在46家共建单位中,不仅包括9个网点所在的社区、街道,4个网点周边派出所,还包括7所高等院校,另多个优质对公客户。

在共建活动开展过程中,大家深有感触的是:只有自己先把党建工作做好,才有底气与客户交流党建工作。只有了解了网点的党建,才有话题与客户交流。共建不仅体现在与客户的层面上,也体现在网点内部全体员工对党建工作的关心、了解程度上,是加强员工教育,引导员工向党组织靠拢,让员工感受到党员先锋作用的新思路。全员关心党建,是共建带来的一股新风。

共建架起新桥梁

各机构将活动融入日常,成为经常,带来新力量,不仅增进了支行、网点与客户党组织班子及其成员的了解,互通了信息,而且更好地带动了党员、群众的互动交流,在潜移默化中增进客户对我行简单清新文化的认同。

特别是共建活动的开展,不仅促进了双方业务的发展,还吸引着原本并无业务关系的企业,以党建为纽带,与支行建立起业务往来。南京火车站某车间一直是黄埔支行的目标客户,在日常营销中,支行向对方提出希望与其结成共建单位,对方单位表示“缓一缓”。8月,支行邀请对方支部参加玄武支行联合各共建单位共同开展的大党日活动——《十九大前话信仰》。新颖的活动形式和浓厚的党建工作氛围立即感染了对方,作为党务工作先进单位,对方真切感受到了黄埔支行对党建工作的重视与希望共建的诚意,当即与支行商定签约的具体细节,并邀请支行赴车间参观交流。目前,双方不仅顺利签约,支行还在对方的个人金融业务上取得零的突破。

通过各种方式的共建联谊

和文化融入,有力助推了全行上下营销思路和方式的持续转变,不仅提升了干部员工的精神品位,给我行带来了新风正气,也带来了客户的认同和赞许。

共建带来新发展

通过“结对共建”,支行形成了“人人知道党建、人人关心党建”的良好氛围。通过与结对单位的交流、学习,推动支部党建的创新发展,推动业务合作不断深入,实现客户价值贡献持续增长。

某地产公司是全国性质的优质开发商,其雄厚的实力和影响成为金融机构竞相营销的重点。由于公司集团总部在党建和团队文化建设方面要求极高,得知这一情况后,珠江路支行主动向对方介绍网点的党建工作情况,提出双方结成党建共建单位以互相学习的建议。客户对此表现出较为强烈的合作意愿,2016年11月,网点与其江苏公司党支部建立了支部共建关系。至此,双方在日常的沟通中有了更多的主题和内容,尤其在与财务部的沟通中,双方党员、青年员工之间充分互动、积极交流,脱离了以往为谈业务而谈业务的现象,而在企业文化层面有了更多的交流和共鸣,带动了公司项目开发贷和公司存款业务。尤其在个人按揭和楼盘车位分期合作上,更是突飞猛进,有力地支持了网点的主要业务发展。

某上市公司的江苏分公司是珠江路支行2016年初新拓展的中小企业合作单位。上半年,公司向网点推荐了3户中小企业,并成功获得1户批复。通过日常的接触,网点发现,公司在江苏省尤其在南京市,有着许多优质的供应链客户群体,在行业前景、客户资质等方面均为非常好的中小企业目标客户。怎样发挥这一优质渠道的最大潜力?网点尝试从建立党建共建关系入手,得到客户的积极响应,于2016年11月,双方签订了《党建结对共建协议书》,在不断完善日常金融服务的同时,也有了更多的交流形式和主题。自签约以来,其累计向网点推荐供应链重点客户10户,其中5户已拿到中小企业授信批复,金额达两千余万元。今年3月底,在公司举办的2017年全省供应商客户大会上,网点作为唯一银行合作伙伴参与大会并向两百余家企业进行产品介绍,拓宽了优质客户的营销范围。

共建强服务,服务树口碑,口碑促业务。一份份党建结对共建协议书,一个个签约的场景,一次次主题活动,这是玄武支行在客户关系维护和客群建设工作上尝试的一条新路,也是“用最好的党建引领最好银行建设”的具体实践。