



# 江苏联通与蜂巢能源启动5G+数字能源合作

## 蜂巢能源(盐城)绿色节能示范性工程正式开工

本报讯(记者 李永宁 蔡志伟)11月22日下午,江苏联通与蜂巢能源5G+数字能源战略合作暨蜂巢能源(盐城)绿色节能示范性工程启动仪式在盐举行。江苏联通与蜂巢能源启动5G+数字能源合作,蜂巢能源盐城基地二期能源托管项目正式开工,项目建成后将成为江苏重要的PHEV及短刀电池核心产业基地,同时将为我市能源供应保障和能源结构优化提供坚实支撑,对全市动力电池产业也将产生积极示范效应,助力我市建设绿色能源之城。

党的二十大报告提出,推进新型工业化,加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。江苏联通副总经理施巍巍认为,本次与蜂巢能源的合作是江苏联通进军5G+数字能源的标志性事件。多年来,江苏联通坚持主动服务国家战略和经济社会发展需要,锚定“数字基础设施运营服务国家队、网络强国数字中国智慧社会建设主力军、数字技术融合创新排头兵”的发展定位,深入落实工业和信息化部《工业互联网创新发展行动计划(2021-2023年)》提出的“5G+工业互联网”512工程、《5G应用“扬帆”行动计划》等系列部署,以“大联接、大计算、大数据、大应用、大安全”战略业务布局为顶层指引,开展“强基、引擎、护航、共创、绽放”五大专项行动,以“锻能力”“慧行业”“聚生态”为着力点,致力于加快推进5G融合创新从试点示范到规模推广,持续推动5G深耕、产业融合、价值释放。

近年来,我市坚持走绿色转型之路,经济发展“高品质”和生态环境“高颜值”齐头并进,成果丰硕,高质量发展迈出新步伐。随着全球节能减排的持续推进以及新能源汽车的快速发展,以锂电池为代表的新一代动力电池替代传统电池已是大势所趋。我市坚持“双碳”目标引领,聚焦绿色低碳转型,先后落户了SK、蜂巢、比亚迪、宇通等百亿级动力电池项目,集聚了一批上下游配套产业项目,形成了动力电池产业的集群发展新格局。此次启动的江苏联通和蜂巢能源5G+数字能源合作项目,是5G创新应用在新能源行业的一次有益实践,5G的融合应用将全方位提升大丰动力电池装备制造水平,并将对全省的动力电池产业应用5G产生积极的示范效应。

项目是推动经济高质量发展的关键抓手,是赢得发展先机、实现赶超跨越的关键所在。蜂巢能源(盐城)绿色节能示范性工程是盐城市大丰区重点项目,同时也是首个落地长三角一体化产业发展基地的省级重大项目。该项目全部投产后,年产值将达到120亿元,带动就业5000人,由此产生的产业链集聚效应,将助力我市成为新能源产业新高地。

“此次联通(江苏)产业互联网有限公司承建的能源托管项目为蜂巢能源盐城基地的建设和发展注入了新生力量,通过



启动仪式现场

整体集成规划的技术方案,以绿色环保手段转化电能,加快降低碳排放步伐,引导绿色技术创新,提高产业和经济的全球竞争力,为深入推进数字化、绿色化协同转型发展发挥了示范引领作用。”蜂巢能源党委书记杨永旺说。

施巍巍表示,江苏联通将进一步提高

政治站位,坚决扛起央企责任,充分发挥信息通信对工业企业智改数转的带动、拉动、融通作用,通过锻造核心能力,汇聚产业优势,赋能“5G+工业互联网”融合应用不断创新,推动“5G+工业互联网”在新的起点扬帆远航,开创高质量发展在5G+工业互联网领域新局面。

# 坚守军魂树先锋 臻于服务拼实干

## ——访中国银行盐城建湖丰收路支行综合服务经理陈青春

□徐华栋 见习记者 周舒婷

“转行不转志,退伍不褪色。”这是中国银行盐城建湖丰收路支行综合服务经理陈青春的真实写照。陈青春,一名退役军人,工作4年,始终带着军人的刚毅和果敢,在岗位上开拓进取,将自己的汗水与一腔热血奉献给中行。

默默无闻,辛勤耕耘。陈青春凭着刻苦钻研的精神,先后获得中国银行总行“优秀共产党员”、中国银行江苏省分行“中银优秀综合服务经理”“岗位建功先锋”、中国银行盐城分行“中银优秀综合服务经理”等荣誉称号。

### 坚守初心 脚踏实地学知识

“当时,我被中国银行‘追求卓越,做让人民信任的银行’的服务宗旨深深吸引。从部队出来后,我就萌生了要去中国银行的想法。”陈青春说。2018年3月,有着17年军龄的陈青春以志愿兵积分第2名的佳绩加入中国银行盐城分行。

从拿枪杆到从事金融事业,陈青春始终不忘军人本色,坚守初心并牢记责任担当,努力地将工作吃透、干好。在为期一个月的新员工培训期间,陈青春求知若渴地汲取知识,融会贯通所学的技能,最终出色地通过了3项考核。

陈青春说:“我转业是为了更好地服务家乡,不能躺在过去的‘军功章’上吃老本,我在新岗位上把过去的荣誉清零,挑战自我,从头再来。”面对银行这片陌生的“战场”,陈青春不得不加倍努力以克服重重困难。他认真钻研业务知识,虚心地向同事求教,严格记录操作步骤,反复背诵

规章制度……陈青春坚持学习,将追求臻于行动,脚踏实地,步履不停。日积月累,他的努力都顺着时间的沿途留下了扎实的印迹,陈青春逐渐从一个“门外汉”成为银行业务的“行家里手”。

### 业精于勤 强化业务技能

市场即战场,要取得胜利,必须熟练掌握技能。“起初营销的时候总是很羞涩,面对客户不敢开口。”在拓展信用卡客户阶段,陈青春遇到了“开口难”的问题——自己都不清楚信用卡的便利之处,如何能说服客户呢?

为更好地进行营销,陈青春切身体验信用卡,发现了不少妙用之处。信用卡用户可以享受各种商家的优惠活动。此外,使用信用卡还可以积累个人信用,建立良好的征信记录,这对于贷款等资格审查都有不少帮助。陈青春以越来越自信的姿态投入到金融营销工作中,今年上半年,信用卡获客的全国百强,盐城有6个,而陈青春也不辱使命地成为那六分之一。

“优质服务,是靠铁脚板走出来的。”这是陈青春始终挂在嘴边、印在心里的一句话。“您好,今天您使用中国银行手机银行了吗?生活缴费有优惠哦。”从早到晚,陈青春不厌其烦地在建湖县城的大街小巷推介中国银行优质服务产品,热心为群众办实事。在他的带动下,同事们也纷纷走出银行网点,主动上门为群众送上优质金融服务。在陈青春和同事们的共同努力下,盐城建湖支行营业部附近商圈的“来聚财”产品覆盖率超90%。在连续3年的首季“开门红”期间,陈青春推介的手机银行月均新增数、厅堂综合引导率均居



陈青春向客户推介金融产品

建湖支行全辖第一、盐城分行全辖前列。

### 爱岗敬业 永葆军人本色

“陈经理,我这个信用卡还款日期怎么修改啊?”节假日的深夜,陈青春的微信消息仍然不断。在岗期间,陈青春一直坚持客户第一,手机保持24小时待机状态,随时为客户解答理财、转账或信用卡的相关业务问题。

“在岗就要爱岗,爱岗就要敬业。”陈青春是这么说的,更是这么做的。单位一个电话,他立刻赶到,客户如有需求,他随时恭候。连续3年春节,陈青春主动要求坚守

岗位,及时为农民工发放工资。他说:“农民工兄弟等着工资回家过年,我一定干好工作,不能掉链子。”就是这样,陈青春保持着军人敢拼敢闯的优秀品质与吃苦耐劳的工作作风,坚持做好每一件事,把简单的事做细,将重复的事做精,用专业赢得信赖,用汗水获得客户,坚守中行市场。

从部队到银行,从军装到西装,陈青春始终用精益求精的工作态度彰显着他的军人本色。凭借着对银行事业的执着追求,陈青春义无反顾地在中行这片沃土上辛勤耕耘,用一片赤诚和实际行动建设更美好的中行。

## 南京银行盐城分行

# 助力重点产业链高质量发展

本报讯(石小龙)根据推动全市23条重点产业链高质量发展的通知要求,南京银行盐城分行认真落实,成立工作小组,并结合“百行进万企”活动,通过定期走进名单企业、专人全程跟踪、线上“鑫公司平台”商机建立、条线部门定期通报回溯、加强客户经理能力培训、倾斜专项资源等举措,充分发挥推进全市重点产业链高质量发展信贷主渠道作用。

截至目前,南京银行盐城分行已与

15条重点产业链105户清单企业建立合作关系,表内贷款余额已超10亿元,增速突破35%。这15个产业链中合作面较广的行业有晶硅光伏产业链、大气污染防治设备、石油机械、印制电路板、农业(含粮油果蔬肉制品)、光电显示等。其中,晶硅光伏产业链合作客户数6户,表内外贷款余额较年初净增了2.15亿元。通过本轮活动,该行与盐城阿特斯、天合国能、大丰阿特斯、润阳悦达光伏科技等行业龙头企业都

建立了良好合作关系。

据悉,南京银行盐城分行于2020年开始营销对接晶硅光伏产业链客户,江苏润阳悦达光伏科技有限公司就是客户之一。前一阶段,该行拟为其申报1笔基本建设贷款,但由于企业抵押物已在其他两家贷款行,后虽协调母公司担保,但由于缺少抵押物未能通过总行审批。尽管如此,该行仍没有放弃寻求服务合作的机会,经营单位营销人员一直保持与客户密切联系,并积极沟通

总行审批部门,该行领导也多次带队拜访该公司高层协调相关事宜。最终于今年上半年达成合作方案,仅由企业母公司担保,同时追加实际控制人夫妇连带责任担保,无任何抵押。在方案确定后,南京银行盐城分行营销人员立即加班加点推进该笔业务申报审批工作,从授信申报到最后拿到批复仅用时不到1个月,并于5月底前以较低的价格投放1.5亿元流动资金贷款,有效缓解了客户资金压力。

## 民生银行盐城建湖支行

# 开展金融知识普及宣传活动

本报讯(民宣)近日,民生银行盐城建湖支行在建湖县全民健身中心开展以“融入数字社会,安全电子支付”为主题的金融知识普及活动,进一步做好“服务重点群体,跨越数字鸿沟”常态化消保教育宣传工作,切实提升社会公众的金融素养,有效防范金融风险,助力营造健康和

谐的金融消费环境。活动现场,该行员工围绕数字金融知识,以通俗易懂的语言深入浅出地讲解数字金融的含义、常见电子支付诈骗手段以及如何防范非法集资和洗钱犯罪等。针对现场客户提出的疑问,该行员工用“生活化”语言答疑解惑,普及数字金融常识。

活动还重点宣讲了中老年人常见的移动支付诈骗手段及防范事项。银行工作人员告诉市民要守护好自己的养老钱,遇到电信网络诈骗一定要及时向公安机关报告,积极协助公安机关破案,避免落入诈骗陷阱、上当受骗。通过此次宣传活动,现场金融消费者

充分认识了解了数字金融知识及金融诈骗手段,进一步提高了金融风险防范意识,民生银行盐城建湖支行将持续普及、推广、强化公众教育宣传工作,形成长效宣传机制,当好广大群众“金融顾问”,不断提升大众金融知识素养,有效保护金融消费者合法权益。

## 工行铁军在行动

### 工行盐城盐都支行 抢抓旺季服务地方发展

本报讯(顾红章)11月16日,工行盐城盐都支行召开旺季经营动员大会,深入学习贯彻党的二十大精神,坚持“人民至上”的金融服务指导思想,以服务地方为己任,践行大行使命,扛起责任担当,认真执行经营战略,加强金融知识普及,实施普惠金融,扶持中小企业,不

断延伸金融服务触角。该行主动作为,以“立己达人”的态度,向政策导向靠拢,积极加强银政合作,因地制宜地细化信贷产品投入,赋能推动乡镇市场经济发展,结合不同乡镇区域资源禀赋,做好涉农重点产业的精准滴灌,努力扩大金融供给,提供金融支持。

### 工行盐城射阳支行 加快推动旺季营销工作



旺季营销动员大会现场

本报讯(刘传健)近日,工行盐城射阳支行组织召开2022-2023年旺季营销动员大会,学习传达上级行关于开展旺季营销工作的会议精神,加快推动旺季产品营销,全力以赴做好旺季金融服务工作。

11月15日、16日,工行盐城射阳支行行长崔新华带队前往江苏长江药业有限公司,了解企业生产经营和融资情况,介绍该行普惠产品和金融服务优势,获得客户的认可,达成合作意向;拜访射阳农水集团融资部负责人,双方就新项目融资达成合作意向,并对存量项目

实现了对公存款的稳存增存,加强普惠产品的推介营销。同时,开展公私业务联动,全力满足客户的金融服务需求,进一步提升客户满意度和忠诚度。

进行后续综合营销,取得良好效果。未来,工行盐城射阳支行将上下一心,紧跟上级行的工作要求,继续以高度的责任感和紧迫感,抢抓旺季机遇,做好精准布局,夺取“旺季营销战”的胜利。

该行重点加强对公客户的维护工作,制订维护方案。由班子成员带队开展上门服务,不断加强与客户的密切联系,

### 工行盐城阜宁支行 精准营销助力高标准农田建设

本报讯(张楠)自旺季营销工作启动以来,工行盐城阜宁支行全面贯彻落实省、市分行党委决策部署,突出市场竞争力,紧跟政府资源,狠抓大项目、大资金,近日成功营销阜水水务集团高标准农田项目贷款2亿元,为支行旺季“开门红”打下坚实基础。

阜水水务集团有限公司成立于2011年,为县属国有档企业,主营业务有农业投资开发、水利基础设施建设投资、水利工程建设等。此次的高标准农田项目是阜水水务集团重点项目,是巩固和提高该县粮食生产能力、保障全县粮食安全的重要基础。在得知此次高标准农田项目相关信息后,工

盐城阜宁支行立即召开行务会,积极研讨相关营销方案,形成了由支行一把手带队、公司业务分管行长为负责人的专项营销团队。通过该行坚持不懈的营销,以及贴心专业的服务,成功营销了高标准农田项目贷款2亿元,实现了精准高效的资金投放,为全面推进乡村振兴贡献工行力量。

该行高标准农田项目贷款的落地,为工行盐城阜宁支行推动乡村振兴添上了浓墨重彩的一笔。下一步,该行将与阜水水务集团签署战略合作协议,形成紧密合作关系,充分利用旺季资源,持续扩大营销面,以“起步即冲刺”的姿态迅速抢占头部资源和优质市场。



11月21日上午,工行盐城亭湖支行相关负责人带领新兴支行先行团队、营销二部,前往新兴镇新场村开展主题党日活动。活动以“服务实体、振兴乡村”为主题,宣传营销工行房抵贷、存款产品等内容,为工行新兴镇新场村的开业造浓氛围,现场气氛热烈,取得了良好效果。

刘天文 摄