

9月1日出版的《环球时报》刊发《美丽焦作行（三）》

放舟撷彩青天河 悠然问道神农山



环球时报记者 王 颖

从巨大的地理沙盘上看，连绵的太行山像一堵突如其来其来的墙，屹立在一马平川的华北大平原西边。这是中国最著名的山脉之一，八百里太行山被人们按习惯分为三段，即南太行、北太行和西太行。从河南焦作境内穿行而过的南太行，仿佛是上苍的钟爱之地，得到了丰沛流水的滋润——这里因为拥有珍贵而充足的水源而在太行山的三个部分中独占鳌头。当地人为了利用丰富的水资源，修建了大大小小几十座水库，丰沛的水资源不仅带来了森林，带来了美景，同时还

带来了旺盛的人间烟火。盛夏，弥漫山间的野花正值热烈喧闹的花期，它们开放在任何一个它们愿意开放的地方。路边星星点点的人家，村落周围风吹翻动的麦浪，偶尔传来一两声鸡鸣犬吠，这一切安详宁静的景致让人在路上时时感觉心旷神怡。

有水就有了灵气，焦作水美。凭想象，谁也想不到焦作会有灵动的水，因为离它不远，就是缺水的黄土高坡。焦作南临黄河，北依太行，太行山上的雪水、雨水、泉水全都流到了焦作。从焦作市区向西，沿着南太行的山脉走势，你先会邂逅青天河的秀丽丰美，然后流连神农山的深厚底蕴。这两座国家AAAAA级旅游景区，为焦作的山水交响曲又添了两段独具神韵的乐章。

焦作自古就有“青天河水赛江南，后寨鱼虾逮不完”的民谣之说。碧水绿树掩古寺，飞泉流瀑绘诗画，这就是青天河，一座

鸟不思飞、人不思归的森林乐园。沿着布满苍绿的山体拾级而上，骄阳透过郁郁葱葱的树林，留下绰约的丰姿，静谧而幽雅。大泉湖、三姑泉、佛耳峡、观音峡、天然大佛、北魏时期的摩崖石刻、北魏官道等众多名胜古迹都等着为游人洗去旅途的风尘。这里碧波荡漾，妩媚婉约，水随山势，百转千回；野鸭随水势，掠过水面，水天一色；两岸绿色掩映，猕猴嬉戏其中，湖内行船荡舟，移移景异，船在画中走，人在画中游，如游漓江，似进三峡。进入观音峡，两岸青峰翠岭，水面一平如镜，杨柳临溪傍水，荆林神韵通幽，古朴小舟伴着暮归的老牛和牧童，一片田园牧歌式的风光呈现在眼前。爬上山头远眺，别忘了将那头翠绿“大鲸鱼”收入镜头，还有延绵至天际的天然长城，一个个突起的小山包酷似一座座烽火台，与万里长城无异。每年金秋，如织游

人便踏着红叶节的音符畅游青天河，只为一睹万山红遍，层林尽染的醉人风采。十万余亩红叶林覆盖区内3868座峰岭沟崖，霜至横溢竖溅，映红蓝天，构成了一幅惊艳绝伦的画卷，漫步其中，仿佛进入梦幻般的童话世界。

神农山没有余脉，或者说余脉在山的那一边，无须经过山路的过渡。在人们眼前，它就像一个没经酝酿突然冒出的话题，几乎是突然地拔地而起，而一经拔起就直上云天，上山的路由哪里来，又到哪里去，时隐时现，缆车索道也隐在了石壁与石壁之间。相传神农山因炎帝神农曾在此尝百草、辨五谷，设坛祭天而得名，留下了我国目前唯一建在高山之巅的祭坛，高高的紫金顶就是神农祭天的场所，又被称作“中华第一坛”。从紫金顶向北望去，只见一道峻拔的山岭像是一条巨龙蜿蜒起伏，跌宕不驯，朝着太行山的层峦群峰深处直奔而去，那

就是地貌奇观“龙脊长城”。在白松岭，一定留心观察山崖峭壁，寻找生长在800米海拔之上的悬崖精灵——白皮松，白皮松乃神农山一绝，也是神农山的仙气所在。这16000余棵充满灵性的生物，有的如仙人迎宾，有的如孔雀开屏，有的如白鹤亮翅，有的如仙翁打坐，一树一态，一松一景，曲干虬枝，仪态万方，让人在感慨大自然造化的同时，也读懂了舒展而无畏的生命之美。神农山文化底蕴厚重，西晋女道士魏华存在此修道半生，著述《黄庭经》并创立了道教上清派；北魏高僧稠禅在此开凿太平寺摩崖石刻，兴建云阳寺、临川寺、太平寺和沐洞寺；韩愈、李商隐等历代名家也在此留下许多传世佳作。造化宽厚博大的神农山，犹如张开的双臂，将青山、绿水、石阶、丰富的历史文化和传说，全都纳入怀中。只等你带着发现的眼光和漫游的脚步，亲身走进。

开明书画院创作基地在青天河景区挂牌

本报讯（记者高新忠）近日，焦作“开明书画院创作基地”挂牌仪式在青天河景区隆重举行。

近年来，青天河景区紧紧围绕“建精品景区、创全国文明、闯国际市场、树世界品牌”的工作目标，不断创新思路、加强管理，加快精品景区建设，推动景区由“观光旅游”向“休闲旅游”转型升级，使该景区面貌发生了巨大变化，知名度、美誉度不断攀升，游客人数和旅游收入

大幅增加，成功实现了“裂变式”发展。

开明书画院是一个凝聚书画界优秀人才、挖掘焦作文化内涵和彰显焦作文化特色的艺术机构。目前，青天河景区正处于转型跨越发展的关键时期，“开明书画院创作基地”的建立，将为该景区挖掘文化内涵提供智力支持，为其转型升级、文化产业园区建设带来新的观念。同时，该景区也将为我市书画界人士提供一个广阔的艺术交流平台。



焦作旅游微信平台



焦作旅游二维码



青天河风光——大坝夜景。

关慧清 摄



邮储银行焦作市分行着力缓解小微企业融资难

本报讯（记者孙阎河）据悉，前不久，针对小微企业“融资难”“融资贵”“融资慢”等问题，中国邮政储蓄银行面向社会，提出了完善担保方式、创新业务模式、打造网络平台的商业可持续性小微企业金融服务方案，推出减免小微企业金融服务费用、“小微贷升级版”两项重要举措，这标志着邮储银行小微金融跨入了一个新的发展阶段。

据该分行相关负责人介绍，从“纯抵押”贷款到“纯信用”贷款，再到综合金融服务，从单点式发展到依托特色支行和产业

链开发的集约式发展，从依靠实体网点优势线下服务到进军互联网小微金融领域，邮储银行探索出了一条具备商业可持续性的小微金融服务新模式。截至2014年6月底，已累计发放小微企业贷款超过2万亿元，累计服务小微企业客户1200万户。

与传统小微信贷产品服务相比，“小微贷升级版”通过引入了多种组合担保方式，尤其是信用贷款方式，大大增强小微企业融资的可获得性。小微企业在邮储银行获得融资的时间，也将缩短为原来的三分之一。

农行武陟支行综合绩效考核创佳绩

本报讯（通讯员张晨阳）今年年初以来，农行武陟支行在强化风险防控的前提下，加快转型发展步伐，努力提升经营效益，在上半年全省农行B类行综合绩效考核中，排名第十一位，较去年提升7个位次。

该支行借公务卡改革契机，成功营销武陟县90%县直单位公务卡；通过举办贵金属、电子银行、理财产品等促销展示会，为某大型企业定制理财产品；组织

金融小分队开展“七进”活动，利用多种方式回馈贵宾客户。上半年，该支行累计实现中间业务收入657万元，同比增加88万元；利息收入1909万元，同比多收54万元，经营效益大幅提升。

该支行通过开展员工行为排查、“一学三增”、进行安全检查、把好贷前关、实地调研分析客户风险经营状况等活动，严格控制风险，法人贷款无一笔不良，上半年风险考核评价排名全市第一。

工行民主路支行全力打造优质服务网点

本报讯（通讯员于翔）今年年初以来，工行民主路支行进一步加强服务管理，提升服务品质，充分利用晨会、班后会加强业务学习，加大服务培训力度，全力打造优质服务网点。

该支行在增强员工服务意识方面做到“服务天天讲”，逐步增强员工的服务自律性、自觉性，将优质服务的要求，转化为自然流露的服务姿态，从而让员工发自内心的心地以服务为己任，做到尊重客户、关心客户、帮助客户。

该支行创新服务手段，推出

特事特办、难事巧办的个性化措施，要求员工在面对年迈、病重客户时，积极开通绿色通道，提供温馨服务，并对确实无法到网点的客户提供上门服务，尽量满足客户的不同金融需求。

该支行明确大堂经理为第一责任人，在出现纠纷、投诉等情况时，必须第一时间进行协调、处置，及时了解情况，详细进行记录，认真分析发生问题的原因，妥善化解矛盾，不断提升客户满意度。

本报记者 孙阎河
本报通讯员 张 弘

面对竞争激烈的县域金融市场，建行孟州支行先后获得省分行2013年度“最佳外汇业务县支行”及2014年第一、二季度“十佳发展最快县支行”奖牌，并在今年上半年业务指标冲刺中，实现一般性存款新增超额完成市分行全年计划的突出业绩；精心组织个人银行业务五大战役，累计营销电话支付+结算通产品组合200余户，助农取款点总数达106户，实现当地乡镇全覆盖。

该支行取得的突出成绩，与被同行称为“管理专家”的该支行行长梅东文分不开。

抢机遇出奇制胜

近年来，建行焦作分行把促进县级支行发展作为业务工作的重心，努力使业务经营服务于经济建设的需要。在这个节骨眼上，梅东文带着上级的重托，去年4月份来到了建行孟州支行。

打基础步步为营

作为窗口单位，银行业的竞争归根结底还是服务质量的竞争。因此，深明此理的梅东文把服务当作立行之本、业绩之源、竞争之剑、文化之魂，采取各种

措施强化优质服务，稳扎稳打，促进各项业务的发展。

为了着力打造精品网点，塑造外部形象，梅东文从员工的举止形态标准化、语言行为规范化入手，提升文明优质服务水平，并在市分行国际业务部的精心指导下，为企业量身定做一款节省财务成本的金融产品，也正因为与这家龙头企业的紧密合作，到2013年年底时，该支行的外汇业务得以大幅度提升。

上任之初，面对相对落后的各项业务指标，如何在风起云涌的当地市场竞争中杀出一条血路，成了梅东文面临的一个难题。

经过细致的调研，梅东文决定根据当地皮毛进出口的特点，把做大做强外汇业务作为带动其他业务发展的突破口。他经过精心挑选，将一家龙头企业作为重点，广泛深入企业走访，抱着为企业搞好金融服务、降低财务成本的目的，与企业财务老总拉家常、交朋友，并在市分行国际业务部的精心指导下，为企业量身定做一款节省财务成本的金融产品，也正因为与这家龙头企业的紧密合作，到2013年年底时，该支行的外汇业务得以大幅度提升。

在提升网点服务水平的同时，梅东文还针对小微企业客户的需求，提供个性化服务，扩大建行在群众中的社会影响力，并为此专门建立了客户满意度调查机制，让客户经理定期对客户进行回访。一次，一位客户经理反映，当地某企业的负责人嫌建行信用卡用起来太麻烦，每次都要定期还款，想要销户。梅东文立



9月1日，中行焦作分行举办了“金融知识进万家”服务活动启动仪式，同时在各营业网点设立咨询台进行集中宣传，向过往路人散发大量宣传资料，讲解个人贷款、借记卡、银行理财、电子银行、非法集资等金融知识。

王风岐 摄



今年年初以来，为了更好地履行社会职责，支持社会主义新农村建设，修武农商行开拓创新，以小额农贷为载体，大力发展特色农业，鼓励农民调整产业结构，实现产业多元化。图为8月25日该行客户经理在农户果园进行调研。

冯海涛 摄

云台山景区积极筹备九九国际登山挑战赛

本报讯（记者高新忠 通讯员张莉）8月31日，云台山景区召开2014年中国·云台山九九国际登山挑战赛全体工作人员筹备会议，以确保活动的顺利进行。

会议用“以会代训”的方式，向所有工作人员详细介绍了此次登山挑战赛的赛事安排、路线设置、组别设置、变化部分、议程

安排等，汇报了目前筹备工作的进展情况，并对下一步的工作进行了详细分解，确定了各组的责任人、具体分工和工作要求。

会议要求，在挑战赛筹备过程中，要克服麻痹思想，正视存在问题，把握新的变化，做好重点环节准备工作，切实消除安全隐患，确保此次登山挑战赛顺利、圆满举办。

沁阳市全力备战中秋小长假旅游工作

本报讯（记者高新忠）8月30日，沁阳市召开备战中秋小长假旅游工作会议。会议由该市委副书记孙志勤主持，该市假日办主要成员单位及全市景区（点）、星级饭店、旅游企业等相关负责人参加会议。

会议下发了《沁阳市2014中秋小长假工作方案》。该方案对全市各成员单位在小长假期间的工作任务进行了详细分解，要求认真分析今年旅游市场新形势、新特点，把握居民旅游活动的新变化，全力做好预案制订和组织保障等工作，落实领导带班、工作巡查和24小时值班制度，及时通报客流、车流及索道运行情况。

会议指出，2014年中秋小长假即将到来，全市上下要早谋划、早启动、早安排，进一步完善协作机制，明确责任，

通力合作，全力做好假日旅游的各项准备工作。

会议强调，假日办要迅速启动假日旅游指挥系统，充分发挥综合协调作用，协调各乡镇、各有关部门、各旅游企业做好应急值守、安全防范、信息宣传等各项工作。要认真开展旅游市场专项检查，加大对“黑车”“黑社”“黑导游”的打击力度，开展旅行社、导游员违规行为专项检查。小长假期间要抓好全市旅游道路交通安全，特别是要重点做好游客集散地和景区道路安全畅通工作，进一步细化并实施高峰期道路交通安全预案和高峰期停车场车辆疏导安全预案，确保旅游道路安全畅通和停车场车辆停放安全有序，确保游客游得安全、游得愉快。

马村区组织调研石佛寺景区建设

本报讯（记者高新忠）近日，马村区政府组织住建、旅游等相关部门和白庄村负责人组成调研组，对石佛寺景区的发展情况进行实地调研。

调研组一行在石佛寺住持恒忏法师的陪同下，视察了藏经楼和卧佛殿建设工地，听取了恒忏法师对石佛寺的历史沿革和寺院整体规划的介绍。调研组要求，要立足于石佛寺发展前景，完善景区总体规划，进一步加快规划建设。有关部门要全面、长

远考虑石佛寺景区规划，将附近的老君庙、卢氏宗祠纳入景区，把“儒、寺、道”三种传统文化连成一线，打造文化品牌。要加快石佛寺宗教景观和场所建设，不断完善景区各项基础配套设施、公共旅游设施。以解放思想、实事求是的态度，妥善解决景区建设中面临的困难和问题，通过3年至5年的努力，让石佛寺景区在现有基础上再上新台阶，拉动周边经济快速发展。

项营销服务活动。

思路再好，落实在人。为此，梅东文又与班子成员和中层反复商讨，出台了内部管理、业务营销、绩效考核等一系列激励约束措施，并通过动员会、周例会、晨会等多种方式来宣传发动。生活中的他，为人正派、幽默风趣，总是在工作疲惫紧张的时候，用几句简单的话语营造出轻松快乐的氛围。行下春风得细雨，正是靠着亲切感人的作风，该支行员工的工作状态得以调整，工作激情得以激发。在助农取款点的营销活动中，员工行小波拍着胸脯承包下整个城镇的业务，结果不到一周，通过动员亲属关系，搜集了40家商户的资料，圆满完成了当时的承诺。孟州市建材城是省分行认定的专业市场的商户集中地，该支行决定逐户开展营销。客户经理张玉祥有了想法，建议由市场管理人员出面宣传协调，并很快付诸实施。正是在这种转思路、抓源头的理念引导下，五大战役专业市场营销取得了事半功倍的效果。

谋发展心思缜密

一个时期以来，县支行竞争能力不足成为制约建行焦作分行长远发展的瓶颈。在这种形势下，要求县支行负责人在管理方式上，从沿用传统方法转向注重精细化管理；在工作作风上坚持示范带头，营造和谐奋进的氛围。对此有着20多年管理经验的梅东文，有着自己独特的见解。在深思熟虑的基础上，他提出了“活动主题，环环相扣；内秀外坚，激发斗志”的业务发展策略，按照每月一个活动主题的思路，先后开展了代发工资、汽车贷款分期、金融课堂等一系列专