



# 津城以“信”相迎

## 全市准大一新生将获“河海津韵”明信片

本报讯(记者 姜凝)这个夏天,天津用一张张精美的明信片向全市准大一新生发出“邀请函”,传递城市的关怀与温度。记者日前获悉,市委宣传部、市教委联合中国邮政集团有限公司天津市分公司,面向全市本科及高职院校录取的2025级新生,共同开展“河海津韵”明信片寄递活动,明信片将随各高校录取通知书陆续送达,为学子们提前铺开一幅“中西合璧、古今交融”的津城风貌画卷。

据了解,“河海津韵”明信片以海河为轴线,融合古文化街、“天津之眼”摩天轮、五大道、意式风情区、鼓楼等城市地标及杨柳青年画元素,可让新生直观感受天津河海相映、中西合璧、古今交融的大都市形象。明信片可作为国内普通包裹邮寄专属优惠凭证,学生凭明信片在天津任意邮政网点邮寄包裹可享受优惠资费,通达全国,助力学子寄递行李与心意。

想提前“解锁”天津?该明信片背面印制了“你好天津”官方微信视频号、抖音号二维码,学子扫码便可“一键获取”天津历史文化、城市发展等信息,方便新生尤其是外地学子未到天津先识天津。此外,天津邮政在微信平台开通“寄贺卡”小程序专区,提供专属明信片模板及个性化定制服务,学子们可将津城美景、校园生活等制成卡片,寄给全国各地的家人朋友,分享这份来自天津的热情。



「河海津韵」主题明信片。  
照片由天津邮政提供

# “海河分”用“信用”解锁文旅福利

## 近百名用户获取免费游东疆景区机会

本报讯(记者 马晓冬)日前,作为“信用+旅游”惠民应用场景的代表,东疆综保区在“海河分”小程序的志愿服务专区上线。获得一星及以上志愿勋章的“海河分”用户,可以免费抽取东疆景区门票一张,目前已有近百名用户利用自己的“信用”获得了景区游览机会。

据了解,“海河分”是我市打造的个人信用综合评

价小程序,近年来,东疆把信用体系建设作为优化营商环境、服务实体经济、激发消费潜力的重要发力点,依托小程序面向不同群体精准提供旅游、文化演出等信用惠民应用场景。目前已上线“信易+冰雪世界”“信易+泡泡岛音乐节”“信易+女排比赛”“信易+东疆沙滩”等场景,近期还将陆续推出“信易+赛艇·梦幻山海 Coffee”“信易+奇

妙恐龙世界”。

以信用惠民为核心,东疆正在不断探索“信用+新文旅”模式,接下来还将继续优化游客体验,围绕衣食住行游娱购等领域,将旅游、文化演出、餐饮住宿等资源与信用相融合,推出更多应用场景,进一步提升公众对信用建设的获得感。

## 授信近260亿元稳市场

## 我市新增38个房地产“白名单”项目

本报讯(记者 岳付玉)我市持续推动房地产融资协调机制落地见效。天津金融监管局最新数据显示,截至6月末,全市纳入房地产“白名单”的项目达223个,获得授信总额1095.2亿元。其中,上半年新增项目38个,新增授信金额259.9亿元,有力支持了房地产市场企稳。

房地产项目“白名单”机制,是指根据项目开发建设进展、企业资质信用及财务状况等,经公平公正评估后,筛选出可获融资支持的合规在建项目名单。业内人士指出,该机制将单个项目风险与房企集团风险隔离,为金融机构精准投放资金、满足项目合理融资需求提供了清晰指引。

今年以来,天津金融监管局多措并举化解房地产领域风险;力推“白名单”机制,督促金融机构用好政策工具,分类施策缓释存量融资风险,加大不良贷款处置力度。同时,配合相关部门落实保障性住房再贷款政策,指导金融机构支持天津相关运营主体收购多个项目转为保障性住房。

## 市肿瘤医院门诊实现“一站式”检查预约

本报讯(记者 徐杨)大医院就诊患者多,预约检查总得排队,反复跑腿、长久等待让患者轻松不起来。昨日从市肿瘤医院获悉,该院门诊预约服务中心升级服务模式,实现了一次登记、多检预约的“一站式”检查预约,让患者就医更顺畅、更高效。

据介绍,该院门诊预约服务中心通过整合超声、乳腺超声、CT(计算机断层扫描)、MRI(磁共振成像)、DR(数字X线摄影)、内镜、PET-CT(正电子发射计算机断层显像)、ECT(发射型计算机断层成像)、心电图、肺功能、胃镜(含无痛)、肠镜(含无痛)等多种检查项目,为门诊患者提供高效便捷的“一站式”检查预约服务,省去患者在不同科室间往返奔波的辛劳。尤其是那些需要进行多项检查的患者,这种集中预约模式还能根据各项检查的特点科学规划检查顺序和时间,让就诊流程更高效。

## 《百姓问政》关注河东区民心工程

本报讯(记者 张雯婧)今晚播出的《百姓问政》关注河东区,邀请河东区城市管理委、河东区民政局、河东区市场监管局、河东区人社局以及河东区文化馆的相关负责同志,一起向群众汇报2025年的民心工程进展情况。

今年,河东区城市管理委会同相关街道提升改造了6处口袋公园,分别位于春华街道、大王庄街道、向阳楼街道、上杭路街道,包括十一路路口袋公园、平河装饰城路口袋公园、和韵路口袋公园、华龙路口袋公园、华兴路口袋公园、顺驰桥地铁站路口袋公园。目前5处口袋公园已经完工投入使用,顺驰桥地铁站路口袋公园还在建设当中,预计10月底完工。

河东区民政局承担了3项与养老服务相关的民心工程。第一项是推进建设社区嵌入式的养老服务设施,包括在大直沽街道东宿舍社区新建一个社区嵌入式养老服务机构,目前正在建设当中,预计10月底前竣工投入使用;另外要打造一个智慧化的照护专区和一个认知障碍照护专区,目前都已建设完毕。第二项是选取两家群众反馈满意度比较高的老人家食堂作为示范型老人家食堂,进行提升改造。第三项是根据全市整体安排部署,持续推进失能家庭照护者培训。

河东区市场监管局今年打造了市场监管智慧平台,在400多个食品药品的重点监管领域布置千余个摄像头,实现24小时监管,同时部署AI实时抓拍食品领域违法行为,让监管工作更加全方位。

河东区人社局分别在中山门街道、上杭路街道、富民路街道、唐家口街道、向阳楼街道和天津站建设了6个家门口的就业驿站,服务百姓就业。

河东区文化馆正在持续推进天津市第十三届暨河东区第十五届家庭文化艺术节各项子活动的筹办工作。

河东区各项民心工程正在稳步推进中,节目现场各单位负责同志表示,将加大力度赶工期,尽量提前完工,把民心工程建设办到老百姓的心坎上,听民意、聚民心,向市民群众交上一份满意的答卷。



目前,天津地铁7号线车站进入收尾阶段,部分车站已展露新颜。  
记者 张磊 摄



# 守牢城市防洪“西大门”

## 西河闸管理处开展应急演练

本报讯(记者 苏晓梅)针对23日到24日的降雨天气过程,昨天上午,海河下游管理局西河闸管理处(以下简称西河闸管理处)在西河闸枢纽开展供电应急演练,以应急启动第三电源的“秒级响应”,全力做好防汛准备,守牢城市防洪“西大门”。

根据气象部门预测,今年汛期我市平均降水量较常年同期偏多二至三成,短时强降雨、雷雨大风、冰雹等强对流天气多,气象灾害影响

偏重。作为市区防洪西部防线重点工程,西河闸枢纽肩负将洪水抵御在西部防线外的重任,西河闸管理处全面总结应对海河“23·7”流域性特大洪水经验,坚持“防大、防猛、防极端”,通过岗位练兵强化防汛意识,立足最不利情况,做最充分准备。据了解,进入汛期前,西河闸管理处就完成了3台变压器更换、启闭机维护、节制闸上游右岸419平方米护坡维修等度汛项目,使工程设施更加安全可靠;同时,制定应急预

案,规范应急处置工作责任、程序和具体要求,确保险情发生后响应迅速、处置高效、工作有力。

汛期期间,西河闸管理处全体党员干部职工按职责分工,值班人员24小时值守,确保信息通畅;水文人员密切关注水情,定时观测上下游水位变化,滚动报送水情数据,为分析研判提供精准服务;工程人员加密巡查检查频次,及时掌握工程运行状态,对可能发生的险情“抢小、抢早、抢住”,全面消除影响工程安全的问题和隐患。

# 南开区“双学馆”开设“五爱”教育阵地 小宣讲员青少年专场讲述红色故事



昨天,在八一建军节即将到来之际,北辰区佳荣里社区开展“资金绘军魂 童心敬英雄”烧箔画制作活动。居民走进老战士家中进行慰问,并将作品赠送给最可爱的人。  
记者 张立 摄

本报讯(记者 廖晨霞)“传承红色基因,赓续精神血脉。”昨日,南开区“学雷锋、学焦裕禄”主题馆内气氛热烈,身着志愿马甲的小宣讲员正为前来参观的青少年及家长生动讲述红色故事,稚嫩却坚定的童声诉说着那段艰苦奋斗的岁月,让红色精神浸润人心。

南开区“学雷锋、学焦裕禄”主题馆面向全区“五爱”教育阵地开设青少年专场学习参观活动,并同步启动“文润南开·声”人人人”青少年红色宣讲员暑期招募计划。“津彩少年说”志愿服务队、“星火童声”宣讲团等一批成长于社区“五爱”教育阵地的青少年志愿服务队队伍积极响应。队员们走进主题馆,通过前期培训、实地演练,深入学习雷锋、焦裕禄等模范人物的感人事迹,以青少年视角生动诠释他们的崇高精神品质。截至目前,主题馆已开展7场青少年专场学习参观活动,吸引140余名青少年及家长参与。

# 策略创新 资源整合 服务优化 辽宁方大集团天津一商珠江五金城招商工作成效显著

今年以来,辽宁方大集团天津一商坚持把招商引资作为推动企业高质量发展的第一抓手,聚焦“贸易+零售”核心主业,瞄准重点区域招新引优,在上半年招商工作中取得了显著成效。

作为招商工作的佼佼者,天津一商珠江五金城为了在竞争激烈的天津五金市场中进一步巩固现有市场地位并谋求更大发展,市场管理人员从策略创新、资源整合、服务优化三大方面入手,全力加大对外招商力度并有力推动多个商户入驻。

天津一商珠江五金城是华北地区重要的专业五金市场,在行业内享有显著影响力。该市场位于天津市河西区珠江道与解放南路快速路交汇处(珠江道65号),是由天津一商于2005年5月建成南区并投入运营的大型五金商贸中心。市场汇集了世达、博世等2000余个国内外知名品牌,经营五金产品种类近2万种。此外,市场还配备了完善的物流、金融等配套服务设施,功能日益完善,不仅连接天津滨海新区,更辐射东北、华北及山东等地区。

精准破局,从“大水漫灌”到“靶向发力”

在招商工作中,首先面临的挑战往往是“如何迅速且准确地锁定潜在的目标客户”。传统的“广撒网”招商模式不仅效率低下,而且成本高昂。真正的招商应当是基于对自身优势和客户需求的深刻理解,找到二者之间的最佳契合点,这样才能达到事半功倍的效果。为提升招商质效,五金城管理人员不断优化招商工作体系,推深做实产业链招商。

一是借助数据赋能,构建完善的客户数据库。针对潜在的目标客户群体,建立详尽的档案库,深入分析客户的具体需求,并据此进行商铺资源的精准匹配。即使初次未能成功促成项目落地,也可以通过后期的商铺出租情况,持续为目标

客户寻找合适的房源,并进行多次有效沟通。通过这一策略,招商团队对前期接触过的目标客户进行回访,详细介绍适配的商铺资源,最终成功吸引了多位商户入驻。

二是动态优化租金结构,显著提升市场竞争力。经过深入的市场调研和分析,招商团队制定了根据商铺使用用途分类制定租金标准的策略。租金结构优化调整后,迅速吸引了一批经营进口汽车配件的商户签约入驻,这不仅丰富了市场的品类,也进一步提升了市场的整体竞争力。

三是创新逆向招商模式,实现从“招企业”向“招需求”的转变。在与现有楼库商户的沟通过程中,管理人员了解到部分商户当前经营面积已达到饱和状态,迫切需要扩大经营规模。面对五金城缺乏合适位置的现实问题,招商团队积极开拓思路,提出了将楼库四层现有散户进行整体搬迁和移位的方案,通过置换现有租赁商户的位置,成功解决了商户扩大经营的难题,实现了逆向招商的突破创新。

整合资源,以协同思维破冰

资源不足常常成为招商引资过程中的“拦路虎”,单打独斗难以形成强大的招商态势,只有通过有效整合各类资源,才能从被动局面转变为主动出击。

五金城招商团队加大对外宣传力度,显著提升曝光率。他们充分利用58同城、抖音、微信朋友圈、悬挂招商信息等多种渠道,线上线下相结合,不断增加招商信息的曝光频次,吸引更多商户前来五金城实地看房,进而实现从看房到实际出租的转化,有效促进出租率的提升。他们还充分利用现有商户资源,通过老商户的口碑传播和推荐,积极拓展客户群体,吸引更多新商户入驻,形成良性循环。

“落地一家、带动一串、发展一片”

招商引资绝不仅仅是“一锤子买卖”,为企业提供落地后的持续服务才是赢得长期合作的关键。五金城优化服务品质,不断提升服务内涵,用真心换真心,赢得入驻企业的信任与支持,从而实现招商引资工作的可持续发展。

首先,五金城从项目的初步引进、正式签约到后续的运营管理,全程实行“1名招商专员+1套标准化流程”的精细化跟踪机制,开展全周期服务。具体而言,招商专员会定期深入到各个商户中,与他们面对面沟通交流,详细了解他们的实际需求,并在此基础上,提供个性化的解决方案和针对性服务。

其次,五金城注重实现生态共建,积极打造一个高效的渠道交流平台。他们通过为商户介绍各类优质服务资源,成功促成多笔订单,有效助力商户的经营业绩提升。一个典型的案例是,当得知某兄弟企业有制作宣传板的需求时,管理人员立即行动,主动介绍五金城内的专业广告公司进行对接,最终不仅顺利完成了广告制作任务,还为相关商户带来了可观的额外收入。

招商之路从来都不是一帆风顺的。在一次次面对困境和挑战的过程中,招商人员逐渐学会了运用智慧和策略来化解矛盾,凭借坚韧不拔的毅力来打破僵局。“招商工作实际上是一场‘双向奔赴’的过程,既需要秉持‘山不过来,我过去’的主动服务精神,积极寻求合作机会;也需要具备‘栽好梧桐树,引得凤凰来’的耐心和远见,不断提升自身的软硬件环境。珠江五金城将以今日积累的宝贵经验为帆,以明日设定的宏伟目标为舵,携手所有合作伙伴,共同书写企业发展发展的崭新篇章,为实现区域经济的繁荣贡献力量!”珠江五金城相关负责人表示。  
文 吴巧奇