

支局经理的实干宣言

最大的心愿是战胜疫情
——记湖北十堰邮政六堰揽投部经理屠波

100多通电话、200多个快件、15小时……这是湖北省十堰市邮政分公司六堰揽投部经理屠波一天的工作数据。自从打响疫情防控阻击战以来，她一直奋战在抗疫一线。对她来说，以最高的效率及时将医用物资、生活物资送到医疗机构或居民手中，内心就特别满足。

今年40岁的屠波家住丹江口市六里坪镇，大年三十中午，在安排好工作后，她匆匆赶回家吃团圆饭。

短暂的团聚后，一个突如其来的消息打乱了屠波的计划。当晚9点，她得知受疫情影响，从正月初一凌晨开始，十堰国道、高速公路全部封闭，行人、车辆无法通行。考虑到春节还要值班，她决定连夜返回十堰。

屠波住在单位旁边的职工之家。考虑到妻子吃饭不方便，临出发前，丈夫罗代明将肉、蔬菜等食物为妻子装好。当晚10点，在丈夫、孩子依依不舍的送别中，屠波驾车赶往十堰。第二天，她就投入快件揽投工作中。

六堰揽投部是十堰市分公司第二大揽投站点，正常时期，站点日均快件揽收量在200件左右。疫情防控期间，十堰市实行严格的人员、车辆管控，多家快递公司停止运营，只有邮政可以配送物资，日均快件揽收量增长至500多件，比平时多了一倍。

3月4日下午3点，笔者来到位于十堰市汉江路的六堰揽投部，只见屠波和同事们正忙着分拣快件。“这些都是婴幼儿用品、学生教材、医疗用品，大部分要送到十堰各县和各区。”屠波说，受疫情影响，六堰揽投部的多名员工无法返岗，在岗的同事们不得不加班加点。

每天早上7点，她准时来到单位，做好站点消毒、工作人员体温测量等前期准备工作，随后就开始和同事们一起分拣、投递快件。

在与屠波的谈话中，她接到一个电话。“寿康华悦城有一批运送到神农架的物资要揽收。”接到通知后，笔者和她驱车前往。“一共28箱，货物点清楚了吗？没问题的话，我就开始装车了。”屠波熟练地搬起3个箱子放在货车上。3个箱子摞起来1米多高，28箱货物，她搬了半小时，累得满头大汗。

疫情防控期间，屠波平均每天配送200多个快件，一天要接100多通电话。为了尽快将物资送达，她有时一天只吃一碗泡面。“早上快件分拣完已经是10点，想着中午再吃饭，可中午一忙又忙到了下午两三点。这个时候吃完饭，晚上六七点又不怎么饿了，加上还有其他工作，一天基本就吃一顿饭。”屠波说。

夜幕降临，揽投员结束了一天忙碌的工作后下班回家。作为揽投部的负责人，屠波的工作还没有结束。

疫情防控期间，六堰揽投部的快件揽收量非常大，一名内勤工作人员要接订单、回复客户，根本忙不过来。考虑到员工辛苦，屠波主动揽下了客户账单核对、大客户维护等工作。“白天忙着揽送快件，只能在晚上做账单核对等内勤工作。”屠波说。

一天的工作完，已经是晚上11点，疲惫不堪的她顾不上吃晚饭，简单洗漱后便上床睡觉。“有没有觉得坚持不下去的时候？”笔者问她，屠波笑着说：“我已经习惯了。工作时间太长了，我一直没有好好睡过觉，每天都处于睡眠不足的状态。我最大的愿望就是战胜疫情，然后睡个好觉。”

屠波也曾问自己，这么拼命到底为了什么，“疫情发生后，我也怕传染，更想陪家人，但市民生活保障需要我们邮政人，医院物资配送需要我们邮政人。这是一场人民战争，为了疫情早日过去，为了孩子能平安生活，我必须坚持下去，这是我的职责。”屠波干脆地说。

□徐国文 向阳 文/图



屠波抱着沉重的货物放入车厢。

铭记一生的敬礼

□山西省太原邮区中心局邮运驾驶员 郭瑶麟

一个多月前，我第一次接受前往武汉运输抗疫物资的任务，我和同事霍忠贵交接完抗疫物资后，立即驾车离开湖北武汉邮区中心局。当我们行驶到高速路口时，两位武汉交警开始查证件、量体温。当看到我们的邮车上悬挂着“同舟共济抗疫情，山西邮政在行动”的横幅时，他们庄重地举手敬礼。这次敬礼，让我记忆犹新。

我想，这个礼是敬给山西人的，众多爱心企业和爱心人士向湖北捐赠了抗疫物资；这个礼也是敬给中国邮政的，邮政员工“逆行”疫区，让爱心在绿色通道上畅行。我想把这个敬礼分享给我的同事和亲人们，因为这是我们共同的荣誉。

抗击疫情期间，我和霍忠贵已经执行了4次向湖北运输邮件和抗疫物资的任务了。虽然每次驶入湖北，我们都会穿上防护服，细心地做好防护措施，但心里其实还是有点紧张。

昔日繁华的城市、热闹街道不见了，但每当遇到同行的邮车互相鸣笛、互相鼓励时，我的紧张情绪就消失了。

最近一次的运输任务，我和霍忠贵驾驶邮车，载着太原邮区中心局邮件处理中心干部员工的捐款，以及西红柿、黄瓜等9吨新鲜蔬菜，送给仍坚守岗位的武汉中心局的战友。

我的父亲已经80多岁了，因脑梗生活无法自理。平日里都是我和哥哥一起照顾老人的起居生活。由于我要隔离观察，已经一个月没有回家了，只能让哥哥独自照顾父亲。有了家人的理解和支持，我才能完成好每一次任务。

我是一名党员，危险面前必须冲在最前面。荣获“全国五一劳动奖章”、中国邮政“金方向盘驾驶员”等称号的我，20多年安全行驶200多万公里，完成了数不清的任务。我想，留在请战书上的鲜红手印，是一名邮政员工对“国家有需要，邮政在行动”的最好诠释。

(武亚亮整理)

□刘力扬

“张经理！天还下着小雨，你要去哪个村呀？”一大早，在乡间泥泞的土路上，裤腿高卷、鞋上沾满泥土的河南省西峡县邮政分公司石界河支局经理张平义，开始上门为乡亲们送急需的生活用品。

“疫情发生以来，乡亲们都在家中，今天除了给乡亲们送些菜，看望他们，还要上门拜访客户。”张平义话语间都是对乡亲们的熟悉。

3月1日7点30分，位于老界岭脚下的石界河镇虽然下着淅淅沥沥的细雨，但挡不住张平义的脚步。今年58岁的张平义，多年前因一次意外事故失去了右小臂，可这并没有挫败他的锐气，他凭借着持之以恒的敬业奉献，

在山乡小镇远近闻名。

张平义在支局经理岗位上干了22年，由于他基层工作经验丰富，人脉又广，每到一处，支局的业务发展总是红红火火。去年年底，到了支局经理交流换岗的时间，石界河支局需要一位能干的经理扭转低效的局面。像石界河这样人口仅有1.05万人、90%以上区域属于山区的乡镇网点，好多员工不愿意去。然而，张平义得知这个消息后，主动请缨，向组织要求到艰苦的地方去。

“我干支局负责人时间最长，有多年的农村网点工作经验，还是党员，就让我去石界河吧。”看他信心坚定，大家都拗不过他。

刚到石界河支局不久，疫情防控阻击战就打响了。镇政府组织镇上各单位人员到各个卡点参与疫情防控，领导

看到张平义，怕他身体不便，就拒绝了。

可张平义越是艰险越向前，郑重向组织递交了“请战书”，站在了抗击疫情的最前沿。他在村里提着大喇叭流动播放疫情防控知识，张贴宣传海报。正月十五，张平义在乡镇疫情防控点值班时，看到一位70多岁的老人没戴口罩，在路边散步，张平义拿起喇叭劝告，结果还挨了一顿骂。一向乐观开朗的张平义耐心劝说，老人才肯回去。

张平义有句实干宣言：自己的事情再大也是小事，工作上事再小也是大事。前不久，张平义接到烟镇林场送来的米、面、油等生活物资，由于天下着雨，山路湿滑，等返回时天已经黑了，快到镇上时，因路滑刹车不及时，他狠狠地摔在地上，因摩托车压在身上，身体

不能动弹。路过的乡亲一看是他，赶紧送到卫生院。第二天，张平义又继续上班了。

“无论有多艰巨的任务，只要交给张平义，我们都放心。”乡亲们的评价是张平义最好的肯定。

脚下有泥土，心中有真情。工作中，荆棘划破衣服、泥污沾满鞋子是常有的事，可张平义总是一笑而过，“有时老百姓想不通、不支持，说明我们的工作还没有做到位，那就多跑几趟介绍嘛。”

在张平义的带动下，石界河支局的疫情防控和经营发展实现了“两不误”，各项业务发展走到全县邮政支局的前列。张平义觉得，帮助乡亲们购买消毒液、蔬菜、米面等生活物资的同时，也就是在加深和他们的情感联系，群众信任我们，才会选择邮政。

的努力，为疫情防控出力。

我负责投递的路段，包括武安市北安乐乡11个村、县城5个村以及周边的企事业单位。从正月初四上班以来，我没有休息过一天，就是下雪天也没有停过，坚持每天按时将党报党刊送到，并加班加点把包裹消毒后送到卡口，电话联系客户进行“无接触投递”。

因为我知道，越是关键时期，我们邮政投递员的作用越重要，早点把党和国家的政策及宣传防疫的知识送达，大家就能更好地加强防护。

每天穿梭在北安乐乡各个村庄，我发现有的村卡口口罩紧缺。“卡口值班人员得先保护好自己，才能更好地保护好村民啊！”我总是这样担心他们。在康宿村卡口，看到卡口工作人员没有口罩，我没有一丝犹豫，把单位给我发的仅剩的几个备用口罩都给了他们。随后，我又多方联系朋友自费购买了一些，在路上看到没有戴口罩的村民，我就停下车宣传防疫知识，并把口罩送给村民。

为了确保疫情防控期间的春耕工作，我主动联系村邮乐的“邮掌柜”，把5吨化肥送到了东阳苑村，帮助农民备战春耕。

做这些的时候，我并没有想太多，没想到的是，这些我觉得微不足道的事

却被武安新闻平台和武安电视台采访报道，让我觉得非常自豪。大家对我们的认可就是我们前行的最大动力。

春节前，我所在的支局还收到了一封来自郑州的感谢信和一面锦旗，感谢我为他找到了失散多年的亲人。事情是这样的，张老先生有一位失散了60多年的姐姐，经过多年寻找，了解到姐姐可能在北安乐乡南田村，但没有明确的地址。于是寄来一封信，信封上写着：“因收件人没有电话和具体地址，请投递员帮助投递村委会联系人签收。”还专门在信封的背面写下一行字：“这是一封寻亲信，请投递员多费心。”当时，看到信封上写的字，我就把这件事放在心上，专程跑到南田村村委会打听，得知此人可能搬到了迁城。我又跑到迁城，打听后得知老人现在生病住院了，怕耽误时间，我赶紧连夜跑到医院，经确认后，终于让失散60多年的老姐弟见面相认。

作为一名平凡的邮政投递员，疫情当前，我没有退缩，用服务坚守在抗疫一线，用报纸连接党心民心。我知道，阻断病毒，但不能隔离爱与服务，只有在平凡的工作岗位上用一言一行展现邮政人的担当，才能让企业发展越来越好，这也是我最大的心愿。

(张京京整理)

“管得宽”的投递员

□河北省武安市赵店邮政支局投递员 郭树理

我叫郭树理，是河北省武安市邮政分公司赵店支局的一名投递员，疫情发生以来，作为一名基层投递员，我除了做好本职工作，也想为单位、为大家做

点什么。听说疫情防控期间防护物资很紧张，通过联系亲朋好友，我购买了一箱消毒托支局长送到了武安市分公司综合办，用于疫情防控。在了解到红外线测温仪购买困难的情况后，我又多方联系帮助综合办进行采购。虽然这些物资微不足道，但我只想通过自己



郭树理在村口配合防疫人员做好登记。

不服输 向前闯

“揽投员和窗口人员感染风险大，疫情防控一点儿都不能马虎，我深知自己责任重大。”“严谨”是四川省乐至县邮政寄递事业部副总经理吴秋华的工作“关键词”。

每天，吴秋华总是第一个到达工作岗位，协助做好邮件处理场地的消毒工作，参加班组晨会，了解员工及家属身体状况。碰到员工口罩佩戴不规范、邮件消毒不严格，她都会严格纠正。

疫情防控不容闪失，业务发展同样不能停滞。疫情防控期间，吴秋华了解到一位老客户有口罩出售，不但价格合

理、货源稳定，且品质有保证。听到这一消息，吴秋华觉得这是为客户服务的好机会，她通过电话和微信方式询问老客户，大客户有口罩需求，提出协助采购口罩并送货上门，赢得了客户的信任。

日均发货400件的某电商企业，吴秋华之前多次营销均未成功。疫情发生后，吴秋华购买了口罩去拜访该客户，在当前口罩紧缺的情况下，这简直是为客户雪中送炭，立即取得了客户信任。从2月5日起，该企业产品交邮政发货，累计发货量达5281件。某日化公司日均出口量近百吨，受疫情影响

货物无法发出，正当该公司负责人一筹莫展时，吴秋华上门拜访，介绍了邮政全年不休、特殊时期服务不中断的优势。当日，该公司拿出零散销售的1000瓶产品通过邮政发至广东，邮政快速、安全的服务让客户很满意。此后，该公司日均10万瓶的发货任务都交由邮政负责。疫情防控期间，吴秋华成功开发协议大客户3户。2月1日至16日，累计发运包裹27441件，实现收入11万余元。

从2000年加入邮政起，吴秋华从基层起步，担任营业员、支局长、包裹快递部主任、集邮与文传部经理，如今成长为寄递事业部副总经理。

“我是一个不服输的人，也喜欢挑

战自己，我将不遗余力地带领团队拓展市场，做好区域内的揽投工作，做好客户的服务工作。”吴秋华是公认的营销能手，更是资阳市邮政分公司的一面旗帜。在任职一年的时间里，她跑遍乐至县的机关事业单位、电商企业、微商及个体经销商户，共430家。在营销中，她总结出了“三好三快”的工作要求，即服务好、服务态度好、服务方式好；客户需求响应快、上门服务行动快、客户投诉处理快。

因工作业绩突出，吴秋华先后荣获四川省邮政系统市场营销能手、包裹快递业务发展劳动竞赛先进个人、资阳市总工会评选的“资阳市女职工建功立业标兵”等荣誉。

□罗军

小微金融精英

怀有拳拳敬业之心



□邮储银行山东省日照市分行 尹相青

从走出校门到加入邮储银行，我仅用了不到30天。从见习客户经理到骨干客户经理，我却一干就是10年。

10年的奋斗，10年的坚持，记录了我对邮储银行的热爱，也记录了我服务小微企业的初心。

做专业的信贷人

工欲善其事，必先利其器。我始终坚信，过硬的业务水平是成为一名优秀客户经理的基础，是稳控信贷风险的必备条件，也是服务客户的前提。“每日半小时”“周末小测试”都是我为了储备业务知识而定的学习铁律。

我是日照市分行小企业客户经理团队唯一的女客户经理，但从来不服输的我一向“冲锋在前”。刚到客户经理岗位，我没有客户资源，也没有人脉，一切都要从零开始。从小倔强的性格让我相信“女人能顶半边天”，我努力克服内心的紧张，和其他同事一样，进园区、跑企业、找客户，做贷前调查、贷后检查等细微工作。

功夫不负有心人，不到3年时间，我成功营销、授信10多户小企业客户，随后成为连续多年的营销模范标兵。而让我记忆犹新的是第一位客户——某家纺有限公司。我去拜访客户时，正

做真诚的服务者

生活中不缺少美，而是缺少发现美的眼睛。营销客户更是如此，要怀有“悠悠赤子之情，拳拳敬业之心”，要与客户以真诚换真情，以热情换信赖，以态度换忠实。对此，我感触颇深。

日照市一家热力有限公司一直是我行民生类贷款客户，该公司的取暖费也由我行代为结算。一次贷后检查中，我在分析客户提供的银行对账单时，发

现其账单中有一家企业缴纳取暖费达6.4万元，这一信息引起了我的关注。根据我的经验，民营企业很少缴纳取暖费，即使缴费也不会很高。好奇心指引我一路来到这家企业，该企业老板是一位个性十足的女企业家，我以贴息政策为出发点，重点围绕我对该企业的情况分析展开话题。当听到我一直关注企业发展，如今“送货上门”时，她激动地说自己感受到邮政支持实体经济的温暖，也被我的默默关注打动，当即决定将马上到期的续贷业务转到邮储银行，还让我们提供一个“一揽子”综合金融服务方案，惠及企业的全体员工。后来，每当我回想起这段经历，就觉得它一直激励我不断扎实前进。

自2010年起担任客户经理以来，我收获颇丰：小企业法人信贷结余14190万元，管户数达20户，资产质量优；日均存款1800万元，年存款派生率13%，累计成功营销小企业客户16户，授信金额达11370万元。

下一个10年，我将继续以优质的信贷服务，在邮储银行小微金融服务事业的道路上留下属于自己的足迹。