

协同赋能 逆转供需

——江苏南京市分公司向上游客户要效益

□本报通讯员 徐鸣洲

在新发展格局下,如何才能更好地推动企业高质量发展,开拓新市场、开发新客户?进入生产旺季以来,江苏省南京市邮政分公司通过转变视角、整合资源、复制经验,有计划、分阶段、有步骤地推进供应商客户开发项目,变需求方为供给方,在角色转变的同时实现业务协同开发。目前,在各部门的协同配合下,全市162家供应商营销覆盖率达100%,其中已达成合作意向的供应商客户139户,意向开发率为85.8%,已开展业务合作的供应商客户85户,形成寄递业务收入332.78万元。

在南京市分公司副总经理袁兵看来,创新是企业可持续发展的动力源泉,要善于以非传统、非惯性的思维方

法推动高质量发展。为此,南京市分公司立足市场,主动求变,将客户开发方向转向与邮政有着长期友好合作的供应商,积极探索“供”“需”双向营销、双向合作模式。该分公司客户营销中心对各职能部门、专业部门的供应商资源进行梳理整合,从企业规模、主营业务类别等维度进行综合考量,共筛选出符合业务开发条件的供应商客户162家。针对这些供应商客户,各部门做好客户认领工作,并根据客群需求匹配相应的产品(服务),提供场景化服务,开展精准化营销。其中,市场营销部通过总结项目运营及供应商合作经验,提出了“反向营销,双向合作”模式,即在由某一个部门牵头开展的项目中,通过横向开发,为其他专业和部门的参与提供渠道,实现对供应商客户的综合业务开发。

为了更好地实现专业资源整合,南京市分公司从各专业部门抽调业务精英组建了项目支撑团队,为供应商客户开发提供业务咨询、跟随走访、方案完善等支撑服务。在思维碰撞中,项目团队成员提出了“金融+寄递+销售+宣传”一揽子营销方案,取得了较好的营销效果。

明博专业水产合作社是南京市分公司合作客户中最大的螃蟹供应商,一直以来,南京市分公司采取“直播+电商+农产品”的产销模式,帮助该公司拓宽销路,使该公司的螃蟹销量逐年递增。在“反向营销,双向合作”模式的引导下,市场营销部整合销售、寄递、金融资源,为客户提供了一揽子综合服务方案,以螃蟹销售为基础,叠加寄递、金融等业务,去年全年实现螃蟹销售12000单,形成寄递业务收入

12万元,并成功开发客户对公及代发工资业务。

“我们会定期召开项目协调推进会,会议内容除通报项目进展外,更多的是经验分享及专业知识指导。大家虽来自不同部门,但经过多轮培训,每个人对其他专业领域的业务也有所掌握。”金融业务部王璟在成功开发瑞景诚供应链公司的寄递业务后分享道。作为邮政金融网点营销产品供应商,瑞景诚供应链公司与南京邮政一直保持着长期稳定的合作关系。近日,金融业务部在了解到该公司的仓配需求后,积极发挥协同作用。在寄递专业的配合下,南京邮政成功开发了该客户的仓配寄递业务。之后,“文忠、渠道专业乘胜追击,陆续开发了观影券、员工福利等业务。去年四季度,仅瑞景诚一家供应商的综合业务收入就高达37万元。

(上接第1版)

要坚持将底线思维、创新思维、法治思维贯穿经营管理始终,增强忧患意识,提升“在刀尖上跳舞”的能力,着力防范化解风险。

第二,建立高标准市场化体系,以体制机制有活力、促发展。市场机制归根结底就是竞争机制。建立高标准的市场化体系,就是要增强竞争意识、引入竞争机制、制定竞争举措,就是要坚持以“三个视角”找差距,以“三大规律”促发展。

从客户视角看,中邮证券要提升月活跃客户数,增强经纪业务核心竞争力,提高代销类收入;从竞争视角看,中邮证券要全面提升个人账户、营业收入、净利润市场占有率;从行业最优视角看,中邮证券要顺应金融科技业务模式变革潮流,加速金融科技与业务深度融合,推动财富管理和经纪业务更加便利化、智能化。

从行业规律看,“合规、诚信、稳健、发展”是证券业的规律。所谓“合规”,就是要强化风险意识,时刻秉承敬畏市场、敬畏法制、敬畏专业、敬畏风险的理念;所谓“诚信”,就是要“受人之托、忠人之事”,把客户委托给我们的资产,用负责任的态度经营好;所谓“稳健”,就是要提升专业服务能力,提高市场的敏锐度,稳健投资;所谓“发展”,就是要做强做优做大,实现高质量发展。中邮证券必须迅速明确战略定位,当前要采取的是“协同战略”和“跟随战略”,全面对标对表,持续提升高质量发展能力。

从市场规律看,证券业作为充分竞争的行业,遵循的是市场化激励机制,体现的是多劳多得,收入要与能力、业绩、贡献挂钩。中邮证券要认真落实有关要求,搭建科学合理的岗位体系,完善市场化用工制度,构建激励有力、约束有效的薪酬机制。从价值规律看,证券业的核心价值是投融资的中介、供需方的桥梁、经济运转的润滑剂、实体经济发展的助力器。“为实体经济服务是金融的天职,是金融的宗旨,也是防范金融风险的根本举措”。中邮证券要以服务实体经济为宗旨,明确差异化的市场定位,做好资本市场的“看门人”、直接融资的“服务商”、社会财富的“管理者”、资本市场的“稳定器”、市场创新的“领头羊”。

第三,以能力的全面提升,实现企业发展的质量变革、效率变革、动力变革。习近平总书记强调,“国有企业必须坚持质量第一、效益优先,推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革”。要立足新阶段、贯彻新理念、融入新格局,实现高质量发展,必须遵循人才强企、科技强企、专业强企。

一要遵循人才强企。“光有思路和部署,没有优秀的人来干,那也难以成事”。企业的竞争归根到底是人才的竞争,归根到底是领导干部的竞争,归根到底是高素质员工的竞争。事在人为,财在理人,物

在人管,信息靠人加工处理。“为政之要,莫先于用人”,证券业作为资本密集型、知识密集型和智力密集型行业,人才的重要性无论怎么强调都不为过。中邮证券要聚天下英才而用之,实行更加积极、更加开放、更加有效的人才培养和人才引进的“两条腿走路”政策,重点补齐金融科技、数据分析、产品研发、投行业务、风险管理等领域的人才短板,培养造就一批满足高质量发展所需的人才;要遵循行业规律,对投行、资管等实行“一个项目一张表、一个产品一张图”,完善专业人才培养和发展机制;要不拘一格降人才,以干事创业、协同共赢、开放包容、专业诚信的企业文化,大胆使用有担当、有本领、有干劲的员工,坚持德才兼备、以德为先,五湖四海、任人唯贤选用干部;要充分发挥领导班子的政治判断力、政治领悟力、政治执行力,党中央提倡的坚决响应、党中央决定的坚决照办、党中央禁止的坚决杜绝,打造一个富有战斗力、专业化、有担当的领导团队,率领广大干部员工共同将企业发展成党执政兴国的物质基础和经济基础,干好本职工作,做到对党忠诚。

二要遵循科技强企。当前,金融科技已深度融入证券业营销、服务、风控、管理等全流程、各环节,持续在经纪、投行、资管、自营等业务领域转型赋能,“数字证券”成为推动行业发展的新引擎、新利器。上市券商均已构建清晰、分工明确的科技部门架构,并通过引入战略投资者、成立合资技术公司等方式,实现“业”“技”深度融合,深挖数据潜在价值、精准客户画像、增强客户黏性,实现获客活客留客。中邮证券要围绕构建“数字证券”,做好科技规划,加强科技队伍建设;完善内部信息系统板块功能,通过流程自动化和数字化升级,降低公司运营成本,提升运营效率,保障信息安全,提高风险防控能力;强化科技赋能,以APP为载体,基于数据分析匹配精准化产品服务,深入挖掘和盘活公司数据,提升客户体验。

三要遵循专业强企。当前证券业的商业模式正在发生根本改变,专业能力竞争将成为未来券商制胜的法宝。证券从业人员必须了解和掌握IT、统计等复合专业知识,不能让知识限制想象力;必须具备为客户提供多途径、多方位理财咨询和策划,跨行业服务的专业能力;必须具备预见、预判、驾驭高风险金融市场的能力。中邮证券广大干部员工要把学习当成一种工作责任、一种生活态度、一种精神追求,发扬挤劲、钻劲、韧劲,及时跟进学习新知识、新技术、新业务,争做行家里手,使专业素养和工作能力跟上行业发展要求。

第四,抓住机遇、乘势而上,为中邮证券弯道超车添新助力。时来天地皆同力。当前,中国已成为全球第二大证券市

场。十九届五中全会和中央经济工作会议擘画了中国资本市场改革发展新局面,资本市场对外开放、提高直接融资比例、注册制改革等各项政策红利陆续释放,为证券业发展注入新动能、增添新活力,证券市场大有可为。

一是提升直接融资比例,为投行业务的高质量发展注入新动能。十九届五中全会提出,“全面实行股票发行注册制,建立常态化退市机制,提高直接融资比重”。证监会也提出了“十四五”时期提高直接融资比重的重点任务。提高直接融资比例的政策机遇,为券商投行业务发展带来长期利好。中邮证券要因势而动、顺势而为,强弱项、补短板,扩大投行业务规模,拉动收入快速增长。

二是注册制改革的全面实施,为券商提振经纪业务和投行业务增添新动力。注册制改革是资本市场改革的“牛鼻子”工程,也是提高直接融资比例的核心举措。注册制改革打破了企业上市盈利性的刚性要求,拓宽了直接融资入口,支持更多优质企业在资本市场融资发展,全面激发了市场活力。中邮证券要全面对标对表同业,尽快扭转经纪业务收入增速低于行业均值的被动局面;要尽快提升投资银行的价值发现、定价承销、风险控制等专业能力,将投行业务作为新的增长点。

三是基金投顾试点开启券商买方投顾,财富管理转型将提速。证监会提出,着力加强资本市场投资端建设,增强财富管理功能,促进居民储蓄向投资转化,助力扩大内需,意味着居民储蓄“入市”渠道有望更宽、更广、更畅通。基金投顾试点标志着券商买方投顾的开始,进一步畅通财富管理转型路径,助力业务附加值提升,2021年金融产品代销、投顾服务收入占比有望持续提升。中邮证券要充分发挥协同优势,加快财富管理转型步伐,邮银证携手打造邮政独具特色的财富管理业务模式,全方位提升综合金融服务能力。

四是受益于资本市场向好,投资能力较强的券商将获得更高相对收益。随着市场结构优化、市场化理念深入,预计2021年投资能力较强的券商将获得更高相对收益。目前中邮证券权益类投资占比低于头部券商,投资收益率低于中小券商中均值,必须抓住资本市场向好机遇,加快实现自营业务契合行业规律的高质量发展。

五是券商主动管理资产规模持续提升,资管收入仍将保持稳定增长。根据监管规定,资管新规过渡期延长至2021年底,预计2021年资产管理规模与主动管理资产将延续2020年发展趋势,资管规模将下降,而主动管理规模占比持续提升,资管收入仍将保持增长。中邮证券要顺应行业趋势,强化投研和交易能力建设,创新研发集合资管计划,做强做优做

又将红色故事赓续出新的脚本。

耄耋白发和垂髫少儿在文物前轻声交流着;几位外国友人看到激动处不约而同鼓掌起来;一群少先队员跃跃而来,红色火种生生不息……在上海星罗棋布的“初心教室”里,前来瞻仰的人们带着这样的问题:中国共产党为什么能?马克思主义为什么行?一份份史料、一件件文物,也是一把把钥匙,开启了去解读、去探寻、去追问历史逻辑和精神密码的大门。

百年前,这个国家的主义很多,但那群青年只相信马克思主义。中共一大代表的平均年龄28岁,今天的中国“90后”

大高价值集合资管计划产品规模,实现资管收入持续稳定增长。

第五,要坚持协同战略,发挥资源优势,快速突破发展规模。协同是中国邮政最重要的战略、最核心的优势。中国邮政任何一项业务单打独斗,都不能成为行业领导者,只有协同才能形成独特的差异化竞争优势。证券公司的估值在很大程度上来自客户规模。目前,中国邮政作为多业态的综合性企业集团,各板块客户资源丰富,客户协同开发潜力巨大。中邮证券一定要勇于探索、大胆尝试,从渠道协同、业务协同、资源协同、生态协同、机构协同等维度,深挖海量客户资源,提升对客户的服务能力,实现集团利益最大化。中邮证券要在新一届领导班子的带领下,秉协同发展之“轴”,拥抱光明的前景和未来。

第六,加强党的全面领导,营造风清气正的政治生态。习近平总书记告诫我们,“办好中国的事情,关键在党,关键在人”。办好中邮证券的事情,关键也在党,关键也在人。要坚持正确的选人用人导向,营造风清气正的政治生态。“用一贤人则群贤毕至,见贤思齐就蔚然成风。选什么人就是风向标,就有什么样的干部作风,乃至有什么样的党风”。中邮证券选人用人一定要以习近平总书记提出的国企领导人员“对党忠诚、勇于创新、治企有方、兴企有为、清正廉洁”的“20字”要求为根本遵循,坚持德才兼备、以德为先,坚持五湖四海、任人唯贤,坚持谨慎慎择、宁缺毋滥。如果中邮证券的党员领导干部都能够充分发挥党的先进性、纯洁性、高度的组织性和严谨的纪律性,真正发挥模范带头作用,真正发挥榜样作用,真正发挥“火车头”作用,中邮证券就能有效激发员工的生机活力,建立起企业独特的竞争优势,取得良好业绩。

“蓬生麻中,不扶而直;白沙涅,与之俱黑”。政治生态直接影响着干部员工的价值取向和日常行为。政治生态就如同自然气候一样,气候宜人,则人人神清气爽、感到舒适。一个风清气正的政治生态,可以给每位员工提供一个公平公正、共同成长的平台。人力资源管理的真谛是以共同的世界观、价值观的认知为行为准则,选择合适的人到合适的岗位上,充分发挥其主观能动性,最大限度地释放其潜能,为组织成就卓越的同时,实现其个人价值。各级领导干部要对政治纪律和政治规矩始终怀有敬畏之心,时刻从严要求自己,构建清清爽爽的同志关系、规规矩矩的上下级关系,以无私成其私。同时,要严把人口关,把公司转型发展急需的专业化人才引进作为首要条件,不断优化人才队伍结构,提升中邮证券在证券行业的市场竞争力,以风清气正的政治生态聚合改革发展强大动力。

□仲驿

宁夏区分公司巡桌制止餐饮浪费

本报讯 日前,宁夏回族自治区邮政分公司在员工就餐时,以巡桌的方式查找餐饮浪费原因,积极践行“光盘行动”。

该分公司通过巡桌的方式,检查员工就餐情况,监督执行“光盘行动”;对餐盘中偶有的剩菜剩饭进行打包封存,查找原因,同时改进饭菜质量,制止餐饮浪费。同时,该分公司加大宣传力度,在食堂的电视机上滚动播放节约粮食宣传语、悬挂“勤俭节约、勤拿少取、光盘行动”条幅、在餐桌上摆放“节约粮食”倡议书标牌,引导员工自觉践行“光盘行动”。 □赵薇康

保定市分公司升级疫情防控措施

本报讯 针对新冠肺炎疫情反弹的严峻形势,河北省保定市邮政分公司近日升级疫情防控措施,多管齐下,全力防控,助力打赢疫情防控歼灭战。

保定市分公司全面落实疫情防控措施,按照“坚决不发生、确保不扩散”的目标,做好生产场地和邮件的消杀工作;配合当地政府防控要求,选派驻村工作队与驻村干部一起到各村下沉开展疫情防控工作。该分公司在全员完成核酸检测的基础上,设置了多个员工体温监测点,日均测温4400余人次;所有人员亮明“核酸检测凭证+健康码+行程码”方可进入企业;职工食堂落实分流就餐;完善新冠肺炎疫情突发应急预案,做好应急准备,确保第一时间响应、快速高效处置。此外,该分公司深入开展宣传教育,充分利用微信群、公众号、OA、晨例会等渠道,宣传疫情防控的相关政策措施,做到人人皆知,增强了干部员工的自我防护意识。同时,全力摸排外出返乡人员、外来人口、接触者和密切接触者的基本情况,建立台账,实施动态管理,确保万无一失。 □周雯晴

沁县分公司寄递沁州黄小米

本报讯 日前,山西省长治市沁县邮政分公司得知沁州黄集团有限公司将开展黄小米直播销售的消息后,立即组织营销人员走访该公司项目负责人,成功达成寄递合作。

为保质保量完成寄递工作,长治市邮政分公司专门为黄小米寄递提供场地,并抽调机关人员组成帮扶小队,帮助沁县分公司的工作人员一起包装、收寄黄小米。仅两天时间,共收寄黄小米邮件1.7万件,实现寄递业务收入6.8万元。 □王丽莎



济宁中心局全力应对旺季生产

春节旺季生产即将来临,近日,山东省济宁邮区中心局早安排、详部署、细落实,积极备战旺季生产。该中心局提前对所有车辆设备和电力网络进行预检预修,对垛口及生产线进行改造。设备维护人员24小时全程跟班作业,发现问题及时解决。图为设备维护人员正在预检维护传送皮带。

□刘雪芹 秦伟伟 摄影报道

持续深化改革 建设活力邮政

(上接第1版)

全力以赴抓改革要敢于动真碰硬,狠抓落实落地。改革重在落实,也难在落实。改革推进到今天,比认识更重要的是决心,比方法更关键的是担当。因此,在改革上要聚焦、聚神、聚力,一个举措一个举措盯住抓落实,一件事情一件事情盯住抓落地,确保各项改革任务按期完成。

要完善治理体系,提升治理能力。加快完善现代企业制度,把党的领导融入公司治理各环节,加强董事会建设,加快建立各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的公司治理机制,提升治理体系运行效率和科学决策水平。总部机关要推动由行政职能管理向生产运营服务支撑转变,各级经营单位要强化对基层的营销服务支撑。要稳妥推进混合所有制改革。完成中邮保险引战和中邮科技股改,积极探索战略投资货代公司、清关公司、电商平台物流公司,加快战略联盟建设,提升寄递业务在促进双循环方面的能力。要建立健全市场化经营机制。加快推进劳动、人事、分配三项制度改革,破除利益固化的藩篱,实施领导干部任期制和契约化管理,推广内部承包制、探索社会加盟制,加快推进岗位职级、薪酬分配、绩效考核体系建设,激发员工创新创造活力。要强化预算管理和财务刚性约束机制。推行基于零基预算的全面预算管理,加快制定对控股子公司、省级邮政分公司、寄递事业部的刚性评价指标,对标行业强化评价考核,提高发展效益。要积极推进分业经营分类核算。按照“四个有利于”原则,坚持“十个必须”,推进普服与竞争性业务分业经营,做到业务清晰、人员清晰、资产清晰、成本清晰、核算清晰。要优化考核评价体系,推动考核向利润导向、市场对标和普服达标倾斜。

惟改革者进。改革越是深入,就越要有“越是艰险越向前”的执着坚定,在深化改革中逢山开路、遇水搭桥,敢于涉险滩、破坚冰,敢啃硬骨头、敢闯地雷阵。我们要拿出这种闯的精神、创的劲头、干的作风,深入贯彻落实十九届五中全会精神和中央经济工作会议精神,全力推进集团公司改革三年行动实施方案落地见效,努力打造组织灵活高效、员工干事创业、企业生机勃勃的活力邮政,给人民群众带来更多的获得感、更美好的生活。

星星之火可以燎原

(上接第1版)

为何选择上海?许多研究者给出了答案。海陆通衢的地理方位,开埠后产业工人不断壮大的阶级基础,东西方文化交汇的思想土壤,还有经济、社会、人口结构等多重因素叠加。上海,因势而兴,群星璀璨。

多年后,毛泽东同志在延安窑洞里向美国记者埃德加·斯诺回忆起青年时代在上海渔阳里的谈话。他说,到了一九二〇年夏天,在理论上,而且在某种

程度的行动上,我已成为一个马克思主义者了……

上海的红色故事,也是大浪淘沙、群英荟萃的图谱。勇敢无畏、向死而生的他们,胸怀一团火,前路再多荆棘、再是艰险,也矢志改变中国的面貌。

中国的苦难史、抗争史、改革史、开放史,浓缩在这座城的街道、里弄、江畔、船舶……百川入海,星火燎原。一代人的觉醒,唤醒了一个民族;一代代人的传承,