

重庆铜梁区分公司

传承书信文化 拓展校园市场

“我已经很久没有和孩子这样交心了。感谢邮政让我有机会走进孩子的内心。今后,我也会更加关注孩子的成长。”日前,一位参加了重庆市铜梁区邮政分公司举办的“给爸妈的一封信”书信活动的家长感叹道。

为积极推动书信活动取得成效,铜梁区分公司兵分两路抓落实。一方面,由副总经理带队,文传部、市场部配合,不断加强加强与区关工委、教委、妇联、文明办的对接联系,结合往年书信活动成效,以“感恩父母、健康成长,情系幸福、共

建和谐”为主题,普及书信知识、弘扬传承书信文化,引导青少年抒发和表达对父母的真情实感。另一方面,按照活动推进计划,由文传部负责联系广告公司设计活动专用信封,根据区妇女联合会成员单位意见及时修改,确保信封质量和实用性;辖区有中小学校的网点充分发挥本地揽投人员的人脉优势,以日常报刊、邮件投递为切入点,由网点负责人带领投递员主动上门拜访,宣传书信活动意义,动员学校积极参与。

铜梁区分公司积极促成由区关工委、妇联、教委、文明办联合召开了第十七届“给爸妈的一封信”书信活动协调会,提出“将弘扬传统书信文化与大铜梁广告公司设计活动专用信封相结合,融入玄天秀水、西郊绿道、铜梁龙舞等特色文旅元素,以感恩为主题,以创建中华习字文化名城为契机,推动书信文化开展”的创作理念,得到与会部门高度认可。因恰逢母亲节,为营造浓厚的活动氛围,该分公司将活动时间定在母亲节前夕,并在母亲节前将辖区内信件全部投递到位。

该分公司重点抓好对区妇女联合会成员单位的走访对接,协调成员单位联合下发《关于在全区中小學生中开展铜梁区第十七届“给爸妈的一封信”书信活动的通知》,督促各学校将活动作为一项重要工作来抓,安排专人扎实做好活动的组织和实施工作。各网点重点抓好辖区

学校关键人的走访对接,抓住关键人、找准突破口,加强对书信活动的宣传,收集参与学生人数信息,并按规定时间将专用信封及时送达学校。同时,做好书信寄递服务工作,及时收集需要邮寄的信件信息,上门揽收,确保信件在母亲节前投递到位。

□李玲

建功“十四五” 奋进新征程

(本栏目由集团工会主办)



共配中心助力“快递进村”

6月30日,由河南省周口市邮政分公司建设的鹿邑县生铁家镇、西华县红花镇、太康县大许寨乡、项城市孙店镇、沈丘县刘店镇和淮阳区刘振屯乡6个乡镇寄递物流共配中心正式启用,助力“快递进村”。图为生铁家镇寄递物流共配中心工作人员与客户交接邮件。 □张亭 李平 摄影报道

(上接第1版)

“非常感谢邮政,一直以来热情地帮助我们。”卢伟说。除了邮储银行提供贷款,邮政还为该合作社提供农业生产资料。尤其今年受疫情影响,在春耕备耕的关键时期,邮政为合作社提供农资化肥20吨,解决了燃眉之急。“邮政是国企,和你们合作,我们百分之百放心!”为了感谢邮政的支持,卢伟在合作社内设立了“千里辽河”产品仓配中心。

目前,在各方大力推动下,“梨树模式”率先在东北黑土区实现了秸秆全覆盖技术“国产化”、免耕播种机具“中国化”、耕作技术推广“系统化”。未来农业发展模式将会从机械化进一步过渡到智能化,将会是“智慧农业”“指尖农业”,在耕、种、管、收四大环节,新农民甚至可以动动手指就完成生产活动。卢伟和乡亲们信心满满。

刘爱力指出,随着信息技术的发展,我们已从人力时代、畜力时代走进了动力时代、算力时代,生产经营的自动化、智能化、信息化水平不断提高。从梨树的调研情况看,农业发展模式正逐步从机械化向智能化过渡。这也再次启示我们,“数字经济已呼啸而来,不随其兴旺,必随其灭亡”。必须深刻认识到,数据已经成为生产力要素中的第一要素,中国邮政拥有巨大的客户流量和丰富的场景生态,关键是在合法合规、确保的前提下实现数据的底层打通,对数据进行整合分析,对客户形成精准画像。农民专业合作社是邮政服务融入农业产业链的重要根基,是构建邮政农村协同生态的重要抓手。对农民专业合作社,要健全基础数据,强化数据系统建设,建立龙头企业客户画像,逐步健全板块协同服务龙头企业的评估机制。

卢:嵌入种植养殖产业链 为农户提供综合服务

驶过田间小路,刘爱力一行来到了前房村肉牛养殖户刘晓东家中,哞哞的牛叫声不时传来。

按照省里的部署,当前,梨树县大力实施“秸秆变肉”暨千万头肉牛工程,以“小规模大群体”发展模式为突破口,全力推进规模化肉牛养殖项目,努力打造全省“牛县”,实现“人均一头牛”的目标。

邮储银行梨树县支行行长赵宏介绍说,为助推“秸秆变肉”工程落地见效,梨树邮

银充分发挥协同效能,梨树县支行联系政府平台,依托科技赋能,深入推广“邮牛易贷”“八大模式”,实现整村授信、线上秒批,服务前房村养殖户市场占有率居同行业第1位。

在肉牛产业开发上,梨树邮政本着“做透乡镇、做精客群、做优客户”的原则,积极与梨树县农业农村局进行对接,累计走访肉牛户14672户,累计开立肉牛账户10325户,粘连资产4.2亿元,客户渗透率达70.37%,并按照村屯在CRM系统内创建客群,细分三类客群,为养殖户提供便捷的邮政服务。刘爱力对梨树邮银协同积极开展工作给予充分肯定。

临别前,刘晓东紧紧握着刘爱力的手说:“多亏了邮政的扶持,我们的养殖规模才能不断扩大,这生意做得红火,日子也过得越来越好了。有邮政的支持,我们心里就更有底了。”

调研途中,刘爱力详细了解梨树邮政服务大田种植、棚膜果蔬、畜牧养殖“三大产业”的做法。针对畜牧养殖产业,梨树邮政对接合作社、对接养殖户、对接收购商;针对大田种植产业,对接种植户、对接收购粮点、对接收购商;针对棚膜果蔬产业,对接合作社、对接棚膜户、对接蔬菜交易点,运用三大业务协同(邮银、电商、寄递协同)、金融渠道工具(CRM、移动展业、二维码收单)、客户维护体系,深耕农村市场,提供综合邮政服务。

目前,梨树邮银共建信用村12个,邮政引流、邮储银行发放棚膜“融资E”贷款78户、4638.6万元,确保金融在邮政;建设蔬菜基地5处,通过邮乐网、“惠邮到家”平台销售瓜菜1.2万箱,确保销售在邮政;建设蔬菜交易点25处,走访棚膜户8632户、1.5万个蔬菜棚,移动展业开卡585张,办理收单码936个,菜籽农资商户办理收款码78个,兑换客户存款积分5830分,确保结算在邮政;为20家瓜菜合作社提供寄递服务,出口邮件5.3万件,确保寄递在邮政。

刘爱力对梨树邮银协同积极开拓农村市场,助力肉牛养殖产业和棚膜果蔬产业发展表示充分肯定,要求继续深耕农村市场,嵌入种植养殖产业链,为参与者提供金融服务,不断扩大邮政客群,提升AUM规模。他指出,针对家庭农场主、农民专业合作社社员、新型职业农民、特色种植养殖大户、农村个体商户等重点客户,要建立以集团会员为基础的板块间信息

共享、业务协同的客户营销管理机制。要重点从邮银协同金融服务上规模入手,依托邮储银行信贷经理与邮政代理网点的片区服务机制,落实邮政代理网点客户引荐工作,弥补代理金融产品短板。以“融资E”特色产业贷为抓手,推进区域优势特色产业集群批量开发。以“系统性谋划、片区化管理、协同化推进”的思维来构建落地机制,明确重点开发客户和对应产品政策,确保业务发展取得实效。

企:从“不待见”到“离不开”

沿着乡路前行,隐隐约约的机器轰鸣声,从路旁的金凯乐米业有限公司厂房里传来。

金凯乐米业是与邮政合作的加工企业之一。在服务乡村振兴工作中,梨树县邮政分公司以“千里辽河”品牌为依托,打造“种植生产+加工+销售+寄递”一体化服务模式,即提供农资、农技服务,通过委托企业加工,利用邮政与社会渠道销售,通过邮政寄递直达消费者,实现全产业链的闭环服务。

2018年,四平邮银与金凯乐米业开展合作。起初,邮政与金凯乐公司的对接工作并不顺利,因为他们对邮政不太了解,质疑邮政是否能为他们提供优质的服务。“经过不断走访沟通,邮银协同帮助他们解决融资难、销售难、物流难问题。现在,他们对邮政的态度已经从当初的‘不待见’转变为‘离不开’。”石俊生说。

通过“电商+寄递”“产业+金融”,4年来,邮银累计为金凯乐公司发放贷款2800万元,开立对公账户,年交易流水达3700万元,并提供代发服务。委托金凯乐公司代加工邮政“千里辽河”大米1.05万吨,累计销售额达5790万元。同时,金凯乐公司与合作社签订种植和收购协议,以略高于市场价的价格收购水稻原粮,增加了农户收益,保证原粮的产量和品质。此外,梨树邮政为合作社的675户农户开立个人金融账户,AUM达1755万元,向邮储银行推荐高质量白名单客户62户,“融资E”贷款余额净增76万元,为12户提供农资农技服务,销售化肥101吨,全力打造“农民获利、市民获益、邮政获客、政府获赞”的邮政惠农服务模式,切实履行了央企的经济责任、政治责任和社会责任。

刘爱力对四平邮政“千里辽河”品牌运营、推进龙头企业与合作社协同服务给予肯

定,要求推进“生产、加工、销售”产业链协同服务模式,全面落实体系化推进农村市场发展要求,系统性组织农村市场发展工作。他指出,要发挥“龙头企业+合作社+家庭农场+农户”的联农带农作用,以品牌打造为中心建成生产、加工、销售的全产业链服务体系,整合生产加工型龙头企业,增强邮政产业链服务能力。建立邮政服务与农业产业链的深度融合机制,有效促进邮政农村电商、寄递物流、邮政金融业务的协同发展。在产业链金融打造方面,要认识到,粮食加工企业需要粮食,粮食要从农民合作社或家庭农场来,农民合作社或家庭农场又有众多加盟者以及农资、种子提供商。邮银把粮食加工企业的生产销售做下来,把它的金融生态做下来,要顺着粮食加工企业,找到粮食生产企业农民合作社;顺着农民合作社,找到农民合作社的供应商农户,从而形成一个完整的产业金融链条,促进邮政农村电商、寄递以及金融服务融入农业产业链运行。

店:“跟着邮政干,走上致富路”

“我对邮政的印象一直停留在送信件、发行邮票上,对邮政还可以提供什么样的服务并不了解。起初,邮政工作人员和我聊,告诉我,邮政是国企,有百年历史,和他们一起干事创业是大树下好乘凉,能够带着我们走上致富路。”丽华邮乐店店主王征说。

丽华邮乐店位于梨树县喇嘛甸镇,是蔬菜棚膜核心区,镇上共有2家综合商超,竞争非常激烈。

2016年,王征通过与邮政合作进行异业联盟,加入邮政邮乐购,安装“邮掌柜”系统,叠加了水电费代收、电话费代缴、Q币充值、邮政金融积分兑换、批销进货等业务,通过邮政业务赋能,金融积分兑换每月兑换1.5万份以上,办理邮政便民业务每天15笔左右,商超客流量明显增加,日销售额由3000元提升到5000元。同时,依托“邮掌柜”批销系统,在平台上进行“千里辽河”系统产品、邮政集团大单品的订货,丰富了商超产品品类,进一步实现了客户引流。

在农村商户拓展中,吉林邮政明确邮乐购店选址标准,在各乡镇及村屯按照商超规模、地理位置、店主年龄及合作积极性等,选择符合标准的商超进行合作,建立社会站点。同时,强化邮乐购店管理,明确

重点产品、业务,切实发挥引流聚客作用。

几年来,梨树县分公司紧紧围绕网点转型安排,建立“县分公司渠道经理+县分公司专职渠道管理员+支局维护人员”三级维护体系,打造“支局+站点”的“1+N”运行模式,建设邮乐购234处,覆盖77%的行政村,不断提升服务农村市场的能力,更好开拓农村根据地。

刘爱力指出,农村商户是县域商业体系的重要节点,是农村消费领域的重要流量入口。集团公司已经明确了站点业务叠加、消费品大单品和进销存管理等重点工作。接下来,我们要用好邮银协同的重点产品,挖掘客户价值,提升客户黏度,实现商户进销存、流水等数据的产品化应用。重点要推进邮乐购站点进销存数据的产品化经营,充分挖掘站点大数据价值,提升金融协同发展成效;加大邮政储蓄收单商户的增值服务力度,围绕收单交易和客户资产等数据创新金融信贷产品,提升收单商户黏度。

调研期间,刘爱力一行认真思考邮政高质量发展的具体举措,细致谋划中国邮政的主责主业——寄递业务如何立足新发展阶段,贯彻新发展理念,深化推进各项改革措施,为畅通经济循环提供有力支撑,为服务新发展格局贡献重要力量。

在长春邮区中心,刘爱力一行听取了邮区中心规范化改革工作汇报。在吉林省邮政指挥调度中心,刘爱力对其在全省网运中发挥的积极作用给予充分肯定,并详细了解“两集中”改革进展情况及全省邮路规划设计、生产场地设备、生产能力情况。

刘爱力高度评价长春邮区中心机构改革、降本增效、质量提升、“6S”管理、外包管理等工作。他指出,邮区中心要更新设备、减少断点,降低盘驳次数,提升处理效率;在科技赋能上想办法、动脑筋,解决异型件手工处理的问题;继续深入推进邮区中心规范化改革,在以往成效的基础上,做实做细做优;加快新场地筹建工作,加快研究工艺方案,实现场地效能最大化,充分满足未来生产需要。

刘爱力强调,指挥调度中心要积极探索“内部承包”措施,形成有效激励机制,采用“油料承包+时限管控”模式,实现自有车辆和运输;在省际运输上,要加强对委办运输邮路的灵活调度,既提高时限水平又降本增效。要充分发挥自有车辆运输优势,保证自有车

辆吨公里数达到一定标准。要深入分析民营快递运输方式和运营模式,认真学习借鉴,推动实现跨越式发展。要以提升运行质量效能为核心,整合管控体系,理顺管理机制,推进“两集中”改革。要充分利用科技赋能力量,增加投入,提升各市(州)处理能力和效率。

调研期间,刘爱力听取了吉林省分公司、吉林省分行重点工作汇报。刘爱力表示,吉林省分公司明确自身定位是“集团战略的坚定践行者,是集团战术的坚定执行者”,坚持“五化工作法”系统化推进各项改革发展工作;吉林省分行兼顾发展力度、速度和温度,实现时间过半、任务过半,个人贷款等数据同比增速,涉农贷款等数据同比增速在当地同业位列第一,值得充分肯定。吉林邮政同志们的“精气神”令人振奋,吉林邮政各项改革工作“精细实”令人高兴,吉林邮政“两个坚定”贯彻集团战略令人满意,吉林邮政所彰显出的社会价值令人自豪。刘爱力代表集团公司党组,对吉林邮政干部职工辛勤工作、奋力拼搏表示感谢和慰问。

关于吉林邮政下一步工作,刘爱力提出四方面要求。

一是要做服务乡村振兴的排头兵、先行者。吉林邮银在服务乡村振兴方面具有天然的区位优势。目前,已经蹚出了一条路、形成一些经验做法,要总结最佳实践、逐步形成模板,让其他省份邮政服务乡村振兴可资借鉴、有的放矢。要积极参与“双千工程”(千户家庭农场、千户合作社对接服务),持续深化政企合作,聚焦“五大市场”,紧密连接供需两端。要加大三级物流体系建设力度,结合县域商业体系建设,开展县(市)的县乡中心生产扩能和村级站点的服务升级建设,新建省级物流枢纽中心,为“双千工程”提供高质量仓配一体化服务。要深度融入地方经济,形成“服务在邮政、交易在邮政、满意在邮政”的社、企、政、农四方共赢局面。

二是要做邮银协同发展的排头兵、先行者。吉林邮银要加大协同力度,充分发挥在农村的渠道优势、客户优势、人脉优势,以生态金融和产业金融

思维协同开发结算、代收付、收单等市场;要协同推进信用村建设,持续推进对农户的精准画像、主动授信、线上放款,拓展“三农”金融的广度和深度。要围绕地方优势特色产业,通过信贷引领,实现邮银双方高效批量获客,有效促进电商、寄

递、对公开户、个人金融等业务的联动发展。要协同推进“双千工程”落地,做深做实惠农合作,以“融资E”商户结算贷和信用村建设为抓手,合力打造“商户白名单+线上贷款”合作模式,提升协同获客、整村推进质效。

三是要勇当行业“国家队”。寄递业务要通过打造综合物流,以更多边际收入覆盖固定成本;通过精细化管理,以集约化管理构建成本优势、价格优势;通过产品分类、服务分层,以综合化服务提升客户黏性;通过数字赋能,以科技提升运营效率和效益。邮储银行要围绕农业农村生态,着力构建生态金融;打造全产业链经营模式,着力构建产业金融;全力推动数字化转型,着力构建科技金融;发挥集团多业态多板块的范围经济禀赋,着力构建协同金融;切实加强全面风险管理,将风险管控贯穿于生态金融、产业金融、科技金融和协同金融的全过程,牢牢守住风险底线。代理金融要加快推进从“做储蓄”向“大财富管理”和“生态金融”转型,在当下为存款而存款的客户越来越少的行业转型趋势下,存款已成为财富管理资金的留存和支付结算资金的沉淀,代理金融必须加速推进从少数人的财富管理向大众财富管理转型,必须做好小额代发、收粮款和特色农业款、批零联动资金、商户收单资金的营销,要秉承邮政金融“人嫌细微、我宁繁琐、不争大利、但求稳妥”的经营理念,以奋斗者的姿态积跬步、至千里。

四是要驰而不息强化优良作风建设。干事创业、担当作为是共产党人的政治本色,是共产党人理想信念、宗旨意识的直接体现。要牢记习近平总书记对吉林提出的要求和嘱托,坚决贯彻总书记关于“三农”工作的重要论述,继续发扬“精细实”的精神,结合自身实际坚决贯彻落实到位。要持之以恒弘扬“精细实”工作作风,树牢“有位必须有为”的责任意识,修炼“有不为必有位”的境界格局,强化激励约束效应,激活干事动能,以“时时放心不下”的责任感,坚决做到“在其位谋其政,任其职尽其责”,用实践实干实效说话。

在吉林期间,刘爱力一行还来到一汽集团红旗造型设计中心,详细了解一汽集团红旗品牌科技研发成果,要求全系统强化创新意识,加快创新驱动、培养超前思维,为企业发展增添活力,在服务新发展格局、推动高质量发展中书写出精彩的邮政篇章。