

安徽邮政全面构建绿色发展格局

本报讯（记者 方怀银）今年以来，安徽省邮政分公司以体系化建设为抓手，深化绿色包装治理，完善绿色运输体系，创新绿色金融发展，全面推进绿色邮政建设行动暨生态环境保护工作，全面构建绿色发展格局。

安徽邮政充分认识生态环保工作的重要性、紧迫性和复杂性，扎实做好绿色邮政建设工作

的部署与推进，不断完善体系化建设，持续加强统筹部署，细化工作措施，推进协同共治，逐级压实责任稳步推进，确保工作实效。

安徽邮政持续开展包装物选用源头治理，100%采购使用符合环保标准的包装材料，禁止使用重金属和特定物质超标包装，做好自有及客户自备包装物的轮检与抽检；继续推广一联电

子面单，主要电商平台的特快专递产品和快递包裹产品一联电子面单使用率分别达90%和92%；加大低克重高强度快递包装纸箱、免胶带箱和可循环包装投放使用力度，到今年底，实现使用可循环包装邮件数量达500万件，全省可循环中转袋使用比例达95%。

安徽邮政加快推动绿色运输转型，推广使用新能源和清洁

能源车辆。城市建成区新增和更新轻型邮政生产车辆中，新能源车或达到国六排放标准清洁能源车辆的比例超过集团公司考核要求；优化运输组织模式，推广干线邮路的甩挂运输模式，提高干线往返邮路的甩挂运输比例；完善信息系统，综合邮件流量流向等因素优化干支线路车路线和班次，运用地址归集、数据可视化等技术，大力推

广智能运力匹配系统，提高车辆调度的科学性，提高运能使用率，实现量能匹配。

安徽邮政协同邮储银行安徽省分行创新推进绿色产品和业务创新，推广绿色信贷、绿色债券、碳金融等绿色金融和气候友好型产品和服务；丰富电子化金融服务场景，深化线上线下一体化融合发展，推广低碳环保服务方式。

“李”的困难 “邮”我帮忙

■一线风采

□本报记者 周唯 通讯员 周为

“这李子味道不错，还有没有？我再加两份。”“有的，我们特意多备了一些货。”7月25日，在湖北省武汉市的一家“邮乐优鲜”团购自提点，来自松滋市邮政分公司的团队正在为团购巫山脆李的客户发货。

就在一周前，松滋市大桥社区党委书记邓小春向松滋市分公司发出求助。原来，受连续高温和降雨的交替冲击，大桥社区三峡移民种植的400余亩巫山脆李滞销严重，大家心急如焚。

为帮助解决大桥社区巫山脆李的销售难题，松滋市分公司立即启动“乡村振兴 邮情有‘李’”助农销售活动。当各种信息汇集到松滋市分公司副总经理何奎手里后，他才发现这一次的问题有些棘手：一是果农为松散种植，没有经营主体，供货资质、结算都是问题；二是这批李子已基本成熟，不易保存，更无法承受长途运输。怎么办？特事特办！负

责此事的专班人员立即积极对接湖北省邮政分公司渠道平台部上线产品，通过“邮乐优鲜”定制社区团购；同时，联系荆州市邮政分公司所属县（区、市）分公司，争取客户工会的支持。在省分公司渠道平台部的协调下，开启巫山脆李线上绿色通道，并找到一家热心店铺代为运营以解决结算问题。专班这边也没闲着，与城区金松支局一起上门对接果农，收购滞销李子，并提供社区团购、物流运输、资金结算等服务。

7月21日，巫山脆李团购正式上线。松滋市分公司在各大提货点设立试吃区，专班人员化身地推员，为客户提供提货、现场下单、送货上门服务，忙得不亦乐乎。看着一箱箱用泡沫箱封装好的巫山脆李上了邮车，连夜踏上前往武汉和荆州各县（区、市）的旅程，果农们也舒展了愁容。

捷报迅速传来：在省、市、县三级邮政企业的共同努力下，松滋市分公司通过“线上+线下”渠道助大桥社区销售巫山脆李15000余公斤。



选邮政，没错！

根据铁路部门的规定，从7月20日起，儿童（含免费乘车儿童）乘车时必须携带有效身份证件才能进站乘车。7月下旬以来，江苏省淮安市邮政分公司积极与地方政务服务窗口对接，安排揽投员驻点协助做好儿童身份证办理流程提醒和现场引导，通过线上和在办证现场宣传

邮寄身份证快捷、准确、省时、省钱的特点，并承诺邮寄本地当日递。一些常年在外地务工的父母在为孩子办理身份证时都表示选择邮政寄递，以节约往返的费用和时间。7月，淮安市分公司身份证寄递量环比增长近30%。

□刘春平 摄影报道

（上接第1版）

突出全面覆盖，黑龙江省分行将省内资源禀赋各不相同的二级分行、一级支行和城区支行放在统一的平台上对标评价。按照支行的应达能力和实达能力排位，评价支行的实际创效能力是否达到应有位次；明确各层级的发展定位和奋斗目标，引导各分支机构提升发展业务的积极性。

聚焦市场导向，黑龙江省分行科学测算市场规模和目标市场占有率，打破重计划、轻市场的惯性思维，建立重点业务发展能力对标评价体系，优化原有的仅以量收指标完成情况评价业务发展的模式，制定了重点业务高质量发展综合评价办法和重点项目管理工作实施方案；增加重点业务、重点项目等多个维度的考核评价，以重点项目为核心，对项目推进和创效情况进行评价指导，多维度、全方位评价业务发展，引导各分支机构找准市场定位、直面市场竞争。

黑龙江省分行从严从实推动考核评价结果的应用，将其纳入分支行领导干部任期制和契约化改革，真正实现“能者上、庸者下”，不断强化分支行领导干部的责任意识，引导其不怕矛盾复杂、不怕任务艰巨、不怕责任重大，把好事做实，把实事办成，耕好自己的“责任田”。

“考什么”决定了“干什么”，“怎么考”左右着“怎么

干”。综合考评体系这根“指挥棒”，充分调动了干部队伍干事创业、攻坚克难的积极性和主动性，激发了大家担当作为、奋勇争先的动力与活力。

“胶鞋”走出发展路

“多年来，黑龙江省分行‘三农’贷款结余的走势都是高开低走。”黑龙江省分行三农金融事业部总经理姜濯说道。

这与以种植户为主的客户结构有关。春耕备耕阶段，贷款需求旺盛，放贷量猛增；秋收后农户归还贷款，贷款余额急速下降。年复一年，成为固化的周期规律。

要想打破这种周期规律，就需要摆脱“路径依赖”，积极寻出路、找增量。

坐在办公室里全是问题，走出去全是答案。黑龙江省分行大力塑造、弘扬“胶鞋文化”，以“党建引领 根植龙江‘走千企、入千村、进万家’”为主题，自上而下推动大走访活动，做实每周三天“无会日”，让各级领导干部带队，深入一线营销对接。目前，累计走访对接政府机构346个、企业组织7326家、商圈市场858个、消费类合作平台4000余个。银青志带队在两年多走遍了全省60%的县级支行，摸清了家底。

“‘胶鞋文化’更适用在‘三农’服务领域。不是让大家非得穿着胶鞋去走访，而是强化各级干部主动贴近市场、服务客户的意识。”银青志说。

大走访让黑龙江邮储人敏锐地捕捉到当地“三农”领域市场主体的变化。黑龙江耕地面积辽阔，近年来，新型农业经营主体发展迅速。目前，经工商注册的新型农业经营主体已达15.7万户。其种植规模普遍较大，几百亩甚至几千亩的比比皆是，传统标准化的信贷产品已无法满足其资金需求。更重要的是，顺着种植户的资金流向，黑龙江省分行发现了粮食产业链上的新客群——粮贸公司、粮食经纪人，其在秋季收粮时有着巨大的资金需求。

面对这一新客群，黑龙江省分行迅速创新推出“粮食收购贷”，纯信用贷款金额最高可达300万元，通过“信用+抵押”组合等手段能达到600万元，有效满足了这类客户的资金需求。新的贷款产品一经推出，便受到欢迎。龙江县兴鹏粮贸负责人季连宝谈到邮储银行时满怀感激：“我是邮储银行的忠实客户。在我最困难的时候，是邮储银行帮了我。我现在做起来了，不能忘了邮储银行。”依靠邮储银行200万元的贷款，他建了烘干塔，抓住机会迅速做大，成为县里的“粮贸一哥”。

在泰来县城南，与平齐铁路线平行的G231国道边上，全县最大的5家粮贸企业依次排列，院内巨大的粮库耸立。“两年前，我们的客户经理连人家门都不敢登。面对这些粮贸巨擘，大家缺乏底气。现在，他们全是我们的客户。”指着当地著

名的“粮贸一条街”，谢坤志骄傲地说，“距此30公里外的克利镇前程村周边，还集聚着30多家大米加工企业，除了两户不符合授信标准外，其余都是我们的客户。”

“粮食收购贷”的推出，打通了产业链，拉平了曲线，当年便让“三农”贷款走势从高开低走变为高开高走。据统计，黑龙江省分行服务的从事粮食贸易、加工的小微企业主、购销经纪人有3000余户，贷款结余80多亿元；粮贸类、加工类客户对小企业贷款增户、增额贡献度分别达到40.86%和49.73%。

曲线拉平了，如何使“三农”贷款再上台阶？针对种植规模在200亩以上的种植户，黑龙江省分行创新推出“规模种植贷”，靠纯信用最高可贷款款300万元。龙江县种粮大户宋彦海就是受益者之一。他是邮储银行的老客户，刚开始贷款10万元，后来贷到20万元，但随着其种植规模越来越大，最高贷款额度为20万元的小额贷款起来了，不能忘了邮储银行。”依靠邮储银行200万元的贷款，他建了烘干塔，抓住机会迅速做大，成为县里的“粮贸一哥”。

在泰来县城南，与平齐铁路线平行的G231国道边上，全县最大的5家粮贸企业依次排列，院内巨大的粮库耸立。“两年前，我们的客户经理连人家门都不敢登。面对这些粮贸巨擘，大家缺乏底气。现在，他们全是我们的客户。”指着当地著

除了为粮食种植全链条提供金融服务外，面对新兴的农业产业客群，黑龙江省分行还开发了专属贷款产品，实现多点开花。龙江县景星镇是肉牛养殖重镇，全镇肉牛存栏量有7万头。邮储银行为其开发了肉牛养殖贷款，截至7月底，已发放贷款1.6亿元，90%的肉牛养殖贷款户是邮储银行的客户。

“三不”拓展新市场

“放款快，不耽误事，还免除了担保费，降低了我的融资成本。”让哈尔滨博泰包装有限公司人力资源总监蒋丽娟赞叹不已的是邮储银行去年6月对其发放的一笔“双稳”贷款。

博泰包装有限公司位于哈尔滨市道里区群力乡城西村，企业专业生产高强度大米袋、饲料袋、食品袋、杂粮袋等外包装袋、薄膜等塑料包装产品，为“小巨人”企业。在博泰包装公司车间里，一台制袋设备高速运转，各式各样的包装袋进进出出，工人们全力以赴赶制订单。去年新冠疫情期间，公司订单激增，急需流动资金订购生产设备及采购原材料，扩大其生产规模。邮储银行哈尔滨市分行在上门服务时向企业推荐“双稳”贷款，400万元的贷款在申请、获批到最终发放，仅用两天，犹如及时雨。

“双稳”贷款即稳企稳岗担保基金贷款。2020年，黑龙江省在全国率先设立了小微企业稳企稳岗基金，启动了省级中

小企业稳企稳岗基金担保贷款风险补偿办法，鼓励银行机构向受新冠疫情影响的中小微企业发放担保贷款，帮助其解困、稳岗、扩就业。去年6月，黑龙江省又出台了新一轮“双稳”贷款办法。

黑龙江省分行率先发力，以国家政策机遇换取普惠小微贷款发展的时间和空间，深度参与省委、省政府“双稳”贷款项目，充分用好财政和金融工具，积极拓宽获客渠道，聚焦重点领域和薄弱环节，全力推进“双稳”贷款落地，让广大中小微企业、个体工商户、农民专业合作社等市场主体及时享受政策带来的“红利”。黑龙江省分行坚持不因小而不为、不因弱而不帮、不因难而不干的“三不精神”，创新推出小微易贷“双稳基金”担保E贷产品，通过采用“双稳+信用”“线上双稳+线下”“双稳+抵押”等多种产品线组合方式，满足客户多元化、差别化融资需求，真正降低企业融资“门槛”，提升小微企业申贷获贷效率。

借助“双稳”贷款东风，黑龙江省分行获得了大量新客户。截至5月31日，该分行“双稳”贷款已投放5932户、102.11亿元，户数、金额在全省同业占比分别为52%和46%，均居全省金融机构首位，并实现“双稳”贷款在全省县域100%覆盖。

黑龙江省分行“双稳”贷款的客户，从内部评级看，在BBB级及以下的小微企业占比达到

49%。也就是说，有一半的企业在近三年来因各种不利因素影响，经营规模、赢利水平、资产状况都相对较弱。但黑龙江邮储人没有因为害怕风险就止步，他们严格落实贷款“三查”要求，积极关注困难企业，对诚信经营但近年来经营流水、利润水平下降的企业，以“看未来”的眼光陪伴他们走出暂时的困境。

政策就是生产力。围绕黑龙江省委、省政府提出的“八个振兴”重点产业，黑龙江省分行建设外部专家、内部骨干两个专家库，遴选“10+32”个产业作为服务重点，通过省级“智库”有的放矢地指导分支行营销，解决基层“选方向”能力不足的问题。截至6月底，已梳理下发1210户重点企业和50个园区名单，累计投放贷款24.87亿元。

黑龙江省分行在“三农”金融、普惠金融上的优异表现引起了政府的关注。该分行已连续三年在中国人民银行服务乡村振兴考评中获评“优秀”，自监管部门在2020年首次开展小微金融服务评价以来，连续三年获得最优评级。黑龙江省政府协主席蓝绍敏到黑龙江省分行调研时，充分肯定其在服务地方经济发展方面所取得的成成绩，特别是对其打造的“胶鞋文化”、每周三天“无会日”、“三不精神”等做法给予高度评价。当地人民银行、省银保监局也分别在黑龙江省分行召开现场会，对其做法在省内机构予以推广。