温州邮政报

WENZHOU YOUZHENG BAO

温州市邮政局主办

全国优秀企业报

浙江省优秀企业报

浙企准字第 C021 号　第 358 期　半月刊　2013 年 6 月 10 日　农历癸巳年五月初三　星期一

鞠勇来温调研指导时鼓励员工

邮政很有希望　越干越有滋味

本报讯 6 月 5-6 日，省邮政公司总经理鞠勇率省公司办公室副主任沈军文、安保视察部经理何柏华、中邮保浙江分公司总经理曾家春、电子商务局副局长张逸、办公室主任助理王勇一行 6 人，在市局局长严明等领导陪同下，到泰顺、温州局调研。

两天来，鞠勇一行相继来到泰顺局行政各部室、城关营业部、投递部、大安村邮站、泗溪支局、温州函件局，亲切慰问员工，并对网点转型，金融客管等信息化系统以及浙商数据应用，微博微信平台、信息化村邮站建设，投递营销经理制的落实、函件集邮的转型发展等工作进行实地调研和指导，同时还特地参观了温州邮政现代综合服务展示厅。

在大安村邮站，他看到村邮站前荷花满池、村邮站内干净、整洁，村邮员仔细认真为用户办理业务的情景，他高兴地称赞道，这是“最美村邮站”。他还饶有兴致地向村邮员讲解起了浙江村邮标志的含义。

在温州函件局，他仔细聆听了函件局创新转型发展的思路和项目，对基于微信、微博平台开发的邮优惠项目给予高度评价和赞赏。他指出，做函件就要从推销产品向营销市场转变，要根据客户的需求来开发产品，才能留住客户。

6 日上午，鞠勇召开员工代表座谈会，围绕发展工作中是否存在“马车现象”，如何破解“马车现象”展开讨论，并对员工代表的发言进行一一点评。在接着召开的干部员工大会上，鞠勇以世界在变，中国在变，邮政也在变，我们应该如何提高自身能力去适应变化，共同破解“马车现象”为主题，为在座温州邮政 240 多名干部员工授课。他以湖北省公司在浙江交流期间的深切感触开场，对信息化引领的背景和内涵、“一以贯之”的整体脉络、文化养人等方面进行了阐述，并总结提炼了一套行之有效的转型方法，要求大家在“落到底”的过程中要注重方法，要边干边悟边提炼，再指导实际工作。

鞠勇充分肯定温州局在探索和实践省公司党组思路方面的付出和努力。一是业务发展逐步提速。二是信息化深入各个环节。在平台拓展、数据整合利用、传统业态创新、信息系统开发、利润管控等方面给予高度评价。三是两包发展、理财经理队伍、金融渠道建设等方面的能力建设力度越来越大。四是企业文化紧跟党组思路，落地到位。

他仔细分析了温州局在转型阶段面临的机遇和挑战，希望温州局要装有愿景，看到机遇，以坚忍不拔的毅力，面对转型的挑战。在对平台、网络等蓄势铺垫的目光要更远一些，从试驾新车的理念和意愿要更自觉主动一些。在村邮站、报刊亭、E 邮站等平台业务的叠加和拓展，金融、报刊、函件等客户管理系统的应用方面，要更重实效，在数据综合利用上能多做有益的尝试。

鞠勇以柯达公司破产和上海“东方报刊亭”被淘汰更替为例，要求大家共同探索破解“马车现象”，要敢于试驾“新车”，勇于、善于用好新车功能，以开放的心态，勇于适应变幻莫测的世界。要加快推进网点转型、村邮站、新型报刊亭、新型投递网的建设；积极推进金融、函件、报刊“三个”客管系统等信息化系统开发应用；紧跟时代，加快 E 站邮局、“微”平台的建设等。他要求大家要以积极的心态加快转型发展，并分享十字心得：“愿景、创新、坚韧、历炼、真诚”。最后，他还以中国邮政要建成世界一流企业的愿景鼓励大家，“觉得邮政很有希望，觉得越干越有滋味”！

（朱蓓蓓　叶会洲　摄影报道）

鞠勇为温州局员工授课

鞠勇视察泰顺局投递班

鞠勇视察泰顺大安村邮站

鞠勇视察综合展示厅

温州局举办
学习十八大精神知识竞赛

本报讯（叶会洲） 6 月 9 日下午，由温州局党委和局工会联合举办的学习中共十八大精神现场知识竞赛落下帷幕。

此次竞赛作为十八大系列活动之一，内容主要涵盖十八大报告内容、新党章和省邮政公司、市局工作报告精神。现场经个人必答、小组抢答、风险题三个环节的激烈角逐。最终，12 支代表队中的投递局、机关一、龙湾区局党支部分别获一、二、三等奖。市局党委书记孟一兵，局长严明，副局长黄国静，局长助理耿学坚、倪志平观看竞赛并为获奖队颁奖。

据悉，为推动十八大精神的学习贯彻落实，引导全市邮政职工把握精神实质、领会深刻内涵、统一思想行动，把智慧和力量凝聚到十八大确立的各项任务上来，该局确立了学习十八大精神“六个一”，并将其作为该局今年的重点工作考核，包括“制定一个学习计划、上好一堂专题党课、撰写一篇学习心得、作出一个公开承诺、亮一个工作亮点、组织一次知识竞赛”，目前已基本完成了系列活动内容。

（金文斌/摄）

市局召开干部大会

宣布王友宽任命文件　强调下阶段五方面工作

本报讯（朱蓓蓓） 5 月 31 日，市局召开干部大会，宣读了省邮政公司关于王友宽同志为温州市邮政局副局长、党委委员的任命文件。

市局局长严明充分肯定了王友宽同志任瑞安局局长以来，带领班子成员和全局干部员工，在企业经营管理、改革创新、企业文化建设等方面取得的成就。同时，也希望王友宽同志尽快适应新的角色，与市局领导班子成员团结协作，带领温州邮政破解发展难题实现转型发展。

他同时对下阶段工作强调：一是持之以恒，继续抓好“转型发展大讨论”活动。希望各单位要按照活动的要求，做好总结提高阶段的工作，让转型发展大讨论活动切实取得实效。二是突破常规，加速推进重点业务、重点项目发展。要以超常规速度、超常人毅力来加快储蓄余额、集邮、增值业务、两包等重点业务、重点项目的发展，加速新增长点的市场拓展工作，尽快形成规模效益。特别在金融方面，各局要尽早谋划，6 月初要拟定下半年走访方案。三是打破马车现象，用好、管好新平台。要抓好三个客管系统的运用，加快村邮站建设和运营工作，树立焦虑意识，用好微信、微博等新媒体平台。四是关爱员工，营造邮政大家庭氛围。五是注意安全生产。关注天气变化，做好防涝防暑工作。

王友宽在表态发言中表示将以今天为新的起点，以新的姿态、新的境界，尽快进入新的角色，以良好的业绩，回报领导和同事们的重托和期望。将和班子其他同志一起，共同当好严明局长的助手，尽其所能，把分管工作做好，为温州邮政增光添彩。

温州局三大抓手助推日常贺卡业务发展

本报讯（朱蓓蓓） 5 月 31 日，市局召开全地区日常贺卡推进电视电话会议，通报日常贺卡工作，并就下阶段工作进行安排。

市局局长严明提出三大措施推动日常贺卡业务发展。一是重视日常贺卡的发展，减轻年底的压力，促进贺卡业务向木本业态转型。二是积极创新、提升产品优势，项目引领实现有效发展。各单位要善于捕商机、抓项目，通过产品与市场商机的有机结合，创造市场需求；要积极利用新技术、搭载新媒体，提升产品竞争力和实效性，特别要加快“邮优惠”推广的平台化、自助化、网络化；还要整合资源，利用第三方付费的形式，有针对性进行客户群的开发；要实行上下联动，专业引领，做大日常贺卡规模，专业局主抓项目和大客户，地面局要抓好客户营销，在发展的同时不断调整战略，不断提升“开汽车”的水平。三是各县（市）局以及业务部门要加强集中培训和交流工作。让专业的人提升专业能力，才能更好地做好专业的事。

会议还安排了邮优惠、“生活邮礼”等贺卡联动项目的培训。

乐清局全面完成5月底余额扭负目标

本报讯(高晓琴) 截至 5 月 29 日,乐清局储蓄存款余额达到 22.17 亿元,余额回升并超越 2012 年末水平,提前完成省公司、市局提出的 5 月末实现余额扭负的进度要求。至 5 月末,全局 18 个储蓄网点均已实现余额本年新增正增长。

4 月初以来,该局积极响应省公司开展的“强势推进金融业务、全力提升余额规模”的工作部署,认真分析当前业务发展环境,多抓手、多渠道、多方位推进余额发展。基层网点借机构、人员融合契机,借力村邮站(便民服务站)平台、客户营销管理系统,持续开展以客户大走访、存量零资产客户激活、代发工资单位营销等为抓手的营销走访活动,同时,借助各种人脉关系,积极开展其他代收付专项资金营销、节日亲情营销活动等,以“超常规的手段、超常人的毅力”,终于实现了余额的全面扭负。

苍南局布置下阶段生产经营工作

本报讯(邱绍荣) 6 月 8 日,苍南局召开生产经营分析会,对下阶段各项工作进行具体布置。

该局局长张德光提出五点要求:一要做到顾大局、识大体,打好融合牌,要做到虚心学习、踏实做事,紧紧围绕县局党委的总体思路开展工作。二要坚定不移发展代理金融业务,各支局、部室要转变观念,积极支持代理金融业务的发展,各网点要积极开展客户大走访活动,充分挖掘本地客户源,确保余额稳步发展。三要有落到底的精神,广大干部职工要认真领会省公司提出的"落到底"精神,积极贯彻落实省公司、市局的各项要求。四要坚定不移地抓好村邮站的运营工作,建好、用好村邮站,真正为农村百姓提供各类便民服务。五要规范"两包"业务的发展,各支局要充分挖掘本地的两包业务市场,特别是国内小包业务,且要规范发展,杜绝不良竞争扰乱市场,助力函件业务创新发展。

永嘉局网点金融营销管理系统应用考核实行积分制

本报讯(张新秀) 6 月 6 日,永嘉局制定出台网点金融营销管理系统应用考核办法,对金融营销管理系统应用实行积分制考核。

考核以 100 分为基数,将系统中归户管理客户信息的完整程度,网点与客户的联络频次,销售客户信息录入的及时性,目标客户的分类筛选,员工日程管理以及网点对客户关系的维护率等纳入考核,并明确了相应的扣分标准。同时提取金融从业人员每月月奖中的 200 元作为专项奖金与该系统的应用考核相挂钩,对当月考核积分 70 分(含)-90 分的网点,人均扣罚 100 元;考核积分低于 70 分的网点,人均扣罚 200 元;考核积分在 90 分(含)以上的网点取前两名进行奖励。

微信助力平阳局精准营销

本报讯(彭海英) “炎炎夏日,不出国品尝到优质、甘爽正宗的原装德国黑啤,这绝对不是梦!德国原装威斯海姆特酿黑啤,平阳邮政火热营销中,销售热线……”5 月 28 日,平阳局成功启用微信公众平台,借助该平台向客户宣传邮政业务,进行精准营销。

据悉,微信用户可通过搜索微信号 WZPYYZ 或者扫二维码查找到平阳局加关注后,不仅能够方便快捷的获取各项邮政业务介绍,而且能够及时、有效地接收最新的活动信息进行互动。平阳局借助微信平台精准向客户推广分销、集邮、金融业务及产品,信息到达率更高 ,直指目标客户。

泰顺局就下阶段业务发展提出四要求

本报讯(陈尔俊) 5 月 27 日,泰顺局召开 2013 年“开门红”表彰会议及金融营销管理系统运用座谈会,传达了全地区邮政金融工作会议精神,通报“开门红”业务发展情况。

泰顺局副局长陈奕为就下阶段业务发展提出四点要求:一要落实大走访,全员出动,从周边入手,做有针对性富有成效的走访。二要加强窗口服务,提升服务质量,争取客户介绍客户。三要扎扎实实用好金融营销管理系统,破除“马车”现象,提高工作效率为业务发展提供帮助。四要确保完成夏季余额、保险等各项业务目标。

会议还对如何开好金融营销系统这架好“车”做了探讨,同时表彰了 2013 年“开门红”期间表现优秀的理财经理和获胜网点。

苍南局打响“高考大礼包”开门红

本报讯 5 月 23 日,苍南局与苍南电信分公司成功签订 2013 年“高考大礼包”业务,成为该局 2013 年第一单,实现业务收入 3 万元。 (苍南局 林海燕)

乐清局更新投递用车

本报讯 日前,乐清局购置的首批 30 台摩托车更新到位。该局计划今年投资 30 余万元,更新摩托车、电瓶车各 60 辆,以解决投递用车维修费用过高、服务超年限等问题。 (乐清局 徐 洁)

苍南局制作首套儿童个性化邮票

本报讯 5 月 28 日,苍南局集邮公司首次向少年儿童开发,制作几十版以“爱心呵护 幸福成长”为主题的个性化邮票,用于制作孩子的成长历程或孩子的生日礼品、成人纪念。 (苍南局 张仕飞)

洞头局开办国内小包业务

本报讯 6 月 1 日,洞头局成功收寄首单寄往黑龙江省牡丹市的“国内小包”,实现了国内小包业务破零。截至 6 月 2 日,该局成功揽收“国内小包”265 件。 (洞头局 姚必福)

严明赴乐清局调研宣贯

本报讯(徐 洁) 5 月 29 日,市局局长严明一行赴乐清局,在该局领导班子的陪同下先后来到最偏远的大荆邮政支局及田岙、清北、前林村邮站,了解该局近期重点工作。

调研中,严明对乐清局近段时间的努力表示肯定,并就省邮政公司倡导的破除“马车现象”进行了强调和宣贯,要求大家仔细理解和掌握三方面:一要具有对周边环境的敏感性以及要以积极正向的心态应对这种环境,即如何积极主动具有科学性的应对。二要有求新求变的意识,即要不断学习找到你的特质和发展空间。三要马上做、立即做,任何怀疑都是延误时机,做比不做更接近成功。他还要求分支局重视金融业务的重要地位、自身队伍的建设、信息化村邮站建设及下半年大走访等重点工作。

乐清局副局长仇斌兵代表局党委对扭负工作进行了表态,同时就下阶段工作进行了布置。

市局强调做好国际小包规范经营

本报讯(郑珊珊) 6 月 8 日,市局召开全地区电视电话会议,就国际小包经营秩序进行规范。

市局局长严明结合温州局实际对国际小包规范经营提以下要求:一是严把收寄关,杜绝收寄违禁物品。如被上级部门查处违规收寄违禁物品,派遣制员工一律开除,正式员工警告以上处分,追究领导责任并予以相应处罚。二是禁止使用零邮资代替付费标志。从即日起,各国际小点收寄点必须打印付费标志,对仍使用零邮资的收寄点将予以关闭收寄系统。三是加强协议客户管理。经集团公司和省邮政公司审核通过的收寄点和协议客户方可享受协调客户资费,未纳入集中收寄的国际小包客户一律按标准资费收寄。四是加强收入管理。营业部门对海关退回的国际小包,要严格按国际邮件处理规则执行,不得通过调账处理。五是加强成本管理。严禁违规对国际小包业务安排成本补贴,严禁通过虚列收支规避低资费行为。六是加强监督检查。七是严格执行国际小包规范经营“五条禁令”。从即日起,各局要严格按照“五条禁令”要求开展国际小包经营情况的自查,于 6 月 15 日前上报自查报告。

温杭两局交流金融发展经验

本报讯(胡绿丹) 6 月 6 日,杭州局副局长汪向涛带领该局金融业务骨干精英一行 9 人来温传经送宝,与温州局座谈交流两局在金融业务发展上的做法和心得。

汪向涛在会上指出,邮政未来转型发展要在走亲情路线的基础上走专业化经营的道路。一是实现体制的专业化。二是实现金融管理团队的专业化,通过将金融局内部划分成传统储蓄部、汇兑结算部、中间业务部和渠道部,由团队管理业务。三是打造理财经理和客户经理队伍。

温州局局长严明要求在今后的金融工作中要做到四个“破除”:一要破除金融发展的绊脚石。尤其是要破除犹豫、观望的心态,只有认真总结我们的产品优势才能在工作中迸发工作激情。二要破除应付、救急的习惯。金融工作要在有规划的前提下规范去执行才能出效果。三要破除急功近利的现象。要用坚忍不拔的精神坚持再坚持,只有树立了良好的习惯才能创造奇迹。四要破除只用不养的习惯。要本着以人为本的理念,只有学会“养人”才能打造一批稳定的人才队伍。

市局要求进一步做好企业案防工作

本报讯(雷艳艳) 6 月 4 日,市局围绕安全生产相关部门工作提出落实风险防控工作相关意见和下步的防控措施。

该局强调,要进一步落实好企业案防工作要注重做好四方面工作:一是充分重视安全生产情况,紧绷安全生产风险管控这根弦,积极主动做好风险防控工作。同时加强安全生产意识,近期各相关单位要开展风险防控排查工作,查漏补缺,重点防范,并注重与日常检查工作相结合。二是各相关部门要前头落实好职责范围内的项目,其他部门要积极予以配合,实实在在把工作做好。三是多通过制度化、信息化引领和队伍建设,促进安全生产工作规范、长期,促使风险管控趋于日常化、信息化。既要简化工作流程,同时要确保管控工作万无一失。一线人员队伍要加强安全生产风险管控的教育培训,做到警钟常鸣。四是按照省邮政公司鞠勇总经理的讲话要求,做到发展与管理同步,要加强对县(市)局安全生产的管控力度,确保温州局安全生产无事故。

温州地区村邮网购业务全面铺开

本报讯(雷艳艳) 6 月 6 日,苍南局首场“村邮网购”暨邮政业务展销会在灵溪镇沪山社区村邮站隆重举行,标志着村邮网购业务在温州地区全面铺开。

据悉,为使村邮网购项目扎根农村,深入人心,温州局迅速制定落实活动具体方案,要求每个县(市)局每月至少组织策划一次“村邮网购进农村”现场宣传活动,截至 7 月底全地区达到举办活动 27场,销售额 37 万元的目标。该局同时明确举办活动场次、阶段工作推进时间,做到领导牵头,落实专人,并要求相关单位做好每场活动图片资料和效果情况的上报,同时认真总结经验,抓好典型复制和阶段通报督导,确保活动效果。活动还要求充分整合邮政内部资源,结合保险、金融等各种业务共同开展现场活动。

从 4 月 27 日在市龙湾区瑶溪街道南洋村邮站举办首场“村邮网购”暨邮政现代服务展示会启动仪式以来,“村邮网购”活动受到了村民们的一致好评。截至 6 月 6 日,温州地区已陆续举办“村邮网购”进农村活动 12 场,开办“村邮网购”服务点 16 个,累计交易金额达 16.8 万元。

5 月 29 日,市局商务投递局开始新一季的“浙乡邮礼”蓝莓配送工作。截止当晚 7 点,58 份保质保鲜的蓝莓礼盒全部配送完毕。

(周窈窕 摄影报道)

6 月 1-2 日,鹿城区一局在市新工人文化宫组织开展“六一”儿童节营销活动,以“买两元明信片,送三重礼”为营销亮点,销售邮政涂鸦明信片,孩子们完成明信片涂鸦后可交予营业员邮寄,并可收到巧虎动画光盘、妙 Q 泥公司现金礼券及获得现场玩橡皮泥的机会。活动同时收集超过 300 份填有完整客户资料的明信片副联,为下步的客户邀约拓展做好准备。 (李若虚 摄影报道)

市发改委委员邵为平调研平阳县村邮站建设

本报讯(陈成龙) 6 月 7 日,市发改委委员邵为平一行 5 人在市局普服办副主任叶仲伟陪同下,调研平阳县村邮站建设及运营情况。

邵为平对温州市党代表胡亦曙同志在市第十二届党代会提出的《关于加大力度推进邮政普遍服务建设的提议》进行了答复,详细了解了该县村邮站的人员配备情况、服务范围和时间以及村邮站运行经费拨付、村邮员的报酬等便民、惠民政策的落实执行情况,肯定该县村邮站的建设、运营效果,就下一步如何叠加更多的便民惠民业务进行了指导,并要求建立长效的督查机制,规范村邮站运行经费的发放流程,争取把村邮站建设管理列入为民办实事项目,还要管好、用好村邮站,使村邮站成为老百姓的便民站、政府的民心站。

我爱我家

洞头局慰问生病退休老员工

本报讯 5月30日，洞头局局长王小夏、工会主席陈素娟携相关人员一行四人来到生病的退休老员工家中探望，亲手为他送去了慰问金和慰问品，更为他送去了浓浓的关心和关爱。

泰顺局领导慰问受灾职工

本报讯 5月30日，泰顺县城遭遇强降雨，导致县城严重内涝，多处居民家中积水。

泰顺局副局长陈奕为得知一名员工家中因为突发泥石流造成一楼大面积损坏墙体破裂受灾的情况后，及时赶到该员工家中慰问，详细了解受灾情况，询问是否有困难，并送上了慰问金。（毛长春 摄影报道）

永嘉局卫生大检查确保饮食安全

本报讯 5月份开始，永嘉局食堂管理小组和工委会成员组成检查小组，对全县10个“职工之家”食堂进行卫生大检查。除检查食品原料采购，食物加工、烧制到餐具的洗涤、消毒，食堂现场和炊事员个人卫生等进行检查外，还对“职工之家”菜园子管理提出了具体要求，并根据实际情况对5个职工食堂的消毒柜、油烟机、餐具进行了更新，以确保高温期间员工的饮食安全。（谷秋月）

乐清局实行投递人员租房补贴

本报讯 6月初，乐清局投入5万多元，对符合条件的46名投递员发放了每年1200元的外租房补贴。

据悉，为解决居住困难员工的后顾之忧，乐清局根据新出台的《员工宿舍管理办法》，共投入55200元，按每年1200元的标准，对符合申请居住条件而无宿舍可安排的46名投递人员进行外租房补贴。这一政策的出台，受到投递人员的欢迎。（徐 洁）

政策解读

细看营销积分管理办法中的“微变化”

□张寿锋

《营销积分管理办法》实施一年以来，根据专业局、经营部门、基层员工提出意见，市局对纳入积分的业务范围、部分业务营销积分标准、营销积分考核等内容进行了调整和完善，营销积分项目从2012年的16项，新增、细化、调整为24项，并对相关业务的营销积分标准、考核办法进行了明确和调整，且让我们一一细看营销积分管理办法中的“微变化”：

1.新增销售型贺卡、航空意外保险、yoyo卡和商务期刊4个项目，积分标准分别为80元/分、3分/张、400元/分和0.05分/册；

2.明确储蓄余额开发本地客户方视为有效；

3.开发的代发工资单位员工开户数量从原来的50户调整为30户，且发生代发工资业务3个月以上即视为有效；

4. 将保险业务细分为期交保险、趸交保险和车险商业险，积分标准分别为32分/万元、16分/万元和32分/万元；

5.将航空机票业务从1.3分/张提高到2分/张；

6.根据分销产品的属性和专项营销的要求，将分销业务进行细分归类，分为酒类（100元/分）、农副产品（125元/分）、思乡月(125元/分)和端午粽(125元/分)等4类。

7.根据营销难度、有效收益率，将集邮业务细分为个性化邮票形象年册等(100元/分)、销售型邮品(125元/分)、贵金属(250元/分)等3类。

8. 将对中层干部的营销积分考核，从原先的挂钩部门员工参与率和部门员工完成率，调整为挂钩部门员工参与率和部门积分总完成率。

9.明确理财经理营销积分参照专职营销员的规定进行考核。

10.明确金融从业人员(除支行负责人外)储蓄定期余额积分，剔除75分(全员营销定期余额15万元)，再进行考核发放奖励。支行负责人的储蓄积分，以2012年底余额规模分8000万以下、8000万元—1.2亿元、1.2亿元—2亿元、2亿元以上四档，按照定期余额30万元、45万元、60万元、70万元乘以奖金系数和积分标准剔除积分，再进行考核发放奖励。

11. 明确集邮专卖店营业人员的集邮业务积分，以100万元/人业务收入为基数，当年度个人销售业务收入的增量部分折算积分发放奖励。

经过新增、调整，营销积分管理办法更加完善，更加注重有效收入因素，更有利于员工利用渠道和人脉优势发展业务。

据悉，2012年度，共有1056名员工参与到营销积分中来，参与率达71%，其中250人完成了积分目标（300分★系数），占比16.7%。设定1500元的积分奖励基数(超出积分目标部分按照2000元标准奖励)，共发放奖励111万元，员工最高获奖1.43万元。同时，营销积分也已作为员工年度评优、派遣制员工选拔、转正的主要参考依据。

工作手记

见证万“粽”一心的奇迹

□周立斌

“瑞安邮政是一个敢于迎接挑战，善于创造奇迹的集体”，这是我在轮岗实习的日子最深的体会。最近一个月在分销局的日子，让我有了更深刻的领悟、更真实的感动。

这一个月，我主要从事“端午粽”的旺季销售，接受各部门的要数、提货，管理粽子仓库的工作，见证着我们局的销售额从零开始，一点一点地冲破百万的奇迹。

刚来到这个岗位时，我还有点手忙脚乱，因为一个人既要及时在电脑前对各部门的要数进行处理，又要提取、清点每天到达的货品，还要时不时应对前来领取粽子的同事，每天都要跑来跑去。开始的时候，我也有点不适应，感觉自己总是晕头转向。后来我慢慢适应了工作的节奏，理清了思绪，同时调整了自己心态。

在平和的心态下，我才发现，原来我的周围充满了为“瑞邮之家”认真工作、默默奉献的邮政人。各个部门网点的主任都带头工作，甘当搬运工，私车公用，利用工作之余的时间开发“端午粽”市场；大家都为客户着想，悉心询问最合适客户的“端午粽”品种，关心到货时间、包装形式、开票方式等各类细节，努力为客户打造最理想的服务；每位同事都像兄弟姐妹一样相互理解，遇到货品短缺、厂家发货延迟等突发问题，能放下指责、理解为先、沟通解决。所有的一切，让我明白，你不是一个人在战斗，奇迹是靠所有人的努力创造的。

这一个月，过得很快；这一个月，过得很忙；这一个月，过得也很快乐。我觉得，工作累点无所谓，但不能少了激情，不能少了成就感，见证了这万“粽”一心的奇迹，这个月过得值得。

基层动态

温州局开展主题宣传栏评比

本报讯 5月28日，温州局就“我爱我家”主题宣传栏进行评比，邮件分拣局、投递局、邮运局分获一、二、三等奖。

4月份，温州局工会联合综合办共同启动该活动，各部门认真开展了宣传栏的制作，图文并茂地展现了围绕“我爱我家”主题及党的十八大精神，省、市局发展思路和指导思想开展转型发展的先进做法和工作亮点，员工的先进事迹及良好的精神风貌和风采。（王 静）

永嘉局合同管理实行责任倒查制

本报讯 5月27日，永嘉局进一步提高合同管理的严肃性和操作规范，对合同上网审批管理实行责任倒查制，明确要求各单位落实专人管理，哪个部门哪个人员出现责任，一律追究到底。对合同日常管理实行百分制考核，制订具体考核指标和考核方法，并把合同管理纳入年度绩效考核内容。（胡 文）

城南网点举行桌面演练

本报讯 5月27日，文成城南网点全体员工进行“防抢、防盗”应急预案演练，以城南营业场的平面图为背景，柜员、大堂经理等多个层面分别对防抢、防盗预案进行演练。

今后该网点还将每季度不定期开展类似演练，进一步提升员工的案防意识。

（陈碧芬 摄影报道）

永嘉局强化监督检查

本报讯 自5月28日起，永嘉局在全局范围内组织开展“文明服务提升年”活动，分自查自纠、考核评定、总结提高三个阶段，并制定出台文明服务考核标准和管理办法。

考核标准分投递和营业两部分，均采用百分制，90分为合格，95分以上为优秀，并将阶段考核结果与当季季度绩效分挂钩，年终再进行综合评定奖优罚劣。活动同时成立领导小组，强化各项监督检查工作。（胡 文）

永嘉局首个离行式自助取款机投入使用

本报讯 5月28日，永嘉局首个离行式自助取款机落户瓯北张堡工业街并正式开通使用，填补了该局营业网点离行式金融服务的空白。（孙晓琼）

市机要通信分局强化机要安全工作

本报讯 5月29日，市机要通信分局组织员工观看安全系列电教片，引导员工加强安全管理，提高安全意识。

该局强调，做好机要通信工作，安全教育、安全管理、规范操作是一个长效机制，不能流于形式，要求全体机要人员以6月“安全月”活动为契机，全面开展安全检查，从细节抓起，无论是营业、押运、投递都要符合机要通信操作规程的要求，将安全检查常态化，确保机要通信质量安全。（朱 曼）

永嘉局网点转型“回头看”

本报讯 5月27-31日，永嘉局对碧莲、城南、桥头三个已完成转型流程导入的网点进行“回头看”，根据转型项目验收标准，在转型网点展开严格的复查工作，查漏补缺。

下阶段，永嘉局将不定时对转型网点开展复查工作，通过“回头看”及时发现问题、解决问题，确保网点转型流程能够不断完善与固化，网点原有的转型成果得以保持与巩固。（陈蕾琦）

泰顺局开通金融业务局微信平台

本报讯 6月4日，泰顺邮政金融业务局微信公众账号正式开通，借助微信平台发布金融行业最新消息，宣传邮政金融业务，为用户提供简单的邮政金融服务，加快邮政金融业态转型。

微信用户可以通过扫描下方的二维码或在微信“添加朋友”中选“查找公众账号”查“泰顺县邮政金融业务局”或搜号码搜“tsyzjr”，加关注。（陈尔俊）

安阳实验中学集邮协会分会成立

本报讯 6月5日，瑞安市安阳实验中学集邮协会分会成立会议正式召开。瑞安市集邮协会相关负责人、瑞安市教育局陈光良科长、安阳实验中学校长金邦领以及学校师生代表参加了成立大会。该集邮协会分会的成立不仅弘扬集邮文化，更加推动了校园集邮文化的建设，将集邮文化与素质教育相结合，寓教于乐，为培养更多的学生集邮人才提供了渠道。（翁仕宴 摄影报道）

平阳局自助存取款机防洪升降演练

本报讯 6月4-5日，平阳局组织人员对该县易洪涝的北港片储蓄网点进行防汛抗洪指导工作，现场指导开展自助存取款机防台防洪升降演练，通过演练提高网点人员抢险救灾能力，为即将到来的台风多发期做好准备。该次演练也是该局2013年“安全生产月”系列活动之一。（彭海英）

动感生活

文成局“享受生活、快乐垂钓”

本报讯 6月1日，文成局在瑞安市高楼上洋村鱼塘举行“享受生活、快乐垂钓”活动，来自各部门的15位选手参加了垂钓比赛。经过3个小时的角逐，最终比出垂钓总重量和单尾最重获得者各一名并颁发奖励。（程园园 摄影报道）

平阳局举办端午包粽撞蛋活动

本报讯 6月9日，平阳全县五支代表队参赛局工会组织的“迎端午 品传统”包粽撞蛋活动。当天中午，该局还组织近百位员工在食堂会餐，同时精心准备了“端午香包”。（彭海英 摄影报道）

我的青春在邮政　我的未来献邮政

——鞠勇总经理温州局调研讲话学习体会

□ 周小海

进入邮政系统已经有十几个年头，先后从事过营业、营销、策划、管理等工作岗位，经历过邮电分营，从劳务工转正式工。对邮政有很深的特殊感情，因为我是邮政培养的，我的青春在邮政、我的未来也要献给邮政。

“以信息化引领，实现三个转变”，为广大营销人员指明了目标与方向。温州函件信息化管理系统，以“公平、公开、公正”的原则，以数据说话的考评方式，让广大营销人员更有动力地做好本职工作，激发了营销人员的积极性，这得益于信息化引领的指导方针。

“出汗运动”、“互助保障”、“疗休养补贴”，让大家感受到，各级领导不仅关心生产、更关爱每位员工的身心健康，让大家感受到了邮政大家庭的温暖。通过工会组织的定期运动项目，让我们增强了体质的同时、间接融洽了各部门的关系，让内部沟通更加高效、顺畅。

感谢各级领导一直以来对函件营销队伍的关心与重视，做为营销人员代表，破除“马车现象”我们在今后的工作中要做好以下几点：第一要调整好心态，保持良好状态的关键因素。对于营销，首先要做好承受挫折、打击的准备。失败是正常的，失败是走向成功之路。第二是要坚持学习，学习是为了提升综合能力。能力的提升必将有助于提高成功销售率。函件营销员应具备方案策划、数据库分析、平面设计的能力。在校时，学习需要缴学费，而且所学的不一定将来能用。社会在高速发展，知识十年后有效性几乎为零。而在工作中学习，不仅无需学费，企业还给你报酬，身边又有很多的老师可以给予你及时的指导，何乐而不为？更重要的是将收获的不仅仅是提升了能力，而是这些能力将带来更多的成功销售机会。素质的提升是用金钱买不到的。素质的提升必将带来财富。第三是要学以致用，将所学到的技能应用到工作中，提高工作效率；将所学的应用到销售中，提高销售成功率。第四是要带着思考去工作，在学习中、在工作中关注每个细节，通过反思来思考如何解决细微之处的问题、细节决定成败。在工作环节上思考如何提升工作效率；营销环节上思考如何完善方案，在不断反思的良性循环下，朝着成功的目标前进。第五是创新，创新是企业发展的核心竞争力。创新源自工作、创新源自生活，今年函件局“邮优惠”项目就是将团购的模式移植到线下，结合邮政独有的渠道资源以及线上线下平台，植入广告传播理念而创新的产品。涂鸦明信片就是因为观察生活中小朋友们的爱好而创新的产品。第六是要有韧性、有毅力，想要成功需要不断的重复着反思、完善、创新三步曲，保持良好的心态、以坚韧不拔毅力，不断的攀登高峰。第七是善于总结，不能为小小的成功销售而沾沾自喜，达成一次成功销售马上要思考总结为什么能达成销售？还有多少类似的潜在客户在等着我们？第一时间找出这些相似客户，开拓更大的市场。第八是乐于分享，当成功销售越来越多时，发现一个人的力量总是有限的。好的方案、成功的模式让更多的营销人员一起分享，带动团队的整体能力水平，甚至于提高所有函件营销工作者的能力，才能真正提升企业竞争力，实现心中愿景。

愿温州邮政越来越强，愿浙江邮政走向辉煌！我的青春在邮政，我的未来献邮政！　（作者单位：温州市邮政局函件局）

把各项工作落到实处

——鞠勇总经理温州局调研讲话学习体会

□ 王云芳

学习了省公司鞠勇总经理到温州调研讲话后，感受颇深。鞠总的讲话从理论和战略方面为浙江邮政描绘了发展的宏伟蓝图，同时也从执行和实施的微观层面给了我们基层管理者启发和指引。如何在目前温州地方济转型遇到瓶颈的情况下确保邮政企业健康稳定发展，是一个至关重要的问题。瑞安邮政接下去的路该怎么走？就是要从“一引三转”开始，要从贯彻省公司党组“信息引领、文化养人”一系列思路着手。认真贯彻省公司工作会议精神，将各项工作落到实处是关键。

要有焦虑和压力。时代在变，企业外部形势在变，因此我们要有紧迫性，对于企业创新发展要更加努力更加主动。特别是在村邮站、报刊亭、E 邮站等平台业务的叠加和拓展，金融、报刊、函件等客户管理系统的应用方面，要更加注重实效，在数据综合利用上能多做有益的尝试。

要打破思维惯性，破解“马车现象”。当今社会，信息化的浪潮已经席卷整每个角落。邮政的信息化要求已经越来越强烈，已经来不得半点观望和等待。我们基层邮政管理者更要跟上时代的前进步伐。要加强基层管理者的能力建设和创新思维培养，跟上时代发展变化。要加强自学，认真学习新思想、新思维和新知识，特别是信息化知识，加强学习型企业的建设，推动基层员工全员学习、终身学习的潮流。

要继续重视“创新驱动”。企业的生命力在于创新。在基层企业，要积极运用信息化手段，形成符合基层特点和时代特色的创新成果。建立员工创新平台，畅通创新渠道，要把员工中蕴藏着的创造力一点一滴地激活并发挥出来，让基层企业更加充满生机和活力。

要以积极的心态加快转型发展。要贯彻以人为本的理念。目前基层的邮政员工素质好，能吃苦、肯干事，所有的业务发展和管理工作都要具体落到每一名员工身上。员工幸福感强了，业务工作就会积极发展、管理工作就能落到实处。因此从物质上和精神上关心员工，创建浙江邮政企业文化是基层管理工作的重点之一。物质上要将企业发展和员工收入紧密结合起来，使得员工收入增长跟得上企业效益增长。同时要将员工收入与地方生活水平相比较，使得邮政员工的收入水平不低于地方平均水平，构建员工幸福感的物质基础。其次要营造独特的文化环境，以“以信为本、韧者常青”为指引，创造性地开展各项文化娱乐和健身活动，加强员工思想政治工作，关注员工的身心健康，不断地培育出素养卓越的员工队伍，创建浙江邮政企业文化。

（作者单位：瑞安市邮政局）

夏日歌喉　　刘鹏摄

破除“马车现象”　勇立潮头

——鞠勇总经理温州局调研讲话学习体会

□ 陈尔俊

2009 年本科毕业后，很多同学选择了其他国有或股份制银行上班，我真正走进了邮政这样一个百年的老字号。在泰顺泗溪支局，我做过邮政营业、储蓄营业，综合柜员、账务员等岗位，2010 年底，通过竞聘来到了金融业务局，任管理员岗位。“以信为本、韧者常青”的企业文化促使我坚持了下来，作为年轻人，心中的盼头永远比金钱更为重要，正如鞠总所提出的“愿景比指标更重要”我想是异曲同工的。就我个人而言，已经完全把我们邮政当做是自己的家，正因为如此，我才能认真工作，快乐生活。

作为金融局管理员，我想从金融专业角度谈谈“马车”现象，马车现象不论是在什么地方都是有可能存在的，特别是我们这样一个百年的国企，特别是当我们正在步入转型初期的时候，我想马车现象是或多或少都会存在的，关键是如何缩短马车现象的发生时间，转变观念，适应时代的变迁，甚至走在时代的前列。我想要破除马车现象就我们邮政企业而言，处理好“马”和“人”、“马”和“车”、“车”和“人”、“车”和“路”这四组关系至关重要。

第一，马和人的关系，即是英语中的过去式，马既然已经淘汰了，人如果还一直用马的思维去考虑整个企业的管理和发展，我想人迟早有一天也要被淘汰的。我们不能停留在以前靠揽储搞金融或者靠关系拉业务的时代了，那样就是草本业务，稻草割完一茬就没了。通过更优质和周到服务争取到业务，我想这一点中国移动就比我们先行了很多步。所以马和人的关系，应该是人弃马，而不是马拉人或者人拉马式管理。

第二，马和车的关系，我想是旧与新的关系，有句话说得好：“长江后浪推前浪，前浪拍死在沙滩上”，这不单单是说年轻人淘汰老者，我想更多意思是新的事物总会逐渐的更替掉老的事物。信息化就是我们的车，十多年前当鞠总注册了浙江邮政的官方网站的时候，我想那时您早已经开始了信息化的布局。而当鞠总 2005 年在那曲使用电脑打开浙江省办公网时，藏族员工惊讶的表情，更加坚定了信息化引领的想法。我想做为邮政企业，这种信息化引领的替代过程应该更加凶猛一点，迅速一点，因为我们时不我待，我们着实等不起了。鞠总的微博和博客的昵称“漂移人”做解释的时候曾经说“漂移是弯道超越的技术，掌握漂移技术，就能领先别人半步”。我想我们邮政企业各项业务也是如此，如果老是跟在别人屁股跑，永远只能继人之后，如果我们整个企业把这个替代的过程再加快一点，再顺利一点，那结果将会不一样。泰顺局从前二年的 2.3 个亿左右余额到目前的 3.5 个亿，这二年我们运维部门自主开发金融信息管理系统，每个人在 OA 上可以查询自己揽储，可以查看网点的每日余额，甚至对接省公司安全运行竞赛和完好率考核，我想这些信息化的措施是我们泰顺局认真快速贯彻执行省公司、市局的正确思路和举措，大大促进了我局近年的业务发展势头。

第三，车和人的关系，作为金融从业人员来说，这里的车是一种新的理念、新的工具就好比是网点转型理念和我们的信息化系统（金融营销管理系统），我们应该驾驭好我们的车，加快我们的速度，充分利用好我们的金融营销系统，加快我们网点转型的速度，加快金融业态转型，转草本为木本，把木本业务做大做强。如何利用好我们的系统是一个大课题，通过其前端时间的培训和运用情况上看，我们的金融系统大有作为，不仅能查询客户的信息，维护客户；挖掘目标客户，做到真正的针对性和差异化的服务。还有我们的网点转型工作，我是省第三期转型团队的成员，温州地区的转型网点都去过，每每看到的不仅是我们网点更加专业化、更加的有竞争力了，而且网点的人员也都是不断的在进步。车和人的关系不仅是人驾好车子为我们的业务披荆斩棘，更关键的是车在无形之中将我们人也逐步的提高和进步。

第四，车和路的关系，何为路，我想路不仅仅是我们的企业内部管理，也是我们邮政金融面对的市场。我们需要驾驭着我们信息化的快车去做好我们企业的内部管理，不论是金融、不论是函件、不论是报刊、不论是财务、不论是人力等等，更重要的是用信息化的快车去开拓我们的市场，竞争激烈的市场，甚至是我们从未涉猎领域。在此引用鞠总在一次讲话中引用的稻盛和夫的一句话“我们接着要做的事，又是人们认为我们肯定做不成的事”。我想再艰难的事都怕认真的人。

我想总结一句话，那就是：要破除马车现象，我们必须要解放思想，转变陈旧观念，驾驭好我们的信息化快车，加快我们的金融转型，去做好金融内部管理、开拓客户市场，从而让我们的企业更好更快的发展，勇立潮头。

（作者单位：泰顺县邮政局）

提高自身能力　适应邮政变化

——鞠勇总经理温州局调研讲话学习体会

□ 陈怀谷

纵观世界和中国，每天都在发生巨大的变化。世界在变，邮政也在变，现在邮政业务收入是刚分营的几倍，在世界 500 强企业中排名上升到 258 名，今年预计会达到 200 名以内，2012 年中国邮政的收入规模和净利润均超过中国电信，这是原来不可想象的。

如何使自身跟上邮政的变化？我的体会，一是从思想上要跟上，破除“马车”现象，用马车的思维来驾驶新车，就会被社会所淘汰。二是要与时俱进，跟上时代发展的潮流。三是用信息化来武装自己，只有我们提高信息化的程度，使别人进来的门槛提高，另外自己使用信息化，生产流程就会优化，提高生产力。如投递部门原来所使用的道段图是平面图，通过信息化改成了立体三维图，投递员能在三维地图上很直观地看到自己投递的区域情况，原来新投递员学习跟段需要 20 多天，现在只要 10 多天，这就是信息化所带来的效益。

那么，我们投递部门到底应该怎样配合，使自己融入其中，去适应变化，为邮政发展贡献力量。

一是扎实本职工作，以优良的服务为一线营销做好支撑，赢得客户。目前邮政投递种类繁多，如果按照有关规章规定去做，本身没有错，但可能会失去客户。我们要求各投递站妥投率要达到 85%，各投递员为达到目标妥投率，多次上门投递，上楼投递，利用晚上或休息时间投递。现在各投递站窗口留交的邮件减少很多，用户原来投诉说自己经常要跑到邮局来去取，现在这种现象减少很多，用户对我们邮政的满意度明显提高。另外为了避免邮件冒领或误投，我们要求各投递员做到给据邮件收件人身份证加注率要达到 90%以上，有效地防止了给据邮件冒领或误领等情况的发生。并且这几个月的银企对账单妥投率和回收率都达到 100%，在质量上要进一步狠抓，把投递打造成一支过硬的队伍，适应邮政发展的需要。

二是压缩内部作业，节省费用。投递局从 2003 年开始到现在，业务量成倍增加，而人员不仅没有增加反而减少了 7-8 个，报刊每年 10%以上递增，从原来的早上一个频次增加到上午早报早投的二个频次，并在去年下半年增加到上午一个频次，下午一个频次，投递人员早上 5 点多上班，有时要到下午 5、6 点才回家，中间因离家太远不能回家休息，为了能使投递员安心工作，我们组成了宣讲团，把市局的种种惠民政策进行了宣传，使员工能稳定下来。

不管世界如何变化，我们都要把自己的工作扎扎实实做好，只有提高自己的能力，以不变应万变，才能去适应社会的变化，才能使我们邮政立于不败之地。　（作者单位：温州市邮政局投递局）

社址：温州市邮政局　电话：0577-88089108　传真 0577-88089883　邮编：325088　总编辑：叶会洲　编辑：雷艳艳　E-mail:wzyouzhengbao@sina.com　印刷：浙江方正印务有限公司