

市区邮政局举办《桃花》特种邮票首发式

漫谈我国邮政编码及作用

□徐水根

本报讯(通讯员丛蓬)3月16日,由市区邮政局和远大置业公司联合举办的“花开盛世·寄语未来”《桃花》特种邮票首发式在远大售楼部举行,共吸引了邮政VIP客户、集邮爱好者等1000余名市民参与本次首发活动。

据市区邮政局工作人员介绍,此次发行的《桃花》特种邮票1套12枚,其中包括2枚80分面值、9枚1.2元面值以及1枚1.5元面值邮票。邮票图案包括单粉、白碧桃、二色桃、菊花桃、碧桃、绯桃、五宝桃等,这是中国邮政近年来首次发行邮票枚数高达12枚的大全套。

该套邮票的设计是从100种桃花品种中选取其中独特的12种为原型,采用传统的国画工笔技法描绘,以古典园林中的窗格为框架,栩栩如生地展现了桃花盛开、春意盎然的景象。《桃花》邮票的设计理念源自于桃花的美,借助桃花的美,表达人们美好的愿望。

据介绍,桃花是一种文化的象征,寄托着中华民族浓浓的情思文化。举办《桃花》邮票首发式,是广大集邮爱好者的企盼,对于推动区域间文化交流,促进地方经济发展有着重要而独特的作用。

市区邮政局在首发式现场设

立了临时邮品销售点,并为集邮爱好者免费提供首发式纪念邮戳盖戳服务。本次活动还邀请了省级优秀集邮讲师,现场为广大集邮爱好者讲解集邮知识及本次《桃花》邮票的价值所在。活动期间,主办方还举办了抽奖、古筝演奏及太极拳表演等,为整个首发式活动增添了欢乐、喜庆的气氛,受到了集邮爱好者的广泛好评。

首发式上,市委宣传部副部长张少波、远大置业公司总经理冯海燕为《桃花》特种邮票揭幕。

右图为一位市民正在展示购买的《桃花》邮票系列邮品。
王成 摄



王成 摄

学做螺丝钉

□徐生力

3月,各行各业掀起了学雷锋的热潮,学雷锋活动内容十分丰富。在此,笔者想谈谈学习雷锋的“螺丝钉”精神,这也是维持企业正常运转所必需的。

“螺丝钉”精神是一种无私奉献的精神。邮政是网络型企业,只有每一个岗位都发挥出螺丝钉的作用——不松动、不滑丝,才能确保这台机器运转不停息。每个人无论职位高低、能力大小,都应该从自身做起,在各自的岗位上恪尽职守、兢兢业业。每个人都可以成为奉献的主体,奉献行为是属于大家的,而不专属于某个模范代表或英雄人物。如投递员想方设法把“死信”救活,在邮路上帮助困难群体;营业员拾金不昧,帮助群众识破电话、网络诈骗;企业管理人员深入基层调研,解决员工实际困难,这些行为都体现了“螺丝钉”精神。在自己的工作岗位上认真做好每件事,就是对社会的奉献。不论作为哪级工作人员,都必须在其位谋其政,不要懈怠自己的工作与职责。

“螺丝钉”精神还是一种努力钻研的精神。不管是谁,要想在某一行业创造出色的业绩,都必须有钻研精神,以提升业务水平为基础,逐步对所在行业进行深入了解。微软在招聘新员工时非常注重对这方面的考查,只有对本行业有深刻了解的人才是他们所需要的。作为咨询企业,麦肯锡在这方面对员工提出了更高的要求。能够进入麦肯锡工作的人,不但要深刻洞察咨询行业的运作方式和发展趋势,还要肯于钻研,甚至要对其他行业有所了解。对行业的深刻钻研、了解是一个人无可比拟的资本,良好的从业经验可以帮助一个人在行业中获得更长远的发展。因此,要想成为一名好员工,就必须加深对所在行业的认识,要有螺丝钉一样的钻劲,在提升自身能力的同时,为企业发展作出更大的贡献。



3月13日,市邮政局聘请消防协会教员李正,利用周三学习日,对邮政职工进行了消防知识培训,增强了职工的防火意识。
郝玉宝 王成 摄

市邮政局创节约型企业从点滴做起

本报讯(通讯员关亚斌)日前,市邮政局工会向全局发出“节约一度电、节约一滴水、节省一张纸”的倡议,号召全体员工积极参与创建节约型企业的活动中,节俭办企业,努力减少浪费,以尽可能少的成本支出和资源消耗,创造更大的经济效益和社会效益。

该局要求全体员工牢固树立

“勤俭办企业,节约最光荣”的意识,在全局营造一种节约办企业的良好原因,将节约落实到每一个岗位、每一个细节,从节约一度电、节约一滴水、节省一张纸等小事入手;办公场所充分利用自然光源,减少照明设备耗电;使用电脑、传真机等办公自动化设备时,要减少待机时间,用完后及时关闭电源;合理利用空调,减少空

调利用率,下班后要随手关闭,避免无人时空调长时间开放;做好节约用水工作,加强用水设备的日常维护和管理,防止跑冒滴漏,避免“长流水”现象发生;做好节约办公用品工作,办公用品和打印纸要正反两面使用,尽量使用钢笔和可换芯笔,减少一次性笔的使用量。

市邮政局先进女职工工作者及巾帼建功标兵名单

一、先进女职工工作者(2名)

丛园 张瑞娟

二、巾帼建功标兵(22名)

郑鸿燕 许小艳 郝希军 陈婷婷 李改利 杨海艳 张三红 孙小艳 梁利君 刘杰 兰红艳 张红霞 翟小敏 高艳 原红芳 王燕红 徐红霞 李进 陈影 孔芳 姚少青 李曼



工行焦作分行 手机银行交易额全省系统第一

本报讯(通讯员湛冬梅)今年年初以来,工行焦作分行加大对手机银行这一新产品的创新力度,采取多项措施做大做强手机银行业务。截至2月底,该分行手机银行交易额已达81.4亿元,完成省行下达计划的701%,系统排名第一。

该分行借助旺季营销的有利时机,利用多媒体、宣传折页、网点LED屏和液晶电视滚动字幕等,重点宣传工行手机银行无卡预约取现、汇款、手机银行专属理财、手机充值、账户贵金属、基金业务、短信银行等业务,以及手机号汇款手

邮储银行焦作市分行 去年超计划完成信贷投放任务

本报讯(记者孙阎河)日前,记者从刚刚结束的全市金融工作会议上获悉,邮储银行焦作市分行加大信贷投放力度,全力支持地方经济建设,去年超计划完成市政府下达的信贷投放任务,被评为我市2012年度金融服务地方经济发展先进单位。

2012年,邮储银行焦作市分行将信贷工作重点放到支持实体经济上,积极争取政策,全力提升

建行焦作分行 五个离行式自助项目集中开工

本报讯(通讯员李学进)日前,建行焦作分行召开协调会,集中安排5个离行式自助项目装修施工工作,掀起网点渠道建设的热潮。

经相关监管部门批准,该分行今年计划设立的建设西路离行式自助银行、新山阳商城离行式自助银行、解放路第九十一医院离行式自助银行、博爱中山路离行式自助银行、武陟江河纸业离行式取款机5个项目,已完成各项前期申报审批工作,具备装修施工条件。为确保自助银行施工质量,该分行个人银行

信贷支持能力,将去年年初下达的2.8亿元信贷新增规模增加到5亿元,并积极做好三农和中小企业信贷工作,不断创新服务模式,持续提升综合服务能力。同时,该分行将服务小微企业作为核心战略定位,构建专业化运营体系,完善各项支撑保障机制,并主动推出个人综合消费贷款,为我市广大城镇居民提供贴心可靠的金融产品。

近年来,该分行加大了自助设备的布设投放力度,仅2012年就新增各类自助设备23台。截至目前,该分行在全市投入使用的自助设备总量已达98台,其中取款机62台,存取款一体机36台,有30台自助设备分布在六县市,设备总量居我市金融机构前列。

三个转变延伸服务触角 一乡一业推动区域发展

修武农商行倾力支持新农村建设

本报讯(记者孙阎河 通讯员张敬中)今年年初以来,修武农村商业银行积极探索,不断加大信贷支持力度,通过三个转变延伸服务触角,一乡一业推动区域发展,为县域经济腾飞和新农村建设工作提供金融保障。目前,该行已经成为当地服务三农的一支主要金融力量。

由支持传统农业向支持现代

农业转变,是修武农商行服务转型的重点。为了推动农业产业化和现代农业成为繁荣农村经济新的增长点,该行做大做强小额信贷品牌,在确保传统农业贷款需求的同时,加大支农有效投入,简化操作流程,为小额农户开辟“绿色通道”,并大力培植一批科技含量高、市场前景广、资金周转快、社会效益好的“农”字小企业,促进“公司+

基地+农户”这种新型农业产业链的发展。

由支持传统农户向支持现代农业转变,是修武农商行服务转型方面的创新。为了重点支持农业现代化和农村经纪人的发展,帮助农民在选择项目、开发项目上形成规模经营,该行积极开展送资金、送技术、送信息活动,并利用当地有关部门和龙头企业组织农民进行

培训,引导农民由传统手工业向现代科技型转变。

由支持传统农村向支持新农村转变,是修武农商行服务转型的目标。为了使农村城镇化建设和乡镇工业园区建设成为繁荣集镇经济的推动器,该行紧紧围绕“生产发展,生活富裕,乡风文明,村容整洁,管理民主”的新农村建设总体要求,为村庄路网规划和文

明村建设提供信贷支持。

在服务转型的同时,修武农商行根据“一乡一业、一村一品”的区域发展战略,精心挑选出发展前景广、带动效应好、经济效益明显、辐射力强的优质项目,作为重点扶持对象,以品牌打市场,以特色创品牌,努力形成一个品牌带动一个产业、一个产业带动一方经济的格局。

目前,修武县周庄乡的面粉加工业、西村乡和岸上乡的家庭宾馆、五里源乡和王屯乡的土特产品销售等,都在该行“一乡一业、一村一品”金融服务项目的推动下,实现了迅速发展,为当地农户带来了可观的经济效益。

中行焦作分行 外汇资金业务实现跨越式发展

本报讯(通讯员王凤岐)今年年初以来,中行焦作分行积极实施产品带动战略,助推外汇资金业务实现跨越式发展。截至2月底,外汇资金业务量实现3608万美元,增幅达73.18%,超额完成首季开门红计划目标的121%。

该分行大力实施产品推广战略,广泛收集客户信息,捕捉客户

需求,梳理产品特点,制订营销方案。针对国际结算重点客户,该分行实施全时段跟踪营销、零距离配置产品方案;对普通客户,实施拉网式收集信息,不间断提供服务方案,强力推进产品营销。截至目前,该分行先后为10余家企业叙做了协议付款、海外代付、协议融资等业务,外汇资金业务实现了跨越式发展。

中原信托公司 举办精英理财沙龙活动

本报讯(记者牛九如)3月9日,周六,中原信托公司邀请前期参与问卷调查的读者客户,成功举办中原精英理财沙龙——客户理财讲座。

此次理财沙龙特邀具有多年专业经验的国际金融理财师(Certified Financial Planner)黄魁粉女士担任主讲。黄魁粉从理财的意义和目标、家庭理财规划、如何选择理财产品、信托产品的特点和优势及家庭理财建议五个方面,为参加讲座的客户进行了深入浅出的剖析和讲解。同时,黄魁粉介绍了中原信托近期发售的宏业系列以及成长系列两款产品。活动现场,到场的理财专家们还和客户朋友进行一对一深入交流、探讨,解答大家在投资理财中遇到的各种问题。大家对此次活动给予了高度评价,纷纷

表示今后还将继续关注中原信托举办的其他活动。

中原精英理财沙龙是中原信托公司专门针对高端客户开办的客户理财讲座,目的是向客户普及理财知识,解除日常理财困惑,并针对不同风险偏好的客户适时给予理财建议。此次理财沙龙为中原精英理财沙龙系列活动之一,今后中原信托公司还将举办形式多样的活动,满足客户需求。如果读者朋友希望了解活动详情,可以拨打4006870116电话咨询或关注中原信托网站(www.zyxt.com.cn)。



李忠平 摄



王贝 摄