

## “双十一”将至，商家、快递公司紧张备战

# 不少网点提前一个月招聘快递员

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王金刚 见习记者 宋佳

一年一度的“双十一”网购大战越来越近，领券折扣、瓜分现金、直降百元……10月22日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者发现，目前，不少电商和实体店铺已经开始推出各种预售折扣活动，同时，各大快递公司也是增派快递员和快递车辆，全力备战“双十一”。然而，不少市民对于越来越繁琐的促销方式直呼“佛系对待”。

### 线上促销，线下也很热闹

“预售21日0点开抢”、“重磅商品速抢”、“超级红包来袭”……22日，记者点开各种网络购物平台，一轮轮的促销“轰炸”着眼球。

“像要用的品牌化妆品、孩子用的纸尿裤等等，早晚需

要买的这些，我把它们先加入到购物车，等到双十一再抢购。”市民王女士说，每年的“双十一”自己都会提前搜索能够储存的物品，进行抢购。

和市民王女士一样，张先生这两天就在网上预购了两件大衣。“已经换季了，看到两件大衣在双十一那天有优惠，能便宜100多块钱，何乐不为呢。”张先生说，把这些衣服加入到购物车里，虽然费事，但是价格上还是能得到优惠的。

随后，记者在城区的各大超市发现，不少商业也开始备战，陆续推出各种促销。“虽然还有20来天，但现在都已经推出了促销方案，提前预热。”万达一家男装品牌店负责人介绍，三折、五折，借助电商的热度，一场“血拼季”即将到来。

### 快递公司增派车辆

面对“双十一”的临近，22日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者从中通快递官方网站上看到，中通快递从2019年11月11日起调整快递费用，具体调整幅度由当地服务网点根据总部指导建议并结合各自实际情况实施。

22日上午，记者走访德城区中通快递网点，据某网点负责人表示，“双十一”期间快递费的上调幅度还要等待总部通知，至于上调幅度等方面还没有收到具体通知。谈及快递费上涨的原因，负责人告诉记者，“适当调高快递费用为了降低快件的破损率。由于‘双十一’期间的收件量是平常的

好几倍，在快件运输、派送过程中难免会有破损或者丢失的情况，为保证快件能够完好无损地送到消费者手中，各方面的成本都会增加。”

同时，为应对“双十一”的快递高峰，不少快递公司都开始“招兵买马”。“我们这里的五星级快递员每天最多派送300个快件，快递高峰期派送快件的数量是平常的三四倍，我们只能增派人手。”据中通快递某网点工作人员介绍，现在站点只有11名快递员，为保证“双十一”期间快递的正常派送至少要增加8—9名左右的快递员。“本来我们店里只有五六名快递员，到了11月份人手根本不够用，所以我们提前一个月就开始招聘快递员了。”

### 市民希望实在的优惠

对于“双十一”的到来，面对电商这些‘繁琐、轰炸式’促销”，不少市民直呼需要“佛系对待”。“简单粗暴的直接打折，已经很难见到了，买个一两百块钱的东西，得花几个小时研究各类规则，白白绕半天文字游戏。”市民吕先生表示，自己已经一两年没有抢购了，快递慢不说，现在店铺出了‘双十一’规则，很多要先付定金，然后再领店铺优惠券，再叠加优惠津贴，这一通操作下来，发现也便宜不了多少钱。“现在一年有好几个购物节，不仅仅只有双十一才有优惠，所以自己不会那样熬夜血拼。”吕先生说。

## 农行德州分行“富民生产贷”破题

农行德州分行充分发挥金融企业的优势，积极致力于“精准扶贫”。9月末由夏津县支行发放全市农行首笔“富民生产贷”45万元。

借款人曲泽水今年43岁，多年从事水蜜桃、紫薯、蜜薯、农作物、果木种植销售，现任夏津县田庄乡曲庄村支部书记。

2019年8月12日在农行申请鲁担惠农贷45万元并拟帮扶本乡贫困户9人，经客户经理调查该客户符合“富民生产贷”的贷款条件，并对其经营场所进行了现场调查。

曲泽水2015年承包租赁120亩土地，并成立夏津县田庄乡海义康水蜜桃种植农民专业合作社，种植并销售紫薯、蜜薯、水蜜桃等农业作物，年销售收入102万元，全年净利润76.2万元左右。

2019年9月5日，曲泽水所经营的“田庄乡海义康水蜜桃种植农民专业合作社”与贫困户、贫困

户所在的村委会以及与田庄乡人民政府签定“夏津县小额扶贫信贷项目帮扶”四方协议，带动贫困户稳定增收，年底增收额度不低于2200元/人，符合“富民生产贷”信贷政策。

2019年9月30日，经农行信贷流程审批，山东省农业发展信贷担保有限责任公司出具“鲁担惠农贷”担保承诺函暨放款通知书后，当日下午7:30将贷款发放到手。

据了解，“富民生产贷”把加工企业、农业企业列为重点扶持对象，企业每吸纳一名贫困人口就业，就可获授信3万至5万元贷款，贷款利率按照优惠利率并享受政府贴息，由财政全额购买担保费，企业为每个帮扶对象发放每年不低于2000元的工资，帮扶期限不得少于3年，这是农行德州分行致力于金融扶贫推出的“富民生产贷”的核心内容。(宫玉河)

## 工行德州分行成功办理首笔人民币利率互换业务

为满足企业客户利率避险需求，有效帮助企业降低融资成本，工行德州分行抓住人民币利率改革机遇，成功为客户成功办理一笔5000万元的人民币利率互换业务，实现了该行金融衍生品交易业务的新突破。

本次办理利率互换的企业是该行优质信贷客户，管理理念先进，财务人员对融资成本及利率风险比较关注，在LPR下行趋势下，该行借机向客户推荐了人民币利率互换产品，该产品只进行利息轧差结算、不交换名义本金的方式，与客户约定在未来一段期限内，根据约定的人民币名义本金和利率进行多次

利息交换的产品。可以帮助客户规避利率下行风险，锁定融资成本，避免财务费用大幅度波动降低融资成本。

为实现业务迅速办理，该行经办人员将主协议、评估表等前期维护录入工作提前做好，熟悉业务发起流程，确保业务的高效办理，得到了客户充分认可和好评。

下一步，该行将了解更多客户需求，在目前利率下行趋势下，不断加强产品推广，丰富完善代客人民币利率互换交易结构与交易品种，通过人民币利率互换产品，切实为客户规避利率波动风险，降低企业融资成本。

(宋开峰 石晓娟)

朱集镇>>

## “保、促、送”开展扶贫系列活动

本报11月24日讯 乐陵市朱集镇借助全国第六个“扶贫日”，将10月定为扶贫系列活动月，扎实推进“两不愁、三保障”政策落实。

扶贫义诊保健康。该镇邀请乐陵市人民医院专家免费为102名贫困群众进行诊治，并针对高血压、糖尿病、骨关节炎等慢性疾病患者制订治疗方案和家庭签约服务台账，完成442户贫困家庭医生签约服务，帮助办理扶贫特惠保险报销49户，实现了“健康有人管、患病有人治、治病能报销、大病有救助”。

培训测试促实效。一方面，组织全镇96名帮扶干部开展扶贫业务专题培训、扶贫政策知识考试，查找不足，提升政策和业务知识掌握程度。另一方面，组织34名扶贫专岗人员进行业务培训，帮扶91户贫困户生活有保障，以学促干。

入户走访送温暖。组织帮扶责任人入户走访，与贫困群众交心谈心，帮其整理家务、打扫卫生等，做好扶贫政策宣传，并为214户、惠及人口482名特困贫困人员送去油、衣物等生活用品，推进扶贫政策落实。

(周宁宁)

## 德州农商银行：回归本源培育新动能

全力支持其渡过融资难关。

一直以来，德州农商银行坚守服务“三农”和实体经济发展的经营宗旨，抢抓新旧动能转换等重大战略机遇，始终把鼎力支持地方经济发展作为中心工作，全行在主动搞好服务，提高服务效率的基础上，不断完善快捷高效的贷款营销和审批机制，设立了民营企业贷款专柜，并配备了专职客户经理，持续开展好“便捷获得信贷专项活动”，制定《德州农商银行提升信贷服务优化营商环境实施方案》，合理控制并降低民营企业融资成本，推行“阳光办贷”“限时办贷”“上门服务”，以贷款“主办行”制度和“无缝隙”服务为抓手，提供“一站式”金融服务，定期上门对优质民营企业进行走访，宣传“快融通”企业流动资金贷款、“无还本续贷”“企业“循环贷”等特色信贷产品及信贷服务政策，现场解答客户疑难问题，满足民营企业的信贷需求。截至目前，支持民营企业贷款1429户、56.07亿元，较年初增长296户、2.21亿元。

支农支小精耕细作助发展

2019年2月28日，山东省联社

评选出57个金融服务乡村振兴战略省级样板村，德城区黄河涯镇焦庄村入选，成为全市获评这项荣誉的6个村之一。

据了解，焦庄村农户主要从事的项目为种植、养殖业，其中种植业成立了佳荣种植专业合作社等，养殖业有大小养殖户20余户。

焦庄村种植户王兰刚多年来种植蔬菜大棚。今年7月份，他想扩大规模，可苦于没有充足的资金。了解到他的需求后，该行客户经理做了详细的贷前调查。3日后，王兰刚急需的5万元贷款便全额到账。“我种植大棚黄瓜1年的收益比种庄稼收益高多了。”王兰刚望着长势良好的黄瓜高兴地说。

德州农商银行积极贯彻党的十九大提出的乡村振兴国家战略，围绕“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，以焦庄村为试点，不断加大强农、富农、惠农支持力度，在农区创新“助推乡村振兴战略+名单式”营销模式，制定《德州农商银行服务乡村振兴战略指导方案》，找好信贷支持切入点，围绕产业兴旺，信贷重点支持农业龙头企业、特色有机种植业、家庭农

场、农民专业合作社、种养大户等；围绕生态宜居和乡风文明，信贷重点支持农村基础设施改革、村镇建设等项目，该行积极对接

村书记、农金员、致富带头人等关键人，通过走访、整村授信、网格化外拓营销，梳理出辖内符合授信条件的家庭农场、种养大户、专业合作社等新型农业主体，了解其资金需求，提供信贷支持，带领农民走出了一条以“绿色有机”为特色的增收致富之路，让“金融活水”流入了老百姓的田间地头。截至目前，共创建省级样板村1个，市级样板村1个，县级样板村17个；信息采集3175户，信息采集覆盖面71.69%；预授信2189户，预授信覆盖面99.41%。

### 加快转型引领发展排头兵

德州农商银行坚持“双线四型”网点建设定位，在对网点近年发展情况充分调研的基础上，进行了大刀阔斧的网点撤、改、建，装修改造旗舰型网点，迁址改造综合型网点，以“高、大、上”的崭新面貌屹立州城。目前已对13家老旧网点进行改造，现改造已完5家。并加快智慧厅堂建设，截

至目前，共为21家网点安装了28台智慧柜员机，提升客户体验，为广大客户提供优质、高效、便捷的金融服务。

同时，对内加强厅堂建设，制定《2019年厅堂主题营销活动指引》，规划16项主题营销活动；针对年轻客群、中老年客群、亲子客群、有车客群，组织形式多样的“异业联盟”活动，持续开展线上营销活动和外拓营销，加强网格化建设，整村授信，真真正正将信贷资金和普惠金融送到乡村、送到群众家中、送到农户手中，促进乡村生活富裕。对外加快金融服务进社区、进农村的步伐，创新启动“社区金融夜校”活动，与德百集团联合开展了“乐刷乐购”活动，与鲁信影城联合开展了“五元看电影”活动，加快网点转型，大力推广“智慧银行”建设，“智e购”“智e付”“智e生活”全面上线，加快线上+线下融合，目前已建立了“社区普惠金融服务站”34家，目前ATM等自助设备总量达到132台，农金通总量达到85台，浓缩了城乡大众对农商银行为之感动情怀，全力提升普惠金融的服务能力和水平。

(孙海敏)