

共绘多彩春光图

中国邮政与中国中化开展惠农合作服务春耕

春光图

当前,正值各地开展春耕备耕的关键时期,也进入化肥等农资销售、配送的旺季。为落实去年底农业农村部、中国邮政集团有限公司、中国中化控股有限责任公司的深化社企对接助力新型农业经营主体高质量发展视频会议精神,各地邮政与中国中化公司紧密配合,向县域下沉,积极对接新型农业经营主体,深入农业产业链,统一开展农业生产资料供应、农业技术指导、农事生产托管、农资分销配送、金融信贷等社会化服务,努力营造农民获利、农业增效、企业获客的惠农服务协同生态,共同描绘出一幅生机盎然的春光图,为乡村振兴加“邮”助力。

产业联动谱写乡村协奏曲

□本报记者 崔鹏森
通讯员 李志远 马登伟

2021年9月16日,山东省邮政分公司与中国中化现代农业山东有限公司合作建设的首家惠农服务中心在济宁市邹州区漕河镇揭牌,以此拉开了山东邮政惠农合作、助力乡村振兴的新序幕。

济宁市邮政分公司以此次合作为契机,不断丰富农业服务内涵,依托惠农服务中心,叠加邮政电商、寄递、金融等功能,将其打造为集农产品展示、合作示范和技术支撑为一体的综合服务示范点,逐步探索“中化惠农+农业基地+一技两销+会员体系”的邮政惠农服务“济宁模式”。

整合资源 推动农业基地联合建设

农业的产业化需建立在规模化、标准化种植的基础之上。为了推动农业种植上规模,济宁邮政联合中国中化济宁公司开展对重点农户、重点村集中连片户的走访,推广农事托管服务,动员

他们参与示范田和农产品基地的建设。

2021年,漕河惠农服务中心先后动员15位包地大户、180余位普通农户实施统一种植管理,辐射农田1200余亩、樱桃种植园500余亩,并建立粮食作物、樱桃种植基地各1处,全年包销小麦700余吨、大樱桃30万吨。

为加速复制推广,济宁邮政以集团级微山湖农产品基地建设为抓手,先后签约合作社、家庭农场16家,形成涵盖鱼台大米、金乡大蒜、金谷小米、关山蜜桃等十余类农产品的六大基地项目。在市场、渠道、金融、寄递等部门的协同下,通过多种渠道,将这些邮政基地的优质农产品卖向全国,成功打造出鱼台大米和微山湖农产品2个千万元级销售规模的基地农产品。其中,微山湖农产品基地被集团公司评为十大农产品基地之一。

聚势借力 赋能农户增产增收

中国中化惠农服务的重点在于

“一技两销”。邮政与中化充分发挥各自优势,打通农业上下游产业链,围绕农户增产增收做好文章。

“一技”即农技指导。惠农服务中心利用中化技术开展测土配方,结合土壤、气候条件,制定“农技+农资”服务套餐,指导农民科学高效种植。

2021年,惠农服务中心为农户销售小麦服务套餐183单,形成服务收入4.5万元。梁山马营葡萄种植专业合作社在惠农服务中心指导下,通过科学测土配方,建设了百亩示范田,葡萄种植面积从210亩扩大到420亩,产量也由100吨增加到260吨。

“两销”即农资经销和农产品外销。惠农服务中心依托中化渠道、邮政网点和村级便民服务站,开展农资代购、农产品包产包销;整合线上线下资源,为农民提供从产业规划、品牌包装、产品销售到寄递物流的全链条服务,依托“邮政农产品”品牌助力打造本地特色农产品。

2021年,济宁邮政先后运作

惠农产品17款,线下通过福利市场开发、邮乐购站点批销、金融客户回馈等实现销售额6600余万元;线上通过济宁微商城、“邮乐优鲜”社区团购、邮乐小店“买手团”以及电商直播平台等,累计打造万单农产品8款,实现农产品销售收入1.2亿元,规模居全省邮政第1位。农产品的热销也助推农肥销售达到1.92万吨,带动农户增收10%以上。

品牌共建 打造新型农业服务体系

服务农业,归根结底要服务农民。如何打造一套相对成形的惠农服务体系,是邮政、中化合作探索的重点,也是双方服务国家战略、实现品牌共建的核心要义。

在惠农走访中,济宁邮政与中国中化济宁公司组团,建立了“渠道经理+支局经理+投递员+信贷经理+中化专员”的联合服务团队,采取一对一“远程+实地”拜访方式,逐户摸排本地合作社、家庭农场及种植大户,全

方位掌握农户的需求信息。

2021年以来,济宁邮政携手中化济宁公司累计走访新型农业经营主体2.31万户,注册“中邮惠农”APP个人会员9.15万户,进一步稳固了邮政的客户群。同时,济宁邮政还通过“中邮惠农”APP向邮储银行推送一级“白名单”1943户,成功授信158户,发放涉农贷款达2624万元。

为了激活邮政会员这一私域流量,济宁邮政推出“信贷利率优惠+寄递免费体验+购肥优惠券+丰收卡涉农险+中化套餐”会员福利套餐,以“惠农服务中心+邮政网点”为阵地,组织产说会、答谢会,宣传会员权益,推介福利套餐,推广中化MAP和多流程托管服务。同时,对于优质客户也会在其办理存款、寄递、分销等邮政业务时赠送会员福利套餐,此举得到广大农户的普遍欢迎。2021年,济宁邮政所属会员办“丰收卡”覆盖率达到95%以上,沉淀储蓄资金52亿元,带动农产品寄递收入8228万元。

春耕添新绿 化肥送到家

“陈老板,您订的化肥到货了。我这就给您送过去!”3月21日,广西壮族自治区容县灵山邮政支局投递员梁庆志通过电话与农户陈家雄沟通配送化肥的时间。据梁庆志介绍,陈家雄在3月初通过邮政农资特卖会订购了1吨的中化复合肥。

进入3月,容县的山村乡间,阳光明媚,气温回升,正值春耕播种的好时节。农户们抢农时、抓春种,忙于开整土地、选购良种、储备化肥农资等工作,全力投入新一年春耕备耕中。与此同时,邮政农资的分销、配送也进入了一个小高潮。

3月初,容县邮政分公司组织了多场“真诚服务‘三农’,邮

政农资惠万家”的主题特卖会,积极推介邮政与中化联名推出的复合肥,同时,协助村委及农科站点做好农技知识的普及工作,共同助力春耕生产。

“今年的复合肥多少钱一包?还送到田里吗?”“我家的水稻能用这种复合肥吗?”“每年都订你们的化肥,今年价格还有什么优惠?”在农资特卖会上,农户们围拢一团,向邮政、中化的工作人员提出了各种各样的问题。

来自中化的农技人员,操作笔记本电脑,通过PPT向农户介绍化肥的特点及使用方法,并现场进行用量用法的示范,解答农户的疑问。连续几年都使用该复

合肥的客户张先生说:“邮政销售的化肥在品质方面我放心。使用后,苗株生长势头旺,水稻收成好,对土壤也没有伤害。而且邮政还帮忙把化肥送到田里,方便得很。邮政与中化都是大国企,信誉和服务都有保障。”有了张先生的现身说法,农户们纷纷向邮政下单,订购量不断攀升。截至3月25日,容县邮政共接到订单150笔,销售化肥6吨。

进入春耕以来,容县分公司电商分销专业紧紧围绕“服务‘三农’、助力乡村振兴”的经营理念,以农资分销为切入点,发动每个网点组队深入乡村走访农户,边宣传金融业务边推介复

好邮政农资特卖会,增加人气,提升销量;充分发挥邮政物流配送优势,与中化统筹货源、保障库存,确保农户订购的化肥及时

送到田间地头。截至3月底,容县邮政已为全县15个乡镇配送各类农资10余吨。

□李中奇 文/图



邮政投递员将化肥直接送到田间。

为农服务惠万家

□湖南记者 刘园园

“邮政和中化的品牌有保障,价格也亲民,值得信赖!服务也很周到,他们不仅把农资直接送到田里,还为我们提供农技培训!”2月25日,在湖南省临武县贝溪村召开的香芋高效种植交流会上,舜溪香芋农民专业合作社理事长胡国仁喜笑颜开,当场签订了化肥供应合同。

为推动集团公司的工作部署落地,发挥好邮政行业“国家队”的独特优势,助力新型农业经营主体高质量发展,2021年12月28日,在湖南省首届社企对接助力乡村振兴签约会上,湖南省邮政分公司与231家新型农业经营主体签订惠农合作协议。

签约会后,湖南邮政与中化公司在基地直销和平台批销方面展开深度合作,围绕农作物种植、田间管理、仓储物流、产销对接四大环节,推动双方资源深度融合,提升服务农业全产业链能力,共同打造惠农综合服务生态。

目前,湖南邮政积极对接走访全省11家中化MAP服务中心,双方通过渠道复用和服务叠加,共同为农民专业合作社、家庭农场提供全方位服务;共建2~3家县级农业全产业链综合服务中心,通过服务功能延伸、服务体系搭建、新型农业经营主体参与带动,试验示范农业现代化所需的新产品、新技术、新方案,持续激活农业农村发展新动能。同时,发挥邮政县乡村三级物流体系优势,在长株潭城市圈先行共建仓储配送一体化供应链,为中化公司服务的各类涉农主体开展农产品收寄、包装、运输和投递等定制化服务;为中化MAP服务中心销售的农产品提供仓储租赁、分拣包装、库内管理、商品配送等服务。

湖南各市(州)邮政分公司以新型农业经营主体用肥需求为抓手,协同中化公司,组织开展“送培下乡”活动,为广大种植户宣讲优势产品、开展农技培训;借助“大肥冬储、助力春耕”活动,走访合作社、家庭农场300余家,组织召开农资订货会60场。截至3月15日,全省邮政通过基地直销、平台批销等方式,销售农资5000余吨。

强强合作赢取首单

□本报记者 程钰

“好的。在这批复合肥及时安全地运送到指定地点后,我们就放心了!”3月4日,河北省邯郸市曲周县邮政分公司渠道平台部主任李荣堂在电话里高兴地说。这批复合肥是晨光生物科技集团股份有限公司通过邮政订购的,正要运往其生产基地,这也是曲周县分公司与中化化肥河北分公司开展合作后的首笔订单。

为保证今年春耕生产对化肥的需求,早在2021年12月河北邮政召开的年货节启动会上,

就特邀中化化肥河北分公司对中化化肥进行了项目推介。会后,中化化肥河北分公司选定邯郸、邢台、衡水作为试点,全面推广中化化肥系列产品,其项目经理与全省12个市邮政分公司的渠道部经理一对一建立联系。“中化复合肥作为邮政渠道专属产品,只能在邮政系统销售。此次与邮政合作,双方将携手互助,共促新型农业经营主体高质量发展。”中化化肥河北分公司复合肥总监李伟说道。

晨光生物科技集团股份有限公司位于曲周县,是一家上市公司,其天然色素产量居全

国之首,辣椒红色素产量居世界第一。在获悉晨光生物公司某生产基地需要采购一批复合肥的消息后,曲周县分公司立即成立了晨光项目领导小组,积极与客户进行联系对接,并向其推荐了中化旗下的复合肥。邯郸市邮政分公司也高度重视该项目的推进,全力帮扶做好对接事宜。邯郸市分公司渠道部主任郝宁波与中化化肥河北分公司销售经理一同前往晨光生物公司进行商谈。

在曲周县分公司的努力下,经过几轮报价竞标,最终中化化肥的优势明显,一举中

标。“我们的价格有一定的优势,而且背靠中化这样实力雄厚的国企,所以赢得了客户的信赖。特别是邮政兼具物流优势,有助于降低运输成本,这一点也是客户所看重的。”李荣堂说。

2月15日下午,曲周县分公司与晨光生物公司签订了229吨复合肥采购合同,第二天,晨光生物公司就将货款全部转入邮政账户。“我们与邮政有过多次合作,彼此都很信任。这次邮政推荐的中化复合肥产品质量有保障,价格也非常合理,各方面都符合我们的要求。”晨光

生物公司采购部刘文杰说。

签订合同后,曲周县分公司渠道部每天安排专人紧盯每个环节的进展情况,对供货工作进行细化落实,及时解决下单配送过程中出现的问题;精心组织货物交接与运输路线,做好后期跟踪,确保这批复合肥准时安全地运到指定地点。

在邮政分销业务信息系统中显示,中化化肥共有复合肥、水溶肥、生物有机肥等16款产品。“这次销售的复合肥仅是晨光生物生产基地需要采购的13种复合肥中的一种。后期,我们还将推荐更多品种的化肥,希望把晨光项目做出规模、做出影响。”曲周县分公司总经理王彬说。

