

# 助农破困“橙”意满满

——重庆市万州片区分公司“邮政农品”基地服务侧记

三峡尽展平湖红,大街小巷橙飘香。

春雨初歇,晴光高照。在重庆市万州区甘宁镇玫瑰香橙示范基地,漫山遍野的香橙树上挂满了沉甸甸的果子。树荫下,十几位身着红马甲的重庆市万州片区邮政分公司员工正在帮助果农选果、打包、搬运,大家忙得不亦乐乎。望着满车香橙即将销往各地,祥云合作社的老板张金城眼里满是藏不住的笑意:“这一车的橙子,全是通过邮政宣传销售出去的,真得感谢邮政啊!”

自开展惠农合作以来,万州片区分公司发挥商流、物流、资金流、信息流“四流合一”优势,携手区农业农村委、各乡镇政府、香橙合作社,构建起生产全环节、销售全流程、服务全方位的一体化服务模式,探索出一条万州邮政惠农路。截至5月底,万州片区分公司助力销售玫瑰香橙14.5万件,助农增收230万元,同时,带来寄递收入345万元,同比增长837.5%。

## 政企合作建基地

3月25日,同样的地点——玫瑰香橙示范基地,万州片区分公司和区农业农村委战略合作签约暨“邮政农品”基地授牌仪式在这里举行。蒙蒙细雨中,万州片区分公司总经理吴勇为万州区柑橘产业化联合体成员单位代表授牌,并郑重承诺:“将进一步发挥邮政在农村电商、快递物流、金融服务等领域的主渠道作用,围绕香橙产前、产中、产后提供一揽子综合服务,助力合作社增收、农民致富。”果农罗昌彪信心满怀地说:“在区农业农村委与万州邮政的强强联合下,我相信,今年家里的香橙就不愁销路了!”

罗昌彪的话不无缘由。万州玫瑰香橙汁水丰盈、酸甜可口,散发着天然玫瑰香气,被评为“中国特色农产品”,全区年产量可达12万吨。可是,今年受雨水天气和疫情影响,到甘宁镇采购的外地果商数量锐减,满园香橙挂在枝头,卖不出也运不走,果农们丰收的喜悦

## 驻村书记的“邮”故事

自4月以来,每逢周末或节假日,在河南省驻马店市玖隆茂购物中心广场都会举办“邮享欢乐购 惠农助振兴”为主题的第一书记农产品展销会。驻马店市委组织部选派各县(区)驻村第一书记与邮政主播,一起化身“推荐官”,以“线下推介+线上直播”方式带货农产品,并由邮政提供寄递服务,打造了具有驻马店特色的农产品“赶集”新场景。截至5月底,平舆芝麻、正阳花生、泌阳花菇、上蔡松花蛋等80多种当地特色农产品亮相展会,实现销售额120多万元。

## 当主播 为农产品代言

“我是郭寺村第一书记宋远涛。这



驻马店邮政与市委组织部合作举办第一书记农产品展销会。

□殷明珠 摄



邮车到田间地头收寄玫瑰香橙。

悦变成沉重的负担。

从2021年开始,万州片区分公司便与区农业农村委围绕万州区“双百亿”工程建设,共同优选农民专业合作社打造玫瑰香橙生产示范基地,探索“政府+邮政+新型农业经营主体(合作社)”惠农服务新模式。如今又成立“邮政农品”基地,对玫瑰香橙进行品牌化运营,目的就是发挥邮政优势,融入地方经济发展、助力乡村振兴。眼下,最重要的就是让寄托着果农增收希望的香橙尽快销售、运输出去。

## “三驾马车”助销售

果农们的难点就是万州邮政惠农合作项目的焦点。在解决“销售难”问题上,万州片区分公司设立玫瑰香橙项目组,召开玫瑰香橙会员座谈会,又经几番专题讨论,为香橙销售提供了新的运营模式——直接对接合作社,提供邮车调配、销售宣传、寄递配送等专属支撑,并引进电商客户入驻果园,为其提

供一体化的全流程服务,以项目带动销售。

“我们如同‘三驾马车’齐头并进,让香橙收得进、卖得出、送得好。”玫瑰香橙项目组成员屈辉介绍说,一是积极拓宽社会电商渠道,借助电商客户自有平台宣传范围广、影响力大的优势,提升玫瑰香橙品牌知名度;二是联系邮政客户体系中的微商客户,依托其丰富的客源,拓宽宣传范围,扩大购买群体;三是利用邮乐平台开展直播带货,带领客户走进香橙示范基地,现场观摩农产品种植效果,直接带动销售玫瑰香橙2万余单。

要想香橙销量好,果子品控得做好。进行品牌化运营,不是把香橙销售出去就算完成任务,把控好产品质量也是其中一个关键点。为此,玫瑰香橙项目组定期召开果农座谈会,建立玫瑰香橙会员微信群并分类建档果园信息,同时开展农技培训,及时向果农传授病虫害预防知识,最大程度降低频繁雨水天

气带来的影响,在减少生产损失的同时保证果子质量。

目前,万州片区分公司已与44家玫瑰香橙合作社建立联系,重点合作23家,整合社会电商客户11家,助力果农增收200余万元,一解果农心愁。“这为我们把玫瑰香橙卖得更好、销得更远奠定了坚实的货源及客户基础。”屈辉说。

## 综合服务强体验

与销售相伴相随的是运输环节。万州片区分公司对香橙运输的邮车路线进行优化,将原本一天一趟环线邮路调整为每日两条往返邮路,保证香橙当日收寄、当日出口。在三四月销售旺季时,万州片区分公司还特设玫瑰香橙专线邮路,安排邮车直达田间地头。在客服方面,项目组针对各电商客户及合作社客户单独建群,做到1分钟反馈、5分钟解决问题,并对出口香橙进行全流程跟踪、催件跟单,从源头上解决问题,提升客户用邮体验。

玫瑰香橙产区广、寄递量大。万州片区分公司便在甘宁、龙沙、石桥等镇设立7个邮政寄递代办点,由果农直接参与代办,提供点对点服务,实现香橙产地直发。在代办点的带头和辐射作用下,周边越来越多的零散果农也开始通过邮政渠道进行寄递。在代办点,万州片区分公司还提供农资代销、工资代发、网上缴费等多种便民服务,满足果农生产生活需要。

不仅如此,万州片区分公司还发挥协同优势,联合邮储银行万州区分行围绕香橙合作社等成员的“融资难”问题,开展系列助农惠农服务。截至5月底,万州片区分公司已对44家合作社完成走访建档,开发对公账户4家,为3家合作社发放贷款44万元,及时为他们解决生产资金问题。

“今年,我家300亩香橙在万州邮政的帮助下已售而空。现在有了这笔贷款,计划再扩建200亩。”已经收到贷款的张大军看着自家正在扩建的果园,难掩心中的兴奋。

□肖梦琳 文/图

## 促流通 助力产业振兴

近年来,遂平县阳丰镇刘楼村以打造“采摘之村,瓜果刘楼”为目标,围绕“一村一品”,发展壮大村集体经济。

河南鸿壹农业种植开发有限公司是刘楼村引进的重点农业企业,其香椿基地占地800亩,生产的香椿酱获国家农产品地理标志证书。“种植香椿是个非常好的增收渠道,香椿易栽植、好管理、收益高,这样的‘一村一品’有广阔的发展前景。”驻马店市道路运输服务中心派驻刘楼村的驻村第一书记魏秋生介绍说。

为加快刘楼村当家农产品出村进城的步伐,驻马店邮政将服务前置,收寄设备直接搬进香椿基地,打包、封装、贴单、装车一气呵成,以最快的速度发往全国各地。

“我们将以与市委组织部合作开展‘党建引领促发展,助农扶农促增收’活动为契机,以破解农村‘三难’为切入点,为农户、合作社、农业企业提供销售、寄递、金融等一揽子服务,打造‘政府主导、邮政搭台、商家唱戏、百姓受益’的助农、支农、惠农、强农模式,为服务乡村振兴展现邮政应有的担当和作为。”驻马店市分公司总经理张世俊表示。

□殷明珠 刘铭

## 社区团购首战告捷

“邮政太厉害了,一天就把我的桑葚都卖空了!”浙江省湖州市南浔区福山圩采摘园负责人顾利民,望着满满几车待运的桑葚笑得合不拢嘴,他拉着菱湖邮政支局局长杨磊的手连声道谢。

如今,除了担任菱湖支局局长,杨磊又喜获了一个新职务——菱湖社区团购群的“团长”。担任“团长”没多久,杨磊在走访湖州南浔滨兴生态农业发展有限公司时了解到,其所属的福山圩采摘园,有一批桑葚已成熟,等待着食客尝鲜。但受疫情的影响,城里人进不了村,甜美的桑葚只能默默地待在枝头上,眼看着就要错过销售季节。

杨磊本着对客户负责的态度,前往福山圩采摘园,实地考察了桑葚的品质和种植规模,之后便向湖州市邮政分公司渠道平台部作了汇报。渠道平台部对此非常重视,仅用半天时间,就完成了上架“邮乐优鲜”的一系列准备工作,并将相关农品的图文信息和订购小程序发到各团购群,一场桑葚团购大接龙随即开启。

仅1天时间,各团购群就收到桑葚订单近500单,团购量超过1000斤,打响了湖州邮政社区团购的“第一枪”。如此战果可把顾老板乐坏了:“搭上了邮政的团购快车,我们家的果蔬再也不愁卖了!”

紧接着,牛奶、小番茄、湖州大米……在各支局的联系引荐下,不少湖州本地农产品争先恐后地加入邮政的社区团购群,借邮政渠道扩大影响、增加销量。

“4月以来,我们通过建新群、拓渠道、强协同等举措,扎实推进社区团购项目解码落地。以支局、金融网点为单位组建团购群,对接农产品的生产源头和供应商,丰富产品品类、稳定货源供应,构建起新的线上消费场景。同时,我们立足服务乡村振兴战略,加大了对本地农民专业合作社、家庭农场、农业企业走访的力度,瞄准本地时令农产品,以社区团购形式满足市民选购新鲜果蔬的需求,也帮助这些新型农业经营主体解决了农产品滞销、物流不畅等问题。”湖州市分公司助农专班经理何波介绍道。

农产品成熟不等入。为了让客户尽快收到所订购的商品,湖州邮政提供了“线上+线下”“配送+自提”等多种服务模式,客户可以在团购时自主选择取货方式,凸显了邮政社区团购的便利性和快捷性。

自4月以来,湖州市分公司按照属地化管理原则,以支局、金融网点为单位已建立社区团购群107个,拥有客户2.3万余人,累计开展团购活动20次,销售额达30余万元。

□黄悦

## 党建联盟引领惠农合作

秋种榨菜春日收,十里八乡菜头香。

当前,正是榨菜收获的时节,江苏省泰州市姜堰区姜庄镇洪林村榨菜种植户和一群“红马甲”一起将榨菜采收、打包。一辆辆邮车停靠在田边,一箱箱打包好的榨菜装上邮车,即将启程发运……前几天还在为榨菜滞销而发愁的洪林村党支部书记潘晓东终于露出了笑容:“感谢姜堰邮政帮我们菜农打开销路,解了当下的燃眉之急!”

原来,受疫情影响,姜堰区采取严密的防控措施,封控了部分道路,曾经供不应求的洪林榨菜面临滞销难题。得知消息后,姜堰区邮政分公司立即启动应急机制,联合“农产品直通”党建联盟成员单位区农业农村局、区供销社合作总社迅速采取措施,利用邮政渠道和社会资源开展助销行动,解决种植户的“急难愁盼”问题。通过制作宣传短视频、人大代表直播带货、上架邮乐平台销售等方式,短短两天,实现线上下单2000多单,助销新鲜榨菜超2万斤,种植户销售难的问题得到一定程度缓解。

2014年初,为顺应农村电商发展热潮,姜堰区分公司着力搭建“1+27+X”综合便民平台,“1”是1个农村电商运营中心,“27”是分布于姜堰城乡的27个邮政网点,“X”代表邮乐购加盟店,由此形成县乡村三级物流体系的雏形,初步解决了工业品下乡、农产品进城的渠道瓶颈问题,也扩大了邮政农村电商的影响力。

为集聚更多的社会资源,2021年,姜堰区分公司与区农业农村局、区供销社合作总社等单位组建“农产品直通”党建联盟,形成“3+X”的组织架构,借助邮政电商综合服务平台优势,各成员单位资源共享、优势互补、联动赋能,利用农产品生产主体信息库,收集、发布农产品需求信息,指导各成员单位面向农民合作社、家庭农场、农业企业等新型农业经营主体开展产销对接,推动乡村产业振兴,共建美丽乡村。

“‘甸上人家’终于开业了,附近还有梅垛七彩网红公路、优质农产品基地等,将来,这里一定能成为乡村振兴的示范点。”梅垛村村委会主任何长庚激动地说。

为助力张甸镇打造“甸上人家”特色品牌,5月13日,姜堰区分公司与区农业农村局共同建设的“甸上人家”农产品运营中心对外开业,成为展示农业现代化、信息化、品牌化的一个打卡地。

为此,姜堰区分公司特别设计制作了宣传图片、海报、产品外包装等,并利用抖音直播、微视频等线上渠道传播特色农产品、乡村风光,推广“甸上人家”品牌。除了展示当地特色农产品,该中心还提供直播带货、现场零售、线上下单、邮政寄递等服务,打通农产品进城通道,实现农产品产、销、寄全产业链闭环服务。自该中心开业以来,姜堰区分公司已销售应季蔬菜、特色杂粮等10余种农产品,形成农产品销售、寄递等综合收入20余万元。

“‘农产品直通’党建联盟是政企合作的新模式,以‘我为群众办实事’实践活动为载体,聚焦智慧农业、农村电商、乡村文旅等新业态,全方位发挥邮政在服务农村、助力农业、致富农民中的重要作用,为构建农产品进城‘绿色通道’、多途径促农增收进行了有益探索,取得了实实在在的成效。”姜堰区农业农村局副局长王偕根不禁为邮政点赞。

□花慧