

当人民群众遇到危险、困难时,他们是抢险解难的人民子弟兵;当祖国边境安全面临威胁时,他们是不畏牺牲、冲锋在前的英勇卫士……生命里有了当兵的经历,一辈子都会留有军人的烙印。脱下戎装,带着军人的印记,他们重新出发,变的是身份,不变的是对党、对国家、对人民的赤胆忠心。

九十五载峥嵘过,“八一”精神薪火传。在中国人民解放军建军95周年即将来临之际,我们谨以此专版,向奋战在邮政企业各个岗位上的“老兵”致敬!

徐林 乡村振兴路上的“拼命三郎”

1995年,20岁的徐林背着背包,在家人的目送下,去到广州军区服役。2004年,徐林退伍后来到重庆市铜梁区邮政分公司,从投递工作干起,先后从事柜员、网点负责人、渠道部地推配送等工作,这一干就是18年。他始终保持退伍不退志、退役不褪色的精神,扎根基层,以实际行动助力乡村振兴,多次被评为铜梁区分公司优秀员工。

自惠农合作项目开展以来,在各乡镇的田间地头,经常可以看到徐林顶风冒雨,了解农产品长势及销售情况的身影。

“过去,农产品的销售全靠拿到镇上去卖。现在有了邮政的帮助,不用出家门就可以把农产品卖出去,日子更有盼头了!”太平镇坪漆村种植专业合作社负责人熊鹰所说的“不出家门卖农产品”,指的就是在徐林的指导下,坪漆村的鸡蛋面等农产品上线“邮乐小店”进行销售。目前,通过“邮乐小店”销售本地农产品超1万单,助农增收8万余元。

话还得从2020年说起。当时的坪漆村还是铜梁区的重点扶贫村。一开始,徐林到坪漆村调查情况时,村民们大多只是客气地敷衍几句。都说军人的骨子里带着一股韧劲,徐林也不例外。他多次上门与熊鹰攀谈,了解农作物长势、农产品销售情况,主动介绍肥料、邮政销售渠道、寄递服务优势,又邀请农技专家走进田间地头,了解农作物生长情况,指导科学使用复合肥,面对面传授种植技术。

去年,铜梁区分公司推出从提供种子、化肥到技术指导、稻谷收购的“一条龙”免费服务模式,收到良好效果。今年,为持续做大“示范田”建设,扩大邮政服务乡村振兴的影响力,徐林提前两个月就开始谋划。

一个点一个点地选址,徐林和同事们把28个镇走了个遍。白天实地考察农田,走村串户给村民做思想工作。晚上回到家,身体就像散了架似的,声音也变得嘶哑了。凭借永不言弃的军人本色,徐林硬是只用了1个月的时间,就选定好了53块示范田地作为水稻、玉米示范基地。

水稻生长期间,徐林也常到示范田了解水稻长势。按照计划,待水稻成熟后,他将邀约种植大户召开现场交流会,推动区储备粮公司对符合要求的水稻进行收购,带动更多村民增收致富。

去年6月,巴川街道玉皇村猕猴桃基地董事长邹为胜准备扩大种植规模,并想打造100余亩的西郊环线产业园用于加工农产品等,急需资金300万元,为此犯了愁。徐林得知这件事情后,第一时间把情况带回了公司。因贷款金额较大,徐林连着往邮储银行铜梁支行跑了五六趟,又与支行及金融部工作人员实地考察基地运营情况,量身定制贷款方案。在徐林的多方协调下,贷款很快有了着落。看到300万元贷款资金顺利到账,邹为胜激动不已:“老徐,幸好有你们帮忙,解了我的燃眉之急!就冲这服务态度,今后,我们就只认邮政了。”

一来二往,徐林和基地附近的村民都成了老熟人,大家伙儿遇到种植、寄递、销售、资金方面的问题都要请他“搭把手”。“今年,猕猴桃长势不错。成熟后,我们还可以通过抖音直播、‘邮乐小店’来拉动销售。”6月中旬,徐林像往常一样来到基地了解猕猴桃长势情况,与村民们一道为果树除草、套袋……

□李玲 文/图



枇杷熟了,徐林帮着果农采摘、售卖。

致敬老兵

致敬「八一」

今年6月,王岩峰荣获“黑龙江省劳动模范”称号。

王岩峰 还是那双冲锋陷阵的脚板

“要时刻提醒自己,你是一个当过兵的人!”退伍前,班长这句叮嘱的话,好像一束阳光,总让王岩峰充满了能量。

2020年初,黑龙江省大庆市林甸县邮政分公司与申通成功签订合作协议。“申通是第一家谈成合作的,只要第一步跨出去,民营快递的抵触心理消除了,后面就顺当了。”谈起邮快合作,王岩峰说。德邦、百世、圆通、中通、韵达、顺丰、极兔等7家民营快递企业相继与邮政实现运营合作,快递进村融入了松嫩平原。

邮快合作迎来“新风口”。林甸县分公司通过整合复用、新建补齐,扩大规模等形式开展建制村邮政服务站建设,王岩峰带领惠农团队加入进来,他们在乡村路上疾行,满足农民需求,连接供需两端。他们团队的执行力、完成力特别强,总能在规定的时间出现在指定的村屯。

如果说王岩峰带兵有什么诀窍,那就是“看我的”和“跟我来”,喊破嗓子不如做出样子。全县5镇、3乡、89个村屯,林甸邮政共建成了152个网点,建制村全部实现直接通邮,快递服务乡村网点的覆盖率达到100%。今年1—5月,林甸邮政投递民营快包80多万件,实现收入55.7万元,占大庆市此项收入的75%以上。

目前,这个平台已经成为林甸邮政抢占农村市场的“倍增器”。“农民认咱邮政!上行揽收包裹、帮助农产品进城;下行投递快件、帮助工业品下乡,邮政成了乡亲们最信赖的企业!”王岩峰自信地笑了。

四合乡永和村位于林甸县最北边,距县城50多公里,以前村民寄取快递,不得不往返

跑。王岩峰和投递员刘辉来到村里,相中了村中心的永和宫超市。他们找到村干部,经过多番商洽,邮政服务站挂牌。快递终于进了村,乡亲们寄东西便捷多了!两年时光,永和宫超市累计代投快件5万多件,每月能增收上千元。本村玉米合作社生产的有机黏玉米,也通过邮政快递发往全国各地,每月销售500单,村民钱包也鼓了起来。

“家里最难的时候,邮政给了俺一条出路。就冲这,服务站也得整像样了!”东兴乡东兴村的宋连军老实本分,以前一直靠20亩承包地和外出打零工维持生计。前年,他的老爹患了肺癌,老妈因脑血管疾病也倒下了,这日子难熬呀!他找到投递员刘金胜合计着办邮政服务站。王岩峰得知后,带着奶粉、水果赶到宋家,既是慰问,也是考察。虽然家里条件差点,但宋连军对手机、网络操作熟练,人也踏实。王岩峰拍板,就是他了。现在,东兴村邮政服务站的进口邮件量从最初的每天100件左右增加到400多件。宋连军种植的优质马铃薯还在县内各邮政网点销售,他的日子也慢慢红火起来了。

王岩峰当兵时,对自己要求很严格。队列操练,军装穿在身上,兜里从来不装香烟、打火机。选调到团部当通信员,命令半夜下达,王岩峰持令即行,往返五六公里,从来不超过时。北疆的夜,静悄悄,没有硝烟,没有炮火,然而,他踏响的脚步声却是那么铿锵有力。这双脚板经受住了考验,不仅是坚定的前行,而且是坚定的忠诚和奉献。从他站在党旗前宣誓的那一刻起,一个小镇青年就变成了真正的战士,实现了人生的升华。

1994年,王岩峰这双脚板迈上了邮政这片热土。从投递员、营业员、支局长、客户经理、营销经理一直干到寄递事业部副经理,一步一个脚印,还是那双冲锋陷阵的脚板。

2020年至今,他累计走访机构和合作社932户、个人客户7190户,发展惠农会员5636户,协同邮银放款73万元、销售期交保险22万元、销售化肥110吨。今年6月,王岩峰荣获“黑龙江省劳动模范”称号。

□冯前明 文/图

好生意 尽在 邮惠付

智慧邮惠付 管理更精细

使用“邮惠商家”智慧经营工具, 享多项增值服务, 助力商户提升效益。