

携手点亮振兴之路

——江西上饶市分公司探索惠农合作新路径

“自新冠肺炎疫情发生以来,我们公司的出口业务受到了很大影响。在与邮政合作以后,他们帮我们重新设计产品包装,还联系邮乐网、‘学习强国’等平台拓展电商渠道,大大缓解了我们的销售压力。今年邮政‘919电商节’期间,邮政将我们的香菇作为重点产品进行推广、销售,销量又创了新高。除了国际市场,现在又拓展了国内市场,我对企业的发展更有信心了。”被问及与邮政合作的感受时,江西省上饶市婺源县婺之绿农业科技有限公司总经理江建红打开了话匣子。

而这只是江西省上饶市邮政分公司惠农助企、服务乡村振兴的一个缩影。

近年来,上饶邮政始终秉承“人民邮政为人民”的服务宗旨,通过实施“饶品网上行”工程,做大做强区域绿色农产品品牌,促进全市农业产业转型提质、城乡商贸流通和消费升级;在政府相关部门的支持下,扎实推进三级物流体系建设,加快农村物流网络布局,不断深化惠农合作,有效缓解农业发展中的“融资难”“销售难”“物流难”问题,逐步探索出“政府主导和邮政实施相结合、线上和线下相结合、工业品下乡和农产品进城相结合、邮政服务和惠农助农相结合”的发展新路径,构建了覆盖城乡、功能齐全、惠及民生、政府满意的邮政综合服务生态圈,为助力乡村振兴贡献出邮政力量。

“饶品网上行” 激活农产品消费

近年来,上饶邮政联合市商务局、市农业农村局,围绕全市“东柚、西蟹、南红、北绿、中



邮政惠农项目组在婺源绿茶惠农产业基地调研。

□邹国高 摄

菜”的农业产业布局,大力实施“饶品网上行”工程,加速上饶绿色优质农产品上行,提振农产品流通活力,促进城乡消费升级。

2020年5月1日,由上饶市政府主办、上饶邮政承办的“饶品网上行”电商直播节在上饶市万达广场隆重举行,市领导亲临活动现场,并走进直播间在线推介上饶特产,以实际行动为拉动居民消费提信心、增动力。首场直播在线观看达230万人次,促成线上线下农产品销售超过75万元。

2021年和2022年,上饶邮政联合市商务局,连续两年举办“双品网购节”,以邮政特色惠农服务助力“饶品网上行”活动。其间,通过邮乐平台直播促销上饶红糖、婺源香菇、横峰葛粉等15款农产品,累计达成线上交易3.6万笔,销售额达50余万元,并带动线下销售近30万元。

上饶邮政通过扶企业、建平台、创品牌、造活动、育人才

等一系列举措,切实有效推进“饶品网上行”工程。

上饶邮政组织各县(区)分公司对全市50余家农业龙头企业展开对接和持续扶持,以江西邮政“老俵情”品牌为依托,打造了广丰马家柚、鄱湖水产、上饶红糖、婺源绿茶、玉山富硒大米等多款优质绿色农产品,并注册了“饶品珍馐”区域农产品公共品牌,提高了上饶农产品的附加值和市场竞争能力。在产销对接、电商直播、社区团购等新模式、新业态的加持下,上饶邮政不断做大农产品上行商流规模。截至今年10月底,线上线下累计销售上饶优质绿色农产品21万笔,实现销售额8000多万元。

多方合作 共解农业“三难”

在实施“饶品网上行”工程的基础上,上饶邮政创新惠农合作,联合市农业农村局为农

业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型经营主体以及农业产业链上下游相关主体,提供集信贷、寄递、电商于一体的综合服务方案,全面嵌入农业生产产前、产中和产后三个环节,着力缓解“融资难”“销售难”“物流难”问题,打造具有邮政特色的惠农合作模式。

上饶邮政协同邮储银行上饶市分行,全面推进农村信用体系建设,聚焦县域特色产业,创新开发“马家柚贷”“民宿贷”“生猪贷”“油茶贷”等一批接地气的信贷产品,有效缓解“融资难”问题。截至10月底,全市已累计创建“信用村”2180个,评定“信用户”46011户,累计发放“融资E”贷款1.29亿元;上饶市分行“三农”贷款余额累计达71.8亿元,年净增9.93亿元,乡村振兴领域贷款余额为34.57亿元。

上饶邮政聚焦上饶市政府提出的“一袋粮、一个柚、一只虾、一杯茶、一壶油、一桌菜”优质农产品生产基地建设规划,

色农产品搭乘邮政电商快车销往全国各地。

“邮政电商真给力!”双11刚开始几天,我家的血糯米在‘邮乐小店’就销售了8000多单,成为淮安市农产品的‘销冠’,销售额达11万余元。”在博里镇飞鹰农场里忙着打包发货的史湘游说。

今年“双11”前,淮安区分公司对全区400多家合作社开展走访调研,精选5款特色农产品进行线上集中推广销售。为此,淮安区分公司围绕产品包装、热点造势开展一系列网销延伸工作,协助客户联系包装商,在邮政揽投车上粘贴产品链接二维码,在金融网点开展团购宣传等。一批批特色农产品借助邮政线上、线下渠道送到客户手中,也做大了农产品的市场份额。截至11月2日,全区利用邮乐网等平台销售特色农产品35.6万元。

延伸“销售链” 土特产走俏网络

5月的小玉米、7月的翠冠梨、9月的颍湖大闸蟹、10月的虾稻米……淮安当地的各种特

延伸“物流链” 农产品直达城市

顾洪波是宋集镇惠实粮食专业合作社的负责人,也是



邮政支局邀约种植户进行座谈,对接惠农服务事宜。

宋集镇翠冠梨种植带头人。他的翠冠梨种植基地位于谷圩村,距城区有上百里的路程。前两年,基地的翠冠梨成熟后,种植户都是自己采摘、装箱,再找车送到镇上快递收寄点,这一趟下来就要花费2个多小时。

今年5月,淮安区分公司寄递事业部主动上门接洽,与该基地达成寄递合作协议。邮政不仅直接派车到谷圩村基地进行运输,还提供打包、贴单、封装、搬运、收寄一条龙服务。“多亏邮政延伸服务,现在我们的种植户在果园里就能把翠冠梨邮寄出去,梨子出村更方便、更快捷了。”顾洪波说。

□赵俊 文/图

□本报记者 周唯 通讯员 张盼盼 郑星星

“粉丝宝宝们,接下来带给大家的是农户早上刚刚送过来的土鸡蛋。洪山镇好山好水孕育的优质土鸡蛋,生态养殖、营养丰富、口感极佳!”11月2日,在湖北省随县洪山镇温泉村综合便民服务中心,每周一次的电商助农直播正在进行。服务中心内的展示柜上摆着各种特色农产品,让网友垂涎于原汁原味的山间美味;服务中心门外,前来销售自家产的土鸡、土鸡蛋、柿子、杨桃的村民络绎不绝。

小小的一部手机,连接起众多农户和大市场,原本默默无闻的农产品借助网络直播走出大山,成为让城里人津津乐道的天然食材。而这背后,是随县邮政分公司2个县级运营中心、19个乡镇寄递共配中心、175个村级综合便民服务站构建的三级物流体系所释放出的巨大动能,为邮政服务乡村振兴注入蓬勃力量。

位于厉山镇204国道附近的嘉宾草莓园内,“新农人”汪家兵正在劳作。“冬春季种草莓,夏秋季种西瓜、甜瓜,我一直用邮政的肥料,不仅品质有保证,而且送货上门,还有农技专家定期过来指导,省力又省心!”自2015年种植草莓以来,汪家兵边摸索边学习,靠着勤奋和不断尝试,钻研出了一套瓜果种植方法。“每年的草莓采摘季,来我这里的客户很多,好多都是回头客。我家的草莓口感好,价格也合适,客户评价都很好。”说到这些,汪家兵的脸上堆满了笑容。

随着国内消费市场的成熟,我国水果生产已由规模扩张型向质量效益型转变。对于水果种植户而言,除了增加产量,更要注重水果品质的提升。作为湖北省面积最大的县,随县拥有丰富的农业资源,油桃、葡萄、无花果等经济作物颇具规模。随县分公司充分发挥邮政综合优势,以三级物流体系为依托,全面构建邮政惠农生态圈。

在远近闻名的水果大镇、“葡萄之乡”尚市镇,尚市邮政支局紧抓时令节点,通过走访水果种植大户,及时对接农户需求,积极融入农业产业链条,助力随县特色农业强势崛起。“从这个基地创办之初,邮政就一路同行,配送农资、传授农技、助力销售、上门寄递,为我们提供一条龙服务。邮政真是我们的‘贴心人’!”尚市镇太山葡萄合作社理事长骆俊说,今年,他的合作社销售了10万斤阳光玫瑰葡萄,实现纯收入近100万元。

近年来,随县分公司以助农利农为宗旨,充分依托“邮乐湖北馆”“邮乐随县馆”等平台,推动农产品上网销售,以三级物流体系助力农产品出村。

“桃胶姑娘”汪必苗是位“90后”,她大学毕业后选择回乡创业,研发出了别具风味的桃胶炖品。一次偶然的触网销售让她果断搭乘上电商快车,转型做起了网络销售。能把流量变成实实在在的销量,汪必苗的底气来自随县分公司的支撑。她说:“这几年受疫情影响,外地客商过不来,我主要靠零售。还好,有邮政在,我每天在淘宝、拼多多的订单都是通过邮政发的货。我看重的就是邮政服务好、时限有保证。”

“以前,村民种植的香菇只能等人上门收购,价格低,还不稳定。如今,在邮政的帮助下,我们的香菇有了稳定的运输渠道,收入也更有保障了。”三里岗镇吉祥寺村党支部书记张国勇说。

随县分公司通过优化邮件上行干线运输网络,有效提升了邮件运输效率,邮件出口时限缩短,省内基本可以实现次日递,从而使包括香菇在内的多种优质农产品能快速直达客户餐桌。截至今年10月底,随县分公司已收寄农产品包裹300多万件。

“我们将充分发挥邮政资源优势,持续推进政企联动,加强内外协同,加快打造县乡村三级物流体系建设的‘随县样板’,助力随县特色农业‘火出圈’!”随县分公司总经理徐娟充满信心地说。

当有机稻米遇上绿色邮政

“谢谢邮政!这几年因为疫情影响,我们的有机稻米销量较以往有很大下滑。多亏邮政大力支持,帮我们迅速拓宽销售渠道,实现增收。接下来,我们和邮政将加强联系合作,依托中邮惠农示范社,做好有机稻米的市场推广……”近日,陕西省汉中市洋县长生五彩稻米专业合作社负责人对洋县邮政分公司表示感谢。

近年来,洋县分公司以邮政电商为切入点,与多家农业合作社开展惠农合作,提供金融、寄递、电商等一揽子综合服务,切实解决农产品“销售难”“物流难”“融资难”等问题。洋县邮政推广农产品种类多、渠道广、销量大,已在当地形成一定的口碑。长生五彩稻米合作社就是与洋县邮政开展电商合作取得成功的一个典型。

长生五彩稻米合作社种植的有机稻米香气诱人、营养价值高,在当地小有名气。但是近年来疫情的反复,对合作社有机稻米的销售带来诸多不利影响,经销商减少了订货量,线上渠道打不开销路。眼看着稻米的销量一年不如一年,种植户们心急如焚。今年4月,长生合作社负责人经人介绍,主动上门,寻求洋县邮政的帮助。双方商谈后,很快达成协议。

为了帮助长生合作社销售有机稻米,洋县邮政在各网点的营业窗口张贴产品海报、发放宣传单,开展“网点+站点”优惠购、金融客户福利购等活动,加大市场推广力度。为拓展线上渠道,洋县邮政将该产品上架到邮乐网、邮乐农产品、“邮乐小店”“邮乐优鲜”等邮乐平台,主打绿色、有机等卖点,并联合当地的抖音主播,开展直播带货,增加线上流量,带动产品销量。

截至10月底,合作仅半年时间,长生合作社就通过洋县邮政累计销售有机稻米34万元,并在对公业务、代发工资等金融业务方面开展了深度合作,实现“绿色邮政+绿色农产品”的完美结合。更令人高兴的是,就在10月,长生合作社还被集团公司惠农合作项目组认定为中邮惠农示范社(区域级)。

□周琳