

本期关注：河南邮政服务乡村振兴战略

加快推进三级物流体系建设
畅通服务群众「最后一公里」

3月7日,河南省濮阳市南乐县韩张镇罗庄村村民罗彦士和妻子王雪延一起,来到本镇新建成的政邮一体化便民服务中心。罗彦士在政务服务区“营商管理和服务”窗口办理了农机维修营业执照,王雪延则到邮政金融区取钱后,又到邮快共配自提区领取了包裹。“挺方便的,不用再跑好几个地方了。”罗彦士、王雪延满意地说。

南乐县韩张镇政邮一体化便民服务中心在2023年2月底建成运营,采取“邮政(金融)服务+政务服务+邮快共配”的模式,实现群众办事“一站服务、一门通办”。目前,中心已入驻极兔、圆通、德邦等社会快递公司。像这样的乡镇共配中心,河南各县级邮政分公司都因地制宜进行着建设,2022年共建成224个,今年还要新增112个。为了保证乡镇共配中心建成后出实效,河南省邮政分公司在2022年6月专门从全省邮政选拔了224名新入职员工,分别到共配中心所在的支局担任副局长,负责组织推进工作。

自2021年以来,河南省分公司就加快推进县乡村三级物流体系建设,对外争取政策支持,对内在人、财、物等方面相继出台20余项支撑办法。河南省委、省政府连续两年把改造提升农村寄递物流基础设施列入重点民生实事。2022年,河南省分公司共安排三级物流体系建设项目81个,投入资金3.78亿元,资金总额居全国邮政第1位;全省113个县级中心场地面积均超过1000平方米,村级便民服务站建制村覆盖率达100%,且全部叠加了代收、代投、自提服务功能;“邮快合作”建制村覆盖率达100%,开通了“交邮联运”线路160条,与64个县级客运站、37个乡镇运输服务站开展合作,实现了快递进村业务量2.45亿件,居全国邮政第2位。

河南省分公司在推进县乡村三级物流体系建设的过程中,本着“一点多能、一网多用、功能集约、便利高效”的原则,深化政企、“邮快”和“交邮”合作,搭建场景,强化应用,有力推动了城乡基本公共服务均等化,畅通了工业品下乡、农产品上行双向流通渠道。平顶山市郟县邮政分公司争取到县财政资金500余万元,购置了254个格口的小件分拣机1台,建成了县“客货邮”一体化指挥调度中心,使邮件处理能力由原来的每小时0.4万件提升至1.4万件,处理时限较之前压缩30分钟,实现了与中通同仓分拣处理,邮件直分到村;开通了8条“交邮联运”线路,每天两频次覆盖全县所有乡镇,使邮件到达每个支局的时间均提前30分钟,压降运输成本约50%。

商丘市虞城县邮政分公司在站集镇寄递物流共配中心建设中,聚焦农村地区“相亲难”问题,与民政部门合作成立了相亲协会,采取“金融+共配+婚庆”的形式,对邮政网点重新进行功能分区,推动相亲协会、社会快递公司、喜糖铺子等入驻站集邮政网点,设立了婚庆主题邮局,实现了客流之间的相互融通。周口市扶沟县邮政分公司依托电子商务进农村项目,在全县建成410个村级站点,实现所有村的快递进村。同时,选取其中200个站点升级为优质站点,配备了电子商务进农村示范点、邮储小额贷款联络点、邮政综合便民服务站等铭牌物料,进一步拓展站点服务功能。

春风又绿黄河岸,喜看中原绿映红。

随着2023年中央一号文件的发布,在广袤的中原大地上,全面推进乡村振兴、加快建设农业强省的步伐愈加快捷有力。河南是全国重要的农业大省,农产品资源丰富。近年来,河南省邮政分公司立足省域实际,按照集团公司的战略部署,进一步提高政治站位,强化责任意识,以惠农合作项目为抓手,加快推进三级物流体系建设,持续打造全省邮政直播矩阵、强化邮银协同,做好普惠金融服务,以邮政“四流”优势有效破解农村“三难”问题,全面提升了邮政企业在农村地区的核心竞争力,构建了客户获益、邮政获客、政府获赞的邮政惠农协同生态圈,全力打造了乡村振兴的“河南邮政模式”。2022年,河南省分公司在城乡基本公共服务均等化、县乡村三级物流体系建设、农村电商发展等方面,均圆满实现年度目标。其中,三级物流体系建设的投入资金总额、发展农村会员规模等指标均居全国邮政前列。

□本报记者 郭艳 贾红伟 通讯员 李平

持续构建全省邮政直播矩阵 开辟助农增收致富新通道

“凡是今天来到直播间的女士,都可以领取20元的优惠券,特惠购买正宗的温县铁棍山药。铁棍山药益气养肺,请各位可亲可爱可敬的女士抓紧下单啦!”3月8日,在“河南邮政豫邮优选”抖音直播间里,一场特别策划的“女神节,暖心助农”直播活动正在进行。

“河南邮政将直播带货作为服务乡村振兴战略的新模式。近年来,加强对直播团队的建设,结合不同节日、不同客群,策划不同主题的农产品直播活动。”河南省分公司市场营销部副总经理李鹏说。为了更好地解决农产品销售难的问题,河南邮政依托抖音、快手、邮乐等平台,围绕“人、货、场”三个关键要素,以直播带货的形式深挖各地优质农产品资源,努力畅通农产品和消费者之间的流通渠道,助力广大农户和农民合作社增收致富。2022年以来,全省以“河南邮政豫邮优选”为首的直播账号累计开展直播带货活动上万场,农产品交易额达1.2亿元。

“春季游玩踏青,是最近抖音平台的热点话题,在直播时可以引入春游元素。”“咱们主打的麻辣鸡、酱香肘,非常适合春游野餐。”

“还有花生和烤肠,都可以加入郊游主题直播。大家认为怎么样?”

3月14日,在河南邮政直播基地豫北(新乡)运营中心,刚刚荣获“全国巾帼文明岗”的新乡市邮政分公司互联网营销团队的成员们各抒己见,讨论着当天的直播选品。

从2020年6月起,新乡市邮政分公司在全省邮政率先开展了直播带货,以“太行魂、黄河缘、牧野味、新邮情”为产品定位。目前,新乡市分公司已与本地300多个厂家、合作社开展了合作,在售商品超过2000种。其中,农产品占80%以上,在抖音、快手等平台形成了1个“90万+”、1个“6万+”、2个“3万+”、4个“1万+”账号粉丝的直播矩阵。2022年累计直播2100多场,实现农产品销售额9300余万元。其中,单场助农销售额最高达128万元,单场观众最高达168万人,帮扶航奇、龙腾、蔚特、金谷种植、百泉副食品等50余家企业走出困境并扩大生产,大大提升了新乡农产品品牌在全国的知名度。

在新乡经验的基础上,河南邮政在直播团队建设上不断探索与实践,现已打造了一支千人兼职的主播队伍,在邮乐、抖音、快手、微信视频号等客户端开设直播账号112个,初步形成了覆盖省、市、县、乡四级直播矩阵,粉丝总数530余万。各市、县邮政分公司直播团队围绕一市一品、一县一品,积极打造优质农产品供应链,助力当地建成新郑大枣、西峡猕猴桃、荥阳石榴、焦作山药等全国级、省级农产品基地,实现了选品、销售、寄递“一体化”服务。

2022年6—7月,河南省分公司在全省邮政范围内举办了“青春邮你、播出彩”助力乡村振兴网络直播大赛。活动期间,共有2239人次参加赛前培训,400余人报名参赛,收到参赛短视频125个,组成直播实战团队39个,实战团队直播期间共收到网络点赞量180万次,实现农产品销售额126万元,带动寄递包裹量2.1万单。在2023年3月10日举办的河南省助农电商大赛中,河南邮政作为核心参展企业,荣获“河南省助农电商大赛示范单位”“优秀好物推荐官”等称号。

今年农历二月二“龙抬头”,河南邮政直播基地省级运营中心正式揭牌,全省邮政“一中心四辅助”的直播架构模式渐次展开,即以省会郑州为中心的省级直播中心,在豫北、豫南、豫西、豫东四个省内物流网运节点建设四个直播辅助中心,示范引领各市、县邮政分公司开展直播带货,逐步形成垂直于全省的直播助农经营管理模式。

强化邮银协同「融资E」让融资变容易

阳春三月,姹紫嫣红。在河南省南阳市卧龙区石桥镇艺峰月季种植专业合作社,前来运输成品月季的车辆络绎不绝,绿色的邮车格外亮眼。“多亏了邮政牵线,邮储银行在评估之后快速授信我50万元‘融资E’月季贷’贷款,支用灵活,解了我的燃眉之急。我有信心把今年的生意做得更好。”合作社理事长李韶锴言语中满是兴奋。

河南邮银携手大力发展“融资E”业务,帮助农户解决资金难题,李韶锴不是个例。“融资E”业务是中国邮政服务乡村振兴战略、创新金融支农惠农服务的有效举措。2022年,河南邮银牢牢把握“协同是中国邮政最重要的战略、最核心的优势”的发展理念,强化统筹部署,通过构建邮银对接机制、实施帮扶督办、开展专项活动、落实分级培训、全面结对包联等举措,深化了协同关系,提升了协同效率,实现了“融资E”业务高质量发展,全年实现“融资E”余额净增7.88亿元,实现年度目标的157.6%。

客户和服务是加快“融资E”业务高质量发展的关键。河南邮银积极开展“融资E”业务创新,打造持续、稳定、高效的“融资E”增量模式。一方面,协同优势行业深度开发,基于当地行业特色,制定金融服务方案,通过“邮政支局+银行网点”形成对优势行业客户的营销全覆盖,扩大行业优质客户的市场占有率。另一方面,加大新产品推广力度,在做好传统惠农经营贷业务的同时,推进“极速贷”、商户结算贷等线上产品的开发,形成了“线上+线下”双轮驱动的模式。

王安民是商丘市永城市太丘镇齐阁村的种植大户,种植有50亩西瓜和100亩洋葱。建大棚、购秧苗、买肥料等,都需要用钱,这可真让王安民犯了愁。太丘镇邮政支局经理李黎明在一季度“大走访、大开发”活动中了解到这一情况后,第一时间联系了邮储银行信贷员刘猛,两人一起来到齐阁村,向王安民推荐了“融资E”业务,通过“邮客行”系统提交白名单信息和贷款申请后,王安民获得了20万元贷款。

“感谢邮政帮我解决了资金难题,这笔贷款真是及时雨啊!有了这笔钱,我心里踏实了,种瓜的底气也更足了。”王安民激动地说。2022年,商丘市邮政分公司引荐且成功开发“融资E”贷款客户560户,贷款净增额达8410万元,居全省邮政第1位。

2022年,河南邮银联合开展了“一月一客”专项营销活动,组织各邮政支局每月向当地邮储银行推介1户“融资E”客户,开展结对包联,推行“123工作法”,即“一对一”结对,信贷员与邮政支局建立“一对一”结对包联关系,定向服务支局和支局所推介的客户;实现共建群组、共建台账“两个共建”,通过群组每日通报“融资E”客户推送及净增情况,共建“融资E”推荐、处理工作线上台账,对协同中遇到的问题共同处理;客户经理做到“三个第一时间”,即对推送的客户信息,由管区客户经理第一时间联系客户,对符合条件的贷款申请第一时间处理,处理结果第一时间反馈,让推荐人、客户及时掌握贷款办理进度,最大限度提高贷款办理效率。2022年,河南省分公司累计向邮储银行引荐并成功开发“融资E”业务贷款客户6078户,“融资E”放款达15.31亿元。

此外,河南邮银实行分级培训,建立了省、市、县、支局四级培训机制。2022年,围绕年度重点工作、产品体系等,面向全省邮银分支机构开展了5次大型专题培训。各市、县分公司结合实际开展辖内邮银培训,信贷员包联邮政支局开展重点业务、营销技能等方面的培训,极大地提升了“融资E”业务的营销成功率。

(本版图片由河南省邮政分公司提供)



河南邮政通过直播联动活动销售濮阳优质西红柿。