

河东大地春意浓

——山西运城市分公司服务乡村产业振兴走笔

□本报通讯员 李琴

4月的河东大地,金色的油菜花绽放田间,绿油油的春小麦长势正旺,粉白的苹果花开满枝头,散发出阵阵清香。迎着渐暖的春风,山西省运城市邮银乡村振兴专班人员穿梭在田间地头,走访农户、了解农情,用真情服务为助力乡村振兴贡献着邮政力量。

2022年以来,山西省运城市邮政分公司积极落实市委、市政府构建现代农业强市的重大战略部署,将邮政禀赋与运城实际相结合,发挥资源优势,为乡村振兴提供邮政方案。2022年,运城邮政主动服务2172个行政村、5743个合作社,打造了1132个邮政综合便民服务站和1个全国级、3个区域级中邮惠农综合服务示范社,寄递农产品450万单,发放“融资E”贷款5224万元,配送农资4620吨,为解决制约农村市场发展的物流难、销售难、融资难等问题进行了有益尝试。

主动作为 全面激活农业经营主体

“邮政对我们的帮助可以说是全方位的。合作社社员需要农资了,打个电话,邮政工作人员就会送上门。遇到种植上的问题,邮政会邀请农技专业人员为社员讲解农技知识,开展农技指导。我们还在邮政开设了对公账户,农产品的销售资金、社员的分红资金都通过邮政发放,随到随办、随取随用,服务很到位。”国家级农民专业合作社——芮城县绿翠菊花专业合作社负责人杨建党说。

乡村振兴乃国之大计。为服务乡村振兴、激发农业经营主体的活力,运城市分公司主动作为,携手市农业农村局、邮储银行运城分行共同打造惠农协同生态圈,聚焦农民专业合作社、农村商超、惠农示范行政村、农业产业化龙头企业及农村商户“五大客群”,在政策、资源及平台上给予有力支撑。

针对合作社融资难、销售难等问题,运城市分公司制定了“金融+渠道+寄递”综合服务方案,并与运城市分行联合成立乡村振兴专班,通过联合走访、包联入户等方式,分类分级开展助农惠农服务。针对种植类合作社,提供“寄递+融资E+对公+代发”产品套餐服务;针对养殖类合作社,提供“寄递+对公+代发”产品套餐服务,为广大农户解决农业生产后顾之忧之忧。

运城邮银以服务整村为原则,打造惠农示范村,由乡村振兴专班定期走访村两委,依据“新增中邮惠农会员、发放农民丰收卡、打造综合便民服务站、开展对公业务”等服务标准,通过“一筛选、二走访、三审核、四采集、五评定、六公示”标准流程评定信用村。目前,全市已评定信用村65个、信用户1037户。

农业龙头企业主、合作社社员、家庭农场主、收单商户等高价值客户,是拉动农村市场发展的主力客群。运城邮政根据他们的个性化需求,推行“一企一策”“一户一策”“一场一策”服务举措。为龙头企业提供对公账户、代发工资、寄递配送、产品销售、直播带货、战略客户引荐等综合服务;为合作社社员、家庭农场主、收单商户提供寄递配送、产品销售、

直播带货等服务。通过建立邮政服务与农业产业链深度融合机制,助力农业经营主体发展壮大。

作为“工业品下乡”的服务末端,农村商超在激活乡村消费方面扮演着重要角色。运城邮政以农村商超为载体,倾力打造“普遍服务+农村电商+快递物流+普惠金融”综合便民服务平台,叠加代收代投、便民缴费、“助农通”、大单品批销等业务,满足农民日常生活缴费、购物和商户进货、理货、记账所需,加快农村商超数字化转型步伐。

永济市张营镇康蜀村邮政综合便民服务站负责人李东红介绍,去年,他开始利用“邮掌柜”系统经营批销业务。每天将生活用品购买链接发送到村民微信群里。只要村民点击下单,就能享受到送货上门的购物便利。2022年,李东红的站点累计代收代投邮件1.7万件,批销大单品5万余元,成为全村最火的一家商超。

拓宽渠道 助力农业产业发展壮大

“我身后的邮政工作人员打包的芹菜,就是今晚直播间大家下单订购的。还有需要的,赶紧下单呦!”4月8日,平陆县邮政分公司联合网红“小沈龙”在直播间助农销售芹菜。短短一场直播,售出芹菜5万余斤。

如今,像这样借助邮乐、快手、抖音等平台直播销售农产品,已成为运城邮政电商助农的新常态。

运城的水果闻名全国,水果产业成为该市的支柱产业之一。近年来,全市

水果产业的规模持续增长,但随之而来的却是困扰农户的销路问题。运城邮政急农户之所急,深耕农产品集群市场,推动线上线下一体化产销对接。在全市13个县(市、区)设置500余个代办点,以“驻点+代办点+直发邮路”模式,服务2145家合作社,着力解决水果寄递难问题。

“邮政不光为我们提供寄递服务,还利用邮乐平台帮我们销售苹果。”老家味道果品专业合作社负责人杨云哲说。

老家味道果品专业合作社位于万荣县高村乡冯村。自合作社2016年成立以来,万荣县邮政分公司一直陪伴其左右。该合作社社员由原来的十几户发展到目前的30多户,水果年销售量也由原来的几万斤猛增到上百万斤。杨云哲说,合作社的苹果除批销外,零售的全都通过邮政渠道发运,淡季时日均寄递300件,旺季时日均能有近500件。

为了缩短农产品运输时限,运城邮政积极打造“极速鲜”生鲜农产品寄递服务,开通10余条专线邮路,通过次日递服务,打通农产品从产地到重点消费城市的快速物流通道。同时,发挥“网点+站点”“线上+线下”渠道优势,组织社区团购,采取“线上推广、线上下单,冷链直运、配送到家”模式,让农产品从田间直达舌尖。

临猗冬枣、新绛油桃、夏乐西瓜、运城苹果等特色农产品先后被列入全国邮政线上渠道农产品销售项目,进一步扩大了运城农产品销全国、运全国的规模。2022年,运城邮政利用自有渠道销售樱桃、苹果等各类农产品2072万元,为地方农产品销售助了一臂之力。

□本报通讯员 宋贞颖 何艳华

耙耙柑是四川地区出产的一种名优水果,备受消费者的青睐。近年来,成都市蒲江县邮政分公司立足自身资源禀赋优势,紧跟政府助农惠农步伐,围绕耙耙柑等核心农产品做文章,积极打造惠农生态圈,在惠金融、助丰收、畅销路、搭平台等方面精耕细作,为蒲江柑橘生态发展绘出了一幅乡村振兴新画卷。

目前,蒲江县水果种植面积超45万亩,已建成国家级现代农业产业园,年产值突破百亿元。近年来,蒲江县积极尝试农业产业链、供应链、价值链“三链”融合,着力延长、拓宽、优化当地水果产业链。作为当地央企,蒲江邮政主动嵌入政府主导的农业项目,采取“邮政+村委会+合作社+农户”模式,助力当地农产品的推广、销售、寄递。

线上渠道作推广

清明前后,耙耙柑采摘已接近尾声。通往蒲江县的公路上,绿油油的柑橘树漫山遍野,等待采摘的套袋耙耙柑点缀其间,沿途中冷库、储运中心、包装基地等各类配套设施一应俱全,整个县城形成了完善的柑橘产业链,为乡村振兴赋予了新的动力。

2022年初,蒲江邮政在开展三级物流体系建设时,工作人员深入成佳镇友助村,在那里认识了友助春农民专业合作社负责人吴双。年轻有为的吴双抓住家乡如火如荼的柑橘电商潮流,成立了合作社,主营农产品“一站式”服务。

吴双在农产品运营上的理念与邮政农村电商的思路不谋而合,打通农产品出村进城之路成为双方开展合作的契合点。2022年11月,吴双受蒲江邮政之邀,参加了由四川省总工会和四川省邮政分公司组织的“普惠服务全川行”活动,其合作社出产的耙耙柑、猕猴桃、雀舌茶叶等农产品备受消费者青睐,也打响了蒲江农特产的品牌。

今年2月,通过邮政线上平台推广,友助春合作社销售茶叶600余份、爱媛果冻橙4000余件。特别是耙耙柑项目,在“邮乐小店”平台一经推出,一天时间销量就超过1.5万单,成为今年全省邮政首个破万单的农产品。

“刚回乡创业,就与邮政开启合作,我觉得是很幸运的事。邮政拥有天然的网络优势和资源禀赋,这对合作社扩大产品销路、提升品牌影响具有重要作用。”吴双向来重视产品质量和售后服务,她对下一步与邮政的多元化合作充满期待。

线下服务促产销

近年来,蒲江县通过加快电子商务进农村综合示范项目建设、推进电商新业态基地建设等措施,构建了多企业参与、多业态并存、多模式运营的特色电商服务网络。蒲江邮政利用邮乐网、“邮乐优鲜”以及抖音、快手等线上平台,开展直播运营,打造“1+N”直播IP矩阵,通过“919电商节”“邮政年货节”等主题营销,与合作社共同策划“农产品爆点日”“川江带川货”特色活动,形成了宣传、选品、包装、运输、销售等一条龙服务体系。

“这两年,蒲江县政府在全域实施‘两个替代’,用有机肥替代化肥,以科学绿色种植替代传统种植,严格品控管理,确保柑橘品质。”蒲江县农业农村局高级农技师杨学明介绍说,蒲江邮政紧随政府种植导向,向种植大户提供专业化综合服务,联合农业技术人员上门进行指导,使种出来的柑橘品质更好、产量更高。

在蒲江县鹤山街道狮子树村,邓雪林的100多亩果园,不仅是蒲江耙耙柑的邮政农产品基地,还是邮政专供有机肥试验田。该果园每年施用邮政专供有机肥约15吨,耙耙柑的年产量达到20万斤左右。

邓雪林的耙耙柑除了由收购商批销给全国各地的商户,还有一个本土销售点——成佳邮乐购综合服务旗舰店。该站点由当地政府、交通管理部门和蒲江邮政共同打造,作为农村寄递物流体系的末端节点,通过邮乐平台,进行日用快消品和特色新鲜果品的零售。蒲江邮政因地制宜,将耙耙柑等当地特色农产品引入该服务站,提供快捷收寄服务,畅通农产品出村的“最初一公里”。

“为了加快本土果品寄递速度、降低果农物流成本,我们积极申请全省助农惠农寄递项目,为果农争取更多的优惠政策。”蒲江县分公司总经理吴勇表示,借助全省三级物流体系建设的东风,将为本地耙耙柑提供更具行业竞争力、服务品质更佳的综合化寄递服务,实现“左手助农摘果子、右手打包寄全国”,真正让果农种得安心、销得开心、运得放心。

线下销售渠道。之后,长兴县分公司协同寄递、金融、保险等板块,为玫瑰花基地提供信贷、保险、物流寄递等邮政特色惠农服务,解决基地在种植、生产、销售各环节的服务痛点。

着眼玫瑰花产品的品质提升和“玫瑰经济”的产业化发展,长兴县分公司积极对接当地农业农村、市场监管和供销社等职能部门,将产品标准化融入农业加工生产的全过程,推动产品的系列化开发、品牌化经营,不断增加产品的附加值,更好地推动农民增收、企业增效、集体增富,让玫瑰花成为农户的“致富花”。

□黄悦

网购乐享“和甜悦色”

“大家好!今天是双品网购节开幕的第一天。我们组织了很多和田特色农副产品,希望帮助那些辛勤劳作的农民增收致富。您现在下单购买和田大枣、核桃、玛仁糖,将享受我们的最优价格,而且品质有我们作担保,请您放心!”来自新疆维吾尔自治区和田地区邮政分公司的主播努尔拉莱·吐尔洪在直播间向网友热情推荐本地农产品。

4月28日,中国第五届双品网购节拉开帷幕。和田地区精心组织策划了以“全年乐享 全民盛宴”为主题的“和甜悦色”双品网购节活动。主会场设在和田地区电子商务公共服务中心,各县(市)设分会场,同步开展电商直播促消费活动。和田地区分公司积极参与购物节活动,将通过自身渠道组织的和田大枣、核桃、葡萄干、饕等多款本地特色产品在抖音、拼多多、淘宝、邮乐等平台进行直播销售。活动期间,邮政直播间每天开播2场,每场约4小时,累计销售和和田大枣、葡萄干、核桃等本地农产品1万余单,销售总额达12万元,在参加活动的电商企业中名列前茅。

为了借“和甜悦色”双品网购节扩大邮政电商的影响力,和田邮政主动对接各大销售平台、电商平台,不断拓宽当地滞销农特产品销售渠道。前期,了解到和田县色格孜库勒乡2022年末受疫情影响,香妃系列葡萄干出现滞销后,和田邮政主动联系当地合作社及乡政府,借助邮政资源和渠道寻求

销路,解决销售难题。在此次双品网购节上,和田邮政提前做好宣传预热,在线上通过朋友圈转发直播活动链接,线下利用网点进行样品展示和扫码引流。整个网购节期间,共销售香妃系列葡萄干7500单、3.75吨,销售额近10万元。截至4月底,和田邮政为色格孜库勒乡共销售葡萄干15吨。“我们全家的收入主要来自葡萄干的销售。多亏邮政帮我们解决困难,现在家里的收入可算有着落了!”农民艾斯卡尔激动地说。

“此次双品网购节对我们来说是一次非常宝贵的学习、实践机会。我们与各电商企业主播在一起相互交流,经常向他们取经,学习直播话术和带货技巧,提高我们直播的专业水平和引流下单的营销能力。同时,通过助农直播,推广和田地区特色农产品,让更多的人了解和田、了解邮政农产品,这对提升邮政农村电商的品牌价值、扩大邮政服务‘三农’的社会影响也有着积极的意义。”和田地区城区邮政分公司副经理阿米娜木·艾合买提说。

通过此次双品网购节,和田邮政与入驻和田地区电子商务公共服务中心的企业联动,与参与活动的68家电商企业建立了良好关系,并承揽了部分电商企业的寄递服务。5月初,和田邮政在和田地区电子商务公共服务中心安排专职揽收员,客户当日下单的商品当日即可发货。目前,在该电商服务中心日均揽收散件可达40件以上。 □唐海东 云露瑶



黑土农产品 香浓四溢

近日,黑龙江省邮政分公司举办了“大美龙江·稻米飘香”和“神韵黑土地·味稻黑龙江”两场直播活动,推介邮政农产品基地大米、邮政综合服务标准村代表性农产品以及省内农特产品,累计355.85万人次观看,10.43万人下单,总销售额近900万元。

此次活动将线上邮乐直播与线下团购同步安排,“邮乐小店”阶梯奖励和直播间抽奖相互配合,充分调动起店主和买家的积极性。产自邮政综合服务标准村绥滨县吉珍村的豆角丝、甘南县东兴村的玉米面首次亮相,打开全国销路,为乡村振兴再添新品。

□本报记者 张丹丹 通讯员 沈维晗 摄影报道

长兴邮政:电商浇灌“致富花”

“大家看,我手上这杯花茶中绽开的玫瑰花,就是采自我身后的这片玫瑰园。当你身处玫瑰花园里,到处都能闻到阵阵的玫瑰花香。”4月27日上午,在浙江省湖州市长兴县泗安镇拾爱玫瑰专业合作社的种植基地里,长兴县邮政分公司的工作人员与基地负责人一道,直播销售该基地生产的玫瑰花茶、玫瑰纯露、玫瑰花饼等鲜花制品。

眼下,位于长兴县泗安镇师姑岗村的上百亩玫瑰花竞相绽放。邮政志愿者

和花卉合作社的农户一起忙着采摘、晾晒玫瑰花,并利用电商将各类玫瑰花产品远销全国,将“甜蜜的事业”越做越大。

“我们的玫瑰花基地成立于2018年,采取‘合作社+基地+农户’的经营模式,发展‘甜美产业’,壮大村集体经济。我们还动员村里那些低收入的村民到合作社里来务工,解决他们的就业、增收问题,带动全村共同富裕。”师姑岗村党总支书记介绍说,“特别是邮政加入后,为我们的玫瑰花产品打开了销路,解决

了产品标准化和物流运输的问题。短短两年,我们的玫瑰花产品从滞销变为畅销,让长兴的玫瑰香飘四方。”

2021年,长兴县分公司主动对接师姑岗村的玫瑰花基地,与村委以党建联建的形式开展全方位帮扶合作。在长兴县分公司的联系协调下,玫瑰花基地先后与邮乐购、烟草系统的“香溢购”、区域公用品牌“长兴鲜”等平台展开合作,不断加大市场推广力度。双方还依托电商平台,搭建电商直播共富工坊,畅通线上