



蹲点地标：
吉林省蛟河市黄松甸镇

“黑木耳之乡”的“绿色生机”

□本报采访组 张明月 吕磊 张晋通 所越 万多多 齐石 邹凤

行驶在从吉林省蛟河市到黄松甸镇的高速公路上,绿油油的农作物高低错落、一望无际,在大片的田野上铺展开,偶尔掠过几处村庄,平房小院飘出的炊烟与天上的低云相接,勃勃生机穿透东北平原的黑土地跃然眼前。

驶下高速公路,“黄松甸——中国黑木耳之乡”的石碑提示着记者一行抵达了本次采访蹲点的目的地。

从8月21日起,以黄松甸镇为核心辐射周边,在为期5天的采访中,记者感受着这里鲜活的生命力——秋木耳正当季,一朵朵肥硕的木耳破袋而出,密密麻麻地长满了每个菌段;田埂上坐着采木耳的农户,说笑中透露着丰收的喜悦;合作社中,晒干的木耳在流水线上被装袋打包,随着便捷的物流发向全国和世界各地。

“黄松甸是东北地区乃至全国首屈一指的食用菌产业发展重镇,全镇95%的农户在黑木耳的产业链内工作。”蛟河市邮政分公司总经理冯亮在介绍时,语气中透着一股情怀,“尤其是邮政对黄松甸镇的服务,已经贯穿到了方方面面,形成了惠农生态。”

小木耳,大产业,聚焦“村社户企业”五大客群,蛟河邮政在黄松甸镇如何深度嵌入产业链,打造出惠农生态?在冯亮的带领下,我们采访的第一站去往蛟河邮政“金融+寄递+电商”协同服务的“示范点”、“产业链+邮政”模式的“中心点”、为老百姓提供便民服务和助推木耳产业高质量发展的“汇聚点”——黄松甸镇邮政社会化服务中心。

“服务锚点”递出名片

黄松甸镇邮政社会化服务中心位于当地食用菌产业聚集区,对面就是

黄松甸黑木耳新市场。当地的居民、周边的商户,进入服务中心的人流络绎不绝。

跟着客户走进服务中心,“滴滴”的蜂鸣声吸引了记者的注意力。声音是右手边货架上摆放着的快递发出来的。仔细看去,每件快递上都系着一个电子“灯条”,客户取件时,输入相应手机号,“灯条”会发出声光提示待取快递的位置。

服务中心的业务员焦勉为记者解密:“这个黑科技学名叫智能寻物声光标签。原来取快递从查询取件码,找件到签收,一个快件全流程至少需要五六分钟,有了‘灯条’提醒后,一分钟就能搞定全部流程。”记者站在一旁计数,10分钟之内,业务员接待了5波前来取件的客户,取走了20多件快递包裹,效率极高。焦勉笑着说道:“咱们邮快合作后,邮政代投10家快递公司的快递。服务中心每天有500件包裹等待客户自取,这么个小小的‘灯条’功劳可大了。”

“这个邮政社会化服务中心是今年7月改造成立的。”中心“当家人”于丰如数家珍的介绍让记者对中心的“社会化服务”定位有了全面的了解,“除了寄取快递等综合便民服务,还设立了乡村振兴金融工作室、公益溯源直播间、寄递物流共配中心、自有品牌旗舰店、黑木耳产业信息交易中心,同时还提供公益法律咨询、公益财务咨询、公益打印复印、电商仓配、广告宣传推广等服务。”

邮政综合便民服务吸引来源源不断的基础客户,实现了获客,10项配套功能则从当地百姓的实际需求出发,实现了活客。记者在观察中体会着蛟河邮政设立这个服务中心的初衷。

在服务中心,记者见到了前来进行法律咨询的客户杜卫东,他向记者展示了一份土地使用权争议案件的法律服务方案。“今年7月23日,我家的土地使用权有些争议,邮政帮我联系专业律师,给我出具了解决方案。”杜卫东今年25岁,就在服务中心对面的黄松甸黑木耳交易市场工作。因为土地纠纷,导致他家在木耳种植季无法按时播种。“现在纠纷已经解决了,要不肯定影响家里一整年的收入,真是感谢邮政,给我解决了实际问题,以后有啥业务保管都用邮政,他们真正为我们老百姓着想。”杜卫东连连感叹。

刚刚成为邮政金融客户的王玉霞见到记者后,也用自己的案例为服务中心的功能作了注解:“我7月来取件的时候,业务员给了我一张‘服务清单’。那会儿,我正因为家里秋木耳种植的周转资金愁着呢,看见上头写着有金融服务,就试着问了一句。”2天后,就在服务中心二楼的乡村振兴金融工作室,信贷员秦曼丽为王玉霞办理了5万元的“融资E”贷款,解了她的燃眉之急。

同在服务中心二楼的黑木耳产业信息交易中心,主要接待木耳种植户、木耳经纪人等黑木耳产业链上的客户。在屋内的电脑上,记者看到邮政与镇政府共同打造的黑木耳产业信息交易平台的网站、APP,上面汇聚着黑木耳价格公示、买卖需求、市场介绍、农技服务、物流选择等相关信息;服务中心的直播间里,打光灯、声卡、提词器应有尽有,吸引着周边的木耳商户到场直播;服务中心一侧的寄递物流共配中心,140平方米的空间为物流中转、电商仓配提供了场地……

一番探访,记者实实在在感受到:以黄松甸镇邮政社会化服务中心为

“锚点”,蛟河邮政嵌入当地黑木耳重点产业的能力与动力十足,真正以综合服务助力产业振兴。

“三级物流”贯通链条

蛟河市森百味食品有限公司是当地黑木耳销售的代表性企业之一,旗舰店就位于社会化服务中心所在的街道。8月24日,总经理金萍萍热情地把记者一行迎进店里:“我跟黑木耳打交道有15年了,最初是‘黑木耳经纪人’,负责联络种植户和买家。后来,2014年注册了‘黄松甸黑木耳’这个品牌,一步步发展到今天,公司成为集产品研发、种植加工、销售服务于一体的综合企业。”金萍萍嗓音温柔,说话简洁有力,提到与邮政的合作,她给出了这样的评价:“服务到心坎儿里。”

金萍萍从9年前品牌刚创立时,邮政帮助她安装高速打印机提升效率的故事讲起,一直说到今年8月18日,森百味品牌加入邮政“919电商节”在蛟河市举办的首场大型直播,向记者讲述了邮政的金融、寄递、电商服务伴随公司品牌成长的过程。其中金萍萍提到最多的,就是邮政的寄递服务。

“价格实惠,又快又好。”金萍萍给记者掰着手指头算了一笔账,“用邮政运输,每公斤木耳平均比社会快递公司省1.3元。旺季时,每个月我用邮政能发到5万件包裹,占我们电商发货总量的一半。邮政快递的便捷服务,切切实实助力了黄松甸黑木耳产业发展。”

打通黄松甸黑木耳产业链,蛟河邮政不断建强三级物流体系,用强健的物流网络为服务黑木耳进城打下基础。今年3月17日,蛟河邮政县域邮件处理中心建设完成正式投产,邮件

的上下行渠道愈加畅通。

8月23日上午9点,在处理中心皮带机“隆隆”的工作声中,中心经理李爱华向记者介绍着目前的运行情况:“新场地更大、更规范,现在,邮车到达卸车的时间提前了30分钟,投递员则实现提前40分钟出班投递。场地空间扩大以后,集包率由原来的87%提高至95%以上。同时,快递进村频次现在也从一周3频增加为一周6频。”

处理中心门口也是一片繁忙景象,一辆辆邮车从这里出发,驶向蛟河市下辖的各乡镇。跟着负责黄松甸片区的邮运司机,记者跑了一趟邮件的进村路。

中午11点,邮车抵达黄松甸镇社会化服务中心旁的共配场地,邮件在这里进行分拣。下午1点半,黄松甸支局投递员杨俊祥首先到达,他开着长4.2米的邮车来拉取邮件,送往他负责的9个村。

第一站到达的是金丰村邮政便民服务站,放下当日邮件后,杨俊祥又取上要好往外寄的十几件邮件。“你看,里面有好几件就是村民往外寄的黑木耳。”一边麻利地装车,杨俊祥一边拉着记者欣赏他新配的邮车。这是蛟河邮政为了推进快递进村由“3频改6频”,7月新增的14台大邮车之一。“过去是面包车,现在,村里寄取邮件的量越来越大,面包车一趟装不下,经常是跑两趟。更别提木耳收获旺季的时候,小车装不下几个包,总让我担心,现在配了大车可好了!”换了大车后,邮件的揽收能力增强,杨俊祥收入也随之提高,“我的邮件揽收收入已经从原来的每天几十块钱,涨到现在每天几百块钱了。”交谈间,杨俊祥流露出对目前工作的满意和辛苦付出后的幸福感。

“邮政跟俺们贴心,天天来村里,得谢谢你们啊。”记者正与杨俊祥说着话,前来取件的于治军大爷凑上前来给邮政点赞,朴实的面孔上洋溢的笑容让在场的所有人动容。

“惠农生态”打造品牌

“不止物流,邮政给我们提供的是一站式服务,资金、销售,服务都‘嘎嘎好’。邮政助力黑木耳产业发展,就是给咱当地老百姓做好事!”为了证实此言不虚,鸿源木耳种植专业合作社社长李维博邀请记者来到了他的黑木耳种植场地。

整齐平铺着26万段秋木耳菌段的土地上,分散坐着十几位采摘木耳的村民。搬个小马扎,拎着齐膝的塑料桶,骑着一道田埂,记者一边学习摘木耳,一边与“师傅”李莉莉唠嗑儿。70岁的李阿姨手里的活儿比记者快3倍,一双手一拿一放,一个菌段上的优质木耳就被迅速摘选出来。“这都是经验,我们从早上5点坐到下午5点,练出来了。孩子不在家,俺们自己挣点零花钱,一天能挣150块呢。”李阿姨说自己“闲不下来”,跟木耳打交道一辈子,现在黄松甸黑木耳产业发展起来了,坐家门口就能挣钱,“哪还有这么好的事儿啊”。

“因为木耳产业,现在老百姓一个季度轻松赚个万把块。所以说,邮政

这个牌子咱是真认可。”在记者的追问下,李维博对口中的“认可”作了详细解读,“年初,我的合作社想扩大经营规模,但现有资金不足,联系了邮政,很快就给我们办理了10万元的信用贷款,还是最低的利率,有了资金,我个人的木耳菌段从15万段扩展到26万段。今年,合作社的利润预计能增长四五十万元。”还没等记者接话,李维博又补充道,“除了资金,还有销售。从前,我们种植木耳只能等客商来收,对方压价很厉害,农户非常被动。和邮政合作之后,我们不需要考虑销路问题,价格是提前定好的,我们只需要打一个电话,邮政的工作人员就会上门收货,特别有安全感。”

“蛟河邮银合作,推出特色贷款‘木耳贷’,为相关合作社、企业提供了低息贷款;与此同时,推进信用村建设,打造了中国邮政服务乡村振兴‘整村授信’全国第一村八里堡村,种植户申请小额贷款更加方便,不用抵押,服务上门。”邮储银行蛟河市支行“三农”信贷客户经理庄岩告诉记者,语气中透露着自豪。截至目前,蛟河市已建立“整村授信”村10个,发放“融资E”贷款199户,贷款额达1782万元,有效解决了木耳种植户资金难问题。

一路走来,蛟河邮政以“金融+寄递+电商”业务协同,围绕黑木耳产业链,打造的邮政惠农生态更清晰地呈现在记者眼前。

“为了拓宽木耳销路,我们运用邮乐网的力量,以直播等形式助销;建立木耳产业信息交易平台对接产销;还建立了自有品牌‘有点缘分’,把当地好货销往全国,多管齐下取得了亮眼成绩。”蛟河市分公司副总经理王志涛向记者展示了刚刚在蛟河市结束的“中国邮政818溯源直播活动”数据——总观看人次137万,销售量12.4万单,其中,万单产品有8个,销售额为389万元,成为今年“919电商节”全国邮政首场“单场突破十万单”直播,包括蛟河的产品22种,销售额达到32万元。

“在我们这里,邮政服务农村、助力乡村振兴体现在融资、销售、物流服务,以及社会化服务中心提供的其他便民服务,期待邮政能继续加大对产业的服务力度,共同让我们黄松甸的产业蒸蒸日上。”伟光村是黄松甸镇政府和食用菌产业聚集区所在地,谈起黑木耳产业的发展,村第一书记赵宇信心满满。

8月25日蹲点结束,记者一行乘车驶出黄松甸镇,通过5天与黑木耳的亲密接触,记者已经能够从道路两旁大片农作物里,快速捕捉到一片片木耳地——在阳光的照耀下,那一截截菌段上的朵朵黑木耳,承载着当地老百姓对美好生活的向往,而从黄松甸驶出的一辆辆邮车,则正以行业“国家队”的担当,为产业振兴注入“绿色生机”,凝聚新的力量。



扫码观看
精彩视频

蹲点手记 把邮政“服务包”做大做优

在黄松甸镇,邮政服务永远是“打包出现”。

从社会化服务中心的多元化服务,到以邮政“四流”解农村“三难”,老百姓对邮政的认知正逐渐丰富,更加立体。

在社会化服务中心,记者被取件的木耳商户谢先生推荐:“上楼看看,楼上的功能更多。”在吉祥菌业有限公司,负责人陈乃海不住地向记者强调:“你知道邮政服务有多给力吗?邮政快递大家全都用,当地70%的木耳商户从邮储银行贷款。”在黄松甸镇人民政府,宣传委员孙洋坚起大拇指:“邮政的综合服务助力我们当地产业发展,真正

为老百姓提供了切切实实的便利。”

近年来,记者采访了不少邮政服务乡村振兴典型案例,这一次来到黄松甸镇,更加强化了对邮政具有的独一无二的综合服务优势的认识。在黄松甸,邮政品牌被称为“嘎嘎好”,在群众中有口皆碑。正是当地邮政为黑木耳产业链提供了“服务包”,通过不断强化邮政“四流”资源在乡村产业市场的协同,推进电商、寄递、金融业务之间相互促进、互相派生,从而推进形成以农村电商为主要牵引、以物流仓储为有效支撑、以金融服务为重要保障、以数据为驱动要素的惠农生态体系,

满足了“五大客群”的不同需要。

乡村振兴是邮政重塑优势的机遇、巩固行业地位的机遇、实现自身发展的机遇。重塑优势、巩固行业地位,记者感到就要把在黄松甸这样的邮政“服务包”做得更大更优,让“服务包”里的内容更丰富,更贴合农户所需、企业所急,将资源优势转化为竞争优势。

小木耳,大产业;小网点,大作为。黄松甸,中国邮政服务乡村振兴的又一个“点上突破”,期待着这样的突破越来越多,更期待着这些突破能够尽快连点成线,实现“面上结果”,在服务国家乡村振兴大局中呈现中国邮政的规模化成效。



记者在铺满菌段的蛟河邮政黑木耳产业种植基地采访。