蹲点地标：
宁夏回族自治区银川市西夏区镇北堡镇昊苑村

塞上江南 植绿成荫

□本报采访组 周唯 李伟 施向群 尹航 杨晓明 赵薇康

“贺兰山下国道边，有个村子叫昊苑。葡萄园区连成片，鲜食酿酒两不偏，村里土地搞流转，村民酒庄去挣钱。家家银行有存款，户户致富心里甜……”

正如这段快板所讲，在宁夏回族自治区银川市西夏区镇北堡镇，有一个因葡萄酒产业发展而声名远播的昊苑村，村里的邮政综合便民服务中心（以下简称便民服务中心），便是记者一行本次蹲点采访的目的地。

“塞上江南”果不负其名。远处的贺兰山万壑千岩，一片片葡萄园静卧在山脚下，青山绿水间掩映着各具特色的酒庄和民宿，干净整洁的街道，路边的乡村振兴文化墙透着浓浓的文化味，一望无垠的葡萄藤架将绿色伸向远方……甫一走进昊苑村，眼前便是一亮。这里的景象，无不昭示着这座村庄的生机与富足。

村委会坐落于十字路口，旁边显眼的绿色标牌所指之处，人气十足，欢笑不断。西夏区邮政分公司文昌北路邮政所正在这里举办“趣味套圈圈”活动，食用油、抽纸、洗衣液等生活当用之物都是奖品。只要注册成为“邮幸福”会员即可一试身手。套不中的人也不会懊恼，一旁的工作人员会有纪念品奉上。村头的大姑娘，村尾的小媳妇，隔壁家的萌娃，斜对门的大爷，一个个摩拳擦掌、跃跃欲试……

没错，就是这里了！

开门七件事 全要素满足

“出库成功！”8月29日下午2点半，便民服务中心里的高拍仪响起了熟悉的提示音。记者一行已经顺利在这个小站点“上岗”。将包裹上架的过程中，记者特意留心了一下包裹内件，除了传统的家居用品、服装和食品，还有国画、菜种、狗粮、鸡食槽等特色内容。

包裹内件的丰富，也折射出村民生活的日益幸福。

2021年，西夏区分公司按照宁夏邮政和银川邮政三级物流体系建设工作安排，开始在行政村设立村级站点。昊苑村的这个便民服务中心，成为全市首个标准化村级示范站点。

便民服务中心负责人赵正强告诉记者，起初，这个站点叠加在村委会二楼的爱心超市，主要提供包裹收投服务，于2021年9月正式运营。今年5月，在西夏邮政的争取下，中心搬到了现址，面积也扩大到200平方米，布放了“邮掌柜”“中邮E通”“邮乐优鲜”三套系统，叠加金融、邮务、电商等多元服务，实现“多站合一、一站多能”。

不过对于村民来说，已经习惯了在爱心超市用公益积分和爱心积分兑换商品。掏钱买？那你得先告诉我这里和别的商超有啥不一样！

如何破局？用西夏区分公司总经理田欢的话说，就是“用一瓶醋打开了局面”。银川人饮食口味偏酸辣，醋是居家必备品。西夏邮政选择本地生产的“大缸醋”作为切入点，原价9.9元的醋，只要注册为“邮幸福”会员，就可以享受4.9元的会员价，一下就吸引了村民的目光。

走进便民服务中心，快递包裹收寄、集邮文创、邮乐团购、邮政会员乐享等功能分区清晰，货柜上的商品都有两种价签，记者向赵正强细打听才知其中原委：一种价签上标注着原价和会员价。以一瓶600毫升的脉动饮料为例，原价5元，会员价只需要3.5元。涵盖柴米油盐酱醋茶的多款商品都能享受5—7折不等的优惠。而另一种价签标注的，则是颇有昊苑特色的“分值价”。这类商品，村民可以用参加村里公益爱心活动或办理邮政业务时获取的积分兑换。

每天下午2点左右，赵正强会和镇北堡邮政代办所负责人孟秉财交接完当天进口的包裹，并将揽收的包裹交给对方。忙活完这一通，她便拿起手机，用“中邮E通”系统对进口包裹扫码入库。随着一轮短信的发出，领取新一波包裹的高峰随之而来。

据昊苑村第一书记蔡畅介绍，之前取包裹，村民要到8公里之外的镇北堡镇。镇北堡镇是一个拥有30万人口的超大集镇，各家快递公司的营业点分布在各个街巷，大家走东街串西巷取包裹，还真是件麻烦事。服务中心不仅实现了包裹一站式领取，寄件、退件更方便；还开通了水电费缴纳、手机充值等服务，让村民节省了时间，降低了交通成本，得到了大家的一致好评。

蔡书记的话，也从前来取包裹的村民席志粉的口中得到了印证：“邮政就在家门口，办啥都方便！”

对接服务中心金融业务的文昌北路邮政所，每周会在这里举办一次金融进乡村活动，开展幸运抽奖、夹弹珠、麻将大赛等趣味项目，并为村民提供开办绿卡、手机银行和微信绑卡以及理财产品销售等服务。这样，不仅实现了对站点客户的有效引流，更增强了邮政金融服务的深度和广度。

服务广、活动多，村民自然愿意来。今年以来，服务中心累计引流金融客户327户，形成资金流585万元；揽收邮件2850件，自提邮件3.8万件，实现寄递收入3.2万元。

8月31日，西夏邮政渠道平台部李芳在服务中心整理货柜上的商品。她这天送来了赵正强通过“邮掌柜”订购的商品，顺便完成巡店。攀谈之中，记者得知，渠道平台部会定期通过微信向站点负责人推送集团大单品及社区团购上的优质商品，站点负责人再转发到自己的社区群，实现展业。

李芳告诉记者，昊苑村村民基本都注册了“邮幸福”会员，他们享受折扣价格的商品大多为集团公司大单品。村民们也展现出强劲的购买力，今年服务中心已经实现大单品销售额3.75万元，完成社区团购3852单。

创业一条龙 全周期护航

8月30日上午，西夏区分公司投递部。记者坐上孟秉财的车，一起将当天送往昊苑村方向的邮件盘驳至镇代办所，归集完其他快递公司的快件后，一并送至昊苑村便民服务中心。

“不仅压降了邮政的运营成本、提高了快递进城入村的效率，也让我的收入比以前更高。”说起三级物流体系建设和邮快合作带来的变革，孟秉财滔滔不绝。

略显苍老的面容、黝黑的皮肤，便民服务中心里，种植大户王艳娟向记者展示了一个勤劳朴实农民的本色。面对镜头，说到动情处，她不停地念叨着“感恩邮政”，甚至红了眼眶。那一刻，记者也有些动容。

对于家里有两个蔬菜大棚的王艳娟来说，田间劳作的辛苦尚可忍受，种出来的蔬菜滞销才是真正的忧心。以前，她的蔬菜基本靠游客和村民零星购买，遇到滞销只能向村委会求助。便民服务中心开设以后，西夏邮政主动联系上王艳娟，通过“邮乐优鲜”平台帮她销售，根据季节选取不同的菜品组织线上开团，客户到全市各金融网点自提。王艳娟要做的只是把打包好的蔬菜送到服务中心，遇到订单较多时，揽投员还会直接上她家里揽件。问起如今的情况，王艳娟乐呵呵地说：“现在不光是省了事，蔬菜卖的价格也让我更满意了。”

这天，60多岁的陈育孝在网上购买的蜜蜂饲喂器到货，他一次性在便民服务中心取走了两个包裹。虽然昊苑村村民大多从事与葡萄酒产业相关的工作，但不少人心中依然涌动着创业的激情。陈育孝在去年投身“甜蜜的事业”，饲养了50多箱中华小蜜蜂。别看他年纪偏大，对新鲜事物却接受很快，像在蜂蜜销售上，他就选择了流行的“线上+线下”模式，出产的槐茶蜜不仅陈列在服务中心的货架上供游客挑选，还通过微信朋友圈销售。线上有了订单，他可以就近在站点发货，再也不用奔波到镇上去发。

便民服务中心的门楣上，中国邮政储蓄银行乡村振兴服务站、绿卡村、信用村的铜牌光芒闪耀。来自邮储银行西夏区支行信贷部的任兆虎正忙着向一位村民介绍普遍授信贷款。作为客户经理，他每周要例行走访昊苑村，但之前走访时，要么村民在外务工，见不上面；要么村民对外来人员有警惕性，说不上话。如此这般，业务开展自然“难常”（宁夏方言，意为困难、艰难），展业一年也才发放贷款100多万元。

推行“网点+站点”管理后，任兆虎每周都会和文昌北路邮政所的员工一起来到便民服务中心组织各项活动，先和大伙混个脸熟，再精准了解客户资金需求，后面的事自然就水到渠成了。任兆虎告诉记者，通过邮银协同对接便民服务中心，信贷服务更加精准、高效。目前，西夏区支行已经对昊苑村农户普遍授信48户144万元，发放信用户贷款34户341万元，贷款发放额达到了485万元。有了资金的扶持，村里的创业潮更具动力了。

相对于本乡本土的村民，夹纻漆器技艺传承人李文汐算是“外来户”了。因为制作工艺复杂，她经营的尽心上（银川）夹纻漆器研究中心在城区的发展受到限制，便选择将研究中心迁到了昊苑村。在这里，李文汐制作漆器需要的生漆、金粉、金箔等原料一般在网上采买，快递进村后，她走上几分钟，就能到便民服务中心轻松取走。

“我在各大平台销售的产品，订单全部在这个站点发货。银川邮政也来我的研究中心考察了，进驻邮乐平台、定制主题邮局文创产品都在洽谈中。”李文汐向记者感慨，现在这里的一切都让她倍感振奋，自己决心放开手脚大干一场。

据银川市邮政分公司副总经理周红介绍，通过邮银协同和站点赋能，邮政能为创业者提供资金支持以及开户开卡、资金归集、工资代发等基础金融服务，还可以提供电商、寄递等综合服务，使村民创业不出村不再是梦想。

产业两翼飞 全链条服务

8月31日，蹲点调研的第四天。客串“店小二”的记者发现当天送来的包裹比前几天明显增多。经过一轮紧张忙碌的清点、扫码、上架后，谜底很快揭晓：这些进口包裹中有多个一票多件的包裹，民宿采购的啤酒杯，酒庄采购的酒标、瓶塞、配件……如今，电商已经成为村中企业零星采购的首选渠道，而便民服务中心的存在，则为他们的经营带来了极大方便。

“这几年，葡萄酒庄、民宿产业的很多重点客户，都是通过我们站点成功转介给邮政的。”赵正强自豪地说。对于便民服务中心给邮政乡村特色产业开发带来的助力作用，一旁的田欢也充分肯定：“没错，这个站点就是我们获客的源头。”

葡萄酒为何能成为昊苑村的“紫色名片”、支柱产业之一？记者在村里的产业展馆里找到了答案——

贺兰山东麓位于北纬37度至39度，日照充足、热量丰富、昼夜温差大，是种植酿酒葡萄的“黄金地带”，有“东方波尔多”之称，昊苑村正位于贺兰山东麓的核心区。目前，村里培育出不同类型的酒庄19家，葡萄酒年产6000余吨，年收益4800万元，占全村经济总收入75%；同时也带动了民宿文化和乡村旅游产业发展，村里年接待游客近30万人次。

当“紫色名片”与绿色邮政相遇，会呈现出怎样绚丽的色彩？记者决定深入探寻。

贺兰山东麓旅游度假区综合服务中心离昊苑村村口不远，这里陈列着23家酒庄的各种产品。展厅内的邮政收寄点里，揽投员叶万文正忙着打包收寄。游客在挑选好葡萄酒后，可以直接在这里寄回家。记者看到，这里的定制防震泡沫、专用纸箱以及保价费的优惠“三件套”很受游客欢迎。

走进志辉源石酒庄的酒窖，只见一个个装满美酒的橡木桶码放整齐，还散发出阵阵酒香。“我们通过邮政寄递的葡萄酒占到总销量的近一半。在葡萄种植和酿酒生产过程中，邮政还能够给我们提供资金支持，引来金融高端客户带动销售。”酒庄办公室主任杨莹说。

细问田欢，记者得知，目前，西夏邮政已经与8家酒庄签订了寄递合同，今年1—8月，已收寄葡萄酒邮件4200件，带来寄递收入11.8万元。对于酒庄经营主这样的高端客户，他们组织地推团队提供资产配置专属一对一服务，开展“桌对桌”金融投教，推介VIP客户专属增值服务，并为其定制保险、大额存单、理财等产品。田欢透露，邮政与葡萄酒产业的合作还在不断深化，“宁夏邮政中邮云视新电商中心的直播团队活跃在各个酒庄开展直播选品、源头直播，并正在策划携手多家酒庄推出邮政渠道专供的深度定制产品”。

在充盈着轻奢与复古风格的昊然山居民宿里，游客们读书、写作、就餐、亲子互动，品味悠闲时光。总经理苏通一边让客房主管赶快去便民服务中心取回刚到货的餐饮物料，一边招呼记者进来参观。

“昊苑村便民服务中心的开设，为昊然山居的建设运营提供了全流程的帮助。”苏通形容邮政服务“精准高效”。在建设初期，他们通过这个站点对接邮储银行，解决了部分资金需求。民宿强调设计感与细节，突出“小而美”，因此许多装饰和物料都是通过电商平台采购并配送到村里的便民服务中心。开业后，邮政还为他们提供了资金归集、员工工资代发等服务，并通过合作为其引流。便民服务中心还为民宿游客的购物、寄递提供了便利。

在采访中，记者了解到，邮储银行银川市分行已经向昊苑村的酒庄和民宿企业提供贷款380万元，在一定程度上缓解了相关企业的资金困难。而对昊苑村两大产业的服务，除了寄递、金融、电商，银川邮政还依托现有的金融星级客户权益体系，将昊苑村列入“银川邮政VIP客户高端定制乡村旅游”“财富客户红酒品鉴文化游”合作基地，为村里的酒庄、民宿带来更多的客户，以此带动两大产业的发展。

从信贷到物流，从采购到销售，从生产生活到特色产业，几天蹲点调研采访下来，记者深切感受到昊苑村便民服务中心这个西部邮政小站点，正通过深化协同、叠加赋能、构建融合服务生态，在助力乡村振兴中展现着大作为。采访结束前，周红表示，这种“一村一站”的模式，会在银川全市各建制村内因地制宜、全面推广。

塞上江南，葡萄遍野，植绿成荫，那一定是最美的风景！

记者在昊苑村邮政综合便民服务中心采访。

扫码观看
精彩视频

蹲点手记 “意外”成就的必然

“意外”，是本次蹲点调研采访的高频词。

贺兰山下的昊苑村邮政综合便民服务中心是银川邮政推行“网点+站点”模式的试点。这次试点成功地让邮银协同、金融引流、自提揽收、社区团购、大单品批销、金融服务下乡、健康下乡在昊苑村落地，“意外”也随之而来。

在企业推行精细管理、降本增效的前提下，单件包裹运输、投递费从1.1元降到0.7元，邮政所承包人又不是不会算账，可他就答应了。意不意外？那是因为有了邮快合作，承包人通过运送其他快递公司快件实现运力复用，提高快递进村效率，收入不降反增，何况进出口的业务量都在因此稳步增长。

打眼一看，“网点+站点”不过是在自提点的基础上叠加了一些业务，可是负责对接的金融网点、揽投站纷纷反馈对金融、寄递、邮务等各项业务的拉动明显，高质量发展找到了落脚处。意不意外？那是因为村级站点的综合服务能力得到了村民的认可和信任，画出了一个同心圆，也就敲开了广阔市场的大门。

不唯计划唯市场，银川市分公司在宁夏区分公司制定的奋斗目标之上，还自我加压，而且上半年业绩如虹。意不意外？那是因为干部员工把“网点+站点”模式对业务的拉动作用看得清清楚楚明明白白真真切切，进而增强了发展信心，一个个撸起袖子加油干！

集团公司党组书记、董事长刘爱力指出，农村市场是中国邮政“大粮仓”。村级站点无疑是邮政服务农村的“根据地”。集“线上+线下、进城+下乡、网点+站点”三大核心要素于一身，昊苑村便民服务中心已经成为一个明星站点。这一发展模式也在银川市分公司得到全面推广，使村级站点与产业、电商、金融、寄递等方面深度融合，成为邮政服务“村社户企店”五大客群的高效触点，并正在形成开放惠民、集约共享、安全高效、双向畅通的农村寄递物流体系，打造出产业兴、创业易、服务全的良好局面。

在这片神奇的土地上，银川邮政人精心浇灌、悉心呵护、锐意创新，将黄河的灵韵和贺兰山的坚韧融入改革创新和经营发展，传递着他们对高质量发展的理解和思考，彰显着邮政心怀“国之大者”的责任与担当。由此，一系列“意外”成为必然，邮政成为服务乡村振兴的“主力军”就顺理成章了……

出版单位：《中国邮政报》社有限公司 社址：北京市西城区宣武门东大街2号 邮政编码：100051 投稿平台：www.chinapostnews.com.cn 总编室：(010)83161680 传真：(010)83162330 广告联系电话：(010)83168551
广告经营许可证：京西市监广登字20170100号 本报每周二、三、五、六出版 月价：21元 印制单位：工人日报社印刷厂