

本期关注:四川邮政推进重点农产品“一品一策”体系化建设

四川省攀枝花市地处川滇交界带,这里集聚了“南方热量,北方光照”的优越条件,是我国三大优质芒果产区之一。2023年,攀枝花市芒果种植面积达100余万亩,占全市特色水果种植面积的85%,成为当地乡村振兴的重要产业。

四川省邮政分公司以芒果特色产业为切入点,在攀枝花打造了集团级基地农产品项目——攀枝花芒果项目,充分发挥邮政商流、物流、资金流、信息流“四流合一”禀赋优势,提供集芒果基地建设、寄递、销售、金融服务为一体的综合化解决方案,获得良好实效和社会广泛赞誉。

一个芒果的出圈之路,是四川邮政推进重点农产品“一品一策”体系建设、助力产业兴旺和乡村振兴的生动实践。

攀枝花芒果出圈记

——从一个芒果看四川邮政助力乡村振兴

□本报记者 万多多 通讯员 刘静 文/图



装满芒果的邮车驶出兵之初合作社芒果基地仓储中心。

1 双向奔赴 便民服务站搭建合作基础



邮政综合便民服务站遍及村镇。

近年来,攀枝花市邮政分公司在四川省邮政分公司的大力支持下,围绕攀枝花市发展大局,积极服务乡村振兴,以惠农合作项目为抓手,通过直播带货、“919电商节”“销售+基地”、社区团购等多种渠道,助力攀枝花芒果“销得好、运得出、收益佳”,用高品质、好口碑的邮政服务,助力越来越多的百姓实现增收致富。

今年以来,攀枝花芒果项目实现助农销售额2600万元,同比增长550%;为农户发放融资E贷款597万元;联动寄递造包67.85万件,实现寄递收入402万元;协同物流收入64万元;带动代理金融余额增长3354万元。

“通过直播带货助力攀枝花芒果销往全国,为更多百姓带去便利,是四川邮政惠农服务的生动缩影,更是中国邮政服务乡村振兴的真实写照。”四川省分公司党委书记、总经理陆洪志说道。

初冬时分,芒果种植户杨迎春高兴地到邮储银行营业厅走出来。几分钟前,他刚存下10万元,这是今年芒果上市以

来杨迎春存入的最后一笔芒果销售款。杨迎春是攀枝花市仁和区大龙潭彝族乡混撒拉村的芒果种植户,家中种植了40多

亩芒果。自今年6月以来,全家已经卖掉了芒果17万斤。“我还只是我们兵之初合作社的一个成员,我们合作社理事

长普国兵管理着12万亩的芒果树呢。”杨迎春说。

按照杨迎春的指引,记者走进位于混撒拉村的兵之初合作社芒果基地仓储中心,看到几辆大货车正将采摘后的芒果送来。等候在此的村民们熟练地将芒果卸下,再将芒果进行筛选后分别装入3斤、5斤、9斤等不同规格的纸箱中。“从6月到现在已经寄递了200万斤了!”普国兵笑着说,他的芒果合作社吸纳了附近村寨380户果农加入。之所以敢将芒果种植规模做得如此之大,一个很重要的原因是与邮政的合作给了他信心。“过去,我们的合作社成员力量单薄,经常被果贩

子压价,资金回款慢,有时甚至还拿不到货款。现在好了,邮政收购量大,且资金安全。只有给村民们找一个这样靠谱的合作方,才能确保芒果销得好、运得快。”普国兵说。

对攀枝花邮政来说,找到普国兵这样的优质客户绝非偶然,这还要归功于李京泽。李京泽是攀枝花市仁和区邮政分公司的中部区域经理,其主要工作就是寻找、筛选农业产业基础好、有致富带头人的乡村,并建设村级邮政综合服务便民站,将邮政服务下沉到村一级。

这项工作说起来简单,做起来难。为了在攀枝花市230个行政村里找到合适的目标,去年初,像李京泽一样的7个区域经理开始在仁和区、盐边县试点摸索。

“那段时间是真的辛苦。”李京泽说,有时开车一天来回跑200多公里都没有找到一个合适的人选,有时进村了又发现其产业不合适或人家不愿意合作。但他一直坚持寻找合适的合作对象,今年初,他见到了普国兵,经过沟通,双方达成共识,并很快在新街村设立了村级邮政综合服务便民站。

有了村级站点,普国兵就有了更多的时间和精力同合作社成员专注于芒果树的种植管理了。“今年,成员们共同出资铺设了用于芒果树灌溉的水管,前后共覆盖了2万多亩地,芒果增产明显,品质大大提高,这才是我们擅长做的事。至于寄递,就交给了邮政的村级站点和区域经理李京泽,卖一件芒果的总成本直接降低了15%。”普国兵说。

2 直播发力 邮政严选带动芒果热销

规模化种植后,如何将芒果销售出去?攀枝花邮政在电商直播上下了“真功夫”。今年9月,借助邮政“919电商节”,攀枝花邮政的市级抖音直播团队在四川省分公司直播团队的指导下,到10日正式开播,抖音号“中国邮政集团有限公司攀枝花市分公司”在短短一周时间,便累计销售了1.3万件芒果,销售额达30万元,新增了1万名粉丝,成功打响了邮政助力攀枝花芒果销售的“第一枪”。

好的销售业绩离不开专业的直播团队。攀枝花邮政员工

夏姣就是直播团队中的一员。作为一名网购达人,她对直播并不陌生,但成为一名带货主播却是一种“痛并快乐着”的新奇体验。通常完成一次直播需要5到6个小时的时间,她不仅要长时间地坐、长时间地说,还要在粉丝面前保持良好状态,这十分消耗精力。为了直播,夏姣注意保护嗓子,不断学习各类直播知识,逐渐掌握了很多直播技巧。她说:“比如抖音直播的规则很多且变化太快,直播时要用语规范,要保持较快的语速,还要及时回答各种问题,做好互动,这样才能有效增加订单数量。”功

夫不负有心人。从9月7日直播2小时39分钟销售仅有1048元,到当月10日直播5小时16分钟销售额达2.25万元,再到当月17日单日直播5小时43分钟,销售额首次突破10万元,夏姣这一天就帮助果农卖掉了4500余件芒果。

“17日那天,团队账号在抖音带货榜水果榜单中排名第一。”攀枝花市分公司渠道平台部副经理甘爽说,“直播时团队发现产品的摆放、场景的打造对订单生成至关重要。有一次,在小沙坝直播效果不好,我们便迅速调整到大龙潭乡,那里的芒果仓储中心能更好地展示芒果,销售额一下子就提升了50%。此外,芒果在手机直播画面中的占比也能影响销售,这些都是我们团队一点一点摸索出来的。”

“除了攀枝花直播队伍,省分公司‘四川严选’直播团队也为攀枝花芒果项目倾注了大量心血。”四川省分公司市场营销部副经理梅说,攀枝花邮政是四川省分公司“1+N”直播IP矩阵项目孵化的首选地,省级电商直播项目进驻攀枝花市分公司,累计带动各平台销售攀枝花芒果超2100万元。



攀枝花邮政直播团队主播在芒果园里直播。

3 实力加持 金融服务站解决融资难

“没想到30万贷款这么快就在邮储银行贷到了,真方便!”9月19日,在邮储银行攀枝花市仁和支行乡村振兴金融服务站,仁和区大龙潭乡新街村村民杨学斌握住仁和支行农村营业部主任涂洋的手

说:“太感谢了,一下子解了我的燃眉之急!”今年芒果种植季,杨学斌要给自家100亩的芒果树铺设水管,还想去外省考察一番,因此,急需30万元贷款。

过去,融资难是果农普遍

面临的一个难题。扩大芒果种植面积、升级相关农业设施都需要现金支撑。为了让当地村民享受到更便捷的金融服务,邮储银行攀枝花市分行依托乡村振兴金融服务站了解农户的融资需求,制定贷款

方案,解决他们的实际困难。

今年1月至10月,攀枝花邮政协同攀枝花市分行,为3138户芒果种植户发放涉农贷款4.9亿元;四川省分公司协同四川省分行发放涉农贷款105亿元,结余1036亿元。

4 硬核守护 组建“攀果”联盟稳定价格

对攀枝花农民而言,芒果是全家收入的重头。2023年,攀枝花市芒果种植面积超100万亩,预计产量达60余万吨,较去年提高约20%。“但芒果的平均离地价格较去年同期有所下降。”攀枝花市农业农村局市场科科长胡相说,针对芒果销售价格低的问题,攀枝花市农业农村局和市邮政分公司等国有企业政企合力组建了“攀果”产业发展联盟,开展了稳价销售工作。“在物流环节,攀枝花邮政探索建设‘攀果’

寄递物流专线,在成都建立前置仓,通过‘攀枝花本地直发+成都前置仓’的模式,共发运芒果超60万件,件均节约物流成本1.4元,平均运输时限缩短24小时以上。”胡相说。同时,在邮政等国企的收购带动下,民营收购点也纷纷调价收购,稳定了芒果的价格。

“在一众国企队伍中,邮政的农味儿最足、最接地气,和农民的感情也最好。”攀枝花市农业农村局党组书记、局长伍从银表示,在农邮合作方面,攀枝花邮政推进得好,邮政在助力攀枝花乡村振兴上彰显出新时代的国企担当。

乡村振兴,国之大事。在服务乡村振兴的征程中,四川邮政扛起责任,依托邮政资源禀赋,创新打造形成涵盖农业全产业链条的“政

府引导+邮政支撑+合作社牵引+农户生产+上下游企业对接”的多方合作助农增收新模式,构建了“农民获



邮政工作人员在芒果种植园走访。

利、消费者获益、邮政获客、政府获赞”的邮政惠农生态,为巴蜀大地乡村振兴积极贡献邮政力量。