

特色小菜“邮”出好味道

——四川仪陇县分公司助力榨菜产业发展侧记

□本报通讯员 曾祥文 吴雯雯 唐瑜

小小的一碟榨菜,可以是很多人一日三餐的下饭菜,也可以当调味品制作出很多香辣可口的美食,它深受老百姓的喜爱,被喻为“国民下饭菜”。榨菜从最初民间的普通佐餐小食,发展到如今的世界三大名腌菜之一,其背后蕴藏着巨大的商机和市场。

四川省南充市仪陇县是全国高标准粮田建设重点县及农技推广、测土配方施肥示范县,在农特产品发展上独具特色。仪陇县邮政分公司充分发挥“四流合一”的资源禀赋优势,积极融入当地榨菜生产企业、种植大户的产供销全过程,全方位服务地方特色产业发展,为仪陇乡村振兴作出了积极贡献。

并非“小菜一碟”

“下面给大家介绍的是仪陇本地特产——仪陇榨菜。它口感脆嫩、鲜香爽口,富含人体所需的蛋白质及矿物质等微量元素,既是下饭神菜,也是调味佳品。今天,咱们就在仪陇榨菜生产厂家做现场直播,在线下单,优惠多多哦!”9月27日,仪陇县分公司联合中味食品有限公司(以下简称中味公司),开展“邮政919,丰收欢乐购”农产品电商直播活动。

“一碟榨菜就是一件‘干饭神器’,太巴适了!”“色泽饱满,味道鲜美,真是有颜有味!”直播间人气火爆,网友们争先抢购。当天共销售农产品近4万元,其中销售仪陇榨菜近3万元。

正是看中仪陇县独特的地理环境、适宜的气候和良好的种植基础,中味公司选择落户仪陇,经过多年发展成为该县的榨菜龙头企业。如今,中味公司的榨菜原材料种植已覆盖全县18个乡镇、132个村,其中,榨菜种植面积达3万余亩,辣椒种植面积有1万



邮政员工在积分换购区向客户推介“仪陇榨菜”。 □曾祥文 摄

亩。随着种植规模不断扩大,原材料质量也出现参差不齐。中味公司希望打造原料专供基地,稳定产品质量,升级生产设备,增加产能,并对进一步扩大市场销量有着迫切的需求。

“随着公司的发展壮大,在原材料把控、资金需求、销售渠道扩展上都需要取得新的突破。”中味公司总经理罗玉平说,企业急需一个“强大的合作伙伴”,帮助他们突破发展瓶颈。

关键时刻,仪陇邮政主动找上门来。该县分公司总经理陈春来拜访罗玉平,双方就邮政参与仪陇榨菜产前、产中、产后全环节的服务进行详细洽谈,并顺利签订了全方位合作协议。

在仪陇邮政的建议下,中味公司对榨菜产品进行了换装,将“中味榨菜”更名为“仪陇榨菜”,为将“仪陇榨菜”打造为地方标志性农特品牌奠定了基础。同时,仪陇县分公司积极与邮储银行、中邮证券协同联动,为中味公司提供债权、股权融资等服务,协助中味公司做好上市前期相关规划工作,助力小榨菜发展成大数据,带动更多村民增收致富。

邮政“全面出击”

9月28日清晨,在仪陇县凤

仪乡的凤山社区,雨后的空气格外清新,山间云雾缭绕,民居若隐若现,农田里绿油油的榨菜长势喜人,放眼望去一派生机勃勃的景象,好一幅美丽的乡村画卷。

“榨菜种植要选择地势高、排水良好、土质疏松的田块作苗床,这里的土壤、温度和湿度都很适合榨菜的生长。”凤仪乡党委书记朱波介绍,由仪陇邮政联合中味公司进行测土配方,选择凤仪乡一些地形、光照、温度适宜的农田,打造为仪陇榨菜种植基地。

榨菜的良好生长离不开优质农肥,仪陇邮政及早介入榨菜产前环节,提供农技指导和农肥支撑。凤仪乡锦绣锦屏农民种植养殖专业合作社负责人廖明联系仪陇县分公司渠道平台部经理黄建华,需要1吨左右的农肥。第二天一早,邮政员工陈宇就开车把农肥送上门来。“太及时了,邮政工作效率就是高!”廖明竖起大拇指。

廖明是一名退伍老兵,几年前,他办起了这家从事种植养殖的专业合作社,合作农户20余户,种植面积近700亩。合作社每年需要60多吨农肥,基本上由仪陇邮政负责配送。同时,仪陇邮政还无偿提供农技指导,有力地支撑了合作社的发展。

仪陇邮政还协同邮储银行对合作社、种植大户进行逐一走访,将“丰收宝”、“融资E”贷款、整村授信等金融服务送上门。目前,凤仪乡共有20余户农户获得近600万元贷款,为榨菜等农产品的增产提质提供了及时的资金支持。如今,凤仪乡以榨菜为特色的订单式农业已建成种植基地1500余亩,年产值达300万元,带动户均增收2000余元。

“年底前,邮储银行提供的500万元贷款就能到账,这为我们明年增产扩能解决了资金难题。”罗玉平对企业的发展壮大充满了信心。

未来发展可期

仪陇邮政积极助力地方特色农业发展,得到四川省邮政分公司和地方政府的高度重视。6月19日,四川省分公司与仪陇县委、县政府联合召开仪陇榨菜基地项目推介会,政企合作助力乡村振兴。在会上,仪陇县副县长卢晓波充分肯定了邮政企业在服务乡村振兴工作中的努力。他说:“仪陇榨菜通过层层选拔,进入邮政流通领域。过硬的产品质量加上邮政的百年品牌,‘仪陇榨菜’一经上线销售就获利颇丰,逐渐在全国打响了品牌知名度。可



仪陇邮政为中味公司提供上门收寄服务。 □曾祥文 摄

赤壁邮政:惠农东风起 茶香飘四方

□本报通讯员 李靖 文/图

万里寻茶道,赤壁借东风。赤壁,因“火”而闻名,成就千年古城;又因“茶”而兴,走出了万里茶道。这香茶便是连通东西、贯穿古今的赤壁青砖茶。

11月19日,正值第十九届中国茶业经济年会、2023“一带一路”赤壁青砖茶产业发展大会在湖北省赤壁市召开,赤壁市邮政分公司在活动展区开展了以“古道茶香 赤壁邮礼”为主题的溯源直播活动。当天的直播活动累计观看人数达102.29万人次,总销量为3.25万单,实现销售额189.11万元。其中,湖北赤壁赵

李桥茶业有限公司出品的“小金砖”青砖茶单品销量突破万单,达到1.1万单。赤壁青砖茶借邮政“东风”,香飘四方。

一场邮政直播何以吸引百万人围观、上万人下单呢?这要从赤壁邮政与赤壁青砖茶之间的“缘分”说起。

始于“一片叶” 打造一条产业链

在赤壁市西南部,有一座绵延的茶山,一眼望去,皆是耀眼的绿。这便是赤壁青砖茶的重要原料基地——万亩茶园。

起初,赤壁青砖茶种植不成

规模,产品品质参差不齐,产业发展基础相对薄弱,一没有品牌,二缺少销路,茶企、茶农陷入发展难、增收难的重重困境。针对青砖茶市场小、散、乱的状况,赤壁市分公司充分发挥邮政“四流合一”的资源优势,在当地政府的协调和支持下,牵头组织建设茶叶种植基地。

在茶园种植管护的关键时期,赤壁市分公司聘请专业农技师为茶农讲解栽培技术,通过科学种植、规范化管护,进一步提高茶叶品质,促进茶农增产增收。同时,该分公司主动对接赵李桥茶业公司等多家茶企,全力扶植龙头企业,共商生态种植、茶邮融合、市场开发等工作,推动全市茶产业实现共同发展。截至11月底,赤壁市分公司在今年已签约合作茶企5家,开展技术指导15场,服务种植户680人次,带动茶农人均年收入增加1.5万元。

精于“一块砖” 打响一个茶品牌

青砖茶要“产得出”,更要“走出去”“叫得响”“卖得好”。说起邮政与赵李桥茶业公司的合作,就不得不提当年合作开发的邮票茶砖。

2015年,赤壁市分公司创新

思路,将《三国演义》系列邮票融入赤壁青砖茶制作工艺。料茶被压制成青砖后,透出浓浓的历史韵味,让这块“双向奔赴”的茶砖承载起千年荆楚文化的厚重力量。当它亮相中国国际集藏文化博览会时,深受观众喜爱,数款邮票茶砖被抢购一空。赤壁青砖茶这一特色茶叶品牌在市场上也拥有了知名度。

2020年,受疫情影响,赤壁青砖茶陷入滞销困境。以赵李桥茶业公司为代表的多家茶企订单量大幅下降。关键时刻,又是赤壁市分公司伸出援助之手,将赤壁青砖茶提报为邮政“919电商节”的重点农产品,举全网之力将其打造为一款万单产品,并实现在邮乐网的长期销售。上架邮乐网仅3天,赤壁青砖茶销量就突破万单,销售额达20.62万元。

在帮扶助农的道路上,赤壁市分公司不断探索市场推广路径和品牌运营之道,助力赤壁青砖茶敲开规范化、产业化发展的大门。截至今年11月底,赤壁邮政累计销售青砖茶9.6万单,总销售额达720余万元。

兴于“一杯茶” 走出一条振兴路

今年以来,为有效激活赤壁

茶产业经济,助力乡村振兴,赤壁市分公司多次与政府相关部门沟通,掌握助农兴业政策,多专业联合走访茶企、茶园,了解客户需求。得知第十九届中国茶业经济年会将在赤壁召开后,赤壁市分公司抓住这个不容错过的时机,提前布局,厉兵秣马,借东风之势,策划推出一场别开生面的直播活动。

“太快了,好几款产品已经卖断货了!”11月19日16点,直播活动开播仅2小时,数款青砖茶产品就宣告售罄,赵李桥茶业公司董事长魏艳香兴奋之情溢于言表。

直播间人气爆棚,茶叶基地发货台同样是一派热火朝天的景象。为保证青砖茶被快速送到消费者手中,赤壁市分公司采取全天候驻点模式,开通绿色通道,全力保障茶叶邮件优先处理、优先发运。“这次直播,我把销售、物流全部交给邮政。邮政服务一如既往,速度快、质量好,值得信赖!”魏艳香对赤壁邮政十分满意。

望着邮车行驶在跨越千年的茶马古道上,仿佛还能听见马蹄声和铃铛声在耳边回响。如今,赤壁青砖茶搭上邮政电商快车,从茶山源头直抵千家万户。赤壁邮政也用一杯好茶,勾勒出一幅乡村振兴的美丽画卷。

□本报记者 赵薇康

来到宁夏回族自治区盐池县丁记井村,经过狭窄的乡间小道,在一大片空地上,“羊老根专业合作社”的牌子赫然在目。记者走进合作社,只见现代化的羊圈连成一片,一群群滩羊晒着太阳,悠闲地吃着饲料。

“我们合作社的羊,吃的都是我们自己种的甘草、玉米等调配出的复合饲料,喝的是无污染的河水,自然长得既健康又有营养。”合作社的员工每天都会精心照料圈里的滩羊,可合作社负责人郑仕帅还是会不定期到圈里转一转,看看小羊们吃得怎么样、长得怎么样。因为这些滩羊的品质直接关系到养殖户的收入。

羊老根专业合作社成立于2022年6月。在这之前,当地养殖的滩羊销售渠道单一,销量也比较固定。合作社成立后,不但可提供近20个就业岗位,还帮助村民实现了科学化养殖,提高了滩羊的产量和品质。养殖户的年均收入增长了1.5万元。

“合作社成立以来,我们着力建设标准化、规模化的养殖基地、良种繁育基地、饲草加工基地,打造国内优质羊肉生产基地和‘羊老根’知名品牌。”目前,羊老根合作社饲养滩羊达10万只,羊肉年产量为1280吨。因信誉优良、品质把控严格,该合作社被评为“政府采购优秀供应商”,同时还获得了生鲜农产品供应商星级认证证书。

为了帮助该合作社加快实现“建成国内优质羊肉生产基地、打造‘羊老根’知名品牌、带动当地养殖户增收致富”的目标,宁夏回族自治区邮政分公司在合作社成立之初就与其开展“电商+寄递+金融”的深度合作,通过“邮乐+抖音”内部和外部电商平台联动推广,提高合作社销售收入,提升“羊老根”品牌的知名度,不断擦亮宁夏“盐池滩羊”的品牌。目前,宁夏邮政联合羊老根合作社在南京、广州、成都三地建设前置仓。该合作社出栏的滩羊在盐池当地屠宰后,会在第一时间通过邮政冷链车运往前置仓进行分割包装,并采用冷鲜包装,以最快的速度送到消费者手中,确保肉质新鲜。

“宁夏邮政农产品基地直播中心是2022年组建的,主要通过‘邮乐直播+抖音直播’双平台共推模式,充分利用‘邮政+宁夏滩羊’的品牌背书和服务保障,开展互联网线上运营。羊老根合作社的滩羊肉就是以这样的模式进行线上销售的。”宁夏邮政农产品基地直播中心负责人马晓娟说,“宁夏邮政在抖音平台开设的官方直播账号是‘宁夏甄选一烱洋烱’,平均每周开播6天,每天8小时,客服在线长达15小时,日均接待客户100余人。”据统计,截至11月底,“宁夏甄选一烱洋烱”GMV达2263.28万元,邮乐平台销售额为20.82万元,线下渠道销售额为140万元,累计带动寄递业务量10.1万件。

如今,羊老根专业合作社已获评全国中邮惠农示范社,开启与邮政全方位合作的新篇章。“自合作社成立到现在,邮政给了我们很多的支持和帮助。这两年,无论是线上还是线下,他们都会根据我们的需求,全力以赴做好销售和寄递服务。未来有了邮政金融的加持,我们计划继续扩大养殖规模、提高产量,帮助养殖户不断增加收入,也让我们的‘羊老根’品牌走向全国、越叫越响!”对于合作社未来的发展,郑仕帅充满信心。

助农尽在“驿路共富”

“昨天在‘驿路共富’小程序上线的团购,到今天早上已成交15笔了。”11月30日,浙江省平湖市绿荧家庭农场负责人沈士卫笑盈盈地说道。此时,河塘中正在采摘红菱的工人们正干得热火朝天,为团购客户准备最新鲜的产品。

沈士卫口中的“驿路共富”,是平湖市邮政分公司与政府部门共同开发,由平湖市分公司独家运营的一款集农产品团购、销售、寄递等功能于一体的小程序。“驿路共富”小程序于今年6月18日上线,8月开始正式运行,截至11月底,共入驻农业客户62户,组织团购188场次,总交易额达1.15万元,完成线下配送4077单。

“农产品进入市场前,在我们的分拨中心就可以完成分拣、包装、质检、发运等工作,从而缩短后续环节的处理时间,加快农产品流通速度。”平湖市分公司渠道平台部的高强介绍说,农产品分拨中心的投入使用,进一步提升了“驿路共富”农产品进城配送项目的承载能力和物流服务水平,既有利于做好农产品在源头的品质管控,也能有效降低农产品的物流成本。

平湖市分公司依托现有“金平湖驿站”、村邮站、邮乐购站点等资源,通过优化布局、数智管理,构建起完善的农产品进城网络。目前,“驿路共富”在全市共设有57个农产品交寄点,其中“金平湖驿站”35个、邮政网点(站点)22个。在“驿路共富”小程序上结束团购后,农户就可以自行将农产品送到最近的交寄点,再由邮政投递员将农产品运送到分拨中心进行分拣派送,实现快捷便利的农产品交易。

“到达最近的交寄点只有五六分钟的车程,交接手续也很简单。‘驿路共富’小程序真是我们销售农产品的好帮手。感谢邮政,在我们与城市消费者之间架起了共富之桥。”沈士卫高兴地说道。

□方芳 周琦



赤壁邮政在展会现场进行青砖茶溯源直播。