

本期关注:山西省分公司扎实推进助力乡村振兴工作

让农民的致富路更宽一些

□本报记者 武亚亮 文/图

“搭上中国邮政这列‘快车’，我们从收购商到农民合作社，再发展到深加工企业，快速发展的每一步都有邮政相伴。”12月19日，山西省大同市黄花坊城产业有限公司业务经理樊帅说，“遇到资金困难，邮政解决贷款；遇到销售困难，邮政提供渠道。邮政还能提供仓储、物流等递送服务……与邮政结缘，让我们企业带动着周边的村民，走上了越来越宽广的增收致富路。”

近年来，山西省邮政分公司围绕助力乡村振兴的战略主线，以解决“三难”为切入点，充分发挥自身资源和网络优势，紧扣农业“特”“优”特色，以“五大定位”为引领，全面落实“六大抓手”，逐步形成“农民获利、消费者获益、政府获赞、平台获流、邮政获客”的邮政特色惠农协同生态模式。



邮车宣传入村，满足农民需求。

大协同 资金短缺不再是头疼事儿

邮政网点人员网格化进村入户，上门开展个人信息调查和建档服务；邮储银行员工审核、放贷。“支局员工就像侦察兵，支行员工就像尖刀班。”谈起邮银携手共拓农村市场，运城盐湖区邮政分公司副总经理陈巍打了一个形象的比喻。今年以来，盐湖区分公司累计成功向邮储银行盐湖区支行推荐客户137户，邮银完成3个产业强村的普遍授信、整村开发，县域“融资E”贷款净增611万元。

近年来，山西邮银将协同工作作为“一把手工程”，不断健全协同机制，定期召开会议，共同推动重点工作全面落实。各市邮银按照“邮政组织、银行授信”的思路，挑选参与“整村授信、整村开发”的行政村名单，推进邮银协同“扫村”营销、银行整村授信，由邮政开展村内外

信贷类业务，银行评定信用用户、开展信贷业务，实现整村开发；围绕“融资E”服务的“五大场景”，共同打造“线上+线下”的联动营销体系，大力推进主动授信白名单营销转化，深化“邮政引荐、银行办理”的协同模式，推动“融资E”业务发展；紧跟“一县一业”产业布局，针对县域特色细分优势产业，定制特色化金融服务，聚焦优质客群，加快发展服务乡村振兴有特色、同业竞争有市场的信贷产品……

“邮储银行的‘产业链贷款’就像及时雨，帮我解决了急需融资的难题。”大同市云州区家乡好粮农业合作社负责人杨亚坤说，“黄花的收获期仅为一个月，集中收购给合作社带来非常大的资金压力。也就是随口跟邮政员工说了说，没想到第二天邮储银行员工就上门了。从

提出申请到资金到账，200万元贷款仅用了不到3天。”

解决杨亚坤资金缺口燃眉之急的“产业链贷款”，是邮储银行云州区支行针对黄花产业种植、生产加工及物流销售不同环节的资金需求，提供差异化服务的信贷产品之一。针对上游种植户提供“小额信用贷”，满足农户春耕备耕时购买黄花秧苗、肥料等资金需求；针对中游加工制作企业提供“农保贷”，满足黄花加工合作社、种植大户等新型农业经营主体的资金需求；针对农产品收购企业、个体工商户、农户等，提供了单户最高额度为300万元的纯信用贷款，并且承诺3天放款的高效率服务。截至11月底，云州区支行“产业链贷款”产品放款额达7186万元。

“我们的生活中真是处处都有邮政人来帮助。合作社社员需要农资了，平台下个单，邮政工作人员就会配送上门；遇到种植上的问题，邮政会邀请专业人

员开展农技指导。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，随到随取、随取随用，可方便啦！”国家级农民专业合作社——运城市芮城县绿翠菊花专业合作社负责人杨建党说。

在推动农村金融服务下沉中，山西邮银聚焦“五大客群”，持续加大涉农信贷投放力度。截至11月底，累计走访9.6万个农民专业合作社，建成信用村1.27万个，评定信用用户35.83万户，其中300个村达到“75521”标准；“融资E”贷款结余5.06亿元，本年净增2.81亿元，完成年计划的136.2%；脱贫人口小额贷款累计放款31.47亿元，贷款结余7.37亿元，结余列省内国有银行首位；全省36个脱贫县各项贷款年增15.81亿元，结余61.17亿元，连续3年实现正增长。

目前，集团公司考核山西邮银的19项协同指标达标率创历史新高，协同战略绩效得满分，列全国邮政第1位。

拓渠道 农产品销售不再是烦心事儿

“我家的小米地就在咱邮政农产品基地，小米的收购价格比市场上高，每亩地能增收400多块钱。我家的日子越过越好啦！”长治市武乡县上同乡韩庄村赵昌田老人乐呵呵地说。

长治市邮政分公司积极打造“原汁原味原产地、绿色安全可追溯”的邮政农产品品牌，与武乡县老家农业开发有限公司合作，共同搭建起农产品进城销售新渠道，带动了700多农户增收致富。

“有了邮政销售渠道的助力，我们更有信心扩大生产规模啦。”武乡县老家农业开发有限公司总经理武挺

说，“如今，我们公司引进了年生产能力1万吨的自动化生产线。通过对小米精细化加工，不仅提升了武乡小米的品质，也有了以高于市场价格收购种植户小米的能力。”据统计，两年来，武乡小米通过邮政电商平台销售近5万件，“线上+线下”渠道累计销售达500万元。

近年来，山西省分公司立足地方特色农业产业，培育了吉县苹果、隰县玉露香梨、运城面粉、清徐蔬菜等6个国家级邮政农产品基地和同黄花、忻州杂粮、右玉羊肉、平遥牛肉等16个区域级邮政农产品基地，提供“信贷+销售+寄递”一揽子解决方案，搭建起“源头直采、链式开发、全渠道销售”供应链。目前，运城面粉、清徐蔬菜基地交易额均突破1000万元。

太原市清徐县是全国最大的食醋生产基地，已形成六大系列200多个品种，辐射提供近10万个就业岗位。电商平

台的快速发展，也为陈醋产业找到一条新的销路。清徐县邮政分公司建成了集邮件处理、电商仓配、揽投于一体的物流寄递共配中心，帮助醋企降低物流成本。目前，清徐县41家大中型醋企中的33家与邮政签订了寄递合同。“共配中心服务众多醋企的效果非常明显。日均寄发量有7000多件，最多的一天寄发量达3万多件。”清徐县分公司总经理史建磊说。

“我家种的香梨进入产果期，今年收获10000多斤。邮政渠道帮我销售的就有5000斤。”临汾市汾西县谷干角村村民杨红亮算了一笔账，“总收入要比以前种玉米多3万多元哩。通过邮政销售的价格要比果贩的高很多。明年要学学网上直播售梨，都让邮政帮我寄。”汾西县邮政分公司组织各金融网点开展网络沙龙、邮乐购、社区团购、节日营销等活动，帮助果农、农民合作社售梨。“今年中秋节，帮助合作社销售玉露香梨共计16万余元。”汾西县分公司

副总经理卫文静说。

各市级分公司立足拓宽渠道，搭建可持续的农产品销售平台，同时也想尽一切办法解决农民的燃眉之急。

“感谢邮政帮我们，不然3万多斤大白菜就烂在地里了。”晋中市榆次区东阳镇下丁里村村委会主任常晓明代表村民表达着感激之情。东阳镇是无公害蔬菜生产基地，长势喜人的大白菜却面临滞销，让常晓明和村民们倍感无奈。

不能让农民增产不增收。晋中市邮政分公司得知这一消息后，组织十几辆邮车开进了菜地，将3万多斤大白菜运往全市98个邮政代理金融网点。同时，以“社区团购+网点自提”的方式，上架“邮乐优鲜”社区团购平台，并组织各网点通过社区团购微信群、员工微信朋友圈开展宣传，确保了大白菜的销售。

截至11月底，山西省分公司实现农产品上行商流交易额2.16亿元，同比增长32.71%。

强能力 快递进村不再是劳心事儿

“如今，邮政服务已融入我们村民的日常生活。”大同市云州区聚乐乡乡长姚洋说，“今年，邮政为我们乡黄花合作联社配送了近35000公斤优质化肥，促进了黄花的增产增收，让乡政府有能力为1700多户脱贫户分红。同时，大同云州区邮银为26户脱贫户提供惠农小额信用贷款130万元，解决了他们的种植急需资金。云州区邮政分公司还在全县所有行政村及5个自然村设立了13个邮政综合便民服务站，让村民享受到和城里人一样方便的快递服务。”

清淤点、通堵点、解难点，山西省分公司着力加强基础能力建设，加快推进县乡村三级物流体系建设，推动交邮合作、邮快合作落地落实，将邮政服务延伸到了农家院。

“以前，只有通过邮政寄来的包裹在村里能收到。现在，领取其他快递公司

的包裹也不用坐公交车，跑几公里路到镇上取了。”阳泉市平定县柏井镇里牌岭村村民刘金锁说。每天早晨，平定邮政县级邮件处理中心会将中通、圆通、极兔等多家民营快递公司的包裹与邮政的包裹一同发往全县7个乡镇的邮政邮件处理中心，由乡邮员投送到村级邮政快速便民服务站，使偏远地区村民也能便捷地收到民营快递企业的包裹。

3年来，山西省分公司累计投入6.88亿元，用于省、市、县、乡共130个处理中心及共配中心的新建及改造工程，有效改善了全省寄递物流基础设施。在县及县以下建设34个县级“三合一”中心、26个乡镇共配中心、1.07万个村级站点、4.2万个自提点(其中自建1.6万个)。交邮合作场地复用由36处提升至541处，累计开通交邮联运线路41条；邮快合作建制村覆盖率由64%提升至78.34%。

在强化能力建设的同时，山西省分公司积极探索“网点+站点”模式，通过不断叠加服务功能，调动店主的积极性，让站点成为网点服务不断延伸的触角。

在晋中市平遥县古陶镇东城村的馨月邮政便民服务站，不断有顾客进入便民站购买商品或寄、取包裹。“邮政给我的店带来了人气。”服务站负责人张晓东在村里经营百货商店，多年来生意一直不温不火。加盟邮政便民服务站后，包裹代收代投业务、进销存系统、商户收单、积分兑换、站点推介客户、批销大单品……不断有新的邮政业务叠加到小店，也引来了客流量，带动商品销售额“水涨船高”。和张晓东一样借助便民服务站把生意做得红红火火的，还有运城市永济市张营镇康蜀村邮政综合便民服务站负责人李东红。他利用“邮掌柜”系统经营批销业务。每天，李东红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。今年，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。

把村民的事儿装在心里，实实在在地帮助他们解决遇到的困难，企业也会得到农民最朴实的回报。截至11月底，山西省分公司实现快递进村业务量1.71亿件，同比增长51.32%；收寄农产品4880万件，形成收入1.74亿元，同比增长32.28%。同时，通过推进“社区+社群”“网点+站点”模式，获客引流45.8万人次，带动存款余额新增21亿元，转介AUM18.20亿元，寄递增收1352万元。

“农村市场是山西邮政改革与发展的‘压舱石’。”山西省分公司党委书记、总经理孙洪均说，“倾心倾力解决困扰农业、农村、农民的融资难、销售难、物流难等问题，也同步提升了企业的农村寄递物流服务保障能力、数智化综合服务能力、农业重点产业协同服务能力、邮政惠农数据整合服务能力。山西邮政有责任、有能力、有信心承担起更多的使命和重任，在助力乡村振兴战略中，让山西邮政高质量发展的路子越走越宽广。”



山西邮政直播带货，助特色农产品畅销全国。



搭建农产品上行快速通道，助农过上好日子。



“网点+站点”把邮政服务延伸到偏远山村。