

四平邮政把服务乡村振兴的答卷写在黑土地上

——“梨树模式”绘出邮政惠农新局面

从盛夏走进初秋,吉林省梨树县绿野广袤,生机跃动。“生之于农、长之于农、恩之于农,也努力馈之于农”——带着这样朴实的信念,中国邮政集团有限公司吉林省梨树县分公司积极探索出了政府认可、社会赞誉、百姓满意的邮政服务乡村振兴的“梨树模式”,守好了国家的“粮袋子”,又鼓起了农民的“钱袋子”。

“馈之于农”的是沉甸甸的成绩:三年来,依托“千里辽河”品牌,助力销售农产品3000余万元,助力农业产业升级;为全县53万人口中的33.6万人提供普惠金融服务,渗透率达到63.39%,投放涉农贷款2.8亿元,满足农村融资需要;上行出口农产品近30万件,最大限度解决梨树农产品出村进城“物流难”问题。

“馈之于农”的是创造幸福生活的希望。现在经营着年收入500余万元的农民专业合作社的刘连顺感慨地说:“乡村振兴让我们这些世代的老农民有了幸福美好的生活,邮政的帮助让我们心里踏实,干啥都有底气!”



“邮政人的身影出现在每一个环节”

梨树县是全国粮食生产5强县之一,早在2007年,这里就开始探索粮食增产的新模式。可粮食增产了,只有卖出去,才能让农民实现增收。但在过去很长一段时间,梨树百姓都在为如何打开粮食销路而发愁。

放眼粮食市场,影响粮食销路的问题多种多样:品牌知名度不行,市场不认可;物流不畅通,增产的粮食运不出去;销售终端有限,无法消化粮食的更大产能。梨树县政协主席闫鹤说:“这几年来,实践证明,梨树邮政提供的解决方案真正帮农民解决了粮食的销路问题。”

闫鹤力赞的解决方案就是四平邮政打造的自有农产品品牌——“千里辽河”。2018年,梨树邮政所在的四平市邮政分公司为助力当地优质农特产品走向全国,注册了“千里辽河”品牌,推出了大米、面粉、玉米油、豆油、杂粮、鲜食玉米、龙须茶七大类60余款产品。

“四平市的农特产品品质很好,但没有品牌加持,所以不被市场接受。当时我们的选择就是要造品牌,让当地特色农产品走向全国。”四平市分公司党委书记、总经理白皓明说,“在众多的农产品品牌中,为什么‘千里辽河’能脱颖而出?因为从种植到加工再到仓储销售,邮政人的身影出现在每一个环节。”

走进“千里辽河”小冰麦种植基地,连顺合作社负责人刘连顺正在和邮政工作人员商量化肥配送问题。“今年的送完了,之后再给你送什么化肥?”“今年送这个不错,你们就看着送吧,有什么新品

了,也帮着瞧瞧。”刘连顺对邮政的信任源自危急时对方的鼎力相助。

2017年,刘连顺开始种植小冰麦,虽然有了好收成,但找不到销路。梨树邮政了解到连顺合作社的情况后,找到了还在四处奔走寻找销路的刘连顺,想要帮助他们进行销售。抱着试一试态度的刘连顺没想到,邮政真的帮自己销售了80%的粮食。2018年,连顺合作社立刻加入了邮政的“千里辽河”品牌,与邮政共同定制了邮政农产品小冰麦绿色包装,完善品控标准,打通了线上线下销售渠道。从此,连顺合作社不再担心销售问题。

除了销售,邮政还为合作社提供化肥配送服务,合作社的种植面积也从2017年的1800亩扩展到了近3000亩。如今,合作社的农户每年保底能有1.5万元的收入。60多岁的刘连顺充满了干劲儿:“现在我们啥也不想,就是好好种地,梨树邮政就是我们219户农户的后盾,有了后盾我怕啥!”

4年里,“千里辽河”让刘连顺的合作社发展起来,更让金凯乐米业有限公司迎来了发展。用该公司总经理吕英凯的话说:“现在的金凯乐已经是吉林米业加工‘前10’的企业。正是当年与‘千里辽河’的合作,才让我们有了翻天覆地的变化。”

2018年,梨树邮政找到当时还名不见经传的金凯乐公司,将它作为“千里辽河”产品代加工基地。4年来,从大米到杂粮,金凯乐加工的产品类别越来越丰富,生产线从一条扩大到三条,旗下合作

社的种植面积从650亩扩展到3500亩,营业收入从6500万元增加至8500万元。“现在有5家合作社,870多户农民为我们提供各种农产品。他们和我们一样,依靠‘千里辽河’让生活变了模样。”吕英凯说。

“千里辽河”作为吉林邮政的自有品牌,已经销往全国22个省份、70多个地市,市场需求日益增大。自2019年“千里辽河”入选全国首批50大邮政农产品基地项目以来,4年累计销售突破1.4亿元,其中线上累计销售额达2860万元。同时,“千里辽河”也是全国邮乐平台上销售额第一个突破100万元和300万元的农产品基地项目。据统计,中国每三个人就有一个吃“吉林粮”,曾经的南粮北调,现在已经转为北粮南运,其中也有邮政的一份努力。

正如闫鹤所说:“梨树邮政已经成为广大农民的贴心人,在梨树县广大农民心目中地位非常高,成为拉近农民与市场的一个桥梁,为农业强、农民富、农村美作出了邮政的突出贡献。”

在服务乡村振兴的道路上,邮政人的目光放得更远。刚上任不久的吉林分公司市场部总经理金勇告诉记者:“这个世界上唯一不变的就是变化。随着乡村振兴工作的不断深入,国家的政策会变化,市场会变化,老百姓的需求会变化。所以我们的思维、思路也要时刻变化。现在让乡亲们获益的是邮政自有品牌,下一个会是什么?我们已经在探索尝试了。”



“邮政提供的总比我们想得要多”

在梨树的农户,合作社和企业采访,笔者常听到一句话,“邮政提供的总比我们想得要多”。

有的人说,本来和邮政谈的是寄递合作,最后还给产品带来了新的销售渠道。有的人说,本来是邮政的电商大客户,最后竟然也成了金融大客户,什么代发工资、信用贷款,想过没想过的统统都给我们办了。还有人说,一开始只想着眼投送员买点儿化肥,没想到邮政说现在政府扶持肉牛养殖,能给贷款,让多养几头牛……

“多”的背后,是梨树邮银发挥邮政服务乡村振兴工作的最大优势——协同,以客户为导向,以具体产品为抓手落实协同工作,为农民提供综合邮政服务,充分释放了协同的活力。

2020年,吉林省委、省政府提出,发挥畜牧业的中轴产业作用,实施“秸秆变肉”标志性工程,启动千万头肉牛建设工程,打造全国“大肉库”。

采访组一路驱车来到了梨树县梨树镇刘小东畜牧饲养场,合伙人赵继峰正在给牛准备“秸秆定制餐”。接下来他要给牛喂饲料了,这时想要和他聊几句,需要等上许久,因为他这一趟,要喂260头牛。“前两天还出栏了一批,要不这一趟喂下来可得不少时间。原来只有40头,这一步步发展,真离不开你们邮政银行。”赵继峰喂完牛后,放下手头的工具,和记者聊了起来。

起初赵继峰只养了40头牛,凭借好的肉质,有了稳定的买家,也有不少散户

找上门想要买他的牛。这让他和合伙人决定扩大养殖规模,但养牛的高成本让他犯了难。“现在市场上对肉牛要求高,买400多斤的牛犊,要养一年多达到1400多斤才能出栏,这养牛的费用,要比买牛的一半价钱还多。”说起那时候的难处,赵继峰皱起了眉头,似乎困难就在眼前,“眼看着能挣钱的事却干不了,能不着急吗?”

就在赵继峰和合伙人犯愁的时候,梨树邮储银行信贷员走进了他们的饲养场。经过实地考察与信息采集,邮储银行将他们评定为信用户,为他们提供了肉牛养殖贷款,第一笔30万元,接着50万元、100万元,小小的饲养场开始不断扩大养殖规模,也有了越来越多的利润。“一开始是月息,现在都是年息了,邮储银行给的好政策,帮助我们发展得越来越好了。”赵继峰高兴地说。

为助推“秸秆变肉”工程千万头肉牛建设工程落地见效,梨树邮银细分肉牛养殖产业链,拆解11个环节,在8个环节提供贷款、代发、结算等12项服务。邮银双方坚持共同走访、银企互荐,深耕农业农村市场,做到开户在邮政、信贷在邮储。目前,邮银共同走访了梨树县304个行政村,共建信用村137个,评定信用户1620户,竭尽全力帮助梨树县推进规模化肉牛养殖项目,努力打造全省“牛县”。而在吉林全省,邮储银行吉林省分行已经为近2万户肉牛养殖户提供近30亿元的信贷支持。

不只是系统内部协同,在企业外部,

协同也是无处不在。它带给梨树邮政的是服务地方百姓和经济发展更大的能力储备。

梨树县政府已经批复在梨树县国家玉米产业园区提供3200平方米场地,用于梨树邮政县级配中心建设,并支持邮政承接县域商业体系建设,包括1个县级中心、20个乡镇中心和若干个农产品产地仓。

6月28日,吉林邮政与吉林省政府签署了战略合作协议,开启了吉林邮政乡村振兴工作新局面。在这个大背景下,邮政“梨树模式”将迎来新的更大的发展。

对于协同的认识,赵勇说:“刘爱力董事长多次强调,协同是中国邮政最重要的战略、最核心的优势。吉林邮政立足集团公司协同理念,坚持融入国家乡村振兴发展大局,对外加强政企协同和企企协同,发挥战略协同优势;对内强化板块协同和业务协同,发挥‘四流合一’优势,积极构建建邮政服务农村市场全产业链协同生态,全力打造农民获利、消费者获益、邮政获客、政府获赞的惠农生态新局面。”

驱车驶出梨树县,放眼望去,绵延奔流的千里辽河,孜孜不倦地滋养着两岸的万亩良田,养育着一方百姓。奋进在乡村振兴之路上的邮政人,同样串起了一条连接黑土地、农民与农业农村现代化的“河流”,承载着百姓对幸福生活的向往,奔向触手可及的美好未来。

(四平邮政分公司供稿)



“‘娘家人’永远值得信赖”

8月1日,笔者来到了梨树县卢伟农机农民专业合作社。

“邮储银行给我们提供贷款,邮政还为我们合作社提供农业生产资料。今年受疫情影响,在春耕备耕的关键时期,邮政又为合作社提供20吨农资,真是帮了大忙。”娘家人“永远值得信赖!”理事长卢伟感慨地说。

2021年,为了感谢邮政长期以来的支持,卢伟在合作社内设立了400平方米的吉林邮政自有农产品品牌“千里辽河”产品仓配中心,用于储存“千里辽河”的多种产品,也作为“千里辽河”产品的发货地。每天,“千里辽河”产品都从这里发出,运往全国各地,走进千家万户。

卢伟说:“我不想当什么网红,更不能砸了合作社的招牌,我只想带着乡亲们踏踏实实地把合作社办好。合作社的可持续发展需要邮政助力,乡亲们的农产品需要邮政卖得更多、更远。未来,我们俩邮政的合作一定会更深入、更密切。”

当好新型农业经营主体的“娘家人”,离不开敢想敢干的“带头人”。

石俊生,梨树县邮政分公司总经理。他思路开阔,踏实肯干,是新时期邮政基层企业负责人的典型代表。

两年前,在梨树县分公司的

会议室里,石俊生正撸着袖子和同事们热情洋溢地研究如何在邮政的惠农合作中落实好相关政策。两年后,在集团公司工作座谈会上,石俊生放下了袖子,信心满满地向全系统同仁介绍梨树邮政服务乡村振兴工作的经验和做法。

在他眼中,农村市场空间广阔、潜力巨大,处处是阵地,人人是客户。正是这种敢想敢干的劲头,让他带领梨树邮政发展成为中国邮政助力乡村振兴的典型代表。

两多年来,梨树邮政发挥自身优势,深入农业产业发展之中,利用全县28个网点,向社会提供存款、结算、贷款等各项金融业务;利用三级物流体系送农产品出村进城;利用邮乐网、邮易购等线上线下平台,拓展农产品销售渠道,有效破解农户融资难、销售难、物流难的问题,助力“梨树模式”行稳致远。

吉林省邮政分公司党委书记、总经理赵勇告诉笔者,从惠农合作项目到乡村振兴工作,吉林邮政服务农村的站位更高了,内容更广了,格局更大了,责任更重了,政府的认可、社会的赞誉、百姓的满意自然更多了。梨树邮政就是吉林邮政乡村振兴工作的缩影和具象。



1984-2022

而今迈步从头越

奋进