附件

中国企业报协会2018年度新闻研讨作品推荐表

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 作品标题 | | | 从“田间”到“舌尖” | | | | 体裁 | 通讯 |
| 作 者 | | | 汪慧丰 陈雪飞  徐常奋 | | 刊发日期 | | 2018.2.1 | |
| 刊播版面名称 | | | 一版 | | | | 字数 | 4300 |
| 单 位 | | | 甘肃邮电报 | | | | | |
| 推  荐  理  由 | 该文章以邮政助力贫困地区—武威民勤为切入点，通过实地采访，全方位展示了邮政企业帮助民勤蜜瓜“走出去”的场景。充分展现了新形势下邮政企业“人民邮政为人民”的企业服务宗旨和助力脱贫攻坚、助力群众增收致富的央企担当。 | | | | | | | |
| 总编签名： （盖单位公章）  2019年 月 日 | | | | | | | | |
| 联系人 | | 王瑞云 | | 手机号码 | | 13993116669 | | |
| 电子邮箱 | | 526678954@qq.com | | | | | | |
| 地 址 | | 甘肃省兰州市城关区酒泉路2号 | | | | | | |

**从“田间”到“舌尖”**

——武威邮政“一条龙”服务助力民勤蜜瓜走出去

记者 汪慧丰 陈雪飞 通讯员 徐常奋

从武威市到民勤县，全程约95公里，车辆穿行在一望无际的戈壁沙漠上，大风卷着沙粒在枯死的沙枣树枝间呼呼作响。沙丘上，“确保民勤不能成为第二个罗布泊”的标语十分醒目。

感受着苍茫，呼吸着荒凉，8月14日，采访组来到武威市民勤县邮政分公司。一箱箱装好的印有邮政标识的“民勤蜜瓜”正待发运。“尝尝，这是‘黄河蜜’。”脚跟未停稳，民勤县分公司总经理张占龙就送了个“见面礼”，一盘刚切好的蜜瓜像莲花瓣一样“盛开”在大家眼前，看上一眼就立刻能刺激人的味蕾，咬一口，饱满的汁水顺着口角到手臂再顺着胳膊快速流下。“太甜了！”大家一边吃一边啧啧称赞。

“瓜甜不怕沙海深。”如今民勤县的蜜瓜如同武威的“葡萄美酒夜光杯”一样驰名全国，享誉海外。尤其是近年来随着电商产业蓬勃发展，进一步拓宽了蜜瓜销售渠道，蜜瓜销售逐步从线下转移到线上，从内消转变为外销，能有这样的变化，与当地邮政“一条龙”的贴心服务密不可分。从2016年至今，武威市分公司已帮助当地瓜农寄出蜜瓜9.1万件。

瓜农：“我的瓜只从邮政寄”

“民勤属于沙漠气候，降水稀少，蒸发量大，不适合种植其他农作物，但特别适宜瓜类作物生长，蜜瓜是当地主要经济作物，也是当地群众获取收入的重要来源。”武威市邮政分公司副总经理李尚荣介绍道，以前蜜瓜销路不畅，当地市场消化能力有限，导致很多瓜烂在地里，瓜农有苦难言，现在邮政企业帮扶经验相对成熟，每年都为农户提供宣传、营销、采摘、装箱、发运、投递，实现从“田间”到“舌尖”的“一条龙”服务让瓜农直夸邮政好。

8月14日下午，记者来到民勤县收成乡，大片绿油油的瓜地被四周茫茫无边的沙漠戈壁包围着，白沙丘和绿瓜地形成鲜明的对比。

在一大片蜜瓜地里，熟好的蜜瓜如同镀了一层黄金。我们见到了邮政的老客户姜有余夫妇，他们正在地里采摘蜜瓜，看到邮政公司来人，姜有余笑盈盈地向“老熟人”打招呼，脸上绽放的笑容看起来比地里的蜜瓜还甜。这位瓜农眼中的“老熟人”，就是经常帮助他们，和他们打交道的张占龙。“尝一尝，地里刚摘的，甜得很。”姜有余一边说着，一边麻利地挑了个熟好的蜜瓜拿出水果刀切开让大家吃。张占龙介绍，姜有余是邮政的老客户，合作有好几年了，不但是寄递客户，而且是金融客户。

“邮政每年都帮我大忙，他们会直接到地里帮我收摘、打包，还有专门的邮车帮我拉运，让我省了很多心，没有邮政帮助，我们两口子没办法收摘这么多蜜瓜。我今年的30亩瓜都给邮政留着呢，我的瓜只从邮政寄。”看得出，淳朴厚实的瓜农姜有余虽然不知道如何更好地表达自己的想法，但说出来的每句话都是实心话。今年蜜瓜的市场收购价是历年来最好的，大家替姜有余算了一笔账，他这30亩蜜瓜能带来十几万元的收入。听到这个数字，姜有余笑得更开心了。

客户：“邮政服务非常到位”

“邮政对客户的政策好，服务好，从头到尾、忙前忙后，还免费送水果箱，为客户想的非常到位，其他快递公司他们做不到这些，多余的忙他们不想帮，只有邮政能一帮到底。”在民勤县西渠支局所院子里面，印有“民勤蜜瓜”的水果箱堆满了院子，邮政工作人员正忙碌地帮电商户多先生装箱、打捆、粘贴面单、装车，多先生则斜靠在自己的三轮车旁边享受着超值服务，以前他也尝试过其他快递寄递蜜瓜，但自己不用动手的待遇，只有到邮政这儿能享受到。多先生是当地的电商户，据他介绍，今年他的网店蜜瓜卖的非常好，预计销量在3000到4000箱左右。“如果没有邮政帮忙，我一个人肯定完不成这么多订单。”他动情地说道。

正如多先生所说，为最大限度帮助客户实现多销多运，武威市分公司在人手紧缺的情况下，把今年刚刚分配来的大学生员工也派到基层一线开展“练兵”帮扶，让大学生员工在一线得到锤炼。杜文军从兰州财经大学毕业后来到邮政，当天在北关支局和几名新来的同事在院子里挥汗如雨，十分卖力。显然，经过这些天的锻炼，他们已经对寄递业务的整个流程一清二楚，干起活来有条不紊，相当熟练。毕竟是年轻人，多先生的100多箱蜜瓜一会儿工夫就被他们处理妥当并装上邮车运走了。“我们帮瓜农摘瓜去了，刚从瓜地里回来又赶着装箱。看，我的胳膊都晒黑了，哈哈。”杜文军爽朗地一笑。

而在民勤县北关邮政支局的景象同样让人看了兴奋，这个纯邮政营业网点的客流量大得让人吃惊。前来寄递蜜瓜、包裹的群众络绎不绝，营业厅内邮政工作人员忙得不可开交，装满蜜瓜的箱子在营业厅堆成了小山。

张占龙告诉记者，民勤邮政蜜瓜寄递已经形成了稳定的品牌优势，在当地颇有影响力，群众都乐意把瓜拉到营业厅来包装寄递。所谓“花香蝶自来”，前来邮政营业厅寄递蜜瓜的罗先生就是“闻风而来”的一位。据罗先生讲述，他原来一直在别的快递公司寄递蜜瓜，后来听周围的人说邮政也在寄递蜜瓜，而且服务不错，价格优惠。抱着试寄的态度，他当天拉了10箱蜜瓜来到北关邮政支局。

耳闻不如目一见，来到邮政支局，工作人员的热情，门庭若市的氛围，再加上优惠的资费政策，让罗先生立刻感受到“坊间传言非虚”，所有的顾虑被眼前的情景打消。“服务确实好，还送包装箱，这箱子比起以前我们用过的结实耐用，不易损坏，而且寄递资费相比其他快递公司也很优惠。”罗先生喜悦之情溢于言表：“邮政服务非常专业！”

提到“免费送纸箱”，众所周知，目前纸箱的市场价格都在上涨，为什么要免费送呢？“专业联动。”民勤县分公司副总经理王保华给出了答案。原来，为实现邮政各专业联动发展，稳定存量客户，实现客户增量，武威市分公司制定政策，对于金融客户在邮政窗口寄递产品，可以享受积分兑换包装箱的优惠政策，意思就是只要是邮政的客户，就会有积分，积分就能兑换纸箱，不用掏钱买纸箱。

邮政：“服务群众是企业本色”

“人民邮政为人民，助力地方经济发展，服务人民群众是邮政企业的本色！”作为武威市分公司主管业务的副总经理，李尚荣认为当前国家实施乡村振兴战略，邮政大有可为，企业面向社会、面向群众服务的范围非常广、非常大，邮政企业融入地方经济发展的机遇非常多。

“不忘初心，方能行稳致远。”近年来，武威市分公司充分发挥长期服务“三农”的经验，整合邮政电商、金融、寄递专业优势和邮政“线上线下”渠道优势，积极打造邮政服务乡村振兴战略的特色模式和长效机制，从过去主要在“寄”上下工夫，到现在主动帮农户在“销”的问题上花心思，抢抓“互联网+”政策机遇，结合精准扶贫工作，打造“一县一品”，取得了明显成效。如今该分公司运作的民勤蜜瓜项目已成为当地精准扶贫、助农增收的一张名片。

为最大限度提升客户体验感，在今年蜜瓜寄递高峰期，武威市分公司与省分公司及时沟通协调，调整优化蜜瓜网运线路，优化网运流程，开通民勤至兰州临时邮路专线，以最快的速度将蜜瓜运达目的地，实现从“田间”到“舌尖”的蜜瓜口味不变、鲜度不减，提升了民勤蜜瓜的影响力。

来自上海的孙女士反馈：“从民勤寄给我的蜜瓜，仅用了三天时间就到达上海，确实很快，瓜也很新鲜。”武威市分公司包裹快递部经理刘万久介绍说：“蜜瓜寄递高峰期，从民勤到兰州开通的直达临时邮路效果特别好，仅在邮件装卸环节上，由以往的三次减少为一次，不仅减轻了员工的工作强度，也降低了劳动成本。同时，周转频次的减少还大大降低了邮件破损率。”

为确保蜜瓜的品质，武威市分公司从进货源头把控，组建项目团队对蜜瓜进行精心挑选、严格把关，通过不间断走访和调研当地蜜瓜交易市场，实时了解蜜瓜市场行情。在民勤县收成、东湖、西渠等乡镇的蜜瓜主产区，开展多种形式的蜜瓜寄递业务宣传。在营业网点醒目位置、电动车体张贴蜜瓜寄递宣传海报，在乡镇人流密集的集市悬挂宣传横幅，网点电子屏幕和音响不间断滚动播放蜜瓜寄递宣传，传递了“寄蜜瓜找邮政”的理念。

此外，该分公司还制定了严格的作业时间表，每天12点前接收的客户订单，由后台取数后按品类、规格、数量直接打印面单；13点前交项目组发货，项目组进行产品包装发运。张贴“新鲜瓜果、小心轻放、请及时投递”的提示标签，包装材料采用泡沫箱，形成有效缓冲，确保蜜瓜在寄递过程中不损坏、不变质。

武威市分公司副总经理（主持工作）张守权说：“作为服务行业，武威邮政一直以来按照习近平总书记“以人民为中心”的发展思想，抓住人民最关心最直接最现实的利益问题，积极转变企业服务方式，在融入地方经济、融入群众生活上寻找切入点，不断完善邮政服务功能，放大邮政服务效应。尤其在历年帮扶群众农特产品销路和渠道上下功夫，出真力，帮助贫困地区农户线上销售农产品，进一步提升邮政扶贫助困的能力，做群众信得过的邮政、做群众满意的邮政、做社会赞誉的邮政。”按照这个思路，武威市分公司在今年的蜜瓜寄递上，“深挖客户资源、精选质优产品，重点针对客户不同需求以提供揽收团队派驻、临时邮路开通、主动优质客服和快速理赔服务等为抓手，提升客户用邮体验，实现寄递量快速提升。

政府：“用心服务就能获得双赢”

近年来，武威市分公司以“政府推动、企业主导、品牌带动”的发展思路，通过大力发展农村电子商务业务落实产业扶贫工作。以“邮乐购”为平台，以“邮掌柜”系统为依托，以土特产品寄递业务为抓手，大力推动农产品进城项目，基本形成了政府认可，百姓满意，邮政受益的全年农产品寄递项目链的发展格局和产业扶贫的邮政模式。通过邮政寄递便民服务，把农民种养殖的土特产品通过邮政寄递出去，实现了农民销售不出村、创业不出村的便捷服务，有效解决了农产品销售难、寄递难等问题。

“在寄递市场竞争日趋激烈的今天，精细划分市场，做好个性化优质服务和末端服务才是制胜关键。近年来，武威邮政以市场需求为导向，以贯彻落实邮政业“七件实事”为抓手，不断加强基础设施投入，建成连通市县乡村四级物流配送体系，在服务“三农”、电子商务协同发展、精准扶贫等方面的作用日益凸显。社会满意度稳步提高，赢得了政府和社会各界的广泛赞誉。”武威市邮政管理局局长刘光文认为，“只要用心服务，就能获得双赢。”同时，刘光文表示将继续鼓励和支持武威市分公司充分发挥品牌和渠道优势，盘活各类社会资源，在做大做强的同时积极履行各项社会责任，不断满足群众日益增长的用邮需求，让人民群众共享邮政业改革发展成果，使人民群众在寄递领域的获得感、幸福感、安全感更多、更有保障、更可持续。

民勤县电子商务中心主任张学亮告诉记者：“在农村电商产业不断发展壮大的今天，邮政企业在促进‘农产品进城和工业品下乡’上起到了积极的促进作用，是农村电商发展的“助推器”。通过线上帮助农户宣传推广，线下帮助农户收摘搬运寄递，让原本滞销的产品现在变得畅销，而且通过线上销售的产品大大超出了农户的预期，增加了农户的收入，线下也解决了农户劳力不足的问题，尤其在雨季来临前的抢收工作非常重要，是实实在在替老百姓办事。总之，老百姓想到的都能满足，老百姓想不到的都能想到，这些惠民举措对于今后电商产业链条的发展壮大和树立邮政良好形象具有非常重要的意义。”