

## ◆信息荟萃

## 商水局 90 个网点服务全县 90% 的农民

“喂，是邮局吗？我是同桥村的村委会主任闫全卫。我今年想在村上再建一个‘三农’服务点，你们看怎么样？”进入2月份以来，河南省商水县邮政局就经常接到这样的咨询电话，当地农民依托县邮政局建设“三农”服务网点的热情越来越高。

商水县共有21个乡镇、587个行政村，农业人口占全县人口90%以上，是全国粮食生产百强县之一。面对巨大的农村市场，2008年，商水县局通过整合网点资源，建设了36处“三农”服务网点，并从多个方面进行规范管理，即：在醒目路段用墙体广告宣传邮政配送的农资产品和日用品；在已建成的“三农”服务网点举行隆重的挂牌仪式，同时树立“三农”服务示范点；在每个网点建立客户花名册，记录客户要货及销售情况，并提供送货上门的服务。

截至目前，商水县共建有邮政“三农”服务网点90多个，主要为农民提供农资产品、生活日用品分销配送及报刊订阅等服务。（闫永生）

## 东阿局农资推介会实现订货 40 万元

2月20日，山东省东阿县邮政局比往年提前1个月召开了农资产品推介会。与去年相比，参会厂家增加了8家，达到14家。全县“三农”服务站站长、物流营销经理等150余人参加了推介会。

推介会悬挂了30余条横幅，张贴了40余张海报，为每个“三农”服务站赠送了农业书籍、光盘等资料；14个农资生产厂家的专家还开展了技术讲座。

推介会期间，东阿局各“三农”服务站共收到肥料、玉米种子、农药等热销农资产品的订货资金40万元。（李寿强）

## 卢氏局帮助农民打开核桃树苗销路

2月10日，河南省三门峡市卢氏县横涧乡东营子村村民唐丁友给卢氏县邮政局送来了一封感谢信，感谢邮政为他们村的核桃树苗打开了销路。

原来，地处豫西山区的卢氏县横涧乡东营子村盛产核桃树苗。几年前，唐丁友联合村里的农民成立了核桃专业合作社，想利用本村的核桃树苗致富，但是由于交通不便、信息闭塞，始终无法打开销路。卢氏县局得知这一情况后，主动派人上门向唐丁友介绍中邮物流的网络优势，并利用掌握的名址库资源，帮助合作社找到了买家。

通过近几年的合作，核桃专业合作社的业务越做越大，如今，核桃树苗已经销往全国各地。（胡宇腾）

## 密山局筹备化肥 780 吨

截至2月20日，黑龙江省密山市邮政局已经向全市各支局和“三农”服务站下拨化肥780吨，为农民春耕生产创造条件。

在备货过程中，密山市局物流业务部的同志放弃休息，有时早晨不到5点钟就要赶到装卸货物的现场，等到工作结束有时已经是晚上10点多钟了。在这期间，他们还抽出时间组织人员到兴凯镇红岭村、和平乡农场村、裴德镇良种场村等地向农民讲解化肥的施用方法。（晓琳）

## ◆市场纵横

## 算好账再出手

——江西永修县邮政物流局走效益型发展之路探访

本报通讯员 李萍 潘湧

去年1月~3月，江西省永修县邮政物流局完成业务收入23.76万元，收支差为-24万元。在当时，专业效益差、市场竞争乏力、员工情绪低落，成为永修县邮政物流局的真实写照。

从去年4月份开始，永修县邮政物流局振奋精神，从严控成本、整合资源等方面入手，走效益型发展的道路，业务发展很快有了起色。截至2008年12月底，永修县邮政物流局共实现业务收入112.7万元，完成计划目标的150%，收支差也降到-4.1万元。

## 不做没有效益的业务

“由于有些员工的意识仍然停留在‘反正与中邮物流网也不结算’的思维模式中，所以我们的工作有时在接单后不核算货物的发运成本，有货就发，这样对有效控制成本十分不利。”永修县邮政物流局局长陈国龙告诉笔者，“为转变员工思想，使‘没有效益就没有发展’的观点深入人心，我们通过晨会给员工分析企业的经营状态，明确一定会与中邮物流网进行结算的事实，要求员工把好成本核算关，算好经济账。员工的思想逐渐发生了变化。”

“现在，每做一笔业务之前，我都会认真计算这笔业务的成本，再算出利润，坚决不做不赚钱的买卖。”永修县邮政物流局的员工小杨如是说。此外，永修县邮政物流局还设置了物流业务经营明细表，将每天发生的业务进行登记，这样，每一票货物的收寄价格、发运成本和产生的效益在明细表上就能一目了然。

“没有大项目就没有大发展，但是如果遇到不赚钱的大项目我们宁肯不做。”陈国龙介绍，在当地，众心药业和众心药业联系了几个医药经销商，两个月以后，众心药业重新与我们签订了合作协议，物流资费在以往的基础上调高了30%。”2月24日，陈国龙向记者回忆了去年与大客户之间一波三折的合作经历。



2月23日，永修县邮政物流局的员工与三木公司的员工核对出货单。

李萍 摄

月，永修县邮政物流局向两家大客户提出调高费率的要求，遭到了拒绝，于是邮政果断地中止了合作。

“合作虽然中止了，但是我们并没有完全放弃他们。一次偶然的机会，得知众心药业由于生产规模扩大，急需银行贷款，我们就及时向省公司汇报，为众心药业解决了贷款问题，并在南昌为众心药业重新与我们签订了合作协议，物流资费在以往的基础上调高了30%。”2月24日，陈国龙向记者回忆了去年与大客户之间一波三折的合作经历。

还有一次，那是2008年7月28日，三木公司因自身原因，延误了发往西安的89件文具，而此时当地经销商已经做了促销宣传，如果在7月31日没有收到货，将要面对消费者的投诉。当天下午5点，在接到三木公司的求助

电话后，永修县邮政物流局毫不迟疑，当即派专车帮助三木公司解围。三木公司真切地感受到了邮政物流的真诚服务。7月30日，双方签订新协议，运输配送费率在以往的基础上调高了35%。

## 推行精细化管理

曾经，永修县邮政物流局的员工在外消费都可以自己签单，物流局的车辆维修、加油等费用也都由司机说了算，对客户的维护更是滞后。为了解决这些问题，2008年，永修县物流局开始推行精细化管理，规定了物流局所有的费用支出统一由办公室负责，车辆加油、维修等费用与司机脱钩，改由办公室开派车单，并直接支付相应的费用。同时，取消了员工签单制度，员工在业务发展中确实需要经费，必须向局领导写出书面申请，获得核准后再由办公室支出。设立了货物台

## ◆动态消息

## 邮政助春耕 科技送下乡

本报通讯员 秋云

为了响应国家号召，倡导建立和谐社会、和谐农业，保持农业的可持续发展，2006年，中国邮政物流有限责任公司联合金正大集团在全国发起了“绿色邮政金大地 服务‘三农’进万家”活动。3年多来，伴随着“金大地全国测土配方行动”、“金大地杯肥料知识竞赛”、“金大地杯摄影大赛”、“金大地讲堂”等系列活动的开展，“绿色邮政金大地”已经成为了一个服务“三农”的品牌，并取得了广泛深入的影响。特别是2008年在全国范围内启动的“金大地讲堂”活动，受到了各地“三农”服务站和老百姓的广泛欢迎。

2008年，讲堂在河北、河南、山东、安徽、东北等地陆续举办共96场。讲堂上，金正大集团聘请了国内著名的农业专家高博士，根据世界肥料发展的趋势以及目前我国肥料发展的情况，为农民介绍被称为当前农业化肥工业“绿色革命”的产品——控释肥。同时，还聘请有多年肥料营销经验的赵讲师，为大家传授有关肥料营销方面的相关知识。

沧州市邮政物流局是河北省物流工作的标兵单位，尤其是农资配送方面一直走在全省邮政的前列，全年累

计配送金大地肥料一万多吨。自去年“金大地讲堂”在沧县开展后，当地已有相当一部分农户使用上了控释肥。特别是棉花、雪梨、金丝小枣都获得了大丰收。沧州农民给金大地控释肥总结了这么几个特点：邮政物流放心配送无假货，金大地肥料货真价实效果好，控释肥一次使用一季都有效。

受沧州市邮政局的邀请，金正大集团再次把讲堂开到了沧州。与以往不同的是，这次金正大集团共邀请了包括高博士在内的3名专家，在沧州市的14个县分三路同时开设讲堂。高博士从科研的角度讲解了我国肥料发展的历程；目前我国化肥使用的现状；我国为什么要发展控释肥；控释肥的相关概念；控释肥如何去应用，应用的效果如何等。赵讲师主要讲的是国家在“三农”方面的相关政



河北沧州市东光县邮政局副局长王国庆在“邮政助春耕 科技送下乡”活动现场讲话。

策以及控释肥如何去营销等。高级农艺师左老师则主要讲与肥料相关的基础知识以及棉花、玉米等作物如何去施肥，如何进行田间管理等内容。

春耕在即，但受经济危机的影响，许多农户没有备足春耕肥料。沧州市局利用这次讲堂的机会，在全市开展“三农”服务站订肥活动，目前，东光、吴桥、献县等县邮政局已订出控释肥近2000吨，保证了农民的春季用肥。

**相关链接：**目前，冬小麦种植地区正在陆续开展追肥工作，氮肥的需求量明显增大。此次政府提前拨付支农资金，是为了加大农民购买化肥等抗旱保苗物资的扶持力度，增强打好打胜抗旱硬仗的信心和决心。

## ◆政策速递

## 财政部提前拨付 867 亿元支农资金

日前，各地春耕在即，北方部分地区旱情严重，为支持抗旱保收和春耕生产，财政部于2月6日提前拨付农资综合补贴和粮食直补资金867亿元，其中，农资综合补贴资金716亿元，粮食直补资金151亿元。为确保补贴资金及时兑付到农民手中，财政部改变往年按季均衡拨付的办法，将粮食风险基金中央补助款一次性全部提前拨付到省，满足各省粮食直补资金

的需要。财政部有关负责人明确指出，2009年要进一步加大粮食直补、农资综合补贴力度，确保今年农民种粮补贴比上年只增不减。各级财政部门应尽快向种粮农户及时足额兑付补贴，旱情严重省份力争一个月内将补贴资金全部兑付到农户，其他省份力争春耕前将补贴资金全部兑付到农户。（摘自2009年2月7日《中国证券报》）

## ◆服务县域经济·壮大分销业务

## 小土豆撬开大市场

——宁夏固原市局开展农佳汇贴牌分销业务纪实

本报记者 张金兰 通讯员 徐华森 李延斌

2008年，宁夏回族自治区固原市邮政局积极融入地方经济建设，通过为马铃薯加工企业提供“农佳汇”贴牌分销服务，拓展了邮政物流市场。自2008年7月底服务推出以来，截至2009年2月20日，累计实现产品销售收入近60万元。小土豆撬开了宁夏邮政物流的大市场。

固原地区有非常适宜马铃薯生长的气候和土壤。近年来，在政府的大力扶持下，固原市的马铃薯种植和加工产业迅速崛起，成为当地的一项支柱产业。但是，如何进一步提高产品的档次和附加值，仍然是亟待解决的一个问题。

## 争取政府支持 搭建业务平台

2008年，根据宁夏区邮政公司的相关要求，固原市局通过向当地政府汇报工作，争取到了地方政府的支持。3月初，固原市人民政府下发了《关于进一步加强中小企业与邮政合作的通知》，要求全市中小企业扩大与邮政的合作范围。5月中旬，由市政府组织、副市长亲自主持的全市邮政与中小企业合作座谈会召开。全市31家知名中小企业参会，并与固原市局签订了合作协议。固原市局成功搭建了邮企合作的平台。

## 坚持地方特色 找准发展突破口

在获得了政府支持以后，固原市局开始寻找地方特色产业作为合作重点，将物流业务作为突破口，提出了利用邮政品牌和物流网络为马铃薯加工企业提供贴牌分销业务的构想。

这一想法得到了地方政府的肯定。作为固原市首个邮企合作项目，地方党委和政府都非常重视这一项



2月24日，一箱箱包装好的“农佳汇”礼盒被装上邮车。

徐华森 摄

目的开发工作，由市委和市发改局牵头筛选，确定了资金雄厚、技术设备完善，且多次被固原市西吉县委、县政府评为先进企业的兴隆镇兴祥淀粉厂作为合作对象，并由政府主管邮企合作的副市长亲自督导这一项目的进展。

## 把握首次机遇 确定营销策略

面对这一商机，固原市局的领导亲自挂帅，成立了项目营销小组，对即将推出的首批分销产品进行挑选，最终决定以兴祥淀粉厂的粉条作为首批主打产品，同时策划了一套包括产品包装、运输以及销售在内的一体化物流分销配送方案。

为确保产品一经推出，就能在市场上打响，固原市局在分销产品的包装设计上反复研究，几易其稿，设计出了个性化的半透明手提箱包装，并带有醒目的“固原特产——马铃薯之乡”的标志，突出“农

佳汇”礼盒时尚、环保、健康的元素。在主推西吉粉条的同时，固原市局还选择当地的小米、绿豆等杂粮作为原料，与粉条进行配套，同步推出了原州区“小粮仓”杂粮粥系列产品。

## 水到渠成 “农佳汇”创佳绩

2008年8月初，当贴有邮政“农佳汇”标志的产品出现在市场上时，立即吸引了消费者的注意。大家纷纷通过固原市局询问价格、预订产品。

特别是在9月8日，西吉县将合堡召开的“中国（西海固）马铃薯节”上，西吉县政府一次就向邮政订购了1000份“农佳汇”礼盒，作为向来宾馈赠的礼品。宁夏青铜峡铝业也将固原市局的“农佳汇”产品作为中秋节馈赠大客户和员工的礼品，订购了粉条和杂粮各1万公斤。仅此一项，固原市局就实现销售额34万元、销售收入12万元。

绿色邮政金大地 服务“三农”进万家