

# 从田间到云端,贵州邮政“四流合一”一体化服务打通农产品出山堵点难点——“黔邮乡情”助农之路越走越广

龙海若

在贵州,农业的困境往往藏在地理的褶皱里。毕节市威宁自治县黑石头镇的冰心苹果甜如蜜糖,却因“藏在深闺”而滞销;六盘水乌蒙山脉的冷凉气候孕育出“红色软黄金”红心猕猴桃,也曾长期“叫好不叫座”。

“黔邮乡情”助农电商平台的核心使命,就是打通农产品出山的堵点、难点,通过邮政物流、金融、运营等多方面一体化服务,与地方特色农业深度融合,推动农业产业从分散经营向规模化、标准化、品牌化转型,从单一生产向全产业链发展跨越。”作为中国邮政集团有限公司贵州省威宁自治县分公司宝峰冰心苹果对接负责人的刘雪松,和冰心苹果打了近10年交道,几乎全程参与了“黔邮乡情”平台与威宁宝峰冰心苹果的深度合作。如今,谈起冰心苹果除虫、剪枝等管护事宜和采收期果径测量、成果冷藏技术,刘雪松头头是道,“年年都到老许的苹果地里帮忙,我也算基地的半个‘新农人’。”

时间回到2018年秋天,威宁自治县黑石头镇河坝社区的300亩冰心苹果迎来丰收,但在传统批发模式下,零散收购商压价、果实损耗率高、销售款项账期漫长……“那时候愁卖,我每天都在想为什么好果子卖不出好价钱。”威宁宝峰冰心苹果种植基地负责人许如奎说。

一开始,鲜少接触互联网的许如奎拿起手机,自己研究如何通过微信朋友圈进行线上销售。由于苹果品质好,许如奎在朋友圈的销售虽有起色但收效尚微。“虽然很多朋友通过微信跟我下单,但单量还是不够。”除此之外,许如奎还发现,微信散单存在发货信息容易混乱的问题。

转机出现在威宁邮政金融网点工作人员进村那天。不同于普通电商,邮政为许如奎带来了整套系统性解决方案:“黔邮乡情”平台提供线上销售渠道,邮政物流搭建冷链专线,邮储银行配套“邮农贷”资金,还有专职人员到基地指导苹果包装。这种“四流合一”的模式,精准解决了当时许如奎面临的三大难题——销售难、物流难、融资难。

“最初我也有顾虑,邮政做快递是强项,做电商能行吗?”许如奎坦言。但邮政的“国家队”底色很快打消了他的疑虑。针对冰心苹果,贵州邮政“黔邮乡情”打造了“一业一策”专项方案:在基地直接搭建预处理中心和发货点,实现采摘后12小时内预冷或直发;开通威宁至成都、重庆、广州的冷链直达线路,运输时效提升60%;设计“威宁宝峰冰心苹果”邮政专属包装,提升产品辨识度。“每年苹果采收期最忙的时候,老刘都会带队到基地里帮忙打包发货。有一年年前带着一车纸箱来还冻在了路上,好在后来大家紧赶慢赶,成功把那天的订单都在凌晨发走了。”提起刘雪松,许如奎总说他是基地的“编外人员”,对苹果的了解并不比他少。

更关键的助力是金融赋能。邮储银行威宁自治县支行针对冰心苹果产业特点,以果树承包权质押和订单融资相结合的方式,陆续为许如奎授信超300万元。“这笔钱就像及时雨,让我们有能力扩建冷库,实现错峰销售。”许如奎说,到2024年,威宁宝峰冰心苹果通过“黔邮乡情”平台年均销售18万箱,年均销售额突破140万元,较传统渠道提升40%。

如果说威宁冰心苹果解决了卖出去的问题,那么六盘水的红心猕猴桃产业,则面临卖得好的升级挑战。

作为六盘水市农业产业化的标杆企业——贵州弥创农业科技发展有限公司拥有4个红心猕猴桃种植基地,但长期以来,企业面临“两头难”:上游,基地管护需要大量流动资金;下游,深加工产品市场认知度低,销售渠道单一。

“我们做过测算,猕猴桃深加工产品的附加值是鲜果的3到5倍,但市场开拓成本很高。”贵州弥创农业科技发展有限公司总经理段召华介绍,2020年,“黔邮乡情”平台与弥创农业达成深度合作,邮政的加入为企业带来了产业链整合的新思路。

在商流端,“黔邮乡情”平台开设凉都猕猴桃专区,利用邮政的社区团购网络和邮乐小店社群,将红心猕猴桃深加工产品精准推送到城市消费者手中。同时,依托六盘水市邮政网点开展“邮政农产品进企业”活动,将弥创产品纳入邮政系统福利采购和邮储银行客户积分兑换体系,迅速打开了B端市场。

在物流端,六盘水邮政针对红心猕猴桃深加工产品特点定制仓储物流方案。不同于鲜果的冷链运输,果汁、原浆等产品对防震、避光要求更高,邮政的“极速鲜”网络可提供全程可视化监控,确保产品完好送达。2025年,弥创农业通过“黔邮乡情”平台销售的红心猕猴桃鲜果和深加工产品,物流损耗率控制在5%以内,物流成本降低了15%以上。

“去年9月收购季,我们通过邮政的供应链金

融,资金成本比以前降低了30%。”段召华说。2025年,弥创农业的深加工产品通过“黔邮乡情”平台销售额同比增长240%，“弥香柚”红心猕猴桃柚子果汁成为“网红”单品。

在中国邮政集团有限公司六盘水市分公司寄递部主任吴仕明看来,“黔邮乡情”平台和弥创农业的合作,不仅仅是简单的买卖关系,更是优势互补、资源共享、互利共赢的深度融合。“黔邮乡情”依托邮政系统的物流、金融、网点等独有优势,为产业主体提供全方位、全流程、全覆盖赋能服务,企业则凭借自身的产业基础和产品优势,丰富了“黔邮乡情”的产品供给,实现“邮企共生、邮农共赢”的良好循环。“未来,我们还将持续推进和弥创农业的全产业链合作,共同打造六盘水红心猕猴桃品牌。”吴仕明说。

从威宁的冰心苹果到六盘水的红心猕猴桃,从田间地头直采到城市餐桌的“最后一公里”,“黔邮乡情”不只是一个电商助农平台,更是物流网、金融网、服务网的融合体。贵州邮政用“四流合一”的实践,诠释了“国家队”在服务乡村全面振兴中的责任担当,用邮政的“实”,托起农业的“根”,点燃农户的“心”。当贵州特色农产品通过邮政的绿色邮路走向全国乃至世界,这条连接城乡的邮政助农之路已然越走越广。



①农户在威宁宝峰冰心苹果种植基地采收苹果。  
②党员突击队帮助农户打包红心猕猴桃。  
③威宁邮政在宝峰冰心苹果种植基地开展直播带货。  
(贵州邮政供图)



本版责编:高发强 熊瑛 张元斌 杨露怡 版式设计:王玉



关注黔邮乡情 助力乡村振兴

## 选黔邮乡情 品贵州年货

邮味中国年·万家共团圆

