

将直播订单汇总→
货品集中运到“甬爱E家”→
快递员送货上门

海曙“甬爱共富中转站” 实现农户、小哥、客户 多方共赢



「甬爱共富中转站」正在进行助农直播。记者杨辉摄。

7月13日一早，海曙区洞桥八戒西瓜种植户徐智超忙得满头大汗，他正从车上卸下满满车西瓜，搬运至海曙区“甬爱E家”户外劳动者驿站城隍庙枢纽站内。

“今天送来的35箱西瓜，都是宁波市民前天在‘甬爱共富中转站’助农共富直播上下的订单。这批西瓜凌晨4点刚采摘下来，你看藤还是碧绿的。”徐智超对记者说。

1 “甬爱共富中转站”使今年西瓜不愁卖

徐智超从2004年开始种植八戒西瓜，往年他都是靠着传统渠道销售西瓜，需要一家一家送货。“朋友圈推广、老客带新客，或者我们自己拿到镇上卖，不仅把控不好销售数量，量也上不去，经常造成西瓜损耗。现在我们每天按前一天订单，第二天一早采摘，批量送到‘甬爱E家’，保证了西瓜送到客户手里品质新鲜，同时也降低了损耗。”

今年，徐智超种了16亩八戒西瓜，亩产可达4500公斤，市场价每公斤七八元。徐智超目前通过“甬爱共富中转站”已销售了1000多箱西瓜。“今年西瓜不愁卖了！”徐智超掩

饰不住脸上的笑意。他甚至已经想好了，等今年他的农场红美人柑橘上市的时候，再来“甬爱共富中转站”卖一波。

徐智超提到的“甬爱共富中转站”一周前才成立。

“我们在调研中发现，西乡片山货进城贩卖难，物流配送因体量小不愿接单，城区居民想吃本地应季果蔬成本高……考虑到这些现实难题，海曙区委组织部和团区委联动辖区内党团组织、未来农场有限公司、快递物流企业等，整合助农力量，以‘甬爱E家’户外劳动者驿站城隍庙枢纽站为首发基地，首创了‘共富中转站’模

式。”海曙区委组织部一位相关负责人说。

海曙目前共布局120家“甬爱E家”，为快递、外卖小哥等户外劳动者提供歇脚饮水等服务。“我们的想法就是利用这个阵地，让快递小哥多跑单赚钱的同时，又能帮助西乡片的农户销售农产品。为此，在区委组织部牵头下我们制定了助农‘共富’方案，合力助推共富工作模式。”海曙团区委副书记陆小腾向记者介绍，就在上周五“甬爱共富中转站”正式试运营。“我们在一周内安排了3场助农直播，没想到成效较为明显，到目前农产品销售额已经超过5万元。”

2 真正实现了多方共赢

与其他物流流程不同，这些客户线上下单订购的农产品，被集中送往离客户最近的“甬爱E家”站点，4小时内由“共富中转站”物流合作伙伴顺丰同城急送的小哥们送货上门。当天上午10点，顺丰小哥谢忠修如约来到了“甬爱E家”。

谢忠修是温州人，入职顺丰3年

多。当天他接到了要派送30多单西瓜到市民手里的任务。“按照公司每单给骑手10多元的补贴，这一趟跑下来我至少能赚300多元，心情和这天气一样是火热的。”谢忠修擦拭着脸上的汗，笑得很爽朗。

顺丰同城宁波区域负责人秦启泽也为这样的“共富”模式叫好。他给

记者简单算了一笔账：“平时派送1箱西瓜，从周边乡镇配送到主城区客户手里，配送费要50元。现在将直播订单汇总，统一将100箱西瓜运到‘甬爱E家’城隍庙驿站后再进行派发，物流成本能降低到每箱10元左右。客户更愿意下单，小哥也愿意跑单，大家的收入都增加了，真正实现多方共赢。”

3 30多箱桃子被一抢而空

当天，“甬爱共富中转站”进行了第三场助农直播，卖的是今年摘得“宁波市精品水蜜桃评选”金奖的鄞江水蜜桃。

2014年从北京回乡创业的杨璐尝试种植水蜜桃，今年适逢水蜜桃产量递增，达到2万公斤。正为怎么将水蜜桃卖出去而苦恼的杨璐，接到了“甬爱共富中转站”的电话，于是便带着30多箱桃子来到了直播间。没想到20多分钟直播，30多箱桃子被一抢而空，杨璐很高兴。

“我们的水蜜桃口感好，但对于果农来说，没有销售渠道一切都是白搭。之前我们也想过直播带货，但一是不专业，二是没有流量。现在能借助官方搭建的助农平台直播销售，无疑为农户插上了销售的翅膀。”杨璐说。

“通过几场助农直播和各方面的尝试，我们也在不断调整接下来‘共富中转站’的运行方向。比如，覆盖海曙120多个‘甬爱E家’站点，接下来是否可以在17个乡镇街道中各选一个中转站，以方便物流配送，真正让‘共富’火花点亮全区。”陆小腾说。

记者 吴丹娜 林伟
通讯员 陈锡仪

宁波银行专栏

宁波银行跻身全球银行百强

近日，英国《银行家》杂志(The Banker)发布“2022年全球银行1000强”榜单，宁波银行以一级资本233.67亿美元，排名第87位，首次跻身全球银行百强行列。

英国《银行家》杂志发布“全球银行1000强”榜单已有52年历史，在业内具有专业性和公信力，这份榜单也被视为衡量银行综合实力的标尺，主要通过考量银行一级资本实力，反映银行抗风险和利润增长能力。

宁波银行自2015年跨入“全球银行1000强”200强以来，排名逐年攀升，2015年至2021年依次为第196、177、175、166、124、110、103位。

宁波银行坚守金融为民初心，担当服务社会使命，始终遵循“服务地方经济、服务小微企业、服务城乡居民”定位，不断积累差异化的比较优势，增强可持续发展能力，以专业的服务回馈广大客户，以稳健的经营业绩回馈广大投资者，品牌影响力和美誉度日益彰显。

宁波银行有16家分行，全面布局中国经济最发达的区域。宁波银行是连续10年不良率低于1%的A股上市银行，拨备覆盖率超过500%，拥有很强的风险抵补能力；宁波银行是连续10年盈利保持15%以上增长的A股上市银行，具备良好的成长性。

面对全球新冠肺炎疫情反复、外部形势

不断变化，宁波银行始终坚守主业，稳步实施经营策略，用专业为客户创造价值。

宁波银行践行“专注主业，回归本源，服务实体”的经营理念，在持之以恒推进各项经营策略的基础上，通过搭建开放、创新、共赢的客户经营体系，不断升级客户经营逻辑，推动银行“规模、效益、质量”协同发展。截至2022年3月末，宁波银行资产总额突破2.2万亿元，各项存款近1.3万亿元，各项贷款超过9000亿元，净利润保持两位数增长，不良贷款率保持在0.77%的低位。

宁波银行每年将营业收入的5%左右投入到金融科技建设中。借助金融科技，宁波银行把握数字化改革的机遇，致力于

在各个业务触点上为客户提供全方位的金融服务，不断增强客户与银行的合作黏性；持续聚焦核心客户积累，优化商业模式，推动盈利保持稳健增长。

宁波银行持续强化战略转型与管理升级的协同性，通过实施智慧银行战略，加快融合创新，在金融产品、服务渠道、营销经营、营运风控四大领域持续为业务赋能、为客户赋能。

站在新的起点上，宁波银行将保持初心、立足本业，以稳健的经营、优质的服务，回报社会各方的信任和支持，在服务实体经济中不断为客户创造更多价值。

周雁