

农村物流

一件商品跨越5500公里的背后

——新疆喀什地区快递进村新速度的探索与实践

□□ 农民日报·中国农网记者 高文

干农活的间隙,新疆莎车县伊什库力乡克拉克村村民斯衣提尼沙·买买提打开手机,查看网购商品物流信息。“我的清洁剂到了,赶紧去拿一下!”说着,她快步朝村头的快递服务站走去。服务站的货架上,来自全国各地的快递,被摆放得整齐有序。斯衣提尼沙看着手机里的取件码,轻车熟路地走到对应货架旁,不到一分钟就找到了自己的快递。“到村头的快递服务站就能取快递,非常方便。”现在,通过手机网购,已经成了斯衣提尼沙的重要购物方式。

“真没想到,现在我们这么远的地方,也能收到快递了,还包邮!”斯衣提尼沙的语气中满是欣喜。

斯衣提尼沙所说的“远”,到底有多远?她的一件快递从浙江省义乌市发货;义乌距离新疆乌鲁木齐约4000公里,乌鲁木齐距离她所在的克拉克村还有约1500公里的距离。

一件商品,要跨越约5500公里的距离,还能包邮,是如何做到的?日前,记者走访了新疆喀什地区,了解当地是如何实现快递进村的。

不包邮不发货,物流成本高,咋办?——集运模式破解难题

据国家邮政局数据统计,从商品监测情况看,新疆包邮已初见成效,商家不发货的比例从去年9月初的10.17%降至0.83%,半年间,新疆日均投递量增加近百万件。

新疆包邮如何实现?集运模式是关键。在传统物流模式中,每个商家或客户发出的货物都独立运输,导致货量分散、成本增加,商家将货物发往新疆的成本较其他地区就会高出很多。而集运模式则通过将多个小批次货物集中起来,形成一个批次,实现货物的集中运输。

现在,新疆消费者在电商平台下单的商品,首先被运至浙江杭州、陕西西安等地的中转集运仓,经过装卸、分拣等流程后,再集中发到新疆的目的地。如果一个村子的快递量不够大,会形成“村包”,从集运仓直接运输至村里,免去了到乌鲁木齐再分拣、打包的环节,大大节省时间,降低成本。

此外,“公转铁”集装箱班列也大幅降低了物流成本。今年3月26日,全国首趟快递电商“公转铁”集装箱班列从西安始发,38个小时后到达乌鲁木齐。



莎车县柏克其村村民正在村里网点取快递。

庄涛 摄

中铁联合国际集装箱有限公司乌鲁木齐分公司中心站运营部部长岳巍介绍,该班列较公路运输缩短5小时左右,运输时效提升12%,运费降低57%左右。快递到达乌鲁木齐后,再借助末端配送网实现快递进村。

喀什地区快递进村新速度的实现,得益于物流成本的降低和服务质量的提升。邮政快递企业联合电商平台采用集运模式,整合了运输、分拣、投递等环节的资源,大幅提高了快件处理效率,降低了运营成本。

地址写县城,取件跑半天,何解?——末端网点进村促便捷

过去,斯衣提尼沙和乡亲们要买东西,只能去巴扎。但巴扎上的商品种类已不能完全满足大家的需要。后来,快递可以送到县城。网购时,有的村民就写上县城亲戚家的地址,去县城办事的时候才能一并带回来。直到去年,网购开始在村里流行开来,每次在村里拿快递,大家都特别开心。

快递包裹上村民填写的地址离家越来越远的背后是快递真正深入进村的扎实步伐。

在占地2000平方米的莎车县疆莎电商配送中心,一个个贴着村名的快递筐有序摆放着。“前一天下午到的快递会连夜分拣完,第二天一早便开始派送到村。”极兔速递莎车网点负责人张海涛说,“快递来了之后,我们直接按村放到

对应的筐里,打包送走,送到村里可能比县城里还快。”

该网点有50多名快递从业人员及500多名乡村站点人员开展进村服务。莎车县共有490多个村,是新疆行政村最多的县。极兔速递在喀什地区率先试点自主进村前,极兔莎车网点每月的快递量约3000件,而进村后增长近两倍,新疆实施包邮政政策后又增长1倍。张海涛说:“‘6·18’期间快递配送量达到了2万多件。”

喀什地区邮政管理局党组书记、局长王晓虎介绍,去年以来,喀什地区快递寄递服务有了明显改善,今年上半年,喀什地区实现了快递包邮进村覆盖2480个建制村。在年初新疆邮政管理局召开的全区邮政管理工作会议上,极兔速递在喀什地区的自主进村模式被作为典型向全区推广。

目前,喀什地区有邮政和极兔、申通、圆通、中通、韵达、顺丰、京东、袋鼠、德邦等10个邮政快递品牌企业,邮政快递网点达367个,从业人员2672人。喀什地区邮政管理局数据显示,随着包邮政政策的实施和快递进村工作的推进,喀什地区的快递业务量迅速增长。今年1月至5月,该地区快递业务量和业务收入分别完成594.40万件和13077.36万元,同比分别增长66.54%和21.90%。

包邮如何可持续?农产品如何上行?——多措并举激发消费潜力

信息和现代物流业的发展,让曾经

遥远的南疆农村村民的生活发生了巨大的变化,他们与现代化生活的接轨日益紧密,享受与城市居民同等的购物体验。新疆进入包邮区后,也进一步激发了村民的消费潜力。村民们都表示,现在网购非常方便,不仅商品种类丰富,而且快递还能直接送到村里。

喀什地区邮政管理局副局长徐强介绍,喀什地区快递进村新速度的探索与实践,为农村地区提供了更加便捷、高效的快递服务,满足了农民对美好生活的追求。未来,喀什地区将继续加大快递进村工作的推进力度,完善物流体系和服务网络,为农村电商和物流产业的繁荣发展贡献力量。

“今年底,我们计划试点开通乌鲁木齐直发莎车县的快递专线,并计划逐步开通巴楚县、叶城县、泽普县的直发专线,到时极兔速递时效将提速1天。”极兔速递喀什地区负责人王远建说。

同时,当地农民的农产品也能够通过电商平台走出去,走向全国乃至世界,实现了从田间地头到餐桌的直连,让他们感到非常幸福。仅今年1月至5月从喀什地区发全国的“喀什红”水果番茄就达35万余件,带动当地农业产值1400余万元。

“新疆在配送末端建起电商公共服务平台和物流配送中心、乡村级站点,超800个电商服务站叠加邮政快递功能。”新疆邮政管理局相关负责人表示,这将促进新疆农村地区的电商发展,带动更多农产品走出新疆。

国家邮政局相关负责人表示,为了让新疆包邮可持续,一方面,将支持寄递企业持续完善在疆基础设施,不断提升服务能力和服务水平;另一方面,也会鼓励电商平台在疆建仓,将外地发货变成新疆本地发货。

国家邮政局2014年启动了“快递下乡”工程,2020年印发了《快递进村三年行动方案(2020-2022年)》。今年,快递物流行业迎来推动农村寄递物流体系建设的十周年。十年来,快递进村不断深入,农村寄递物流体系加快建设,在满足农村群众生产生活需要、助力农产品出村进城、促进乡村振兴方面发挥了越来越重要的作用。

国家邮政局发展研究中心产业经济研究部主任王岳岳表示,经济实惠的寄递服务逐步成为农产品出村进城新方式,为农村电商蓬勃发展提供助力,为农民拓展销路、致富增收提供新途径。

动态资讯

河北邱县

直播带货推动特色产业发展

□□ 霍云飞 农民日报·中国农网记者 李杰

“多亏了县里搞的直播带货培训班,老师手把手教,互动式教学,让俺学会了直播卖薯!”近日,家住河北省邱县的刘艳霞笑着说,她从该县人社部门举办的“网络直播”培训中才学到知识,自己家种的红薯已经卖出去。

刘艳霞说,当前正值“蜂蜜红薯”生长期,薯窖里之前储藏的红薯已经售罄。每年从6月中旬到8月底,都会有一段红薯销售的“空档期”。可是,今年的“空档期”,刘艳霞却忙得不可开交,经过精心策划脚本、拍摄视频、剪辑发布、粉丝互动等,坚持每周更新短视频,《红薯地里弹钢琴》《土坷垃地里一日游》……一段段有关红薯的各类视频,吸引了众多粉丝留言和点赞,她的账号粉丝量不仅没有像往年一样减少,反而增加了不少。

今年43岁的刘艳霞,原本是普通的农村妇女。2015年开始和爱人马建波一起种红薯,从一开始的40亩试种,到成立合作社、注册公司,带动群众一起种

植红薯,在刘艳霞夫妇的带动下,目前在全县种植红薯5万余亩,成为乡村特色产业支柱之一。

“现在电商和直播的销售量越来越大,已经超过了30%!”刘艳霞说,目前她已经创建了抖音、快手、视频号等各类账号5个,粉丝量超过了5万,去年通过网络渠道销售红薯达200万斤,销售额近2000万元,带动周边村50多户常年种植红薯,户均增收5万元以上。刘艳霞已成长为当地有名的网络主播“红薯妹”。

为提升广大农民直播带货能力,该县人社部门紧紧聚焦农村电商发展这一主题,主要针对农村青年人群和留守妇女,通过引进专业培训公司,在全县范围内广泛开展电商和直播培训工作10余场次,培养优秀主播和电商人才300余名,打造出当地“蜂蜜红薯”“文冠果”“邱县玫瑰”等一批农业产业品牌。如今,已成功培育出4个省级区域公用品牌,申请了4个国家地理标志证明商标,推动特色农业产业做大做强,助力乡村振兴。

陕西岚皋县

充电蓄能 新农人变“兴农人”

□□ 廖霖 龚涛涛

近日,陕西省岚皋县农民教育培训中心满是一片火热的学习景象。这里正在开展高素质农民礼仪素养提升、农产品电商直播、企业品牌建设及宣传公文写作等综合能力提升专题培训。来自全县各乡镇的80余名农业产业带头人、农场合作社负责人、返乡创业人员等参加了培训学习。

“学会怎么开电商直播之后,我就能尝试在家里和食用菌园直播带货,不出远门也能赚钱了。”孟石岭镇丰霖村三组食用菌种植大户陈刚高兴地说。

近年来,无数新农人勇闯直播圈,让更多的人认识了村里绿色、优质的农产品。汤守清在岚皋县城甘竹坝开办了“岚皋县土味情缘特产专卖店”,专门销售岚皋的土特产,年销售额超过50万元。“我从一名电商‘小白’到电商‘达人’,电商小店带火了一批网红品牌,也给县域经济带来了活力。”学员汤守清说,这就是自己最大的收获与幸福感。

搭乘电商“快车”,助力农产品“上山”。为了更好地推介岚皋特色农产品,助力家乡好物“上山”,每年汤守清积极

参加新农人培训班,不断学习新的网络销售模式及网络直播、短视频拍摄技巧。他坦言,“培训让我受益匪浅,帮助我解决了直播带货中存在的直播间氛围打造、直播话术等问题。”他帮村民把“土货”拿到网上卖到全国各地,当地农户及果农都跟着他发“电商财”。

今年以来,为扎实有效推进岚皋县高素质农民培育工作,加快形成与产业需求相适应、与农村发展相协调的高素质农民队伍,有效解决农产品传统销售渠道单一、附加值低等问题,岚皋县农业农村局、县职农协会在2024年高素质农民培育项目中创新开设“接天线”“带泥味”“对胃口”专题课程。如今,一批又一批高素质电商新农人逐梦乡村振兴大舞台,通过互联网寄出“家乡味”,成为增收致富的“领头羊”,并在乡村振兴中挑起重担。

此次高素质农民培训,既提升了广大高素质农民礼仪素养和企业品牌建设及网络直播、短视频拍摄技巧,也解决了高素质农民培育“最后一公里”问题,帮助学员们将培训班所学的知识落地,新农人用“新农具”带领群众致富,持续激活岚皋乡村振兴一池春水。

湖北举行优质农产品电商直播大赛

□□ 农民日报·中国农网记者 乐明凯

近日,湖北优质农产品电商直播大赛颁奖仪式在湖北优质农产品展销中心(以下简称“湖北农展”)举行。湖北省农业农村厅及全省州市区农业农村局相关负责人,电商主播、农业企业代表参加活动。

电商助农

从小众品类到百亿产业——

“新电商群落”推进亳州花草茶弯道超车

□□ 农民日报·中国农网记者 胡燕薇

亳州,位于安徽省西北部,以出产中药材闻名于世,也是国内中药材集散、商贸的中心。长期以来,花草茶在当地都是不起眼的小众品类,往来的客商只是在采购中药材时,偶尔做点花草茶生意。

然而过去5年来,亳州的花草茶企业、商家从数百家增至5000家,从业人数更是达到8万人,花草茶的产业规模攀升至100亿元。当地商家研发生产的酸梅汤、冰糖雪梨、奶茶平替等固体饮料正在引领新的消费潮流,亳州花草茶也从初级农产品的组合加工,迈向了以技术驱动为主的产业阶段,用5年走完其他产业30年的路。

这个变化是怎样发生的?2017年的一天,白金山正在仓库忙着打包,偶然听到快递员说了一句,“你们的单量太多了,人家在拼多多都卖疯了。”

彼时,白金山已经在老家亳州做了多年的花草茶电商,算得上是当地业内的一名“老兵”,但店铺的经营状况却让他颇感焦虑:“干了那么多,每天卖个200单,挣不到钱,不干又没有其他出路。”抱着试试看的心态,他在拼多多开了第一家店铺。不到10天,一款花草茶单品的日销量就达到1000

多单。随后几年,白金山仅在这个首家店铺就卖出了超过400万单的花草茶。

同样是2017年,大专毕业的武闯回到亳州,与两个发小组团做起了电商,“最初只有几百单,但没多久就到了一两万单。”武闯回忆,“当时,我们三个小伙伴几乎每天都忙得昏天暗地,凌晨一两点才睡,早上五六点又爬起来,继续打包发货。”

创业之初,武闯的货都是来自当地的代工厂,仅仅半年之后,代工厂的产能就跟不上店铺的销量了,武闯便租下了一处厂房,开启了自建工厂之路。武闯认为,亳州花草茶商家崛起的主要原因有两个,一是新电商拼多多带来了新的消费群体。二是低价模式带来的爆品效应,“在拼多多开店没有扣点和年费,当时又正处于平台红利期,甚至连流量都是免费的,商家经营成本低,价格自然就下来了,这也是我们这批小白商家可以迅速做大,原因。”武闯的公司去年在拼多多的销售额达到8000万元。

毕业于沈阳药科大学的井雪杰,2017年下半年正式投身电商,对新电商用户规模的爆炸式增长印象深刻,他卖爆了两款组合花茶——桂圆枸杞红枣茶和人参五宝茶。据他回忆,当时的订单上都会印有拼单人数,这个数字一直在变,从几千人涨到几万

人,速度非常惊人,“早期花草茶的种子用户是拼多多带来的年轻群体,以及广大县城乡镇的中老年人群。”如今井雪杰的年销售额也突破5000万元。

从市场发展来看,每个行业都会经历诞生、爆发到竞争加剧的阶段,亳州花草茶也不例外,无数亳州人蜂拥淘金,烈火烹油般的同质化竞争也随之到来。

“花草茶说白了就是初级农产品的加工组合,亳州又是中草药集散地,直接到市场拿原材料,买两台机器,一两个人就能干。”白金山说,你家增加一味枸杞,我家增加一味芍药,只要符合行业的标准,就是一款新茶了。今年三十多岁的袁丽,是当地花草茶行业少有的女性头部商家,她也是在2018年大学毕业后回乡创业,同样吃到了行业早期的红利,“与初期相比,现在的花草茶生意肯定没有那么好做,商家多了,又缺乏技术含量,大家就只能‘卷’价格。”

袁丽认识到,深耕产业不能一锤子买卖,投机取巧不会长久,而且平台也并非唯价格论,商品、店铺的好评率同样重要,“做好产品还是有回报的,我们拼多多店铺的客户复购率接近30%,而且每次上新的成功率也会更高。”面对市场竞争,武闯的思路则是不断出新品。从创业至今,武闯在拼多多已经累计上新

了6000多款SKU(最小存货单位)。他在合肥专门搭建了一个16人的运营团队,并新建了一座4500平方米的工厂,确保从前端到后端都可以及时响应如此高频的上新需求。

与武闯合作的数年间,支飞的加工作坊也变成了一个4000多平方米的大工厂。“武闯是我第一个大客户,最早起量的一款决明子菊花茶,每天都要发10万单,当时的代工利润能达到30%。”支飞说。而现在花草茶的代工毛利已经不足20%,最低到10%。

2021年起,支飞也在思考花草茶工厂的未来出路,他发现越来越多的年轻人青睐更加便捷的固体饮料,一款红糖姜茶在“双十一”的单日销量就能达到数十万单。他下定决心转型,投资新建了两个无尘车间,主要研发红糖姜茶、酸梅汤、冰糖雪梨、奶茶平替等固体饮料。

在支飞看来,固体饮料的生产壁垒要远高于花草茶,每座无尘车间需投资百万元,且生产工艺也更为复杂,这大大提高了市场的准入门槛。今年夏天,支飞代工的一款老北京酸梅汤,在武闯的店铺上线后迅速走俏,单品链接的日销量已经达到五六百单。

在新电商拼多多带来的加速度中,亳州的商家、工厂没有“躺平”,新的解题思路不断推动花草茶产业滚滚向前。



近年来,山东省济宁市任城区依托“互联网+基地+农户”的发展模式,持续推进区域电商直播基地建设,同时,聚焦农村电商人才队伍建设,加快培育农村电商带头人。图为近日,在任城区电商产业园内,工作人员正在直播销售当地特色农产品。

农民日报·中国农网记者 王子涵 摄

辽宁铁岭县

无花果搭乘“电商快车”飞向全国市场

□□ 杨月乔 房阳

一柄支架、一个手机,数名主播把把特色农副产品的生长环境、种植过程展现在镜头里,不仅为消费者提供了优质新鲜瓜果,更记录着新农村新变化。

近日,在辽宁省铁岭县凡河镇边家窝棚村的无花果大棚内,成熟的无花果果实挂满枝头,高高低低,错落有致,藏在绿叶中等待食客采摘,空气中弥漫着果实的香甜。苍翠的藤蔓间,四名新主播正围坐在手机前向消费者展示着无花果的生长环境和口感特色。

凡河镇益缘果蔬种植家庭农场负责人张楠介绍说,农场现在已有15个无花果棚,其中有10个棚已经进入丰产期,今年产量比去年增加50%。他拓展了线上销售,目前来看形势不错。通过电

销售、快递邮寄的形式,农场当天早上摘果,消费者次日就能收到。

2017年,张楠从山东引进了无花果树苗,开始在铁岭地区大规模暖棚种植。凭借着甜蜜馥郁的口感,张楠的无花果迅速打开市场,采摘、团购等销售形式多点开花,带来了可观的经济收益。今年,秉持着“种得好更要卖得好”的理念,张楠依托短视频平台注册了三个直播账号,做起了直播,推介本土农产品。虽然注册的时间不算长,但流量好时,直播间能达到一两个小时近百单。为了进一步拓展线上销售,带动销售额,张楠搭建起了6人直播团队。张楠说,未来他还会通过线上直播助力当地特色优质农产品“出圈”,多渠道拓宽农产品销售,让农特产品乘上“互联网+”快车。