

全国快递四分之一来自农村

国家邮政局统计，今年全国快递量预计达600亿件，农村快递业务增长速度要比城市高10个百分点左右，全国农村人均快递近20件

□ 赵文君

“双11”快递旺季即将到来。国家邮政局统计，今年全国的快递量预计达600亿件，其中1/4来自农村。“从枝头到舌头”，随着网购农村土特产成为人们的消费习惯，推进农村寄递服务向纵深发展尤为重要。打通城乡渠道，让消费者“买得顺、收得快”。

快递仓库直播与消费者面对面

这边快递员打包装箱苹果，那边一排主播对着手机直播，这是新华社记者云南省大理白族自治州宾川县某快递仓库看到的情景。“我从早上8点到晚上6点都在直播，从9月份到现在已经卖出了几千单，收入按单量提成。”一位主播说，她身后就是快递打包装箱的情景，消费者喜欢什么样的果子，可以在装箱前按定制。

“通过直播的介绍交流，跟实体购物一样，消费者可以亲眼看见水果装箱的全过程，增加了网购的透明度。”宾川县电子商务协会会长王汝荣介绍，由于宾川地处山谷深处，运输困难，好水果一直卖不上好价

钱。县电商协会通过与邮政、韵达、中通等快递企业签订“低价、优质、优先配送”协议，抱团集单发货，实现了快递费用大幅度降低，配送时效提高30%，今年通过快递发货的水果预计达2000万单。

大理地处云南省中部偏西，是省会昆明通往滇西6州市的交通枢纽，也是快递业的“云南枢纽、滇西中心”。“香格里拉松茸、丽江蜜桃、宾川苹果，偏远地方的特色农产品利用快递网络覆盖优势，销往全国。”中通快递滇西中心负责人廖德雄说。

中通快递集团董事长赖梅松表示，农村寄递实现了从“寄包裹”到“产包裹”的转变，真正搞活了农产品流通。快递帮助贫困山区的农民卖出农产品，是为精准扶贫、精准脱贫做贡献。

闯出一条“邮政扶贫”新路子

“群众是基础、价格是关键、流通是保障。”大理白族自治州邮政管理局副局长杨劲军说，人民邮政为人民，邮政要解决偏远贫困山区的农产品进城渠道。得底么村，是宾川县平川

镇的一个偏远山村。这里坡陡险峻，平均海拔2500多米，旱地坡度在35度以上，爬上几里山路就会感到气喘。全村辖8个自然村，共有288户1147人，世居汉、彝、傣、佤等民族，其中少数民族人口占六成以上。

杨劲军介绍，中国邮政集团公司云南省分公司和云南省邮政管理局帮扶得底么村，帮助村民解决了好东西运不出去、卖不出去的难题，闯出了一条“邮政扶贫”的新路子。

邮政企业通过搭建得底么村扶贫电商平台“优帮帮”，开辟昆明至得底么村的绿色物流通道，形成冷库仓储、打包寄递、干线运输、终端投递的完整供应链解决方案，有效解决了贫困村农产品物流运输难题。

土鸡、羊肚菌、黄薯……截至今年11月初，云南省邮政公司共向得底么村采购和销售优质农产品约12万单，销售金额474.91万元，为贫困山区的特色农产品打开了销路。

国家邮政局统计，今年上半年，邮政快递业支撑国家级贫困县实现网络销售额1109.9亿元，同比增长29.5%。“十三

五”以来，全国邮政企业与496个县对接电子商务进农村综合示范工作，推动村级邮乐购站点完善布局，不断向贫困地区村级延伸，帮扶贫困地区加强城乡双向流通，累计建设邮乐购站点超过53万个，在邮乐网建设国家级贫困县馆达到657个。

让农村快递网点活下去、经营好

“中国有6亿人住在农村，享有和城市一样的公共服务是他们的期望，近年来农村快递需求比较大，农村的快递业务增长速度要比城市高10个百分点左右。”国家邮政局局长马军胜说。

国家邮政局统计，全国已经实现了“邮政进村、快递到乡”，邮政快递服务遍布城乡并开始向村一级延伸。目前，全国超过55万个建制村的村民，足不出村就可以收到邮件包裹。

当下，快递企业盈利结构正在发生改变，行业洗牌迫在眉睫。一些偏远乡镇因时效不达标、派件成本过高导致生存困难。“让农村的快递企业网点活下去、经营好，杜绝农村网点向用户二次收费的乱收费现象。”云南省保山市邮政管理局局长赵麟说。

云南保山地处滇西咽喉，自古就是“南方丝绸之路”的重要驿站。滇滩镇腊幸村，建成了云南省保山市第一家村级快件分拨中心，通过“快递物流电商综合服务中心”模式，整合了圆通、中通、申通等六家快递企业的网点，解决了村级快递的生存和经营问题。滇滩镇腊幸服务站整合前有业务员3人、月收入约3万元，整合后人员不变，月收入达6万元。

“村民就近在村里取件寄件，还能顺带销售自家的酸腌菜、蜂蜜、荞面等农产品。”赵麟说，农产品通过快递综合服务站点外销，解决了销路问题，节约了农民的运输成本，实现收益最大化，为精准扶贫注入了新的动力。

“今年全国农村人均快递近20件，这意味着平均每个乡镇每天有1000多个包裹。现在有些地方的村民还要骑个摩托到乡里取快递，将来快递一定要送到村里。”马军胜表示，快递要尽快下沉到行政村，打通农村最后一公里，让村里的农产品进城多一个便利渠道。

李庄移民新区的“双十一”

河南封丘县李庄镇电商产业成为拉动滩区搬迁移民就业的新力量

□ 冯碧箫 孙清清 牛少杰

在河南封丘县李庄镇亿德隆汽车配件有限公司，35岁的李书娟熟练地给汽车扶手箱进行包装。一个个扶手箱被套进塑料袋里贴膜、装箱，她身后已经堆满了一摞摞电商包裹，“整装待发”迎接“双十一”。

“亿德隆电商运营中心每天平均卖出7000多件汽车扶手箱。”亿德隆电商运营中心销售部负责人李默介绍，货物白天打包装车，当天晚上送达郑州市中牟县的物流快递中心，之后分发全国。

李书娟就是规模庞大的黄河滩区移民队伍中的一员，她在2016年从滩内移民搬迁到黄河大堤之外，搬进了李庄新社区，摆脱了水患，住进了新楼房。为了让黄河滩区群众搬得出、稳得住，在当地政府支持下，李庄镇亿德隆电商运营中心成立，销售本地生产的汽车扶手箱，成为拉动就业、促进增收的重要平台。

“亿德隆的生产工厂离新社区不远，我在这里干了一年

多，每个月能挣3000多元。”李书娟说，搬迁前，她还只是黄河滩区众多留守妇女中的一员，如今，她11岁的儿子和7岁的女儿都在配套新建的小学上学。

“进入11月后，通过电商平台咨询汽车扶手箱的人数比往常多出了1/3。”电商运营中心客服潘向哲说。另据电商运营中心负责人陈新栓介绍，目前公司年营业额达到一亿两千万，生产的汽车扶手箱畅销海内外。

“我是土生土长的黄河滩区人，靠着政府的好政策和街坊邻居的帮助才有了今天。”陈新栓回想起黄河滩区的生活，皱着眉头说，旱不能浇、涝不能排、粮食收成不能保证，“有女不嫁黄河滩”的穷滋味让滩区人民有苦难言。

随着黄河滩区居民迁建，当地政府积极扶持电商产业发展，成为拉动就业的新力量。陈新栓说：“用工跟不上时，镇里帮我们招工，场地不够用了，政府投资建设了新厂房，还减免了我们3年的租金。”

饮水思源，致富后的陈新栓开办起电商培训中心，为滩区群众提供岗位技能培训，授之以渔。陈新栓说：“现在厂里用工623人，其中有贫困户69户72人，过年时会专门再给贫困员工发600元奖金。”

时下，亿德隆电商运营中心仓库里，工人们正忙碌地把电商包裹装上厢式货车，每个包裹上贴着发往国内不同省份的快递单，而这些货物最快在当晚从郑州发往全国。

相关资讯

7.52亿元 电商扶贫联盟助三秦大地优质农特产品走向全国

本报讯 中国(陕西)贫困地区特色农产品品牌推介洽谈会11月20日~22日在杨凌示范区举办，中国电商扶贫联盟成员单位与陕西省农特产品企业共达成19项购销协议、签约金额达7.52亿元。

据了解，此次推介洽谈会由商务部电子商务和信息化司指导，中国电商扶贫联盟、陕西省商务厅、杨凌示范区管委会共同主办，同时也是陕西省第六届农村电子商务大会。

近年来，富平柿饼、洛川苹果、周至猕猴桃、大荔冬枣、略阳乌鸡、陕南茶叶、陕北杂粮等享誉全国的农产品，已经成为当地贫困农村群众脱贫致富的重要

法宝。作为第26届杨凌农高会重要活动之一，本次推介洽谈会以“农产品产销对接与电商扶贫”为主题，通过加大电商市场的开发和培育力度，推动更多贫困地区的特色农产品走出县域、省域。

据介绍，116家参展企业的农产品覆盖陕西省所有56个贫困县。包括阿里巴巴、京东、拼多多等在内的10家中国电商扶贫联盟成员单位与相关企业共签约19个项目，签约金额共计7.52亿元。这将帮助三秦大地优质农特产品走向全国，为当地脱贫攻坚和乡村振兴注入新动能。

(薛天 张晨俊)

辽宁实施农业品牌提升行动

本报讯 日前，辽宁省开展实施农业品牌提升行动，在粮油、蔬菜、水果、畜牧、水产品等方面，着力打造一批叫得响、信得过的区域公共品牌和特色农产品品牌。

据辽宁省农业农村厅相关负责人介绍，辽宁力争用3年~5年时间，实现农业品牌建设进入全国先进省份行列，由产品模式向品牌模式转变，为现代农业发展和乡村振兴提供支撑。具体目标是，辽宁农产品区域公用品牌发展到50个，农产品品牌500个。

据了解，辽宁省依据产业优势，积极培育农业品牌，盘

锦大米、东港大米、朝阳小米、朝阳蔬菜、大连大樱桃、鞍山南果梨、东港草莓、北镇葡萄、辽育白牛、辽宁绒山羊、辽参、盘锦河蟹、铁岭榛子等一批农业品牌，已具有较高的知名度。

辽宁将加大对农业品牌建设的政策扶持力度，支持农业品牌建设工作。辽宁将发挥财政资金引导作用，鼓励社会资本参与农业品牌建设；鼓励金融机构参与农业品牌建设；依托高校、科研机构开展农业品牌研究，构建农业品牌发展智库，建立品牌评价体系。(邹明仲)

昔日农家女变身“名主播”

电商直播带货使河北省清河县羊绒产业获得前所未有的发展，每年80%的羊绒制品通过电子商务销售，全年销售各类羊绒制品约2000万件，销售额达60亿元

□ 杜一方 杨知润

“双11”网络购物高峰期，河北省清河县的电商产业迎来了年中几乎最为忙碌的时刻。

地处黑龙江流域的河北省清河县，是一个既无草原也不养羊的平原小县。乘着改革开放的东风，清河羊绒产业从无到有，逐步发展成为全国重要的羊绒加工集散地和羊绒制品产销基地。2016年，清河县被中国畜产品流通协会授予“中国羊绒之都”。

“清河县每年80%的羊绒制品通过电子商务销售，互联网已逐渐代替传统渠道成为销售主渠道。”羊绒小镇综合管理中心副主任郑春雨说，截至2018年底，清河县网络店铺达3.5万家，全年销售各类羊绒制品约2000万件，销售额达60亿元。

晚上6时许，在羊绒小镇的一家羊绒服饰店里，“80后”姑娘刘晓架起直播架，摆好拍摄用的手机开始网上直播。片刻工夫，就有不少“粉丝”进入直播间与她互动。

“这款羊绒衫弹力大不大，起球吗？”“大衣含多少羊绒成分，有什么颜色？”……“粉丝”线上提问，刘晓实时解答，整个直播间热闹得像个小市场，短短3个小时内刘晓就销售出约1500件羊绒制品。稍作休息后，她又走进对面一家羊绒围巾店……作为专业直播，这便是她的日常工作。

刘晓是清河县谢炉镇罗屯村人，生长在一个普通农民家庭，高中毕业后摆过地摊、打过工。凭借着吃苦劲和对服装搭配的爱好，刘晓开了家小型服装店，她说自己当上“主播”纯属偶然。

“平时无聊就会刷购物平台和短视频，无意中看到有网红直播卖衣服，效果还不错，我就寻思自己也开个直播间，无论成功与否都权当一次尝试。”刘晓说。

听说县里有专门的主播培训基地，刘晓便报了名，通过一个多月的学习便掌握了网络知识和销售技巧。几天后她鼓起勇气走进一家羊绒服饰店，在征得老板同意后，在这家店的网店做了2个小时主播，短短半小时便吸引了近千人关注。

“第一次对着手机镜头很紧张，既怕介绍不好顾客不感兴趣，又怕说错了顾客购物后不满意，退货率增加。虽然只卖了几天，但心里很高兴，因为总算找到一份自己喜欢的工作。”谈起第一次“上镜”，刘晓至今感触颇深。渐渐地，熟能生巧的她在镜头面前越来越自如。

如今的刘晓已是羊绒小镇上知名的主播，她的直播平台拥有28万粉丝，成了众多店铺争抢的“香饽饽”。销量最多的时候，她曾用4个小时卖出约5000件衣服。

在清河县像她这样从“农家女”变身“专职主播”的还有很多，她们带着直播设备和客



河北清河县羊绒小镇某羊绒服饰店的客服在工作。

新华社记者 杜一方 摄

服来到羊绒服饰店，像上班一样开始直播工作。很多“80后”“90后”年轻人依靠一台电脑或一部手机成就了创业梦，主播销售俨然已成为一种新兴职业。

据淘榜单联合淘宝直播发布的《2019年淘宝直播生态发展趋势报告》显示，2018年加入淘宝直播的主播人数同比增长180%，淘宝直播平台带货超千亿元，同比增速近400%。

随着许多短视频平台越来越火，一些传统实体店和网店的店主们意识到网络直播

已成为新的销售利器，于是他们也纷纷变身主播，通过镜头从以前的“键对键”到“面对面”销售。

“羊绒小镇拥有各类羊绒制品门店600多家，为适应新的销售方式，如今不少门店内都专门开辟了‘直播角’。”郑春雨说，清河县电子商务产业园也专门设立了新零售网络直播孵化基地，定期为商户和主播们开设“直播专业课堂”，手把手教授直播营销策略。

历经40年发展，清河羊绒产业已经由单一的分梳原

料，发展成为集分梳、纺纱、织布、织衫一条龙的完整产业体系，年产值达200亿元。随着“一带一路”国际市场的开拓，近年来清河羊绒原料远销俄罗斯、印度、巴基斯坦等国，在新兴市场的出口总值以每年约20%的速度递增。

据清河县邮政管理局统计，截至今年9月，清河县快递包裹量累计达2938.05万件，同比增长86.9%，已超去年全年快递包裹量，平均每分钟约有70余件快递包裹从清河发往全国各地。