

# 消费日报

A

版 ■ 国务院国有资产监督管理委员会举办 中国轻工业联合会主管主办 ■ 国内统一连续出版物号 CN 11-0057 ■ 代号 81-9 ■ 广告经营许可证:京丰工商广字第 0054 号

2025年6月23日  
星期一  
总第 8960 期  
第 6019 期  
今日 8 版

## 前 5 月快递业务量累计完成 787.7 亿件

本报讯 据国家邮政局消息,1至5月份,邮政行业寄递业务量累计完成 861.8 亿件,同比增长 17.6%。其中,快递业务量累计完成 787.7 亿件,同比增长 20.1%。1至5月份,邮政行业业务收入累计完成 7187.3 亿元,同比增长 8%。

(辛文)

政企聚力稳就业

## 电商平台推动构建“普惠型”就业生态

带动逾 5500 万人就业 织牢重点群体就业保障网

本报记者 赵 曦 □ 黄芷凌

就业事关人民群众切身利益,事关经济社会健康发展,事关国家长治久安。近年来,电商平台凭借广泛的用户基础、较低的准入门槛和亲民的运营成本,持续吸引商家入驻,并构建起独特的“普惠型”就业生态——不仅为传统劳动力创造了大量就业机会,而且为就业弱势群体开辟了新的职业发展空间。

中国社科院大学副教授刘晓春表示,以拼多多为代表的平台经济作为数字经济时代的新型经济形态,在资源配置和产业协同融合方面展现出巨大潜力,能够有效提升全要素生产率、优化产业结构,对促进经济高质量发展具有放大、叠加和倍增作用。

在家门口端稳“就业碗”

近日,在山西省临汾市隰县刘志军的果园内,果农们正穿梭于玉露香梨树木间进行梳果作业,呈现出一派繁忙景象。

作为山西省农科院自主研发的特色品种,玉露香梨以晶莹剔透的果肉、清甜怡人的果香和琼浆玉露般的汁液而闻名。然而,这一优质产品曾长期面临销售困境。近年来,随着电商平台的快速发展,以刘志军为代表的隰县果农为玉露香梨开拓了全新的市场渠道。

2020 年,刘志军开始尝试通过拼多多等电商平台销售玉露香梨;2024 年,其果园种植的玉露香梨销量突破 200 万斤,其中电商渠道销售增长尤为显著;今年年初,刘志军在拼多多经营起了自己的店铺。仅运营一个月,玉露香梨日均订单达到近 200 单,跻身平台百亿补贴梨类畅销榜。

“农村电商的发展为玉露香梨产业注入了新活力。”刘志军介绍说,“现在越来越多的年轻人选择从县城返乡加入我们的团队,目前每年可为当地创造数百个就业岗位。”

在黑龙江省绥化市某县城快递驿站内,站长有正忙碌地进行着当天的快递分拣工作。作为当地 3 家拼多多驿站的经营者,他每天需要处理来自 3 个乡镇的超过 2000 件快递的收发业务。站长有表示:“过去村民购物很不方便。购买大件商品要么需要专门抽时间去城里,要么得托人代收点捎带。自从有了驿站,不仅村民网购热情高涨,留守老人也经常通过驿站,把家乡特产寄给在外打拼的亲人。”

据了解,近年来,拼多多持续加码水果、海鲜、水产、蔬菜等农产品类的扶持力度,并通过深入全国主要农牧产区,不断创新农产品上行模式。同时,为打通乡村物流“最后一公里”,推出拼多多驿站,提供快递代收、代发等服务,进一步完善触达乡村的高效农副产品流通网络。

当前,乡村地区的品牌店铺、社区团购等多元化生态正繁荣发展,也带动了数以百万计的居民在家门口实现就业与增收。

### 为弱势群体创造更多就业机会

电商平台的兴起为就业市场带来了新机遇。从产品配送到在线咨询,平台经济模式允许个人根据不同的生活方式和需求,自由选择工作类型和时间,为妇女、老年人等传统劳动力市场的弱势群体创造了更多就业机会。

“两个孩子上学要接送,早晚餐也需要准备,这与大部分岗位的工作时间存在明显冲突。”张雪告诉记者,在云南大

理这座城市,适合她的工作岗位相当有限。正当她为求职困扰时,多多买菜发布了招募服务站点合伙人的信息,社区团购的货物会从上级仓库运输到各服务站点,服务站点需要将货物分拣后,再配送至自提点,方便顾客就近取货。

考虑到这种模式工作时间相对灵活,张雪决定尝试这一新机会。

如今,已成为服务站点负责人的张雪,每日工作时间集中在早晨 5 点至上午 10 点半,其余时间可自由安排。同时,基于对同类型群体需求的了解,她在招聘分拣员时特别关注 30 岁至 40 岁的宝妈群体,迄今已为近 20 位全职妈妈提供了就业机会。

在江苏省无锡市阳山镇,年过六旬的胡秀桂与水蜜桃打了一辈子交道。过去,他或是挑着沉甸甸的担子到本地市场叫卖,或是凌晨租车赶往周边城市摆摊,收入却始终微薄。如今,在拼多多等电商平台的助力下,胡秀桂和老伴足不出镇就能实现年收入超百万元。“现在只要把桃子采摘、打包好,要么直接发货,要么等收购商上门来取。”胡秀桂欣慰地说。

刘晓春表示:“电商平台在乡村振兴和社区发展中创造了大量特色就业机会,推动了普惠就业的实现,在促进社会公平和稳定方面发挥了重要作用。”

### 让“技能照亮前程”

人力资源社会保障部有关司局负责人介绍,今年我国高校毕业生规模创新高,脱贫人口务工规模保持在 3000 万人以上,就业总量压力不减。为织牢重点群体就业保障网,今年起实施“技能照亮前程”培训行动,聚焦农民工、离校未就业高校毕业生、失业人员、就业困难人员

等群体,开展职业技能培训,在先进制造、现代服务、新职业等领域帮助劳动者更好就业。

“从选址到正式营业,拼多多都有团队提供一对一运营指导,手把手教学。”拼多多驿站经营者宁西川介绍,平台为创业者提供了全方位的创业支持,尤其是分拣教学系统通过“理论培训+情景模拟+驻店实操”的三段式培训体系,帮助站长快速掌握智慧仓储管理和社群运营等核心技能。“这种完善的创业扶持机制,正是吸引我们这些初次创业者的关键因素。”宁西川说。

记者了解到,拼多多于今年 4 月宣布启动“千亿扶持”计划,拟在未来 3 年投入资金及流量资源超千亿元,助力平台商家转型升级,构建多方共赢的商业生态。该计划是继“百亿减免”“新质商家百亿扶持计划”后,平台推出的又一重大商家扶持战略。

同时,作为国内领先的农产品上行平台,拼多多持续完善助农体系,不断加强人才培育:一方面通过“多多课堂”提供定制化培训,结合各地农业生产者知识水平,开发农产品上行与电商运营课程,培育本土化电商人才;另一方面与高校开展深度合作,举办产业科研赛事,系统推进农业科研人才培养计划,为农业数字化转型提供人才支撑。

相关报告显示,拼多多商家数量已超过千万家,涉及品类丰富、业态多元。综合商家端带动直接就业、仓配物流端就业、平台员工就业以及间接就业四个维度,拼多多在国内累计激发就业岗位达到 5532.1 万个,累计带动逾 30 万名新农人返乡创业,助力超 2000 万农业生产经营者参与到数字经济当中,让广大劳动者实现收入增长与自我发展。

拆开快递,发现商品存在安全隐患时,如何第一时间止损?当直播间里“全网最低价”的商品存在质量问题,该如何有效维权?近日,市场监管总局发布《关于进一步加强网络销售消费品召回监管的公告》,这项新规从制度层面为消费者织密安全网,也为电商行业戴上“紧箍咒”。这份文件释放的信号,值得每个“剁手党”和商家仔细研读。

过去,网购缺陷产品的召回常陷入“三难困境”:信息获取难、停止销售难、追责赔偿难。以深圳罗马仕充电宝自燃事件为例,49 万台问题产品在召回过程中,部分消费者遭遇客服失联、退货流程繁琐等问题。新规明确要求电商平台建立“缺陷消费品信息共享”机制,商家在获知召回信息后必须立即下架商品,电商平台需配合监管部门锁定交易数据。这意味着,未来消费者不仅能通过官方渠道快速查询召回信息,还能在购物页面直接看到商品风险警示,避免“踩坑”。

更值得关注的是,新规强化了对跨境电商的监管。以往,通过海外代购或跨境电商购买的缺陷产品常因责任主体模糊导致维权无门。如今,境内服务商被明确视为“进口商”,需承担召回义务。这一变化填补了监管空白,让消费者在享受全球购便利的同时,不再担心售后无保障。

新规对电商经营者提出了更高要求:不仅要建立缺陷产品收集、分析制度,还需在主页显著位置公示召回信息。这意味着,商家不能再对问题产品“装聋作哑”。例如,某知名母婴品牌曾因产品抽检不合格后甩锅供应商,试图淡化企业责任。而根据新规,此类行为将面临更严厉处罚,企业需主动公开召回计划,甚至提交商品条码、生产批次等详细信息供消费者核查。

对于直播电商等新兴业态,新规也划出了红线。部分主播为冲销量隐瞒产品缺陷,甚至篡改质检报告。未来,这类行为将被纳入信用监管体系,商家一旦违规,将面临“一处失信、处处受限”的联合惩戒。

《2024 年度消费投诉数据分析报告》显示,电商行业投诉量位居榜首,占投诉总量的 45.50%。新规的落地,将倒逼整个电商行业转向“质量竞争”。一方面,电商平台需完善商品准入机制,避免“审核流于形式”;另一方面,商家需加大质检投入,建立全流程追溯体系。

长远来看,新规将推动形成“优胜劣汰”的市场生态。那些依赖低价竞争、忽视产品安全的商家将逐渐被淘汰,而注重品质、服务的企业将获得更多消费者信任。

市场监管总局的这记“重拳”,不仅是对消费者权益的捍卫,更是对电商行业的一次“刮骨疗毒”。当制度篱笆越扎越紧,唯有诚信经营、质量为本的企业,才能在这场变革中赢得未来。而对于消费者来说,学会用新规武装自己,才能在享受网购便利时,真正做到“买得放心、用得安心”。

召回新规是对电商行业的一次“刮骨疗毒”

累计开行超九百列

## 创新引领新质发展

### 从代工厂到专精特新企业要啃下多少“硬骨头”?



图为优凯科技研发人员正在工作。

□ 本报记者 刘 元

了今天的成就。

#### 做产品就像炒菜 每个环节都要精益求精

本次优凯科技自有品牌“偶爱你”入选并获得升级消费品称号,产品主要优势体现在天然指数高、清洁能力强且更易生易溶解等方面。

“洗衣凝珠定型差、容易破膜一直是洗衣凝珠行业痛点。”黄平告诉记者,“在很多消费者印象中,洗衣凝珠可能就是分装包装的洗衣液,实则不然,洗衣凝珠不是抽干了一些水分的洗衣液,成倍的浓缩比例、水溶膜的包膜技术都让洗衣凝珠的生产要求更高。”

“以三腔洗衣凝珠为例,其包含生物酶技术、水溶膜封装技术、生物基表活技术三项国际最先进的技术。”黄平进一步介绍,“我们发现凝珠容易破是因为水替代了有机溶剂,且含水量较高,优凯科技在耗时超过两年的研发投入后,掌握了三腔洗衣凝珠的封装关键技术,冲破海外技术壁垒,在上述三项

技术中均取得突破性成果,获得国内外专利超过 100 项。”

“我们是国内第一家三腔洗衣凝珠生产厂家,此前,国内乃至全球能生产三腔洗衣凝珠的只有宝洁。”黄平自豪地说。

黄平把做产品比作做菜,要想做出色香味俱全的菜肴,食材、厨具、厨师三样哪个都不能凑合。做产品也是一样的,产品原材料选择、配方设计、技术研发、工艺升级等环节同样都要精益求精,我非常重视生产、研发等部门的管理,这些部门负责人都直接向我汇报工作。”黄平说。

同时,优凯科技设立全洗实验室,模拟全球不同地区的水质测试产品以保证其效能,将其高品质、低能耗、环保的产品带出了国门。目前,优凯科技自有 4 万平方米智能制造基地,拥有完善的产品体系和强大的供应链系统,采用 171 台高精度检仪,实行半成品检验、过程检验、成品检验、出货检验放行等 25 道质量控制工序;自有 3000 平方米大型研发中心,每年在研发上的投入占总收入的 4.5%,由教授级研发工程师领衔,创新各项家清技术创新项目。

多年坚持“品质至上”给优凯科技带来的回报相当显著。2021 年,“花见月”三腔洗衣凝珠入选中国轻工业联合会《升级和创新消费品指南(轻工 第一批)》升级消费品名单。“这是对我们创新成果的最大肯定。”优凯科技董事长黄平在接受记者采访时表示。

生产国内超市中超过 30% 的三腔洗衣凝珠,成为广东省专精特新企业、获得国内外专利百余项……优凯科技成立于 2016 年,最初主要以代工业务为主,为全球超过 400 家知名品牌提供代工业务,还与国际香料、丹麦诺维信、瑞士奇华顿等达成战略合作。

很多人问黄平,“代工市场已经够大,为什么还要做品牌?”黄平回答,只有坚定地把品牌主动权掌握在自己手中,才会拥有无限可能。本次入选升级消费品名单的品牌“偶爱你”,正是诞生于黄平这样的执念中。也正是这种对产品精益求精的理念,让优凯科技

(下转 A2 版)



图为 6 月 18 日,乌鲁木齐国际陆港区中欧班列(乌鲁木齐)集结中心内,班组职工正在操作龙门吊吊运集装箱。

本报讯 (记者 赵 曦 □ 黄芷凌 文/摄) 6 月 17 日,在嘹亮的汽笛声中,一列满载汽车零配件、家用电器等货物的新疆“天山号”多式联运品牌“集结中心”转运“班列,从乌鲁木齐国际陆港区中欧班列(乌鲁木齐)集结中心缓缓驶出,开启了横跨亚欧大陆的旅程。

据了解,“天山号”的“集结中心”能够实现货物不换箱、不开箱,一次集结、全程直达,使运输时效较普通班列提升约 20%,有效降低综合物流成本,激发市场活力。数据显示,自 2023 年 11 月试运行以来,“天山号”班列累计开行超 900 列,货物吞吐量超 167 万吨,货值及带动进出口贸易额约 220 亿元,搭建起一条联通亚欧大陆的高效贸易通道。



▲图为一辆载满货物的运输车正驶入乌鲁木齐国际陆港区乌鲁木齐多式联运中心。



▲图为工作人员正在装卸货物。

● 消费日报社出版

● 社长、总编辑:赵 曦

● 监督电话:67600827

● 总编室:67605115

● 副总编辑:刘 丁 张丽娜

● 经营中心:67604888

● 责编:闫 利

● 发行部:67604545

● http://www.xfrb.com.cn

● 印刷:人民日报印务有限责任公司

● 北京市丰台区定安东里 20 号楼

邮编:100075

● 照排:网络照排中心

● 零售价:2 元