

# 消费日报

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)

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

■ 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路径。

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间进行疏果作业,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,这一优质农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,要么得托人到代收点捎带。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”,推出拼多多多站点,提供快递代收、代发等服务,进一步完善触达乡村的高效农产品流通网络。

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村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

理这座旅游城市,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,社区团购的货物会由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,这已成为近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户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。”拼多多多站点经营者宁西川介绍,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,不断加强人才培养: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、仓储物流端就业、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30万新农人返乡创业,助力超2000万农业生产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。

### 消费时评

Consumption commentary

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,该怎样有效维权?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,还须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”

肖睿

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

近日,广东优凯科技有限公司(以下简称“优凯科技”)的“偶爱你”平面三腔洗衣凝珠产品入选《升级和创新消费品指南(轻工 第十一版)》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,“代工市场已经足够大,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,让优凯科技有

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物降解等方面。

“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颗包装的洗衣液,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、水溶膜的包膜技术等都对洗衣凝珠的研发和生产要求更高。”

“以三腔洗衣凝珠为例,其包含生物酶技术、水溶膜封装技术、生物基表面活性剂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攻关后,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、工艺升级等环节样样都要精益求精,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,拥有完善的品控体系和强大的供应链系统,采用171台高精度检测仪,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,创新各项清洁技术应用。

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 第八版)》升级消费品榜单;2022年,《洗涤剂用纤维素酶技术体系创制及其在洗衣凝珠中关键技术与应用》项目荣获中国轻工业科学技术进步二等奖;2024年,“偶爱你”平面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 第十一版)》升级消费品榜单;2024年,《天然来源型洗衣凝珠的制造技术及产业化应用》项目获得中国轻工业联合会科学技术进步二等奖。(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,一列满载汽车配件、家用电器等货物的新疆“天山号”多式联运品牌“集结中转运输”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,开启了横跨欧亚大陆的旅程。

据了解,“天山号”的“集结中转运输”班列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。



▲ 图为一辆满载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。

「天山号」奏响「一带一路」合作新乐章

累计开行超九百列