

“西邮记”:电商西进,打开“包邮”新叙事

■ 新华社记者 王永前 周琳 蔡国栋 郝玉

1000 亿件! 2024 年 8 月,全国第 1000 亿件快递送达新疆昌吉回族自治州昌吉市二六工镇红星村的收件人手中。新疆这片辽阔的土地,打破传统的认知,以“包邮区”的全新模式,走进人们的视野。

山海皆可平。走进包邮区“新疆”,在帕米尔高原的广袤乡村里,在独库公路穿越的天山深处,电商西进、快递进村、满车出疆,一个“包邮区”的建成,伴随着数以亿计的脚步,书写着一部又一部与时代同频的“西邮记”。

跨越万里,“疆浙沪”实现包邮

每天,阿依努尔·麦麦提都在新疆喀什地区莎车县的主路上来回穿梭。早上 8 点多,天还没亮,她就起床、拾掇,把孩子送到幼儿园;再驾车,40 分钟到“巴扎”(维吾尔语,意为“集市”)旁边的极免邻里快递代收点。

白天,她和另外三名雇员一起,为周边群众提供快递上门自取业务;下午,她往往要花四个多小时,带着一麻袋一麻袋的包裹,到附近 20 个村的商店等存放点,一家家送货。

每家商店的负责人她都熟悉,每天送货让彼此成为好友,常常一起分享电商平台上什么便宜、什么好吃、哪件衣服更时尚。更重要的是,因为成为“快递进村”的服务点,这些商店每个月都能多挣三五百元,大家过来拿快递时,也会顺手为家里添置点生活用品,大大增加了商店的人气。

这是阿依努尔自己创业开代收点的一个完整年份。2024 年“双十一”期间,她欣喜地发现:每天到达的包裹破千了!

她记得,快递包邮进村之初,很多人不相信,以为是电信诈骗。她花了三个月时间,逐一到村里宣讲,告诉村民用拼多多等平台购物包邮进村、退货包邮是怎么回事,会给他们带来哪些实惠。

不到一年,她的店里已人气十足,常有村里的老人光顾。她会教不认识国家通用语言文字的老人怎么使用电商 App,怎么下单和查看物流信息。老人们熟练后,也成了网购和快递点的常客。在她印象里,有位老人一口气下了几十单,最便宜的才 0.5 元。

小小的快递架上,堆满了来自天南海北的快递:最常见的是衣服鞋帽、文具日用品等;这段时间大件越来越多,扫地机器人、净水器等小家电,电视机、冰箱等大家电;种子、农具等必需品,网购也成为选择项。

新疆快递的激增,得益于政府部门、平台企业的共同推动。“远”“大”曾是制约新疆包邮和发货的关键因素,邮费比商品还贵的情况并不鲜见,高企的线上消费成本让不少新疆地区群众只能一声叹息;2022 年,新疆邮政部门对 5000 多名用户调查显示,网购时遇到不包邮的比例达到 88.57%。

“那时候是快递变‘慢递’,经常被告知乌鲁木齐都不在发货范围内,更别说我服务的喀什地区叶城县了;有时好不容易下单成功,会被商家无故关闭。”20 岁出头的西部计划志愿者皇甫子明告诉记者。

2022 年起,在邮政部门的推动下,深耕下沉市场多年的拼多多联合极兔快递,率先对新疆等偏远地区的包裹,创新“集运”模式,将全国发新疆的快件集中到西安中转仓后,统一直发,通过规模效应,大幅降低物流成本;并免除不少商家二次发货到新疆的二段运费,为偏远地区物流中转费兜底,让新疆实现“包邮”成为可能。

安徽花草茶商家井雪杰说:“以前直发新疆的快递费高达 18 元/公斤,西安中转仓落地后,平均快递费用减少约七成。”

皇甫子明在叶城县待了近三年。“来之前,我其实也想象过南疆偏远县城的生活,网购会不会特别不方便;现在我家都快成了拼多多的小卖部了!”子明说。一次下乡时,她从



●阿依努尔·麦麦提(左二)和商店负责人交流收货事宜。

新华社记者 周琳 摄

老家抱来了一只小狗作伴,如今从螺蛳粉、化妆品到狗粮、啃咬玩具,她和小狗的几乎所有日用品,都是在网上购置的。最近的代收点离志愿者之家 600 多米,她常常带着小狗溜达过去,以至于这个代收点已经成了家之外,小狗最熟悉的地方。

目前,“集运”模式已在多家平台全面开花。2024 年 10 月,淘宝、京东等先后宣布偏远地区包邮计划,在西部地区及新疆开通中转集运包邮,并逐步为第三方商家提供新疆“集运配送”服务补贴。

新疆地处亚欧大陆腹地,距离我国东部主要市场较远,与浙江、广东、上海等电商主要发货地均相距 4000 公里左右;如果你居住在喀什,即便商品不远万里到了乌鲁木齐,还有近 1500 公里才能送到家,约等同于再从北京到浙江台州的距离。

不以万里为远。“2024 年 1 至 10 月,全区快递业务量完成 3.57 亿件,同比增长 38.61%,在 2023 年增速居全国首位的基础上,仍延续快速发展态势。”新疆维吾尔自治区邮政管理局市场监管处处长高黎明说。

2024 年上半年,国家邮政局针对“新疆成为包邮区”的议题作出回应,相关负责人明确指出,在各方共同努力下,新疆网购“不包邮、不发货”问题已得到明显改善。

从“电商西进”到“满车出疆”

短短 3 个月,董小刚的车跑了 6 万多公里。

为了摸清伊犁河谷各个村子的情况,寻找到最便捷的快递进村路线,董小刚和拼多多的工作人员花了 100 天左右相继走访了新疆伊犁哈萨克自治州的 416 个村。

看似是一个不可能完成的任务。董小刚说,在这之前,不少企业尝试过快递进村,“但都以失败告终”。把快递送到县城需要一天,再从县城送到乡镇又要一天,然后村民再到乡镇取出来。在伊犁州,最远的县城和最远的村庄分别距离首府伊宁市 200 公里和 300 多公里。快递进村,实非易事。

2023 年,拼多多工作人员联系到了董小刚。作为已在快递领域打拼多年的老把式,董小刚还是第一次遇到电商平台的员工和他一起进村调研。第一天进村时,他并不抱希望:不过又是走走过场,陪工作人员看几个村子就完事。

没想到,第二天晚上,从村里返回酒店后,工作人员召集他和同事连夜开会复盘、分析,并制定详细计划,一再强调要重视进村工作,把村民的需求放在首位。之后连续几天,这名工作人员比他起得早、睡得晚。那时董小刚才意识到,“这回好像是来真的!”一口气,他们一起跑完了整个县的 30 个村。

在部分偏远村庄,村里没有商店,村民主要通过一周一次的“巴扎”购买生活用品。走过很多村子后,董小刚发现,很多村子情况相同,比如老人和少数民族群众居多,以放牧养殖业为主,村民离不开草场;也有一些村子散

落在山上,冬季下雪后要封路,山上的人下不来,他们也进不去;在一些少数民族聚居的村落,语言不通,董小刚和拼多多的工作人员就打手语比划。

印象最深的是位于天山深处的尼勒克县种蜂场,这里是独库公路覆盖范围内的一个站点。虽然旅游旺季都是人,可到了冬天大雪封山,不仅路难走,而且当地几乎所有的酒店、小超市、餐厅都不营业。牧民们往往需要前往 100 多公里之外的县城,才能添置想要的大件。

董小刚去了七八趟,洽谈了很多家,最后找到一位养蜂人,在沿街有个小店面。他给店主更高的报酬和更好的优惠,总算把这个村的代收点落定了。如今,这里每天都有 100 多件的快递。另一个名为“石桥”的小村涨势更快,从每月 20 件增至 140 多件,只用了一个月的时间。

“不是没有需求,是过去他们的需求没有被看见。”董小刚说。

直到 2023 年底,他们才走完最后一批村子,那时离春节只有很短时间。每到一村,董小刚就在地图上打一个点标记,最后整个伊犁州被标得密密麻麻。彼时,他负责的伊犁州快递站点把派件进村的流程理顺了,员工的工资也有所上涨;当地邮政管理、工信部门经过调研,确定村民普遍对包邮进村的服务比较满意。

最初偏远地区包邮,对于所有快递和平台企业都是“老大难”,动辄每件几十元的邮费,小商家根本无力承担。2022 年,拼多多启动多多跨境业务,探索出在国内设立集货仓,归集不同产业带的货物后,平台统一发往海外的分段式物流,取得了初步成功。工作人员发现,“化零为整”在运途遥远的地区,完全可以复制。

“也是受此启发,我们把成功经验进行推广,通过中转集运+平台兜底物流中转费,解决了偏远地区不包邮的痛点问题,开启了电商行业轰轰烈烈的‘西进’。”拼多多业务经理庄蕙宁告诉记者。

在“电商西进”的带动下,进疆快件增加、运能更多倾斜,出疆成本也大幅下降,“满车出疆”也成为新趋势。新疆蜜姐黑蜂有限公司相关负责人说,快递费每公斤首重最低降到 8 元、续重 2 元,如果是三公斤的产品,只需要邮费 12 元,大件的产品更是达到 2.5 元/公斤,运费比此前大大降低。

这两年,新疆水产品更是火爆出圈,三文鱼、南美白对虾、螃蟹、澳洲淡水龙虾等海鲜产品成为新晋“网红”。其中,新疆雪蟹进入“多多丰收馆”,最快仅用一天时间就从产地额尔齐斯河送达长三角等远距离消费者的手中。在拼多多百亿补贴的资源支持下,新疆雪蟹销量持续攀升,一位平台商家表示:“2023 年上游的养殖基地总体产量能达到 100 到 150 吨,2024 年全年预计翻一番达到 300 吨。”

收投比的变化反映了这一趋势。高黎明说,2023 年新疆是进来 3.05 件、出去 1 件;现在数字降到了 2.54 件,数据比甘肃、内蒙古、

青海都要好。2024 年全区 57 个邮政快递服务现代农业项目,共形成快递业务量 5900 余万件,同比增长超 180%,带动农业产值近 40 亿元。

新“购物清单”,打开偏远地区的另一种生活方式

皇甫子明的志愿者生涯正在接近尾声,她花了 20 元在拼多多上打印了数十张在新疆的照片,在叶城的家里制作了一个漂亮的照片墙。她说,回去后会考虑创业,开一个“派对公司”,赚钱后还要投资新疆,让更多偏远地区的人学会网购、提升生活。

而在莎车县村里,奔波忙碌的阿依努尔和她的三名维吾尔族女同事,也在网购中体会着快乐滋味。一天,阿依努尔在网上下单了 3 个椰子,这是她大学毕业后,再一次吃到椰子。几个女孩在代收点,开心地分享这份甜点。

这是 18 岁的雇员麦迪乃第一次吃椰子。“收快递,比之前的工作时间更自由可控,而且赚的也更多。”麦迪乃说,自己还没有去过更多地方,看着来来往往那么多产品,希望有一天也能到更远的地方看一看。

蓬勃的消费,为新疆的年轻人创造了更多的就业机会。董小刚说,现在光分拣员工就有 100 多人,如果加上投递、末端存放点等,加起来有四五百人,其中 70%都是少数民族职工,“大家习惯了新生活,习惯了需要什么就下单后在家里等收件”。

“近 10 年来,我们让越来越多偏远山区的农特产品走向全国的同时,也致力于让偏远地区的消费者和城市用户一样,便捷地获得广泛的商品选择,共享电商平台高质量发展的红利。”拼多多相关负责人表示,不管出山,还是进村,物流成本高企一直是行业痛点,而直击这一痛点是希望能够撬动生态中的更多商家加入偏远地区的市场与消费振兴当中,增加商品流通、激发市场活力。

如今,一些“巴扎”上没有的商品,正逐渐出现在新疆村民的“购物清单”里。伊犁州一处快递网点负责人说,2024 年“双十一”期间,站点同期快递数量增长了近 200%,大件商品如家电等占到 24%左右。

最让高黎明印象深刻的是,一次下乡时,村民说自己网购了一瓶小白鞋清洗剂,这是以前从未见过的东西。“网购打开了一扇窗口,通过高效、均等、无差别的快递服务,把新疆偏远地区的消费者和最潮流、最现代化的生活链接在了一起。”高黎明说。

2024 年 9 月,“电商西进”继续提速。拼多多推出“百亿减免”计划,宣布承担全部偏远地区中转订单的“物流中转费”,旨在进一步摊薄商品下乡进村的物流成本,推动更多优质好物直连偏远地区。目前,该项减免新举措已经覆盖平台商家。而继拼多多之后,淘宝、京东、抖音电商等平台快速跟进落地相关政策,西部偏远地区真正迈入“包邮时代”。

此时,再看人口不到上海的二十分之一、县城总面积却接近上海 1.5 倍的莎车县,似乎不再遥远。

尽管平台要求当天送到即可,阿依努尔依然给自己定下了更高的标准:一定要在 2 小时内把收件短信发给所有人;尽可能在 4 小时内送完所有包裹。创业一年多后,工作走上正轨,她也给自己定下一个目标——经营更多的快递点,服务更多的村镇和村民。

董小刚则是每一两个月去一趟村里,确保每一个代收点的运营都正常,也和更多村民成为朋友。“邮疆更游疆。新疆那么大,也欢迎大家多来看看。”他说。

一位消费者在评论中写道:在这片曾满是沙砾的城市中,或许只有一层薄薄的土壤;顽强的生命力,紧紧抓住这些土壤向上生长,越长越高。直到看到平坦的世界,共享发展的红利,创造更大的未来。

特斯拉上海储能超级工厂对中国储能行业影响几何?

■ 中新社记者 谢梦圆 张亨伟

近日,特斯拉上海储能超级工厂在上海临港正式投产。当前,世界多国都对新型储能采取不同政策支持,作为一家以制造电动汽车打开商业版图的跨国企业,特斯拉此番布局能否在中国掘到“第二桶金”?又会对中国储能行业带来何种影响?

虽然以生产电动汽车“发家”,特斯拉创始人兼首席执行官马斯克却认为,特斯拉的业务范围远远不止于车,甚至远不止于电动车、太阳能板和储能设备。

当前,储能业务已成为该企业不可忽视的板块。根据特斯拉 2024 年财报,2024 年,特斯拉新增了一万多个超级充电桩,超充网络同比扩张 19%;储能业务全年装机量达到 31.353 吉瓦时,同比增长 114%,毛利率为 26.17%,已领先电动汽车毛利率,且第四季度能源业务再创新高,实现有史以来最高毛利。

特斯拉能源与充电业务副总裁麦克·斯耐德(Mike Snyder)也于近日表示,2025 年公司将在基础设施方面进行更多投资,预计 2025 年储能产品的装机量将同比增长至少 50%,并将持续投入下一代产品的研发。

储能产品需求增长,随之而来的是特斯拉超大型商用电化学储能系统的供应受到产能限制。在此背景下,上海储能超级工厂应运而生,以 9 个月时间完成从开工到投产全流程,并计划于今年一季度开始产能爬坡。

特斯拉为何将美国本土外的首座储能超级工厂落地中国?这也许可以从上海官方态度中可见一斑。上海临港新片区党工委副书记吴晓华表示,特斯拉储能产品在临港已经开始应用,如数字中心的普通用电系统、公共场合的充电设施等;临港将为特斯拉产品出口提供审批备案、产品通关、资金进出境、法律服务等必要保障条件,“我们衷心期待特斯拉储能产品,能像特斯拉汽车一样走出临港、走向中国,走向世界”。

同济大学机械与能源工程学院教授谭洪卫表示,储能市场的规模随着可再生能源发电的增长成一定比例增长,“初期阶段和成熟阶段的比例不同,目前储能约占到中国可再生能源发电量的 2%至 5%。未来因为蓄电池成本下降等因素,这个比例会放大,一般处于 5%至 20%的区间”。

中国气候变化事务特使刘振民曾指出,截至 2024 年 9 月底,中国可再生能源装机约占总装机的 54.7%,虽然近些年保持高速增长,但还不能保证中国国内的能源供给需求。据能源部门预测,要实现碳中和目标,到 2050 年,中国可再生能源装机要达到 80%左右。

除了市场潜力大,中国官方的政策支持也向储能企业释放出利好信号。上海 2024 年底落实政策,提出到 2026 年,要建立新型储能核心技术装备产业链,打造 2 个新型储能产业园,力争应用规模 80 万千瓦以上,储能削峰初见成效。

特斯拉来了,还会成为那条搅动行业的“鲶鱼”吗?谭洪卫认为,特斯拉储能业务很难复现特斯拉汽车进入中国激起的鲶鱼效应,原因在于中国储能产业已有较多布局,且储能技术并不逊色,“中国有很大的市场驱动、某些方面技术有优势,国家还有战略布局”。

“特斯拉更多是从储能产品的业态,包括对成本控制等方面给投资方带来更多信心。从这个角度而言,上海储能超级工厂投产会对中国储能产业按下‘加速键’。”国网上海市电力公司高级专家张宇表示,特斯拉借助规模优势和优良工艺流程形成的成本优势可能会对国内同行业头部企业带来压力,“总体上我认为会呈现竞争和相互学习的态势,而非谁取代谁”。

高薪“抢”人渐热 AI 应用新赛道催生人才新需求

■ 陈涵涵

近日,知名企业纷纷高薪招聘人工智能人才引发市场关注。不仅是人工智能企业人才需求激增,华为、字节跳动、宇树科技、哔哩哔哩视频网站等不同领域的企业也对 AI 人才求贤若渴,纷纷发布薪资待遇可观的岗位招聘信息。业内专家指出,近期对 AI 人才的需求攀升映射出人工智能的快速发展,在“人工智能+千行百业”的浪潮下,众多传统行业催生新需求,开辟了就业新空间,如何“用”好人工智能已成为行业发展新机遇。

近段时间,人工智能专业在就业市场供需两旺。多家招聘平台最新数据显示,AI 技术岗位“量价齐升”。据智联招聘最新数据,2025 年春招首周,人工智能行业求职人数同比增速 33.4%位居行业第一,人工智能工程师以 69.6%的求职增速位居职业榜首。猎聘大数据研究院《2025AI 技术人才供需洞察报告》显示,从 AI 技术职位的招聘薪资来看,50 万年薪以上的职位占比最高,为 30.97%。

“新一代人工智能的发展和应用将对就业带来三个层面的影响。从基础层面看,通用大模型

带动高端研发、基础设施以及生态建设相关岗位兴起。”首都经济贸易大学劳动经济学院副教授、中国新就业形态研究中心主任张成刚表示,从中间层面看,行业垂直模型在细分行业中推动岗位升级;从个体层面而言,则进一步拉动个体创业与灵活就业,加速创新岗位的涌现。

随着人工智能产业的快速发展,市场上已出现多种内容形态的垂直行业应用,并初步形成了开放式边界的创新生态,催生多个行业涌现人才新需求。

灵动天地 Uniclone 作为一家通过 AIGC 大模型赋能数字内容创作的 AI 应用企业,在鄂尔多斯带来了暖城故事数字之旅。

“我们以自主研发的 AIGC 主角故事引擎为核心,融合鄂尔多斯文旅特色、光伏产业等元素,将游客的面部特征融入文旅场景故事模板中,站在屏幕前拍一张照片就能即时生成系列故事片,形成从视觉到内容的全方位互动。”灵动天地 Uniclone 负责人刘征表示,公司主要通过自研的 AIGC 产品,为文旅和主题场景提供创新解决方案,现已在北京、上海、江西等地博物馆、景区中落地应用。

“今年我们将继续在文旅赛道打造‘AI+IP’

的产品矩阵,拓展场馆智慧化改造、文旅数字赋能板块产品,基于公司发展新需求,特别需要具备 AI 技术商业化转化能力的 AIGC 应用开发工程师等技术人才。”刘征说,此外也需要能够对落地产品的 AI 生成过程进行审美判断、内容鉴别的 AI 美学工程师等复合型创意人才。

不仅在文旅领域,人工智能的深度应用也让影视创作、艺术教育、文化传媒等多个传统行业涌现出许多“新岗位”。一位微短剧从业者告诉记者,现在行业内最热的就是 AI 编导、AI 剧本审核等新设岗,在快节奏的短视频时代,需要的是能够对 AI 生成内容鉴别、校对再生成的创作型人才。

“各家企业都在寻求能够将大模型接入现有业务板块中的人才,这是应用层面的新需求。”万码优才创始人、总经理周媛表示,人才新需求将主要集中在 AI 原生类与场景应用类岗位,如算法工程师、大模型产品经理等。同时,AI 招聘顾问、AI 薪酬分析师等“AI 化”传统岗位将增长,AI 伦理工程师等跨界融合的新兴岗位也逐渐涌现。

值得关注的是,在 AI 深度应用、企业“抢”人的背后,人才供需仍存在“错位”矛盾。据麦



宋薇萍 摄

肯锡最新报告显示,到 2030 年,中国对 AI 专业人才的需求预计将达到 600 万,而人才缺口可能高达 400 万。业内人士认为,AI 领域研究成果更新快、工具框架迭代快,大多专业人才所学科知识局限性大,导致人才培养与产业所需结构失衡,呼吁通过产学研有效联动,破解人才供需“壁垒”。

企业和社会对人工智能人才的要求正从

传统单一技能向“复合型能力”转变。张成刚表示:“高校要在基础专业知识框架下,培养人才快速适应新工具、新模式创新能力,注重跨学科整合,搭建‘理论+实践’平台。”

“期待未来有更多校企合作联盟、行业协会等能够将行业真实需求反馈给高校,使 AI 人才培养体系与时俱进。”张成刚说。

(据经济参考报)