

打通城乡双向流通“中梗阻”

——鹰潭推进“互联网+第四方物流”供销集配体系建设

胡齐 本报全媒体记者 祝学庆

7月9日7时，贵溪市供销集配中心已是一片繁忙。传送带吞吐着数千件包裹，分拣员扫描条码的“滴滴”声此起彼伏，这些来自全国各地的包裹将在14时左右抵达各村级网点。与此同时，返程的货车装载着从田间采摘的果蔬，通过“飞鸟叮咚”微信小程序直供城区各大小超市、食堂。

近年来，鹰潭市以建设国家城乡融合试验区 and 全国城乡高效配送试点城市为契机，以贵溪市、余江区打造全省县域物流配送体系建设试点为抓手，整合优质资源、创新经营模式，建成“互联网+第四方物流”供销集配体系，着力打通城乡双向流通“最后一公里”。目前，该市农产品上行订单量日均突破2000单，快递快消品下行日均突破20万单。

全市供销集配站点实现全覆盖

步入贵溪市滨江镇婆桥村集配点，货架上商品和快递包裹摆放有序，村民正忙着购物、取件。“以前，村里的快递点和供销社分散各处。现在整合在一个网点内，购物取货随时随心，太方便了！”村民童青红感慨地说。为了给百姓提供生活便利，鹰潭市整合供销、商务、邮政等基层服务网点和基础设施，将基层集配网点串联起来，高标准建成贵溪、余江、月湖三大供销集配中心。

“供销集配中心，涵盖了日用消费品配送、农产品运销、农资供应等多种业态。”鹰潭市供销合作社联合社党组书记、理事会主任张莉琴介绍，目前，该市供销集配中心实现所辖区域全覆盖，39个乡镇集配站点覆盖率达100%，440个村级集配网点覆盖率达100%。余江区将在7月下旬集中开放6个“互联网+第四方物流”精品网点，新增超市、农特产品展示展销、电商直播等新业态；采购12辆快递无人配送车，提升配送效率，为当地百姓带来全新体验。

统仓共配模式破解基层配送难

“过去没有统仓共配，我们要自租仓库，每单货都得单独从市里往乡镇送。偏远乡村的小订单单独跑一趟，成本较高。供销集配中心实现统仓共配后，配送效率不仅大幅提升，成本也降低了。”江西润田实业股份有限公司鹰潭经销商陆平华说。

为有效破解基层流通网点分散、资源共享难、配送成本高等问题，鹰潭市积极引导区域内商贸流通企业向供销集配中心集聚，充分整合农资、生鲜配送、快递物流等经营业态，形成“统一仓储、统一分拣、统一配送”的统仓共配模式，解决线路距离远、流量小、运送成本高的问题。

“供销集配中心负责货物统一配送，在‘飞鸟叮咚’微信小程序上，商家和个人可以看到实时的配送信息，物流

配送至末端网点由3天缩短至1天，有效缩短了消费品下乡时间。”张莉琴介绍，该市供销集配中心已合作的联盟企业超320家，入驻品牌400余个，日配送货物能力达600吨。

拓宽农产品上行通道实现家门口发货

“村里有了集配网点，不愁把自家的农产品销售到城里了。”贵溪市文坊镇岭西村村民汪小红开心地说，以前家里的农产品都是自己运到集市上卖，出行麻烦不说，有时还卖不出去。

针对农产品上行困难的情况，鹰潭市自主研发、打造“飞鸟叮咚”微信小程序，依托供销集配中心信息平台批量采购乡村特色农产品，利用返程车辆运送至集配中心，再统一配送到城市的超市、食堂、城区端集配站点，解决农产品销售难问题。

“农产品上行难点在于信息流通不畅，我们充分利用互联网思维，发挥各集配网点在末端物流的‘毛细血管’作用，收集农产品信息和农户需求。农户在家里接单，在家门口集配网点发货，让农民不再为优质农产品的销售发愁。”张莉琴介绍，目前，全市供销集配县乡村三级网络共吸纳种植大户、家庭农场、农村合作社35家，上行当地特色农产品30余种，打通了农产品销售的“最后一公里”。

助力陶瓷外贸高质量发展

景德镇获批设立首家保税仓库

本报景德镇讯（全媒体记者邱西颖 通讯员史春路）日前，经南昌海关批准，准予景德镇市设立保税仓库。这标志着景德镇市首家保税仓库正式启动建设，将有效降低陶瓷等行业进出口成本，极大提升该市对外开放和贸易便利化水平，还将填补赣东北地区无保税仓库的空白。

保税仓库作为海关特殊监管区域的重要组成部分，允许企业在未缴纳进口关税、增值税等税费情况下，将货物存储于境内特定区域，待实际使用或销售时再完成报关手续。这一模式尤其适用于陶瓷和航材等行业的大宗高价值商品进口企业，可大幅减少资金占用，缩短通关周期。

据了解，此次获批设立的景德镇市首家保税仓库为公用型，坐落于该市昌南新区，总占地面积约1.57万平方米，由景德镇市国信物流仓储有限公司投资建设，计划于年底前建成并投入运营。“过去，陶瓷艺术品进口需提前缴纳关税，资金周转压力大。保税仓库建成启用后，可为全市需求企业提供保税仓储服务，企业先储后销并根据市场订单灵活安排报关，成本将降低30%以上。”景德镇陶博城跨境贸易综合服务有限公司负责人介绍。据测算，该保税仓库预计每年可为本地企业节省税费及物流成本超千万元。

近年来，景德镇市积极建好国家陶瓷文化传承创新试验区，努力实现陶瓷产品“买全球，卖全球”。今年上半年，该市陶瓷进出口额2.5亿元，同比增长225.7%。待保税仓库启用后，预计带动陶瓷及相关产业年进出口额再增长20%以上。

吉州窑陶瓷链博会首秀揽金260万元

本报讯（全媒体记者余红举）7月16日至20日，第三届中国国际供应链促进博览会（链博会）在北京举行。吉安嘉瑞实业有限公司携国家级非遗代表性项目吉州窑陶瓷亮相，成为吉安市首个参展链博会的企业。

展会期间，吉州窑展品受到高度关注，嘉瑞实业在“健康生活链”展区展出了融合传统与现代审美的茶器、香器等产品，吸引了众多中外采购商驻足。知名设计公司、文化产业企业及海外采购商纷纷表达合作意向，表示看好吉州窑元素与现代美学、国际市场的结合潜力。100余种瓷器吸引了50多个国家和地区的采购商，达成合作意向订单260万元。企业还与多家跨境电商平台达成协议，计划通过“线上+线下”模式将产品“卖全球”。

“此次成功参展，标志着吉州窑依托国家级展会平台，正加速融入全球产业链，探索非遗技艺出海新路径。”吉安市贸促会负责人戴祥生表示，他们将做好后续服务，助力企业“走出去”见成效。

颗粒归仓 廉洁随行

本报吉安讯（全媒体记者曹章保）夏粮收购时节，中储粮吉安直属库以品牌化引领、规范化运作、常态化监督，为夏粮收购筑起坚实的廉洁防线。

在各收购点，阳光公示栏实时更新价格、标准等信息，农户对交易过程一目了然。智慧粮库平台让称重、检测等环节全程电子化留痕，数据直连监管平台，从技术上杜绝“人情粮”。该库构建廉洁阵地体系，明确各环节标准，制定相关规定，让全流程操作制度化。如今，“按标准收粮、凭制度办事”成自觉，阳光操作让客户满意度超95%。

此外，中储粮吉安直属库5名监督员下沉一线“嵌入式”监督，日常巡查与“四不两直”抽查相结合。农户扫码或拨热线可反馈问题，“群众+专业”监督形成合力，8次专项监督整改2项问题，确保颗粒归仓、廉洁随行。

多彩假期



7月18日，上栗县金山镇中心小学利用VR虚拟现实技术对学生进行防溺水教育，筑牢暑期安全防线。

本报全媒体记者 刘启红摄



7月16日，上高县锦阳小学的孩子在老师的指导下练习篮球基本功。

特约通讯员 陈旗海摄

忙生产 保交货

▲7月12日，在位于上饶经开区的晶科能源股份有限公司智能车间，员工操控智能化设备，紧锣密鼓地生产即将出口的太阳能光伏组件。

本报全媒体记者 王蕴蓉摄

▶7月18日，位于九江经济技术开发区的美琪（九江）婴儿用品有限公司生产车间内，工人正加紧生产供应欧美市场的婴儿用品。

特约通讯员 魏东升摄



从工厂流水线到助农直播间

——大余新农人卢艳华的逆袭之路

叶叶富 本报全媒体记者 张海光

大余县池江镇杨梅村的夏日清晨，薄雾还未散去，村妇联主席卢艳华已经站在缀满瓜藤的田垄边，小心翼翼地调整着手机支架的角度。“三、二、一，开播。”她深吸一口气，对着镜头露出灿烂的笑容：“咱们村的水果南瓜是阳光雨露滋养出的甜蜜果，生吃脆甜，蒸着软糯，现摘现发。”如今，直播成了卢艳华的新农活。今年7月，卢艳华入选江西省2025年度“新时代赣鄱先锋”。

时间回到2000年，18岁的卢艳华和村里其他年轻人一样，怀揣着致富梦踏上了南下的列车。在深圳电子厂的流水线上，她每天要重复上千次同样的动作。2005年，在外打拼5年后，她带着全部积蓄回到家乡。开网络公司、办幼儿园，短短几年就实现了年收入18万元。在乡亲们眼里，这个姑娘已经“出息了”。

2018年3月的一天，卢艳华见村里王阿婆到集市售卖的黑豆还剩大半，李大爷家的红薯干雨季发霉，心痛不已。“这么好的黑豆、红薯干，怎么就卖不出去呢？”村民的无奈像一根刺，扎进了卢艳华的心里。7月，她毅然转让公司、关闭幼儿园，竞选村干部助农。2020年起，卢艳华担任村妇女主任（2021年起改称村妇联主席）。

效果有限。2021年3月，看着村里大棚内各类蔬菜生机勃勃，卢艳华灵机一动，开始记录它们的生长过程。连续60天，每天雷打不动地拍摄。第68条视频发布后，评论区突然出现一条福建网友留言：“黑木耳怎么卖？”并积极建议她开直播。这让卢艳华心头一震：对呀，手机可不就是新农具吗？

第一次直播时，卢艳华紧张得手心冒汗，说话结结巴巴。直播结束，一斤土豆都没卖出去。

“不能放弃！”卢艳华不肯轻易认输。她拿出当初创业的劲头，自费报直播培训班，省吃俭用买补光灯、无线麦，开通网络专线，搭建直播间。早上、午休、周末，成了她直播的“黄金档”，还参加了多期县里组织的新农人培训班……

“介绍农产品，不能像念说明书。要通俗有趣，像唠家常，把优点聊出来。”如今的卢艳华，谈起直播的门道如数家珍，“要把村民的农产品卖出去，不能让乡亲们失望。”

今年2月底，大头菜滞销愁坏村民。卢艳华得知后，和同事在菜地“安营扎寨”。“连续直播了10天，嗓子都哑了。”卢艳华最终卖出5000多斤，助农增收近4万元。“多亏

了艳华直播，保住了我那20亩大头菜，我们的村干部好样的！”村民王平香连连称赞。

电商架起致富桥。山茶油、土红糖、富硒大米……20余种家乡特产，借卢艳华的镜头飞向全国。近一年来，卢艳华共开展公益助农直播68场，卖出农产品超2万斤，销售额超20万元。

“真正的价值不在于账面上的数字，而在于让每一寸土地都焕发生机，让在土地上耕耘的乡亲都能赚到钱。”卢艳华望着远处的田野，眼神坚定而温暖，“当农民的汗水都能化作希望，这才是乡村振兴最动人的篇章。”

杨梅村产业兴旺，卢艳华就带网友“云游”，麻鸭戏水、脐橙满枝、烫皮飘香，乡村的味道跃然屏上。杨梅村风景如画，卢艳华镜头便聚焦杨梅城古韵城墙，带粉丝们寻迹阳明文化、徜徉七彩油菜花海。

夕阳西下，卢艳华又架起了手机。在新开垦的水果南瓜田里，卢艳华和江西农业大学参与暑期社会实践的同学们一起拍摄《南瓜宝宝收获记》。镜头里，金黄的余晖洒在南瓜苗上，也映照着她坚定的脸庞。这个曾经的打工妹，如今正用一部手机，为家乡打开一扇通往广阔天地的窗。