

“客货邮”开启海岛特色共富路

海客谈 | 一叶扁舟

近年来,普陀海岛“客货邮”融合发展加快推进,每天有20条“客货邮”合作线路的客船、公交穿梭于蓝天碧海、绿水青山之间,物流网络越织越密。在快递上岛进村的同时,越来越多的海岛农户通过“陆岛联动”方式完成农产品上线,实现了农产品快递物流顺利出岛。截至目前,普陀已有500多名渔民通过“客货邮”就业创业,带动站点经营户每年增收1万~2万元,每年实现渔农产品出村约30万件、销售额约1800万元(据《舟山日报》11月14日报道)。敲开快递包裹“进村门”,打通渔农产品“出村路”,“客货邮”正在开启海岛特色共富路。

岛际物流需要“搭便船”

要想富先修路,这是一条流传多年又浅显易懂的“致富经”。但时至今日,人们发现先修路之后仍有很多事要做,比如驱离运费高企的“拦路虎”,确保农产品快捷便利地直抵市场。否则,老百姓的富裕就会被阻在路上。这一点,小岛居民更有深切体会。现如今虽然岛上有车、岛际有船,交通面貌已大为改观,但来来往往的路费却依然是个负担。假如要卖些农产品,把每个环节的运费加上去,利润会少得可怜。多亏有了“客货邮”,让普陀的不少小岛搭上了“便利车”“顺风船”,让生意变得好做起来。

桃花镇阿浪家庭农场的农户郇凤浪称,以往卖橘子得先靠船送到本岛,再通过快递发出去,成本高了就很难打开销路。今年通过“客货邮”发货,不仅能专享七五折优惠,快递人员还会上门收货,橘子就好卖多了。登步岛上的东魁杨梅也是如此,今年杨梅上市季节,顺丰快递直接将冷链车开到种植基地,大大提高了运输效率,让种植户丰产又丰收。

“客货邮”不仅畅通了渔农产品出岛“最初一公里”,还便利了快递进岛“最后一公里”,给岛上生活带来了实实在在的便利。曾几何时,小岛居民无法享受快递上门的便利,那些腿脚不便的老人更是难以接收岛外子女寄来的爱心包裹。原因无他,任何一家快递公司都承担不了“跨海送鸿毛”的高成本,直至“客货邮”提供了“搭便船”的便利。

由此可见,要拉长岛际物流的短板,离不开公共服务的强力加持。我市启动“小岛你好”海岛共富行动,一项很重要的任务就是通过整合资源推进公共服务上岛进村,从而促进城乡一体均衡发展。“客货邮”登岛,无疑是创新之举、成功之策。

公共交通重在公益性

“客货邮”之所以能够显著降低岛际物流成本,除了公共财政的积极投入,还在于岛上公交、岛际客船对进出货物实行运费减免。普陀通过创新资源共享、集中分拣等模式,每条配送线

路每年可节约物流成本约20万元,充分体现了公共交通的公益性。

公共交通本姓“公”,这就决定了在算效益账时更要突出全社会的整体效益和长远利益。从普陀运行“客货邮”的情况看,交通企业虽然因扮演了“便利车”“顺风船”角色而导致本身少赚或者不赚,但为小岛居民换来了快递进村的便利,更让农户增加了收益。尤其是农村“客货邮”合作班线、季节性特色农产品专线、冷链专线的开通,让登步岛黄金瓜、蚂蚁岛虾皮、桃花岛橘子等渔农业特产纷纷搭上便车,成就了销售网络从无到有、从有到优,从而激活了海岛经济一池春水。

20条“客货邮”合作线路的常态运行,给普陀的海岛带来了一片生机和活力。这也说明,美丽小岛完全可以“给点阳光就灿烂”的。事实上,岛屿众多从来都是舟山的宝贵资源和发展优势。曾经的小岛多为渔业生产第一线,如今越来越多的小岛华丽转身为开发热土,有的凭区位优势振兴海洋产业,有的借美丽风光发展全域旅游。小岛有优势、有潜力,也有劣势和阻力,需要扬长补短来实现均衡发展。“客货邮”的实践表明,不断补齐基础设施和公共服务短板,美丽小岛终将越来越好。

“广阔天地”潜力无穷大

在10月21日至11月13日的“双11”期间,我市快递行业派件量达1520万

件,较去年同期增加200万件,其中最多单日派件量达82万件(据《舟山日报》11月14日报道)。“双11”我市快递派件量同比显著增加,其中有多少属小岛增量?新闻中虽未涉及。但可以肯定的是,在“客货邮”的激活下,乡村快递将会形成可观增量。

这不仅是因为快递进村会唤醒小岛居民原本休眠的购物欲,更因为“客货邮”的有序运行带来渔农产品旺销、种植养殖业兴起、小岛民众共富和消费能力增强的“多米诺骨牌效应”。全市“客货邮”模式正在全面推进、持续深化之中,显然有望成为推动海岛经济发展、百姓共富的有力引擎。

当前世界经济形势仍然复杂严峻,不稳定性不确定性较大。为了应对挑战,国家提出了以国内大循环为主体、国际国内双循环相互促进的新发展格局。这一战略旨在通过构建完整的内需体系,打通生产、分配、流通、消费各个环节,形成持续的市场需求和供给能力,从而推动经济高质量发展。毫无疑问,后发优势一旦被激活,渔农村这一“广阔天地”必将形成内需旺盛、消费踊跃的火热场景。

“客货邮”开启了一条海岛特色的共富路,也作出了多方联动优化小岛公共服务的有益示范。各地各部门乃至全社会,只要人往小岛走、力往小岛使、钱往小岛花,就会激活无穷潜力、赢得空前机遇,在让小岛越来越好的同时实现自身高质量发展。

能卖裸机吗

点滴录 | 小小

随着家电消费热度攀升,各品牌之间的竞争也愈加激烈,各种促销手段层出不穷。那么,能卖裸机吗?假如有商家称,可以为消费者省下包装箱的成本,未尝不是招揽生意的妙招。

之所以想到这个点子,是因为最近家电包装箱身价意外大涨。比如,大部分电视机原包装箱售价从20元到150元不等,有的甚至卖到500元(据《舟山晚报》11月6日报道)。事有蹊跷必有妖,原本当废品的包装箱怎能卖出这等高价?原来是,这与消费者在退货电器时被要求须有原包装箱有关。很多人买了电器不会保存包装箱,一旦要退货就只能高价收买。

根据消费者权益保护法及《网络购买商品七天无理由退货暂行办法》的规定,退货商品是否“完好”,指的是商品本身、配件、商标的标识完好,包装盒并不在确定商品是否完好的范围。要求退货必须用原包装,这涉嫌侵害消费者的退换货权利,相信有关方面会以问题为导向落实整改。这里更想说的是,聪明的商家完全可以反其道而行之,通过卖裸机来赢得消费者青睐。

家电的包装箱一般都比较考究,这也意味着成本相对不菲。如能卖裸机,不但可以为消费者省点钱,还能省却“丢了可惜、放着占地”的纠结。事实上,空调、冰箱、电视机、洗衣机之类的大型家电,无论是线上买还是线下买,消费者往往难以全程自行搞定,而多半都是商家送货上门且免费安装的。既然如此,包装箱就和送货的车辆一样,只不过是运输工具,为什么要留在客户家中?万一要退货,谁取货谁负责就是了。

卖裸机不但可以节省成本、优化服务,还能促进垃圾减量、有益循环经济。包装箱一旦被商家重复利用,好处可谓看得见摸得着,为什么不呢?



本版署名文章不代表本报立场
每个人都应有话筒,欢迎争鸣

海客谈 | 肖肖

“只要花10元钱就能泡脚修脚,惬意足嘞!”今年9月,新城引入“政府买单+市场化运营”模式,创新推出了嵌入式居家养老服务,为社区老人提供质优价廉的各类服务。截至目前,已在老年人相对集中的8个社区站点组织开展养老服务专项活动150余场,参与老年人超1万人次(据《舟山日报》11月15日报道)。如何打造没有围墙的养老院,让社区老人在家门口享受到专业化、个性化、便利化养老服务,新城作出了有益探索。

“老了就进养老院”,这或许是不错的养老选择。但也有很多人或出于性

格偏好,或因为经济原因,更乐意选择居家养老。实际情况是,养老服务机构的床位也容不下全社会老人。大批老年人依然生活在社区,独居、空巢的情形比比皆是。在人口老龄化的现实语境下,能否提供多样化的养老服务,让选择不同养老服务的老年人都能各得其所地安度晚年,这无疑是全社会面临的时代考题。

《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》指出,“积极应对人口老龄化,完善发展养老事业和养老产业政策机制”“优化基本养老服务供给,培育社区养老服务机构,健全公办养老机构运营机制,鼓励和引导企业等社会力量积极参与,推

进互助性养老服务,促进医养结合”。舟山的老龄化程度相对突出,养老事业和养老产业理当优先发展。

显然,居家养老的老年人不能成为被养老服务遗忘的人群。最近几年,我市坚持以问题为导向,以需求为导向,大力推进“幸福食堂”建设,积极实施住宅适老化改造,一些地方还为独居老人提供“一按就灵”应急服务。所有的一切,都让居家养老越来越舒心、越来越安全。只不过,需求多样化,服务无止境,方方面面仍需不断努力。新城推出嵌入式居家养老服务,打开了一个养老服务新空间,无疑值得推而广之。

泡脚修脚、理发洗头、义诊咨询……诸如此类的适老化服务无疑是社区老

人普遍需要的,只不过完全依赖市场服务多半会令老人们望而却步,而一味仰仗义工的公益服务又很难维持常态。政府补一点、老人出一点,养老服务机构就乐意定期进社区服务,再整合各种公益服务资源,“没有围墙的养老院”也就成型了。可见,以改革精神创新姿态面对养老服务难题,不难迎来柳暗花明又一村。

老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼。居家养老的老人是子女的牵挂,也应该是各级政府、基层社区乃至全社会共同关注的焦点。坚持问需于老人,问计于社会,借鉴“政府买单+市场化运营”模式推进嵌入式居家养老服务,没有围墙的养老院定能“夕阳无限好”。

“讲文明 树新风”公益广告

舟山市自行设计作品

安全出行 文明礼让

