

一线调研

涡阳县打造高效畅通、业态丰富的县域商业体系,畅通城乡“经济血脉”——

皖北小县,跑进全国县域商业“第一梯队”

■ 本报记者 任雷 文/图

曾经,农村物流“跑断腿”、农产品“出不了村”、县域商业“留不住人”;如今,快递“县到村当日达”,农产品从直播间流通全国,网红街区人流如织。涡阳县因地制宜打出“组合拳”,整合县域物流、孵化电商主体、创新消费场景,解决了农业县发展中最棘手的“物流不通、电商不火、消费不旺”三大难题。

工业品下乡快了,农产品进城畅了,城乡之间的“缝隙”一点点被填上。2025年,该县社会消费品零售总额同比增长4.4%,高于全省平均增速0.2个百分点,被商务部评为第三批全国县域商业“领跑县”典型案例,跻身全国县域商业“第一梯队”。

物流破局“各自为战”变“全域一盘棋”

涡阳县高炉镇前周村,每天下午1点半,新阳食品厂的上千单腌制辣椒产品准时搭乘“交邮融合”专线出发。约50分钟后,它们抵达县电商快递产业园的申通分拣中心,随后发往云贵川和东北市场。

“最初我们在网上卖鲜辣椒,生意虽好,但受季节限制,货源不稳。”5月10日,新阳食品厂负责人刘新说。后来她转向腌制工艺,用独家配方将小米椒做成开胃小菜,实现常年稳定销售。

订单多了,物流要跟上。涡阳县推出的“交邮融合”模式,巧妙利用城乡公交网络的富余运力,让快递包裹“借车下乡、搭车进城”。“公交公司降低了空驶率,企业省了人力物力,包裹当天就能送达,三方都受益。”涡阳公交客货邮融合项目负责人说。

更大的变革在分拣环节。“过去快递网点分散在县城各处,乡镇代理要跑好几个地方取货,有的网点甚至设在民房里。”涡阳县邮政业发展中心工作人员姚琦介绍。2022年,县政府整合资源,建成电商快递产业园,吸引申通、中通、圆通、韵达、极兔等10家企业入驻。

“搬到新园区是企业发展的转折点。”涡阳申通快递有限公司行政主管何小玉说,“上了自动化设备后,日均处理能力从1万多件跃升至3万件至4万件,峰值超过10万件。”如今,涡阳县已建成20个乡镇运营中心,实现322个村(社区)快递全覆盖,县到村配送时效提升至“当日达”,快递价格降低20%以上。村级物流网点不仅方便村民收发快递,更让优质工业品直抵田间地头,推动农村消费悄然升级。

▲ 涡阳星投云仓的商品装车后即将发往全国市场。

▼ 涡阳县青牛广场街区一角。

▲ 新阳食品厂负责人展示腌制辣椒产品。

电商赋能“乡间土货”变“网红好物”

“家人们,进直播间看一看,9块5一盒,赶紧拍!”5月11日下午两点,“涡臻鲜生活馆”直播间准时开播。主播“佳佳”面对镜头熟练吆喝。去年下半年,她还是一家企业的普通文员,如今,她的直播间单场观看量超过3000人,一场能卖两三千单、销售额两三万元。

主播“佳佳”的变化并非孤例。涡阳县商务局电商中心主任马晓东介绍,全县已培训电商主播超1万人次,2025年培育电商经营主体100余家,带动就业超1万人。“我们不是简单教人开店,而是‘赛训结合’,通过直播大赛、节庆活动等,让学员在实战中成长。”

“开网店不只是卖货,也是为农产品赋予‘电商属性’。”“涡臻鲜生活馆”项目负责人王亮说。团队深入田间,对初级农产品进行分级、包装、品控改造,甚至帮农户在地头直播。一场草莓园直播卖出2000多单,20亩滞销甘蔗几天清空……目前,生活馆月销售额超100万元,线上线下各占一半。

对于小微电商来说,仓储和物流是最大的痛点。如何为后端“减负”?涡阳星投云仓让他们“轻装上阵”:6000平方米的仓库配备仓储管理和企业资源计划系统,为小微电商提供仓储、打包、分拣、发货等全托管服务。

“有些电商起步时一天只有几十单,自己租仓库、请打包员成本高。我们通过‘后端接管’,帮他们降低物流和仓储成本,让电商专心做销售。”星投云仓财务负责人于璐介绍,他们已服务近30家客户,其中本地农产品电商占70%以上,主营苔干、草莓、羊肚菌、鹿茸菇、木耳和花茶。月单量从去年3月的三五千单增长到今年4月的近10万单。

刘少峰是受益者之一。这位卖高品质苔干和黑芝麻的年轻人,团队仅5人。起初他拿着样品去谈快递,一单要三四元;入驻电商服务中心和云仓后,统一集采每单降到2元左右。“别看只降了一两块钱,对我们这种微利的农产品来说,就是生死线。”

近年来,涡阳县通过国家电子商务进农村综合示范项目,建设涡阳县电子商务公共服务中心,打造集研发、孵化、推广、销售于一体的网红产品聚集地,让更多优质农产品出村进城。2025年,涡阳县实现网络零售额13.89亿元,同比增长33.6%,成功引进和孵化电商企业25家,本土主播20余名,初步形成集内容创作、直播运营、供应链管理于一体的产业生态圈。

商业焕新“低端杂乱”变“生态共生”

物流和电商解决了产品“流通”问题,但县域商业能否“留住人”,取决于消费场景。涡阳县没有简单复制大城市综合体,而是立足实际,探索出“品牌引流+地摊留人”的共生生态。

初夏的傍晚,涡阳县青牛广场热闹起来。这个9万平方米的街区,其中3万平方米是公园。孩子们在游乐区嬉闹,老人在长椅上聊天,年轻人举着奶茶走进电影院。“这里每周五到周日都有活动,音乐节、市集、非遗展演,全年超过160场。”安徽汇智商业管理有限公司副总经理王梅说。

青牛广场的特别之处,在于它打破了县域商业“要么高端冷清、要么低端杂乱”的魔咒。引入知名连锁品牌保障消费层次,同时保留100多个本地小吃、非遗手作摊位。“这叫‘品牌引流,地摊留人’。”王梅解释,品牌解决“为什么来”,地摊解决“为什么待得住”。

这种共生生态,靠的是精细化管理。所有摊位需营业执照和健康证,门头统一审批,水电消防统一配建。“刚开始摊主很不理解,认为我们管得宽。但一年后,环境好了、客流大了,大家就服气了。”王梅说。

2025年,青牛广场客流达1500万人次,销售额约5亿元,今年预计超6亿元。“以前觉得县城里没什么可逛的,现在周末都带孩子来这里,感觉跟大城市没区别。”居民张琪感慨。

另一个“存量盘活”的样本是“仓里1953”。这座老粮仓被改造为“非遗+民俗+休闲消费”空间,拿出200个免费摊位供个体户创业,开通夜市公交串联商圈,配合老子文化IP和音乐节,迅速成为皖北夜经济地标。“免租金、有人流,我在家门口就实现了创业梦。”一位摆摊卖手工艺品的大学生说。

近年来,涡阳县充分发挥特色商业街区消费聚集作用,开发消费新场景。2025年,涡阳县共开展促消费活动510余场,参与企业近千家,带动消费超5.5亿元。同时大力发展赛事经济、票根经济,建立全域通用的“文旅消费联盟”,实现“一票通享、一券畅购”,形成覆盖全县的消费优惠矩阵。

“繁荣县域商业,要找到自己的根。这个根就是连接城乡、服务民生、激活乡土。”涡阳县政府相关负责人表示。

涡阳的探索仍在继续。截至2025年底,该县已实现5G全覆盖,建设县域商业数据中台,升级云仓为AI选品和智能分仓,获批年网销额超千万元省级电商示范企业13家;以旧换新补贴新能源汽车、智能家电,带动绿色消费增长40%以上。

被工厂“包围”小村搞起了“副业”

■ 本报记者 范克龙

5月8日中午,芜湖造船厂下班了,工人们鱼贯而出,厂区内的一个小店热闹起来。

“生意不错,本地的菜籽油、大米等农产品很受职工欢迎。”店员谢红梅是芜湖市弋江区保定街道团洲村村民,小店是团洲村与芜湖造船厂成立的“同心圆”职工生活驿站,她在店里做收银员。

团洲村是长江边的一个小村,近年来随着社会发展,村子周边“长”满了大工厂。“团洲村面积约18平方公里,周边聚集了芜湖造船厂、格力精密、华电等制造业企业约80家,有工人1.5万人。”团洲村党委书记王元霖告诉记者,村里通过为企业服务实现自身发展,壮大村集体经济。

团洲村所在的保定街道以党建为引领带动村企共建,以“同心圆”党建品牌为抓手,鼓励村(社区)主动对接企业,村企共建打造惠民利企项目,推动“街道一村(社区)一成员单位”三级联

动,辐射带动全域企事业单位、“两新”组织等,为区域发展注入动力。截至目前,已吸纳医院、学校、企业等36家成员单位。

团洲村弘帆合作社与芜湖造船厂签约合作,开设首家“同心圆”职工生活驿站,共同搭建优质产品展销平台,年销售额近百万元,实现了企业获服务、村集体有收益、群众得实惠的多赢格局。合作社还与芜湖造船厂、芜湖三山港签订“夏家湖”菜籽油、小磨麻油等特色农产品销售协议,2025年村企对接销售1710斤菜籽油,供应蔬菜120余吨,打通“田间直达厂区”绿色通道。

目前,当地利用闲置的广场改造成夜市,规范摊贩经营,同时引导本地村民就近创业就业,形成消费新业态。“我们还利用域内的渡江战役夏家湖纪念馆,作为企业党建教育基地,开发研学旅游;办好‘候鸟快乐驿站’,为职工子女提供托管、素质拓展等服务,进一步拓宽村集体发展路子。”王元霖说。

马路零工有了“新家”

■ 本报记者 安耀武 李鹏

“免费热水、无线上网,可比外面强多喽!”立夏一过,天气渐渐热了起来,阜阳市颍州区三十里铺镇零工市场大厅里坐满了前来找活的农民工,大伙儿高兴地说。

过去,在零工市场旁边的湿地公园,高峰时每天能聚集三四百人等“活”。这个自发形成的露天市场存在近十年,随着人数增多,人员安全、交通阻塞问题越来越严重,附近居民多有投诉。

2025年12月,三十里铺零工市场建成并对外开放,成为马路零工的“新家”。一楼大厅设有休息等候区、免费饮水充电等便民设施,配有招工宣传板和线上自助求职机,实时更新各类零工岗位信息,同时运用大数据技术,为用工方和零工劳动者提供精准、快速的供需匹配服务,提高对接成功率。

“新的零工市场并非简单的‘马路市场’升级版,而是集多项功能于一体的综合性公共就业服务新载体。”三十里铺镇镇长史国显说。过去,由于“马路市场”用工不规范,工资拖欠等问题屡见不鲜。“现在由政府帮我们,再也不担心纠纷问题了。”农民工郭涛说。新市场运营管理负责人陶信峰介绍,新市场设立了劳动保障法律法规宣传窗口,提供法律咨询、引导用工双方建立合法规范的雇佣关系,增强零工劳动者的维权意识,从源头减少劳动纠纷。

“我们将继续对零工市场的软硬件进行升级,完善配套服务,并重点开展技能培训,让更多农民工愿意来、留得住、有发展。”史国显说。

近年来,颍州区多渠道推动人力资源供需精准对接,先后建成阜阳家庭服务业零工市场、阜阳人力资源服务产业园零工市场和三十里铺镇零工市场,破解零工人员“求职难”与用工单位“用工难”并存的结构性矛盾,更好地帮助居民就业。

路通客来返乡大姐的民宿“火了”

■ 本报记者 唐欢 本报通讯员 陈波

立夏之后,山里的杜鹃开得绚烂。5月10日清晨6时,霍山县太平畈乡王家店村五峰山山腰,55岁的张彩英在灶前忙着煎鸡蛋、摊大饼,今天有20多位游客住在她的民宿,还订了早餐。

张彩英早年在外出打工,2024年返乡。她发现来五峰山的外地游客越来越多,五公里盘山公路却没有歇脚处。她拿出6万元积蓄翻修老房,2024年10月,“云栖客栈”开张了,游客一波接一波地来,生意红火。

张彩英的客栈里,最抢手的货品是石斛。太平畈乡是霍山石斛的原产地,全乡种植了15000多亩,年产值超25亿元,90%以上的村民从事相关产业。周边农户的石斛盆景摆在她家堂屋里,游客爬山累了,坐下喝茶,顺手就“带”走两盆。一个月下来,代卖石斛、天麻、葛根粉等农产品能挣2000多

元。“游客就想带点正宗的‘山里货’,石斛盆景看着就鲜灵,好卖。”

城里来的客人,是张彩英生意的源头,而让他们能进得来、带得走的,则是山里的路。过去从太平畈到周边城镇,山路弯弯绕绕,游客晕车晕得不行。近年来,当地投入3800多万元新建农村公路65公里,五峰山险峻处加装了波形护栏。路好了,从合肥、六安自驾来的游客越来越多。今年杜鹃花期,张彩英家柴火灶从早烧到晚,连邻居都来帮忙端菜。

更让张彩英期待的是正在建设的S94高速天堂寨支线。这条高速在王家店村设开放式“霍山石斛服务区”,下了高速拐个弯就到她家。“以前合肥来要颠簸三四个小时,以后个把小时就到。”她盘算着把后院再扩一扩,多弄几间客房。等高速通了,不仅城里人来得更快,她代卖的石斛盆景也能更方便地跟着游客的车“走出去”。

零售价:2.00元

新安传媒有限公司印务公司承印

地址:合肥市望江西路505号 昨日开印3:15 印完6:00