

生活更好,乡情更浓

千亿扶持点亮湘西村落幸福生活

从长沙出发,沿着高速一路向西北,再经省道、乡道与水泥路蜿蜒往上,最终抵达一座被群山环抱的村落。

今年六月,刚从中南林业科技大学毕业的研究生胡英杰,没有选择留在繁华都市,而是回到了生他养他的湘西北山区,担任驻村书记助理。

这里曾是湖南省级贫困村,而今,随着一条条“信息之路”和“快递之路”的打通,这个偏远的小村落正悄然经历一场消费变革。

■文/图 三湘都市报全媒体记者 仝若楠



村民使用小型农机在地里处理秸秆。



转村时,胡英杰教村民使用智能手机。

1 从“走 20 公里”到“村口取件”

2026 年元旦临近,村口开始早早热闹起来:孩子们元旦文艺演出的新衣服,过节串门的果品、腊味礼盒,还有新年装饰……冬日暖阳下,村民往来取快递,互相寒暄问候,节日氛围已然在小山村里点燃。

这个情景,也让胡英杰想起进村前的担忧。“当时想着村子离县城远,最近的镇子也要 20 公里。”胡英杰一度很为生活采购发愁。令他意外的是,人还没到村子,在拼多多提前下单的沐浴露已先他一步抵达。“包裹比我先到,心里那块悬着的石头终于落地了,感觉生活有了着落。”

城市里习以为常的“取快递”,在这个偏远的山村却有着特殊的分量,像一把无形的尺子,精准度量着乡村的生活便利度。胡英杰观察到,由于村里没有超市,村民若需要柴米油盐,要么得等到赶集日,各路商贩将物资从县城拖来统一销售;要么就得结伴耗费大半天时间,走上 20 公里到镇上采购。而电商,正在改变这一切。

“如今,我们村的物流时效已从以前的一周缩短到三天左右。”胡英杰告诉记者,虽然村里大多是老人,但很多已经学会使用智能手机和拼多多。每周,快递公司的车都会在固定的时间停在村口,网购的村民们统一来取快递。是电商将大市场直接“搬”到了村民的手机里,村口成了逢年过节前最热闹的地方。”

取快递的距离在缩短,村民们网购的频率在增加。“以前一个村的快递一个纸箱子就能装下,今年‘双 11’期间有几百个件送到镇上,估计等到了年货节,包裹又会堆成小山。”胡英杰说道。

让“大家互相捎带快递”也成为村里新的社交常态,“帮老王捎个锄头”、“给李大爷带桶油”……这样的对话每天都在村口响起。在胡英杰看来,这种场景,是电商便利与传统邻里互助的完美结合,本身就是一场变革。让他感动的是,电商竟然让村里的邻里关系更加紧密。“老人们会凑在一起研究怎么用智能手机拼个单,年轻人也主动帮不识字的老人网购,快递架成了新的信息交流站。”胡英杰欣慰地说。

2 从“买不到”到“随便选”

“我从 2018 年上大学时就开始用拼多多买日用品、沐浴露和小家具。工作后,我拼单过手机、手机膜、办公用的拓展坞等。”胡英杰告诉记者,山上入冬后气温低,他又新下了电热毯。他的购物史,也是村民消费变迁的缩影。

起初,很多村民的快递包裹里只是日用品,后来渐渐出现了各种新奇的农具,如今元旦前后,各地特产、智能家电、新年装饰等,成了新宠。“对于四五十岁的老乡来说,电商不仅拓宽了他们的眼界,更提高了他们的生产效率。”

“以前修剪果树,全靠手工剪,现在他们会在拼多多上购买省力又高效的电动枝剪,价格比镇上农具店便宜不少。”胡英杰直言,这种工具的普及,大大提高了他们的工作效率。“以前去镇上买农具,不仅要搭车花时间,价格也贵。现在足不出户拼多多一下,过几天去拿就好。”村民唐伯伯分享。

老人们忙着买农具,村里的年轻人则把拼多多用出了新花样。胡英杰的同事秀丽姐经常在网上下单各地特色水果。“新疆哈密瓜、四川丑橘,咱们这山旮旯里也能尝遍全国,这在过去想都不敢想。”

最让胡英杰动容的,还有他最近给爷爷奶奶买的恒温烧水壶。那天,收到快递后,两位老人围着这个“神奇”的水壶看了又看,奶奶用手轻轻摸着壶身,笑得合不拢嘴:“这壶好,水老是热的,还不费柴火,能随时喝到热水。”那一刻,胡英杰感叹,科技带来的便利和安全感,正在以普惠的方式流向更多家庭。

而这些变化的背后,是拼多多持续推进的普惠战略。近年来,为了推进高质量发展,拼多多不断提升“多实惠+好服务”的平台能力,通过“百亿减免”让利惠商、“电商西进”畅通商流、“新质供给”激活需求、“千亿扶持”赋能生态,以真金白银的投入,推进高质量供给的普惠化。

特别是今年 4 月以来,拼多多通过“千亿扶持”计划,向西部偏远地区、中东部山区、乡村振兴重点帮扶地区等县域乡村加大补贴、流量等资源的倾斜力度,推动优质商品与服务“进得来、送得到、买得起”。

当互联网技术正在不断抹平地域差异带来的信息与商品鸿沟,元旦之际,更多平价年货、智能家电得以涌入山村,被拓宽的,不仅是“普惠消费圈”,更是乡村生活的幸福半径。

3 从“送进来”到“卖出去”

站在村口,胡英杰看着村民们取快递时脸上洋溢的笑容,心里萌生了一个更大的梦想。

“我们村有优质的茶叶、地道的中药材,还有品质上乘的生猪,为什么不能让它们‘走出’山村?”胡英杰想起了读研时科技小院与企业合作的经历——他们曾经在拼多多上销售自己种植的板栗,虽然产量不大,但总是一上线就被抢购一空。

“如果形成规模,咱们的山货也能卖出大山,走进城市家庭的年货清单”,望着远处层叠的茶山,这个年轻的选调生眼中闪着光。在他看来,“电商不仅属于城市,同样服务于乡村。它让信息和商品如同村口新修的水泥路一样,直通家

家户户。它既然能把世界带进来,也一定能带我们走出去。”

傍晚时分,胡英杰又来到村口,村民们三三两两地来取快递,互相打着招呼,帮着捎带。这场静悄悄的变革,就像山间的清风,正温柔地改变着这个村庄的每一天。

从“走 20 公里去镇上”到“村里有了网点”,再到“大家互相捎带快递”;从最初的一瓶沐浴露,到改变生产方式的电动枝剪;从满足温饱的米面粮油,到提升生活品质的恒温烧水壶……电商正以最接地气的方式,重塑乡村的生活与生产,托起每个平凡日子里的“小确幸”,也为这个湘西山村点亮了更美好的新年。



胡英杰工作的村子