除了村易达，农村物流还可以怎样玩？

前两天看到一则报道：作为日日顺快线“村易达”模式成功的典型，四川简阳城市站就清晰地诠释了“村易达”模式。简阳县运营中心负责宣传，在承接天天、德邦等物流公司的落地配业务的同时，针对每个乡镇开辟线路，在乡镇的五金店、超市等便民中心设置镇、村级服务站，同时向县级运营中心揽收农特产品、零散订单等货物。这一模式的推广和运用，不但使得客流量逐渐增多，而且每个镇、村级服务站月利润可以达到800元到2000元。

这是关于农村物流的一种模式，我看了有点感觉；我再找找近两年国家关于农村物流的相关政策：

1. 每年中央1号文件，2016年，《[关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见](http://baike.baidu.com/item/%E5%85%B3%E4%BA%8E%E8%90%BD%E5%AE%9E%E5%8F%91%E5%B1%95%E6%96%B0%E7%90%86%E5%BF%B5%E5%8A%A0%E5%BF%AB%E5%86%9C%E4%B8%9A%E7%8E%B0%E4%BB%A3%E5%8C%96%E5%AE%9E%E7%8E%B0%E5%85%A8%E9%9D%A2%E5%B0%8F%E5%BA%B7%E7%9B%AE%E6%A0%87%E7%9A%84%E8%8B%A5%E5%B9%B2%E6%84%8F%E8%A7%81)》

“8．统筹用好国际国内两个市场、两种资源。”

“14．加强农产品流通设施和市场建设。”

等条款

2、《物流业发展中长期规划(2014—2020年)》  
重点物流工程

（三）农产品物流工程。

加大粮食仓储设施建设和维修改造力度，满足粮食收储需要。引进先进粮食仓储设备和技术，切实改善粮食仓储条件。积极推进粮食现代物流设施建设，发展粮食储、运、装、卸“四散化”和多式联运，开通从东北入关的铁路散粮列车和散粮集装箱班列，加强粮食产区的收纳和发放设施、南方销区的铁路和港口散粮接卸设施建设，解决“北粮南运”运输“卡脖子”问题。推进棉花运输装卸机械化、仓储现代化、管理信息化，加强主要产销区的物流节点及铁路专用线建设，支持企业开展纺织配棉配送服务。加强“南糖北运”及产地的运输、仓储等物流设施建设。加强鲜活农产品冷链物流设施建设，支持“南菜北运”和大宗鲜活农产品产地预冷、初加工、冷藏保鲜、冷链运输等设施设备建设，形成重点品种农产品物流集散中心，提升批发市场等重要节点的冷链设施水平，完善冷链物流网络。

（六）城乡物流配送工程

加快完善城乡配送网络体系，统筹规划、合理布局物流园区、配送中心、末端配送网点等三级配送节点，搭建城市配送公共服务平台，积极推进县、乡、村消费品和农资配送网络体系建设。进一步发挥邮政及供销合作社的网络和服务优势，加强农村邮政网点、村邮站、“三农”服务站等邮政终端设施建设，促进农村地区商品的双向流通。推进城市绿色货运配送体系建设，完善城市配送车辆标准和通行管控措施，鼓励节能环保车辆在城市配送中的推广应用。加快现代物流示范城市的配送体系发展，建设服务连锁经营企业和网络销售企业的跨区域配送中心。发展智能物流基础设施，支持农村、社区、学校的物流快递公共取送点建设。鼓励交通、邮政、商贸、供销、出版物销售等开展联盟合作，整合利用现有物流资源，进一步完善存储、转运、停靠、卸货等基础设施，加强服务网络建设，提高共同配送能力。

1. 交通运输部 农业部 供销合作总社 国家邮政局《关于协同推进农村物流健康发展 加快服务农业现代化的若干意见》

以下条款

（六）统筹规划农村物流基础设施网络。（七）推进农村物流枢纽站场建设。（八）加快县级农村物流中心建设。（九）完善乡镇农村物流服务站布局。（十）健全村级农村物流服务点。 （十一）创新跨业融合发展模式。 （十二）优化物流运输组织。 （十三）积极推广农村电子商务。 （十四）推广应用经济适用的农村物流车型。 （十五）提高农村物流设施装备的专业化水平。 （十六）加快县级农村物流信息平台建设。 （十七）完善乡村农村物流信息点服务功能。（十八）提升农村物流企业的信息化水平。 （十九）培育龙头骨干企业。 （二十）引导支持中小企业联盟发展。 （二十一）推进诚信体系建设。

4、交通运输部办公厅《关于进一步加强农村物流网络节点体系建设的通知》  
 充分发挥交通运输在促进农村物流发展中的优势和作用，积极争取地方人民政府支持，着力加强部门合作和行业联动，推动现有交通运输、商贸流通、邮政快递、供销等网络设施融合发展，按照“资源共享、多站合一、功能集约、便利高效”的原则，加快建成一批农村物流功能突出、服务“三农”效益显著的网络节点，推动实现“建设标准化、管理规范化、服务多元化”，全面提升农村物流服务水平。

5、交通运输部 国家发展改革委 公安部 财政部 国土资源部 住房城乡建设部 农业部 商务部供销合作总社 国家邮政局 国务院扶贫办《关于稳步推进城乡交通运输一体化提升公共服务水平的指导意见》

到2020年，城乡交通运输服务体系基本建立，城乡交通基础设施网络结构优化并有效衔接，公共服务水平显著提升，城乡交通运输一体化格局基本形成，社会公众认可度和满意度显著增强，更好地满足城乡经济社会发展需要。主要目标是实现“八个100%”：具备条件的乡镇和建制村通硬化路率达到100%;具备条件的乡镇和建制村通客车比例达到100%;城市建成区路网密度和道路面积率符合要求比例达到100%;中心城市公交站点500米覆盖率达到100%;500人以上岛屿通航比例达到100%;建制村直接通邮比例达到100%;具备条件的乡镇快递服务网点覆盖率达到100%，具备条件的建制村通快递比例达到100%。

所以，从政策层面及企业实践上，我得到的讯息是

1. 从中央到政府各级都十分重视农村物流的规划和落地实行，一年年一步步强调、细化、完善城乡一体化、农村物流发展。
2. 以日日顺为代表的物流企业已在城乡物流一体化和农村物流市场开拓上已较为深入了。

**农村物流巨大的需求市场**

农村物流的需求，主要来自于

* **农业生产物资、设备的流通**

虽说在现在农村，全职务农人口不多，五十岁以下人员基本都外出打工，土地大面积抛荒，但毕竟还有人坚守有农业一线，也有部分地区实现农场化、大面积农业种植，所以，围绕农业的生产物资如化肥、农药、种子等和农业设备和器材还是有巨大的流通量。

* **农村生活物资流通**

农村人员生活的物资，少量的是由走乡串县的小商贩上门提供，大部分还是到乡镇集市上完成交易，所以，乡镇甚至到大的行政村的生活物资流通，每日的柴米油盐酱醋茶等需求品是个庞大的需求量。

* **农村网购物品流通**

农村网购，在江苏、浙江和发达的地区比较多，包括阿里的淘宝村和驻村淘宝合伙人，京东的乡村推广员和服务站正是看好农村网购及物流需求的大市场，这个有巨大的潜力的。

* **农民工为留乡人员购物**

中国有数亿农民工，还有父辈在农村的新城市人，他们在大城市或中小城市工作，农村始终是他们的牵挂，无论是通过网购还是其它线下购物方式，总会有许多生活和其它物资需要寄递给家乡的亲人，这也是个市场，始终存在。

* **农产品出村**

从农村流向城市，主要是农产品，也包括一些特产、特色手工品，这也是个庞大的流通，因为现在农村的人员结构许多是老、小结合，辛苦生产的农产品有时很难出村，同时，农村有些也是交通相对闭塞不便，正常的粮食、经济作物和部分特色、特产出村，靠走街串乡的小掮客来实现，还不够经济；所以，农村物资出村，从物流角度来看，是另一个巨大的市场。

* **农村留守人员输出给在城务工人员物资**

同样的，农村的人员也牵挂着在外务工的子女、亲属，每年新鲜的农产品、特产，冬天来了，厚实点的被子，也会从农村流向城市，这个需求，现在还是靠自己携带或托人捎带，如果从物流的角度去考虑，也是一种货源渠道。

**农村物流的一些玩法**

毛主席说：广阔农村，大有作为；在中国的广大农村中，多年的经济建设和生态演化，这片土地上生活着多种多样的“生命有机体”，他们都有可能在农村物流中大有作为，以下试作一分析。

* **供销社体系**

供销社体系，在计划经济时代是必不可少的经济运行机构；现在实行市场经济也多年了，供销社的全国体系不再象过去那样红火，但这种体系还是存在的，包括上面第三个关于农村物流的政府文件中，也是将全国供销合作总社加入到发文单位中，所以，我想，供销社体系，也可以借国家一直以来对农村、农业、农民的重视和现在农村大市场的契机，好好地发挥全国原有的供销社体系，在连接城市和农村的流通和物流通道建设上多研究、多投入，相信是个很好地振兴供销社体系的机会。

* **邮政体系**

邮政体系多年来一直是连接城乡的纽带，其遍布全国大量的网点和作业人员、完善的流通机制是极大的优势，但多年来因为体制的原因，从垄断到被民营快递企业步步紧逼，抱着金饭碗要饭；当然，这些年邮政体系也在不断地改革，局、司分家，邮政和储蓄分离，推出EMS高端服务，这是都是能看到的；我想，在新农村建设及农村物流市场上，对邮政体系来说，也是有很大优势以少投入去领先、占据更大份额。 从以下EMS的网络可以看到其强大实力

EMS（2010） 员工近10万人，业务范围遍及全国31个省（自治区、直辖市）的所有市县乡（镇），通达包括港、澳、台地区在内的全球200余个国家和地区，营业网点超过4.5万个。

* **日日顺、三通一达、顺丰等快递快运企业**

日日顺物流以母公司海尔电器多年来在城乡经销网络的经营，通过做售后配套，积累了强大的连接城乡特别是在县乡一级的物流能力，非一般快递快运企业可比，7600多家县级专卖店，26000个乡镇专卖店，19万个村级联络站，在中国2800多个县建立了物流配送站，布局了17000多家服务商，日日顺物流在全国有3000多条客户配送专线、6000多个服务网点，干线平台，14大基地配送。

顺丰、三通一达等快递快运企业，经过近些年你追我赶的发展，借托于电商的大市场，他们在县乡一级的终端能力也是不容小觑，网点数、班车线路、人员数都十分地惊人；正如前面分析，农村市场也融入到物流中，渠道再下沉，对快递快运企业来说是必然；当然，是自建、加盟或合伙人机制，这个要看各企业的考量了。

* **终端夫妻店整合者**

夫妻店，早在物流行业采用前就在中国大地上普遍存在，表现在农村市场，就是乡镇的日杂店、五金店、电器店和乡村里的小卖部夫妻店，这个体量是十分庞大的，是最末端的渠道，他们当然都是单打独斗，靠做周边、熟人生意，丈夫进货，老婆卖货，靠精明和微利谋生；我注意到，几年前，一些供应链企业好象是怡亚通就提出要整合这种夫妻店或叫零散的终端，实现统一采购、品牌、管理、结算等，还有其它一些人也看到这里的商机，比如近年的农村电商平台汇通达，都是想通过整合零散终端、形成合力，形成规模效益。

在农村物流市场中，这些终端夫妻店的整合者大有作为，起码可以实现将这些夫妻店作为物流终端，收发货的网点，如果往大了做，甚至可以涉及物流甚至供应链，想象空间很大。

* **乡镇巴士组织**

国家多年来推行村村通工程，水泥或柏油路一般是通到行政村了，甚至能通到自然村，农村在外务工的人也有许多购买了小车，但居住在农村的人员，除了短驳的自行车、电动车外，更多地是坐乡镇的巴士车，大部分也是周边村子里的农民，自己买了一部中巴车，自己开，跑到本县、市，客源主要是本地乡亲，他们一般都是每天两趟往返，时间固定、线路固定，现在一些地方对私人巴士实行“大集体”制度，即交管部门将这些车统一登记，统一管理，形成班车制，在乡镇固定地点统一按公交化发车，固定发车频率，价格固定，在城市另一头也是如此管理；所以，这种乡镇巴士组织（可能是车主协会这样的非官方机构）可以考虑利用固定发车网点、班车加入到农村或城乡物流体系里来，依托固定班次、时间、线路优势，作连接城乡流通的业务，也是一门生意，前几年，我关注到，浙江好象就有一家公司，就是利用客运班车作物流生意。

最近，我也关注到高铁也推出了快运服务，利用全国505个站点和众多动车线路，作物流的业务，这也是一种很好的尝试；也可以结合到城乡物流和农村物流中来；这里可能有所谓的多式联运了，当然这要一步步探索。

* **农夫山泉等拥有庞大经销体系的生产、商贸企业**

我了解到，象农夫山泉这样的生产厂家，多年来，已在全国拓展了遍布城乡的经销商体系，体量、密度及层级十分地惊人，这一方面是他们产品属性决定，另一方面也是经营的优势所在；这些经销商体系，许多遍布在城乡结合部甚至农村夫妻日杂店，通过区域管理，有一套区域销售管理机制保证精准营销；当然，象农夫山泉这样的生产、商贸企业将销售网络全国铺开的企业很多；我就觉得，这个通路，除了可以服务于自己产品外，可以发挥共享精神，在城乡流通、农村物流上发挥自己的优势，分享自己的渠道剩余能力、自己的物流能力，做好了，也可以在一定程度上做到开源节流，也对其它企业甚至农村市场有一定的促进，也是利国利民的好事。

广大的农村物流市场，需要行业同仁共同探索！