人民日报海外版

2026年9月28日 星期一

责编：韩维正 邮箱：hanweizheng@peopledaily.cn

融观中国

一位乡村跑腿员的“中秋账本”

——数字中国“凡人歌”⑫

本报记者 霍旻含



▲9月20日，马高杰在河南省周口市玄武镇玄武街上挑选中秋节前要跑腿配送的商品。

农历八月初五，河南省周口市鹿邑县玄武镇，马高杰的车里塞满了月饼、水果、米面，甚至还有两只杀好的鸡。他手机里有张排单表，上面密密麻麻列着每天要送的村子。

马高杰是一位乡村跑腿员，他开一辆小车，往返村镇之间，帮在外打工的子女给老家父母代买、代送东西。镇上人都叫他“小马哥”，许多老人把他当自家孩子，不少在外打工的年轻人都有他的联系方式。

乡村跑腿这件事，他已经干了9年。总有人问他：当乡村跑腿员累不累、值不值？马高杰笑笑说：累，也值。

扫码看“融观中国”主页

“不只是送货”

“中秋是我每年最忙的时候，和过年差不多。”离过节还有一周多，马高杰手里的单子已经排到了八月十五当天。

他的手机从早响到晚，微信里全是子女发来的消息：“小马哥，给我妈送盒月饼”“帮我爸买双40码耐穿耐造的运动鞋”“中秋回不去，你帮我带1000块钱现金过去”。

“我们这边很多人外出打工，父母就留在老家。”马高杰解释，“虽然平时也打视频，但长辈们爱报喜不报忧，加上省吃俭用惯了，转账也不收，很多子女就逢年过节托我买点东西、换点现金送过去，给他们个惊喜，也顺道去看看他们。”

如果看时薪，乡村跑腿这门生意可以说“不划算”。在城市里，外卖员大多追求时效，一单十几二十分钟，普通全职骑手一天能跑30到50单。但在马高杰这儿，送一单往往要一个小时起步，远的单子，一单四五个小时也有可能。

时间花在哪了？马高杰告诉记者：乡村跑腿不只简单的“送货”，从接单、采购再到配送，每个环节都有讲究。

先说接单。有时子女虽有心，却拿不准该买啥。马高杰摸索出一套推荐方法：先问年纪，问牙口怎样、有没有糖尿病等基础病，再问能不能吃糖、吃辣。“比如牙口不好，牛肉就不能买腱子；不能吃糖，水果可以吃猕猴桃。”他说，“有的老人送过几次，这些我就都记住了。”

然后是采购。水果、牛奶、坛子鸡、五花肉、鸡蛋糕、衣服、鞋……为把东西买齐，马高杰常要跑遍整个镇子，这个过程往往就得一个小时。

“我买东西很挑的。”他半开玩笑地补充，“比如苹果，我都选规整漂亮的，有疤、裂开、果柄发霉的都不行。如果这家老人一个人住，我就挑稍微小点的，怕一顿吃不完。”

配送也费工夫。在乡村，人们住得相对分散。马高杰的配送范围主要在玄武镇附近，路程25—30公里。遇到更远的订单，往返最多要跑100公里，但只要顾客找上来，他一般不会拒绝。“子女在外回不来，老人自己在家，尤其是赶上逢年过节，一想到那个画面我就开不了口。”

有时马高杰赶到村里，老人正在地里干活，或者没听到电话，原地再等上半个多小时也是常有的事。

到门口，他常扯开嗓子喊一声“婶子，您闺女给您送月饼来了”。老人迎出来，他把东西递过去，拍张照片发给子女，再详细交代几句榴莲、五花肉等怎么吃、怎么保存。有时候老人非要拉他进屋坐坐，说说话，他也不好推脱。

只要不在送单高峰期，临走前他总问问老人有没有其他需要，帮着装风扇、修水电、调路由器、设置手机、网购退换货……这样一来，时间更打不住了。这些活儿马高杰从不额外收钱，都包含在十几到三十元不等的跑腿费里。

投入大量时间和精力，挣几十元，有人替马高杰觉得“划不来”。可他觉得，自己做的都是“分内事”。

“乡村跑腿不只送货，我也不把自己只当‘跑腿员’。”马高杰说，“有句俗话：老的挂念小的，小的挂念老的。乡村跑腿就是在中间搭一座桥，做的是信任生意，不能辜负了人家那份孝心。”



◀9月19日，河南省周口市郸城县丁村乡池王庄，马高杰（中）受在外上大学的乡亲委托，给她的爷爷奶奶送来2000元钱和满满一车心意。



▶9月15日，河南省周口市玄武镇汪庄村，马高杰受在外务工的小素（化名）委托，给她妈妈送来中秋月饼，并和老人拉家常。



◀9月20日，河南省周口市郸城县南丰镇曹庄村，马高杰受在广东广州工作的乡亲委托，给她爸爸送去礼品和月饼。

“多点人模仿，挺好”

马高杰的乡村跑腿生意从2017年做起，那时他26岁，此前曾在外地打工。之所以返乡创业，一是为实现自我价值；二也是为更好地顾家。

那时他想：为什么城里有外卖农村却没有？每个人都应该享受送货到家的服务。于是，他摸索着搭建起外卖跑腿平台“玄武到家”，主要面向镇上年轻人。他自学做图、上品、发彩页，骑着车子挂上喇叭在镇上宣传，就这样积累起一批本地客户。

后来，随着年轻人外出打工，外卖单子少了，给家中老人跑腿的订单反倒多了。2023年，有其他外卖平台入驻玄武镇，为和它们竞争，马高杰继续壮大跑腿服务，努力做出差异化。他想到一个点子：自己平常跑腿，总会拍视频记录签收情况，为什么不把视频剪一剪发出来呢？或许能增加点收入。

马高杰送货时爱和老人们聊天打趣，他的视频也拍得轻松愉快，没有编排，也不刻意煽情，但依旧很多人为此感动。

“上半年有一条我印象很深，在海上工作的孙子，用第一笔工资给奶奶买了生日礼物。”马高杰回忆，当时进门，他一句“您孙子给您买东西送来了”，两位老人眼睛一下就红了。这条视频播放量突破千万次。

借助网络的力量，马高杰和“玄武到家”被更多人看见。

刚开始只是有隔壁乡镇的人找他跑腿，后来视频感动了更多惦念家人的游子，大大小小的媒体也找上门来。有条视频下，网友给他起了个外号：“面子特派员”，说的是他给老人送货时，总是细致展示礼物、当远方子女的“嘴替”表达孝心，让老人在街坊四邻面前“倍儿有面子”。这条评论收获几万点赞，这个外号也广为人知。

马高杰走红后，类似的博主越来越多，“乡村跑腿”这条赛道也日益“拥挤”，最近这一阵，他的作品流量有所下滑。

“其实我没那么在意。”马高杰说，主要因为短视频的收入并不多，算上伙伴计划等平台激励和打赏，三年多总共几千元，“和外面一些传闻不一样”。他用这笔钱买了台打印机，把送货时拍下的照片打印出来，送给老人们。

体会过流量来了又走，马高杰没指望靠自媒体赚大钱。他说，只要有份收入可以养家，能把乡村跑腿这件事长久地做下去，自己就知足了。

对于模仿者，马高杰也想得很开。这些年里，不少人找他取经，他总是毫无保留。他觉得乡村跑腿这份工作没什么门槛，关键是要用真心、要坚持。“全国农村有那么多留守老人，有那么多想家、惦念父母的子女，我一个人送不过来，多点人模仿，挺好。”

“干活积极，收钱不积极”

中秋这几天单子多，马高杰从早跑到晚，常顾不上收钱。“老乡们现在都催我算账，他们说我‘干活积极，收钱不积极’。”

返乡第9年，马高杰坦言自己挣得不多，每月四五千元，刚好够养家。但他告诉记者：自己“初心都实现了”，心里“很满足”。

金钱之外，马高杰的满足感来自别处。

每次送单累了，马高杰总爱翻翻下单的子女们发来的消息。有人发来爸妈收货后的反馈：“俩人收到东西激动坏了”“俺妈特稀罕你，说你嘴会说嘞很，说你买的坛子鸡好吃，就喜欢看你视频”“你送的西瓜，我老爸逮谁和谁说品质好”……还有人向他倾吐心声：“常年在外地，尽孝的机会不多，多亏有你”“感谢你这么忙还能留下聊聊天，留守老人最喜欢有个人能说说话”。他把消息看了又看：“看到这样的夸奖，我一下子觉得什么辛苦都值了。”

家人也是马高杰的强大后盾。马高杰的妻子特别支持他的工作。她在镇里服装店上班，每次给村里老人带现金，都是她平时帮他换好存着。“我刚创业时，她刚生下儿子，不仅没有反对，还给我写过小作文，夸我有本事，鼓励我说虽然乡村跑腿挣不了大钱，但能得到老乡们认可，很有意义。”

中秋前一周，马高杰刚给儿子过完9岁生日，“有人说我对自己的服务要求高，大概因为‘玄武到家’和我儿子同岁，对这份事业，我也像对孩子一样爱惜。”

孩子们也很支持爸爸。女儿上七年级时，班主任在班里当众表扬马高杰，说他给村里老人送货，帮外出子女送孝心。女儿回来一五一十地跟他分享，满脸都是自豪。

有时马高杰出门办事，镇上有老乡认出他，告诉他自己儿子、女儿是他的粉丝，孩子说以后长大了也要用“玄武到家”给妈妈买东西。

父母更为他的选择感到自豪。“我爹我妈用的是老年机，没看过我的视频，但镇上总有人和他们提起我，说我上报纸、上电视了。他们回家讲起来总觉得很高兴，很有面子。”

现在马高杰住在家里。“每天早上妻子开车送完孩子，车停在街上，我妈妈就开着‘三蹦子’送我取车上班，边走边聊天。中午我有时忙得顾不上吃饭，但她只要做好饭就给我打电话。”

能守在家人身边，他觉得自己很幸运，也觉得照看村里老人的责任重了几分。

采访当日，离中秋节还有一周多。马高杰对着排单表细细算过，“再接5单就不加了”，他告诉记者，中秋节那天，他要早点回家，和父母孩子坐在一起吃个晚饭。

（本文配图均为受访者提供）

新媒视点

“跑腿”带来的启示

夏柱智

近期，河南周口返乡小伙小马哥在农村“跑腿”的故事火了。他在网上接外出务工年轻人的单子，为留守老人送去各类物品。在乡村跑腿，补物流短板，也增加了情感互动。

在农村，创业机会往往是与农民日常相处中“跑”出来的。返乡伊始，小马哥把城市外卖模式复制到乡镇，但乡镇人口不多，业务很难做大。偶然的机会，他发现，为外出务工子女“跑腿”是更有前途的生意。他很快转到以“乡村跑腿”为主，服务周边几十个村庄。

当下，农村老人不仅需要物质生活的改善，也有很多精神需求。小马哥提供的“乡村跑腿”服务，让老人和他们的子女在物品交接过程中有了更深层次的情感互动：老人感受到了子女的孝顺和牵挂，子女则获得履行孝道的满足感。

从乡村社会调查来看，像“乡村跑腿”这样能给老人提供情感慰藉的案例还有不少。这启示我们，在养老政策实施中应更加注重情感维度。实践表明，满足老人的情感需求，并不是通过某种标准化的陪伴方式，或机械满足固定陪伴时长，关键在于营造一种积极的情感体验。这种情感体验来自老人与社会的持续互动，让老人从中感受到来自家庭和社会的尊重。

从过往经验来看，让农村养老更有温度，既需要政府大力从资源层面给予扶持，也要借助村庄社会内部力量。

要发挥好农村青壮年的作用。很多留在农村的青壮年既热爱农业农村，也有家乡情怀。“乡村跑腿”的小马哥就是典型，他回乡从事生活服务业，连接在外务工子女和留守老人。他们不仅能帮老人解决生产生活中的实际难题，还能和老人保持日常往来，是留守老人和外出务工子女都信赖的“身边人”，能给老人提供情感慰藉。

老年人协会等组织的作用也应受到重视。这些组织为老年人提供发挥余热的平台，实现他们的价值，普通老人也由此拥有一个属于自己的集体。协会通常在村里组织文化娱乐、爱老敬老活动，帮老人重新发现自我价值。比如湖北、湖南的基层老年人协会，会借重阳节举办各类孝老敬老活动，倡导孝道、涵养乡风。这种归属感与情感慰藉，是外来企业与养老服务机构难以提供的。

农村“互助式养老”也是提升养老质量的一种方式。带有温度的养老服务，仅靠项目外包不够，必须扎根本地。支撑互助式养老的内生动力，来自乡土社会传承的传统伦理，即中国人常说的“邻里守望”。例如在湖北恩施白果乡，各村老年协会长期践行互助养老理念，将原本自发零散的老人互助，逐步发展为有组织支撑、覆盖更广的互助养老体系。

总之，让农村养老更有温度，也许就是乡村跑腿员带给我们的最大启发。

（作者为武汉大学社会学院教授）