

热点透析 Hot Dialysis

“网农”正在改写中国农业发展图景

■ 刘健 赵宇飞 杨玉华 王政 陈国洲

他们是互联网大潮的弄潮儿，他们是农村创富神话新的缔造者，他们正以几何级数的速度成长壮大……“网农”已经形成一个数量庞大的新群体。来自阿里巴巴研究院的数据显示，目前仅是在淘宝、天猫平台注册的农村网店就已超过 160 万个，去年全国农村电商销售额超过 1400 亿元。重庆市社科院城市发展研究所所长许玉明说，尽管已初具规模，但相对于我国电子商务 14 万亿元的年销售额，农村电商仍是一片尚待开发的蓝海，未来必将赶超城市电商，成为另一个万亿级市场。

田野上崛起“网农”

近日，在重庆秀山县平凯镇邓阳村，40 岁的农民陈天友走进设在村民活动室旁蓝底白字的电商服务网点“武陵生活馆”，揭开罩在竹篮上用来防雨的碎花布，将 30 多个土鸡蛋交给“馆主”杨俊。这些新鲜的土鸡蛋顺着遍布秀山农村的电商服务网点和物流系统，汇聚到县城，再通过快递奔向北京、上海、广州等一座座千里之外的大城市。如今，秀山一半以上农民出售的土鸡蛋都采取这种模式，每个鸡蛋的价格至少高出 2 元。

今年 24 岁的曹席斌一身书卷气，他原来是重庆一家基金公司的投资经理，年薪数十万元。去年 4 月，曹席斌和两个小伙伴来到秀山创办电商平台“姜戈网络”，一年的时间，他就将 200 万个秀山土鸡蛋卖到全国各地，还因此获得了数百万元的天使投资。“现在的互联网就差一个土鸡蛋”，这是曹席斌常常挂在嘴边的口头禅，“土鸡蛋”指的是农产品。

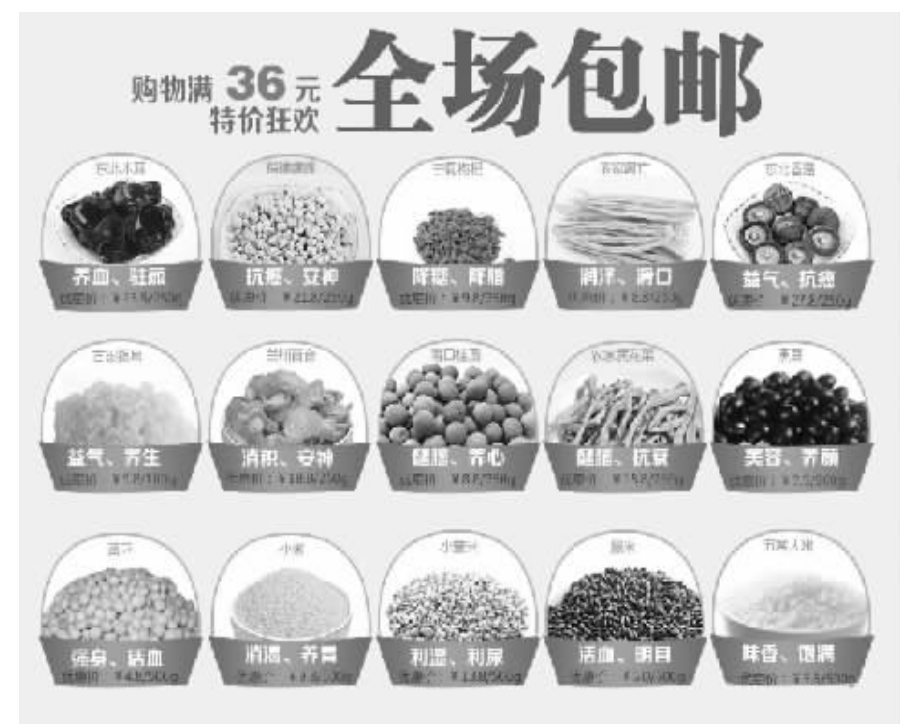
在距秀山县 1000 多公里的浙南山区，前几年还经常出现农产品滞销情况的遂昌县，如今全县约 1/3 的农产品通过互联网销售。今年端午节期间，遂昌县网店协会统一组织线上营销活动，销售遂昌特色土猪肉长粽。协会副会长林颂文说，网店协会专门寻找乡下农家，精选食材包粽子，并在遂昌长粽的营销活动中融入“情义长长久久”的文化内涵，节日期间共卖出了数十万个“长情粽”，用光了全县的糯米。

在其他一些行业，精彩的故事也同样正在上演。秀山县所在武陵山区 71 个县市是我国重要的中药材产区之一。此前，该地区的中药材经药贩子层层倒手，普通药农很难致富。2013 年，中药材天地网落户秀山，全县大部分中药材在该电商平台实现农户与商户直接交易，去年销售收入 3000 多万元。如今，秀山县已成为金银花等中药材的市场价格、流通量等信息发布地，掌握了市场定价权和行业质量标准制定权。

以几何级数成长壮大

惊艳亮相的“网农”群体正在以令人惊叹的速度迅猛成长。阿里巴巴研究院数据显示，近几年，注册地在乡镇的农村卖家正在以每年 100% 左右的速度递增；2010 年至今，阿里平台农产品销售额的年均增速为 112.15%。显然，“网农”为农产品插上了互联网翅膀，销售量往往以几何级数增长，“秒杀”传统农产品销售方式。

重庆江津区秀毅家庭农场总经理江毅，是一名资深“网农”。2008 年，江毅从重庆一家



国企辞职，回到老家西湖镇当上了农民。他流转了几十亩土地种植桂花树、黄桷兰等特色苗木，但销路却成了大问题。走投无路的江毅开始尝试通过互联网营销自己的产品，仅一两年时间，他的年销售额已从刚开始的几十万元，迅速发展 to 1000 多万元，垄断了江津区 60% 以上的苗木业务，成了当地最大的苗木生产商。

在中国农村，电子商务的渗透呈燎原之势，一些“面朝黄土背朝天”的传统农民转型成为“网农”。秀山县是重庆市最偏远、落后的区县之一，去年初该县的电商网点数量还是零。近一年来，秀山县整合城乡资源，带动 70 多亿元的社会资本，投资建设农村电商网点“武陵生活馆”，如今该县电商网点已骤增至 178 个，今年底将实现 267 个行政村全覆盖，明年底将争取拓展至周边 71 个县市区。

阿里巴巴、京东商城、苏宁等电商巨头纷纷将新的战略重心转移至农村，掀起农村刷墙运动。电商巨头们在农村刷墙的速度，代表着互联网在农村的渗透速度。记者近日在重庆、浙江、安徽等地农村走访，随处可见“生活要想好，赶紧上淘宝”“发家致富靠劳动，勤俭持家靠京东”“当心花钱淘假货，正品省钱来苏宁”等标语。

“现在每天都有外地政府人员来对接农村电商工作，我们每天忙得连滚带爬的，阿里已经在全国 2000 个村布点，几乎每天都有网点与合作人加入进来。”阿里巴巴农村淘宝事业部总经理孙利军说，“农村对电商的热情太高了，我们招募农村合伙人，平均每个县 700 多人报名，河南有一个县，把广告打到了当地务工人员数较多的深圳，竟有 6000 多人回来报名。”

重庆市商业委员会副主任廖红军、安徽省商务厅市场建设处副处长王首强等表示，相对于传统销售渠道，电子商务没有地域限制，销售过程中间环节少，用户量和销售额往往呈现几何级数增长。在电商巨头的带动下，农村电商发展势头迅猛，作为“操盘手”的“网农”群体也随之迅速壮大。

田野上新的生力军

要给“网农”描摹一个准确的画像并不容易，他们的形象是立体的、多维的，他们出身不同、学历各异，既有年薪几十万元的 IT 精

英、国企外企高管、返乡创业农民工、大学毕业生等各界人士，也有地地道道的农民。但有一点是共同的，他们给中国农村注入了互联网基因、创新基因、文化基因，是引领新农民、发展新农村、托起新农业的生力军。

安徽金寨县“三个农民电子商务有限公司”创始人童维新就是从外企高管的职位转型而来。两年前，童维新成立“三个农民电子商务有限公司”，目前已囊括全县 70 多家合作社的产品，去年的交易额达到 500 多万元，下一步计划利用大数据技术进一步拓展电商平台的影响力。

“网农”的来源可谓广泛：一年在网上卖出 200 万个土鸡蛋的曹席斌创业之前从没去过农村，是一个五谷不分的“90 后城里娃”；垄断当地 60% 以上苗木业务的江毅，当年辞去了重庆一家大型国企月薪 2 万元的职位回乡创业；一年将 2 万只宠物兔卖到全国 18 个省市的“重庆灵肉阁”网店店主毛世强，创业前只是重庆江津区杜市镇的一个普通农民……

“网农”们个体之间确实有着太多的不同，但在传统农民和政府管理者眼中，他们有着共同的优势和特质。

除了精通互联网，他们的创意很多，可以按网上的规律创造出各种包装、营销模式，看到他们才发现自己真是落伍了，他们是高价大批量地卖，我们只能低价卖给来村里收购的小贩。”重庆开县野生菌种植户祁秋中说，“网农”们的互联网思维和创新能力让他大开眼界，不管是返乡创业的农民工、大学生，还是农业企业带头人，他们都是一群能吃苦、懂市场、敢创新的人，是农村里的能人。

重庆江津区商务局局长应健从政府管理者的角度分析说，“网农”们给农村注入了互联网基因、创新基因、文化基因，为传统农业转型带来了全新的元素和力量，是中国农村的未来和希望。

“互联网+”催生产销新模式

位于重庆市璧山区天灯村的“紫香蕊”无花果基地最近异常繁忙，老板赵洪勇每天凌晨将采摘下的新鲜无花果装箱、打包，源源不断发往广州、上海等城市。谁曾想，就在 2010 年果树刚挂果时，由于销售无门，赵洪勇拉了几千斤到主城区叫卖却成交惨淡，最终几百

斤果子卖不出去全部烂掉。饱受打击的赵洪勇第二年尝试网店销售，没想到网店开张不到 3 天销量就冲到了千斤。如今，靠着网络打开的销路，他的基地一扩再扩，达到年产 120 吨无花果的产量，即便如此，高峰期也难以满足全国各地订单的需求。

果农赵洪勇的销售奇迹只是新兴“网农”群体改写农村产销模式的一个缩影。从“别人咋种我咋种”的盲目生产到提篮叫卖的沿街销售，传统的小农产销曾饱受农产品“卖难”的困扰。而今，正在崛起的“网农”悄然用“一张网”重构着传统农业的产销版图，通过网上赶集、定制生产、精准销售等，让小农户也能有效对接大市场，倒逼农业标准化、规模化、现代化的实现。

精准产销：苹果开花时，销售已结束

如果不触网，重庆江津区杜市镇的毛世强恐怕还在为自己的宠物兔销售无门而苦恼。“我和传统养殖户最大的差别不仅仅是通过互联网销售，而是互联网决定生产、管理、销售各个环节。”毛世强说，他的养殖基地从选择宠物兔品种开始就进行网络数据分析，不仅比对其他宠物网站各类宠物兔品种销量，而且结合自己网店的实际销售情况，选出当前年轻人最喜欢的几个品种，然后根据网络下单和实体店的预约情况控制种兔的产仔数量。

“我们所有的网络销售都采取预定制，一个月后交货。”毛世强说，这种以销定产不仅可以最大限度避免生产资源的浪费，而且有效避免了“卖难”问题。

当仔兔还没出世时，它的买家已经找好了；当苹果开花时，销售已经结束了。记者在渝、浙、皖等地采访发现，像毛世强这样“以网搭台”的“网农”越来越多，带动农产品销售的“私人定制”时代到来。；

“认领一亩富硒茶山，喝上自家富硒好茶”，这是安徽天方茶业股份有限公司去年新推出的网络销售项目。作为传统农业企业转型“网农”的代表，天方茶业的这一网络定制项目一经推出便大受欢迎，2000 亩生态富硒茶园很快被认领一空。天方茶业董事长郑孝和说，茶山认领实现从茶园到茶杯的零距离，认领的专享茶园将由天方茶业派专人按照有机的方式管护、打理，每年定期提供私房茶。客户还可以通过天方茶叶引进的“物联网”实时监测平台，随时对自己认领基地上的茶叶生长采摘、加工包装等全流程进行监控。

“过去我们生产和销售是两条线，茶叶采摘后全指望销售，市场波动和风险较大。现在一根网线实现精准产销，极大降低了农产品滞销风险，保护了农业企业和农户的利益。”郑孝和说。

阿里巴巴农村淘宝事业部总经理孙利军说，“网农”时代的标志是农业不再简单为工业提供原材料，不再单纯依托商业三产完成销售，只要有好的创意，有好的产品，保证绿色健康，就不会受地理位置、运输距离、经销网络的限制，一根宽带，帮你联通每一个具体的客户，实现农产品的精细化生产和营销。

“标准化”农业：欧盟认证让山菊变“金菊”

千家万户分散种养，农产品质量安全

难监管一直是我国农业转型中面临的顽疾，记者采访发现，作为小农户与大市场组带的“网农”群体却在不经意中开始破题。

杨雪梅是重庆市云阳县芸山农业开发公司董事长。原本在大学学习中药材专业的她，一次偶然回乡发现农村撂荒严重，萌生了从医院辞职回乡种地的想法。2008 年她毅然放弃待遇优厚的工作，拿出积蓄辞职回乡，经过前期的失败和不断选育，最终公司带动了堰平乡和邻近红狮镇 3000 多农户种植了一余亩菊花。2014 年底，杨雪梅的公司通过淘宝、邮政及建设银行、工商银行的易购平台开始网销，短短一个月浏览量过万，销售额超 30 万元。

“农产品网销更多起到宣传和品牌推广作用，面对打开的广阔销路最重要的是解决网上销售产品的质量安全问题。”杨雪梅给基地农户制定了严格的有机菊花栽培标准，并提供统一育种、统一配送种苗、统一种植技术、统一收购标准，农户生产各环节严禁农药、化肥、激素、转基因等人工合成物质。除了“自控”品质外，杨雪梅还引入外部标准对基地产品进行等级评定，其中有 200 亩核心示范基地获得欧盟有机认证，其他部分基地达到中国有机菊花标准认证，其余为普通菊花基地。

“达到欧盟有机认证的菊花售价高达数千元一斤，达到中国有机标准的几百元一斤，而普通菊花几十元一公斤。”杨雪梅说，国际标准让她的山菊变成了“金菊”，并倒逼农业生产不断提升品质。现在她的基地里，达到欧盟有机认证的菊花以克论价，还远销海外。前不久还接到来自英国的 40 万英镑订单。今年，令杨雪梅高兴的是，她作为中国农业企业的代表，获邀参加在意大利举行的世博会和德国举办的有机食品博览会。

安徽省商务厅市场建设处副处长王首强认为，当前农村电商销售的多是农村分散生产的土特产，由于千家万户小农经营，农产品农药、化肥残留不一，加之质量管理体系尚不完善，进入电商平台销售后如果缺乏有效质量把控，将直接影响网农的信誉和经营。正是认识到这一点，越来越多网农开始自发当起农产品质量安全的“把控人”，甚至是农产品质量标准的倡导者。

标准化还直接带动了农产品的品牌化，进一步提升了产品的附加值。重庆梅江镇苗族民族村晶珠苗绣工艺品合作社成立以来，产品销路一直不畅。当地为这些土特产注册了“边城故事”的商标，并按照品牌要求统一定型生产，结果这些加入时尚设计元素的苗绣迅速在网上受到追捧，一双苗绣鞋垫卖到了 150 元，一个手工布包售价高达 4000 元，高端的双针苗绣屏风网上售价高达数十万元。

“互联网已经开始深入到三农的方方面面，在农村经济社会发展中显示了强大的生命力。”三农问题专家万宝瑞认为，当前“互联网+农业”正在为农业增产、农民增收和农村社会全面发展发挥着重要作用，站在“互联网+”的风口，变革仍在继续，农村将会出现继续实行家庭联产承包责任制之后新一轮大变革。（据《半月谈》有删减）

山东梁山农民工“5040”学技术奔致富路

在山东省梁山县寿张集镇，随着县镇总工会掀起“5040”返乡农民工学技能热潮，一大批农民工在长城驾校学习驾驶技能，为以后的生存在找一条就业之路。

据了解，随着经济的快速发展，学习实用技术成为一种新时尚。前几年，人到 40 以上不上学艺的老传统被逐步打破，一些“5040”中年人学习驾驶技术成为一种潮流。梁山县寿张集镇返乡农民工徐玉山原来在外地从事建筑工程去年已经 54 岁了。今年从驾校毕业以后购买了小轿车，年前年后从事轿车出租，家里还有几亩地，日子过的很舒坦。农民工张梅高兴地介绍说：“我拿了驾驶证以后买辆车回农村老家，去济宁看小孩方便自己。”

随着农村公路四通八达，交通便利，人们的出行奠定了良好的条件。据长城驾校提供数学表明，寿张集镇“5040”人员来学习驾驶的较多，这些人在村上都是富裕户，信息灵，路子广，有技术，收入高。梁山县总工会对该镇总工会能正确引导农民工学技能走就业之路给予高度评价，在工会系统大力推广。目前，有 600 多名“5040”农民工学到了驾驶技术，在农村成了香饽饽，学好技能是农民工收入高的省要条件，通往富裕祥和必经之路。（王瑞芹）

古城煤矿：金秋助学 情暖学子梦

十年寒窗，天道酬勤，金秋助学，梦圆寒门。8 月 31 日，山东能源临矿集团古城煤矿 2015 年“金秋助学”正式启动，该矿矿长、党委书记曾清向带着对莘莘学子的殷切期盼，深入基层社区走访慰问贫困职工家庭大学生，党委副书记、工会主席贾安强主持召开

“金秋助学”座谈会，为今年考入高校的贫困职工子女发放助学金，并赠送拉杆行李箱等慰问品。

受到资助的贫困大学生纷纷表示，在今后的学业中将树立远大理想，刻苦学习、奋发向上、自强不息，积极争做栋梁之才，以更加

优异的成绩回报父母，回报企业，回报社会。为确保不让每一名职工子女因家庭经济困难而辍学，多年来，古城煤矿不断完善助学帮困救助体系，逐步建立起一套有效的助学工作机制，实现了规范化、常态化、长效化。该矿通过走访慰问、摸底排查、建档备案、专项

齐古勘探工地上的哈萨克工友

■ 通讯员 张野 特约记者 屈永志

8 月 30 日晚，阿布提布隆和阿尔罕包提两人跨上自己的摩托车，告别了在一起奋战一天的队友。组长黄勇、叶世元 and 同组的几个兄弟伙挥手向他们道别，叮嘱他们一路小心，注意安全，明天早点来。

两人都来自呼图壁县石梯子乡大洪村，都是哈萨族人，说起在川庆物探第四测量工程队近一月的打工生涯，两人都感受到物探测量这份工作的艰苦，施工中和汉族同事们结下的友谊让他们感慨万千。

8 月初，由于持续的高温，部分从四川来这里打工的季节工因不适应工作环境纷纷打道回府，一下子走了 10 多人，导致由川庆第四测量工程队开展的新疆油田齐古背斜三维项目测量施工难以正常推进。面对这一困境，分管北疆项目的测量工程队党支部书记陈刚一方面稳定现有职工民工的思想情绪，一方面联系当地村支书阿比让·肉孜买买提，请求帮



一天的施工结束，哈萨克工友道别回家。

助。阿比让知情后旋即为测量队物色合适人员，阿布提布隆、阿尔罕包提和其他 10 名哈萨克青年就这样来到了石油队工作。

阿布提布隆和他的同伴们一直在本乡本

土，从未接触过石油物探工作，刚开始，他们是抱着干一天算一天的心态投入工作的。是测量工程队员工的真诚关怀，让他们逐渐转变了工作态度。为照顾他们的生活习惯，测量

救助等形式，对困难职工子女开展了各类帮扶活动，形成了上下联动的助学机制，把助学活动真正落到了实处。截至目前，该矿共筹集救助金 43500 元，帮助 40 名困难职工子女圆了大学梦。（丁悦）

组长黄勇在每天餐食配置中单独给他们准备了牛羊肉。让他们尽快适应野外勘探施工流程，小组长唐勇手把手教他们做测量标记、讲解安全质量要求。在工作安排上尽量不让他们去悬崖陡峭的山体间，而是在地势较为平缓的戈壁里。为避免他们与本组工友交流不畅，测量组长梁华专门抽调性格外向、善于调节气氛的季节工龙飞与他们搭台，让他们能够迅速融入这个大集体。

一桩桩、一件件的小事让两人领悟到大家对他们的关心和帮助，渐渐地，两人与大家的话语多了，相互的协调合作也更加顺畅了，每天工作干完回家前，都会出现本文开头的那一幕。两人通过在石油队的工作和生活，还主动在少数民族乡邻中做好保护测量标记的宣传。8 月 29 日工地上组织“重塑中国石油良好形象”签名时，他们也郑重签上了自己的名字，表示要用实际行动为中国石油重塑形象增光添彩。

各类大小项目投资借款，两百万起贷地域不限，个人、企业均可

金融世家豪丰投资

手续简单 利率低 放款快

代打全国各类保证金

咨询电话：028-68807888