

马云在惠民演讲的亮点都有啥？



◆谈互联网：淘宝村凭借互联网做全国、全天下的生意

中国有 69 万个村庄，第 690001 个，命名为淘宝村。全国现在有 4000 多个淘宝村，在淘宝上有 800 多万的村民，创造了近六七百万的就业，阿里巴巴平台上四分之一的网店来自于淘宝村。生意越来越难做，关键在于眼光，你的眼光看到村里，你只能做村里的生意；你的眼光看到县里，你能做县里的生意；你的眼光看到天下，你能做天下的生意。由于有了互联网，淘宝村的村民们要把眼光放眼天下，做全国的生意、全天下的生意。

过去一年，已经有 400 多个淘宝村把产品卖到了全世界，销售额超过了 1 亿美元。我们坚持跟年轻人、跟小企业、跟农民一起创业，因为相信只有能够帮助小企业、年轻人和农民创业，并且让他们成功，阿里才会成功。现在真正的淘宝村有“三多”，第一是年轻人多，第二是大学生多，第三是网线多。过去 30 年，农村最大的问题就是年轻人在外面，留下孩子和老人，空心村的平均年龄达到 65 岁。但是现在的淘宝村，特别是发展很不错的淘宝村，很多淘宝村的平均年龄在 35 岁。只要年轻人回到农村，这就是农村的希望。

◆谈农村发展：希望淘宝村的今天是中国农村的明天

农村要发展，不是一定要有多少资源和土地，有了互联网，全国乃至全世界的资源都能够为我所用。你不仅要想到把产品卖到全世界，更要想到网上能够找到的任何人才、任何资源都要为你所用。农村要发展不是一定要围绕农业，应该让农业、制造业和服务业结合起来，让土地发挥最大的价值。以前大家想的是农民工，希

望未来能够发展更多的是农业产业工人。淘宝村有村民把地里产的谷穗做成干花出售，现在的亩产已经到了 1 万美金，农民的创造力、农民的创新力比我们想象的更加大。只有让土地因为农产品而增值，而变得越来越宝贵、变得越来越有希望，农产品的土地变得比城里卖房子做地主的土地更贵，这才是我们国家最大的希望所在。

◆谈乡村振兴：农村未来发展需通人才、通市场、通技术、通金融

农村未来的发展不仅仅会在网上卖货，农村的技术和科技必须到达地，环境保护必须做好。我们必须保护好农村的土地，让它尽量少受污染，产出更有价值的东西。农村也必须接受和接入新金融，让农民能够获得资金。未来互联网的金融必须进入农村，让农民能够获得资金，再发展产品、发展生产、提升技术。

我们更需要一起努力，打造中国新型供销社体系。供销社体系为中国过去农村农业的发展做出了巨大的贡献，但是必须机制改革、体制转型，必须采用新的理念、新的技术。阿里巴巴愿意和各位县委书记、县长，各位地

区的父母官们一起努力，打造新型的供销社体系，让农民的产品通过天下，让农民买到真正的好种子，让农民买到价格便宜、质量好的农资农具。另外，希望所有的村淘不要只专注营销，要把时间花在引进人才身上。只有通人才、通市场、通技术、通金融，农村就会发展成完全不一样的地方。农村的进步离不开淘宝村村民的探索和创新，农业的进步是中国的进步，淘宝村的希望能够成为中国农村发展的希望。阿里巴巴将继续用技术的力量、创新的力量、市场的力量，全力以赴地投入到乡村振兴的战略中去，一起把农村变得更好。

为推广“亩产一千美金”助农计划 马云客串助农主播

“各位网友大家好，我是马云。愿（农民的）生意越来越好，（网友）买的越来越多，（助农直播）干得越来越好。”8月30日，出席第七届中国淘宝村高峰论坛的阿里巴巴集团董事局主席马云在助农直播室里客串了一把助农主播，为农产品推销吆喝，直接“引爆”了直播间。

马云又一次提及“亩产一千美金”——让土地、土地上的人民释放更大的能量和价值，振兴乡村、兴农脱贫。马云表示，未来 20 年，中国的农村和全世界的农村，都必须拥抱互联网、拥抱数字经济。他希望，淘宝村的今天是中国农村的明天，不是每个农村都可以借助新技术、新理念，改变农村、影响农村、改变农民、影响农民。

马云再次为中国农村转型和农民增收问题支招——袁隆平先生把亩产做到一千万，互联网要把亩产做到一千万美金。马云惊喜地透露，淘宝村村民张强，把地里产的小麦、谷穗做成干花出售，已经做到了亩产一万美金。滨州市委书记李永明说，“亩产一千美金”在滨州得到了实实在在的印证，也让老百姓的生活得到了实实在在的改善。2018 年 4 月，阿里巴巴推出“亩产一千美金”助农计划，过去一年里，“亩产一千美金”计划已覆盖全国 25 个省份近 1 亿人口。农业农村部调查报告显示，2018 年，国家级贫困县网络销售额中，阿里巴巴平台占全国电商平台的七成以上。

◆谈本次之行：淘宝村高峰论坛提供交流乡村振兴、农村发展的平台

非常荣幸来参加今天的论坛，这是淘宝村村民的聚会，是淘宝村村民的盛会。感谢山东省委、省政府，感谢滨州市政府，感谢惠民县提供场地，让我们来交流中国最重要的一个问题——农村发展问题、乡村振兴问题。中国农村发展不起来，中国经济肯定起不来，中国的进步是农村的进步，中国人的进步是农民的进步。这是我最后一次以阿里巴巴集团董事局主席的身份来参加一个论坛、参加一个活动，因为这个活动非常重要，但绝不是我最后一次参与农村讨论，未来关

淘宝村发展的“惠民样板”

□本报记者 海涛
梦璐 报道
第七届中国淘宝村高峰论坛期间，县委副书记、县长王庆霞从重庆、深圳到泰安三个地方分享了惠民县在农村电商助力乡村振兴方面取得的成功经验，为淘宝村发展贡献了“惠民样板”。2010 年前后，农村电商在惠民县开始兴起，并迅猛发展。目前，全县发展各类电商商户 1 万余户，活跃淘宝



◆重塑——让传统产业迸发生机，电商照亮乡村致富路

网绳产业“老树新生”
300 年前，李庄镇群众有用麻绳和皮革手工编织生产车马挽具的传统。上世纪 90 年代，开始引进设备，用化纤材料加工绳网，产品主要是建筑安全网。6000 多吨麻绳产业，投入资金无法经营，于 2014 年回乡发展电商创业。去年，线上销售收入达 1200 万元，带动周边 100 多名闲散劳动力就业。像方绍顺一样，通过电商销售过千万元的就达 20 余人。出生于 1987 年的张连武，李庄镇曲张村人，一直从事安平网生产加工。随着竞争加大，销量日减，利润下降。后来，一方面，为淘宝户代加工，另一方面，自己也走上了网上销售的路子，年销售收入过千万元，比之前增长 30%。电子商务的发展，也带动了

目前，全县苗木种植面积达 18 万亩，年交易额达 50 亿元，带动群众增收 9 亿元。惠民成为了全国最大白蜡、国槐生产基地和北方最大的绿化苗木交易市场。农旅产业“繁花似锦”
2018 年，我县发布了山东省首家县域农产品区域公用品牌“惠民原耕”，同步推出“惠民原耕”淘宝商城、微信商城，目前有 16 家企业的 96 个产品纳入，使产品增值率达 20%， “惠白黄”等 10 款主打产品销售额较前增长 30%。同时，利用电商平台，加大鑫诚田综合体、魏集古村落等旅游资源推介力度，年接待游客 408 万人次，较 2010 年增长 8 倍，惠民成为省级旅游强县。

电商打破时空限制，重塑乡村商业业态，使城乡紧密相连，“一根网线”让惠民绳网走进全球 70 多个国家和地区，年进出口交易额达 7 亿元，展现出了独特的魅力。电商打破了信息孤岛，重塑乡村产销格局，“点对点”、“面对面”的互动交流，解决了产销信息不对称的问题，展现出了无穷的潜力。电商改变了乡村就业观念，激发年轻人回乡创业，展现出了澎湃的活力。五年来，全县电商产业年均增长 35%，交易额年均增长 30%，带动了群众增收。

◆赋能——让新旧动能加速转换，电商奏响高质量发展新乐章

私人定制，催生个性化生产
消费升级加速了个性化需求的快速增长，定制化生产成为产业竞争新模式。2014 年，李庄镇李元村淘宝青年李慧涛，受客户网购定制一款儿童游乐设施的启发，下定决心转型，经过四个

月的潜心研究、设计和生产，满足了客户需求。之后，他又优化生产工艺，成立 80 余人的专门公司进行研发设计。目前，拥有儿童游乐设施品类 30 余个，专

利 27 项，年销售额过千万元，较转型前增长 5 倍，产品畅销国内、国际市场。同时，催生了缠绕机、弯管机等一批实用机械生产。李慧涛也深切感受到“创客就是价值，设计也是生产力”。

个性化的需求催生了多样化的生产。目前，全县绳网种类已由单一的绳网，增加到包括体育用绳网、农业用绳网、军工用绳网等在内的 8 大系列 300 余种产品，应用领域也由单一的绳网安全领域，拓展到生态环保、现代农业、休闲健身等 20 多个领域。目前，私人定制产品约占产品种类的 25%；绳网产业产值占绳网总产值的比例降至 45%左右。

品质追求，倒逼高端化发展
消费者对品质化、品牌化的追求，成为倒逼产业高质量发展驱动力。尤其是对金冠网具这样一家以外贸出口为主的公司，产品品质尤为重要。沙特王室在苏丹投资建设占地 500 亩的大型养殖场，需要全部遮盖，并且对这些网的质量要求特别高。客户通过阿里巴巴平台给金冠网具公司下了订单。公司攻克了材料强度和使用寿命不低于十年的问题，成功交付客户。品质化需求倒逼企业加强研发，提高产品质量。目前，金冠网具自主研发产品 20 余种，申请专利 35 项，产品质量通过美国 FCC、UL 等多国专项认证。参与并起草制定行业标准 3 项。2018 年，年产值达 2.17 亿元，出口占比 70%。在省直部门的大力支持下，为加快经济高质量发展，山东省网具标准化技术委员会、山东省网具检验检测中心分中心落户我县，满足了企业“足不出县”办理产品检验的需求。

◆裂变——让电商启动智能加速器，数字经济成为产业发展新引擎

物联网、大数据、云计算、人工智能等技术已逐步融入经济、社会、文化等各个领域，必将引发颠覆性变革，带来新的挑战。农村电商在乡村振兴的战略征程中，也将发挥独特的引领作用。今年 4 月，惠民县与阿里巴巴研究院合作全国首个“惠民绳网数字化产业带”重大项目。该项目将推动商家对绳网产业从

社交电商，拓宽多元化渠道
与传统电商相比，社交电商具有去中心化的特点，能提高消费者信任感，形成体验式消费和传播，为销售产品拓展了新渠道。我县是山东省首批淘宝直播“村播计划”试点县之一，招募直播达人 100 余名，推出热门产品 80 余种。邀请网红参与产品宣传推介，打造一批网红村。姜楼镇王判南街村的刘宝奎，通过淘宝直播带动销售，时令农产品月销售额达 5 万元；李庄镇同李店村的张猛，邀请网红销售智力器，40 秒种内就销售 5000 单，见证了社交电商蕴藏的巨大潜能。电商把市场消费和研发生产直接连接起来，让创业者能够时时刻刻与市场对话，既重视量的生产，更重视质的提升。电商倒逼创业者更加重视产品研发、技术应用、装备提升、流程再造，赋予了新动能，促进了转型升级。2016 年，六角足球网等 8 类产品打入里约热内卢奥运会；2017 年，清雪圈网打入滑雪世界杯。全县绳网行业的平均利润率从之前的 5%左右，提升到目前的 10%左右，有的高达 30%以上。电商还带动了农村闲散劳动力就业，特别是农村妇女顶起了半边天，全县从事绳网手工业生产的妇女高达 80%，60 岁以上比例高达 65%，进一步促进了农村富余劳动力转移就业。

原料采购、生产制造、产品销售，到金融物流、人员管理进行全面数字化改造，最终实现惠民绳网全产业链的数字化。同时，建立中国绳网产业大数据平台，对绳网产业基础数据进行采集分析和挖掘运用，带动绳网产业集群升级，启航惠民数字经济的新征程。