

“草根CIO”农村信息化建设的主力军 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/141/2021_2022__E2_80_9C_E8_8D_89_E6_A0_B9C_c29_141355.htm 去年，为探索如何解决农业信息的“最后一公里”问题，本报记者深入到甘肃、山西、湖南、河北以及福建等地农村采访。今年，我们把关注焦点转向了带领农民致富的另一支队伍农村经纪人。农村经纪人是农村先富起来的一小部分人，他们不仅帮助父老乡亲卖农产品，还指导父老乡亲科学种田，正在农业产业化的道路上艰难行进。近日，沈阳市苏家屯区民主街道红星村农民曹东哲双喜临门。3月2日，曹东哲经营的中国农村经纪人网乔迁新居，从红星村一栋普通居民楼搬到了苏家屯海棠街108号，就在苏家屯供销社旁边，挂上了“中国农村经纪人网站”的大牌子。曹东哲说：“迁到新居后，为农民服务更方便了，网站形象也好多了。”另一桩喜事是，2月底曹东哲又做成了两笔大生意，一笔是把1000多吨鲜黄瓜卖到了俄罗斯，另一笔是把10吨干辣椒卖到了韩国，从中赚了一大笔佣金。农民经营网站曹东哲利用网络做生意已经四五年，如今已是远近闻名的农业网络经纪人。从部队复员后，曹东哲在红星村当团支部书记，2001年底一个偶然的机会让他干起了农村经纪人的行当。当时，一位朋友打电话问他“能不能弄到30万斤大米？”曹东哲跑到农贸市场转了转，发现把农贸市场的大米全买走也不到10万斤，找粮库又没有熟人，情急之中他想到了互联网。此前，他刚刚参加了团中央组织的“跨世纪青年农民科技培训工程”，学会了上网发销售信息。曹东哲试探着把购买30万斤大米的需求信息发到了辽宁省农业信息

网上，当时也没多想。几天后，曹东哲接到了辽宁省农委的电话，问他是不是要买30万斤大米？跑到省农委，曹东哲大吃一惊，来了大连、丹东等地的6家粮食企业要卖大米。经过对比、谈判，曹东哲最后选定了丹东的一家企业，主要原因是丹东离韩国较近，大米质量也不错。这一单曹东哲赚了9000元。瞅准了赚钱的生意，曹东哲拿着9000元佣金，立刻买了一台当时配置最好的计算机和打印机，做起了专职农村网络经纪人。如今，曹东哲已经把玉米、大豆、西红柿、生姜、洋葱、大蒜、辣椒面、葡萄等数十种农产品卖到了韩国、俄罗斯、日本、朝鲜等国，去年成交额达到了1500多万元。仅为区内农民买卖的农副产品和生产资料价值就达300多万元，涉及全区13个乡镇中的10个乡镇300多户。为扩大交易额，2004年5月曹东哲创办了中国农村经纪人网，自己担任网站CEO，这是国内第一家由农民建设和维护的网站，曹东哲本人大概也可以看作是中国农民CIO第一人了。如今，中国农村经纪人网雇佣了四五个人专门收集国内外农产品市场信息、处理订单等。网站开辟了国内农产品交易市场，遍布全国的5000多位会员在网上免费发布信息，还可以通过网站的5个外语版本直接把农产品销售到国际市场。为保障上网销售的企业和农民个人的权益，曹东哲还与美国、加拿大、俄罗斯、日本和韩国的农业协会签订了在WTO的公平环境下公平交易的协议。目前，到国际市场做农产品生意的农村经纪人毕竟是少数，大多数农村经纪人还局限在国内市场，主要是利用互联网发布供货信息、搜寻购买信息等。尽管水平有高有低、生意或大或小，但都有着相同的理想利用互联网做生意。福建省建瓯市徐敦镇北津村农民翁木旺，是北津村葡萄协

会的会长。去年，北津村95%的葡萄都是他卖出去的，销售量达875吨。为了促销葡萄，翁木旺的儿子在阿里巴巴网站上为其建立了个性化网页，还设计了个性化名片。前不久，建瓯市市长到北津村看望翁木旺，翁木旺却不在家。随行的徐敦镇流通助理苏雄给翁木旺打电话，“市长来看望你了！”翁木旺说：“不好意思！昨天晚上收到买柑桔的信息，现在信息很重要啊。”原来，前一天晚上翁木旺接到客商电话，第二天一早就到小桥镇买柑桔去了。农村经纪人最早出现于20世纪80年代末，目前全国已经发展到几十万人，仅福建省三明市就有持证农村经纪人700多人，涉及种植、养殖、加工及其他领域，成为上联政府、下联农民、前联市场、后联基地的桥梁。早期的农村经纪人主要把本地农产品卖出去，同时买进农民急需的种子、化肥等，做买卖主要依靠熟人和电话，确切地说是“二道贩子”。随着互联网的普及，部分农村经纪人迅速从互联网上嗅到了商机，在互联网上发布供货信息、搜寻价格信息和科技信息等。互联网不仅成了农村经纪人做生意的重要手段，而且逐渐从根本上改变了农村经纪人做生意的方式及组织模式等。“亏了1万元，我高兴！”随着市场日益规范，农村经纪人依靠个人力量单打独斗越来越难以适应市场。一方面，由于个别纪人不诚信，逐渐失去了农民的信任。刚开始，经纪人往往利用外地客商人生地不熟欺压客商，从中牟利。但客商很快就“搞定”了经纪人，经纪人又勾结客商欺骗农户。另一方面，个人单打独斗很难把规模做大。例如，客商一次要10吨西红柿或者30吨大米，依靠经纪人个人的力量就很难在几天内采购到。为了维护农民利益，也为了把生意做大，各种各样的产销协会应运而生。

通过中国农村经纪人网，曹东哲已经把农产品卖到了韩国、俄罗斯、日本等国。福建省三明市三元区忠山村有1700多人，以种植苦瓜、莴苣、水稻为主。早在2002年，忠山村村委会主任邓庆华就组织一部分村民成立了“忠山蔬菜基地产销协会”，负责蔬菜销售等。村民只要提出申请，并每月交纳2~4元会费，就可以加入蔬菜基地产销协会。产销协会帮助农民销售蔬菜、维护权益、指导科学种植等。2003年10月，三元区农业局给忠山村配置了电脑，联通了农业155网络，互联网立刻成了“忠山蔬菜基地产销协会”销售蔬菜的好帮手。邓庆华几乎天天泡在网上，白天在村委会上网，晚上回家上网，一个月仅上网费就200多元。他主要查找蔬菜市场信息、种植信息及浏览新闻等。若发现适合忠山村村民的农业信息（如：苦瓜价格、苦瓜种植新技术等），就打印出来贴在村委会门口，供村民参考。2004年8月中旬，邓庆华往南昌市场发了四卡车苦瓜，车行驶到中途的时候，邓庆华在家里通过互联网发现南昌市场的苦瓜价格下跌到2元/公斤，而武汉市场苦瓜价格则上升到3元/公斤，邓庆华当即打电话让汽车改道驶往武汉，这一趟他多赚了1万多元。到8月下旬，邓庆华综合互联网上的苦瓜供求信息发现，苦瓜主销市场（包括杭州、南昌、武汉等）已经明显供大于求。为了提高苦瓜价格，“忠山蔬菜基地产销协会”从村民手中大量收购苦瓜后，只挑选上乘的苦瓜发往外地市场，其余的全部倒在河沟内。邓庆华说：“一年下来，我亏了1万多元，但忠山村村民的苦瓜多卖了50多万元。亏了1万元，我高兴！”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com