

连上一张网 打开一片天

——通榆县农产品电子商务发展综述

●张启发 曹源 刘铁军



2013 中国农业（食品）产业年会上，通榆县与1号店原产地直销战略合作新闻发布会现场。



通榆县政府与1号店达成战略合作协议。

1800份、100万元，抢眼的数据代表着通榆县在近日举办的淘宝聚土地活动中一路领先，以全程销量第一的骄人战绩，再次成为农产品电子商务领域的焦点与话题。

科技引领时代。随着信息科学技术的进步和互联网的广泛应用，当今社会已经进入一个新的历史发展时期，一个地区要想实现经济社会跨越式发展，领导者就必须勇立时代潮头，转变经济发展方式，树立符合现代社会发展的新观念，以千帆竞渡、百舸争流的气势，真抓实干、奋勇争先，才能创造出不负历史的辉煌业绩。

2003年7月7日，阿里巴巴正式宣布投资1亿元开办淘宝网。此后，电子商务一直呈几何式增长，这场经济技术革命已经深深改变了人们的生产和生活方式。2014年9月19日，阿里巴巴正式在美国纽约证券交易所敲钟上市……

假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。

就在阿里巴巴在纽交所上市的同时，处于吉林省西部、科尔沁草原东陲的国家贫困县——通榆县，也正努力在这一时代变革的大潮中抢占一席之地。

9月30日，通榆出席了在杭州举行的聚土地二期新闻发布会，这是阿里巴巴集团上市后重点发展农产品电子商务的一项重要活动。通榆县作为东北地区独家、全国8个县区之一，参加了阿里巴巴聚划算第二期聚土地活动。县委书记孙洪君、县长杨晓峰亲自策划本次活动。

吉林省政府副秘书长刘非、白城市市长安桂武亲自坐镇杭州，力挺通榆。并与通榆县县长杨晓峰共同会见了阿里巴巴集团聚划算总裁王立成、聚划算市场部总监华箐、创新事业部资深总监、农业办负责人余向海等高层负责人，就农产品电子商务发展远景进行了深入探讨。

说起通榆农产品电子商务，要从2013年6月的一次偶然相遇谈起。时任杭州常春藤实业有限公司董事长的牟文建要到白城查干浩特经济开发区考察项目，却走错了路线来到了通榆向海。那时他不仅被向海美在天然、贵在原始的生态美景所吸引，更因为和县长杨晓峰偶然碰面的一次畅谈，加深了对通榆及通榆人的了解。而县长杨晓峰也敏锐地捕捉到这是一个能够将通榆优质农产品与电子商务进行有效链接，深入开展农产品电子商务合作的一个机会。合作的火花就这样在一次次畅谈中碰撞迸发，让通榆优质农产品走出深绿色产品的战略构想就这样生根发芽。

在孙洪君、杨晓峰、牟文建的不懈努力下，一条具有通榆自身特色、以原产地直销为核心的农产品电子商务发展之路，在过去的一年多时间里不断向前铺展，越走越宽。

很难想象，是怎样的高瞻远瞩，让名不见经传的塞外小城搭上了电子商务这列高速行驶的列车？是怎样运筹帷幄，让通榆在短短一年时间，引起了电商业界人士的广泛关注，让代表通榆优质农产品的“三千禾”品牌得到广大消费者的认可？

抢先一步——争得农产品电商爆发前重大机遇

早在2013年初，通榆县委、县政府主要领导就达成了共识，他们精准审视了电子商务发展面临的机遇和形势，深刻认识到电子商务作为新兴产业正在迅速崛起，这种以网络为平台、利用先进的信息技术和通讯手段开展的经济活动，已经渗透到社会生活的各个角落，在改变商业模式、提高贸易效率的同时，更创造了大量的创业就业机会，将极大地促进经济社会的创新和发展。如果能够抢抓住农产品电子商务爆发性增长前的历史机遇期，依托通榆丰富的农畜产品资源，率先在全国实施农产品电子商务战略，不仅能够拓宽通榆农畜产品销售渠道、促进农民增收、带动创业就业，还有望以最短时间、最低成本通过互联网打造通榆在全国的影响力。

审视通榆自身，发展农产品电子商务优势独特。

黄金地理纬度。通榆县位于北纬45度，是世界公认的优质农产品黄金产业带，与法国波尔多葡萄酒、瑞士高山奶酪等知名产品处于同一纬度。通榆是目前国内品质最好的绿豆、葵花、谷子、荞麦等杂粮杂豆原产地之一。目前，通过认证的有机食品28个、绿色食品5个、无公害农产品88个，认证面积达到135万亩。在倡导“杂粮主食化”的今天，无疑迎来了最好的发展时机。

水土呈弱碱性。处于世界仅存的三大黑土地之一东北黑土区中，土壤PH值为8.7，水的PH值为7.2—7.8，是最佳弱碱水质，这里种植的农产品、养殖的畜产品品质更为优良、营养更为丰富、味道更为鲜美，加工出来的产品更具说服力和吸引力，有利于打造农产品的生态品牌。

农畜产品丰富。通榆县是中国（通榆）特色暨绿色农畜产品生产基地县、是全国农产品提供二级功能区。人均耕地、草原、林地面积全省第一，现拥有优质耕地450万亩，年产水稻、玉米、豆类、谷子、糜子等各类粮食约100万吨。草原、林地660万亩，年可提供牛、羊、驴、野猪、鹅、雁等优质畜禽产品约4.6万吨。加上周边地区农畜产品的链接式供应，可满足全国消费者对高档优质农畜产品的需求。

生态绿色品牌。通榆县是国家重点生态功能区、国家重点功能区试点示范区。境内拥有世界A级湿地、国家级自然保护区一处，省级自然保护区一处。作为典型的农牧业县份，境内无任何工业污染，用近乎原始的方式生产出的农畜产品是最原汁原味的原生态产品，大多达到了“有机”和“绿色”的标准，可以说是能让全国消费者最放心的产品。

龙头引路——打造线上线下立体式营销

2013年9月，曾任新华社知名记者、获CCTV 赢在中国创业大赛第四名的牟文

通榆专刊

建，怀揣着农业创业的梦想与对农民的真挚情感，带着他的精英电商团队，从杭州来到了通榆，成立了吉林云飞鹤舞农牧业科技有限公司，并注册了寓意丰收的“三千禾”品牌，开启了他们与通榆及通榆农业的不解之缘。

有梦想又肯实干的人定会飞得高远，通榆农产品电子商务项目从确立到在天猫平台上首次亮相，仅仅用了不到半个月时间，这对电商基础薄弱的通榆及未接触过农产品的电商人而言，都是一次重大的考验。然而，时间是最好的证明，经过一年的精心布局和运营，“云飞鹤舞”先是站稳了脚跟，接着甩开了步子，把“三千禾”品牌农产品通过各大电商平台陆续送进了大江南北的千家万户。

进驻各大平台，抓布局，打通路。

天猫是中国浏览量最高的线上购物地标网站，亚洲最大的综合性购物平台，是阿里巴巴旗下的综合性B2C零售商城。为了将“三千禾”打造成全网杂粮杂豆第一品牌，通榆县政府与云飞鹤舞公司商定，在产品上线之初首先选择与天猫合作。于是，2013年10月11日，三千禾旗舰店正式登陆天猫，通榆农产品开始上线触网。为迅速扩大知名度，10月14日至17日，参加了为期四天的天猫“聚划算”活动，进行了互联网史上首次“整盘葵花新鲜直送”的事件营销。每个葵花盘售价38元，共销售了3500多个，独特的创意让“三千禾”一下吸引了众多网民的眼球，葵花盘活动页面在聚划算首焦滚动播出后，国内各类媒体纷纷报道，也带动其他农产品的销售，实现了4天销售过百万的突出业绩，喜获“开门红”。

随后，云飞鹤舞公司又在县委、县政府的支持协助下，陆续进驻了有中国网上第一超市称号的1号店和中国最大的自营式电商企业京东，分别开设了“三千禾弱碱粮食”，实现了通榆优质农产品在更多知名电商平台上的全面销售。

在农产品B2C业务取得了一系列辉煌硕果之后，今年9月底，云飞鹤舞公司正式布局国内B2B平台，并以1688.com为突破口，搭建了云飞鹤舞官方旗舰店。从个人用户到企业级用户，通榆三千禾的销售通路将逐步完善。假以时日，将通过电子商务的规模效应带动通榆产业结构优化升级，现代农业营销模式呼之欲出。

创新营销模式，拓渠道，建体系。

按照牟文建的看法：做农产品电子商务单纯依靠传统大牌电商平台还远远不够。一方面，平台营销会受限于平台规则，部分优质非标的农产品无法更好的展现给消费者。另一方面，农产品作为最接地气的商品之一，是普通老百姓吃穿住行中首要的一环，最大程度接近用户非常重要，经过行业细分与区域细分的社区电商可以非常好的弥补大电商平台的不足。农产品电子商务若想走出一条康庄大道，一定要建立起全方位的现代营销体系。为此，云飞鹤舞公司整合各方资源，全力打通电视、报刊、广播等传统媒体销售渠道，开始了全媒体营销。同时依托城市著名社区网站，推进社区农产品直供。目前，已经启动与第三方支付平台拉卡拉的合作，为其5000万用户提供通榆优质农产品。正在浙江卫视旗下的好易购等区域性媒体电商进行合作洽谈，为打造立体网络通路和推进全媒体营销做好充足准备。同时围绕北上广深，精耕细作社区直供，目前已与著名城市社区网站19楼、地产行业浙江绿城集团达成合作意向，为其专为用户提供通榆优质农产品。

随着智能终端的普及，移动互联网时代已经到来，通榆县虽未赶上PC互联网的浪潮，但一定要争取搭上移动互联网和粉丝经济的顺风车。于是，云飞鹤舞公司开始推动开发吉林省移动端的农产品直供平台——APP放心粮。此举正是为了积累通榆农产品的忠诚用户，通过一定量的客户数据积累，进行消费行为分析，以精准的数据反哺生产，优化农产品结构。

同时，为了加快普及电子商务知识，推动农村信息化建设，鼓励更多的农民触网并通过电子商务创业，云飞鹤舞公司于今年8月，推出了云电脑电商下乡计划。依托世界领先的云技术，整合桌面资源，降低硬件成本，帮助农户电视变电脑，打开电视即可收看所有电商培训信息，并且通过云电脑与远在杭州的三千禾运营团队取得直接联系，寻求指导，真正实现了从通榆到全国任何地方都只有指尖的距离。

用好活动载体，提名气，增人气。

云飞鹤舞公司挖掘各方资源，不断推出各类宣传推广及营销活动，竭尽全力提升通榆地域品牌及三千禾产品品牌的知名度和影响力。2013年，依托淘宝流量资源，三千禾旗舰店先后参加了“双十一”、“双十二”网购盛会，实现网上销售农产品18万斤。随后在年货节又新上线了系列杂粮杂豆组合礼包，再次受到互联网消费者的热捧。

2014年5月，与国内著名陶瓷企业佛山简一陶瓷有限公司联合推出“三千禾粮票”，为每一位购买简一陶瓷的用户配送不同价值的产品。启动了“简一美丽乡村设计帮扶公益活动”，来自简一的设计师将在明年赴通榆县的100个行政村针对美丽乡村建设开展设计。5月29日，通过牟文建的引荐，由篮球明星王治郅代言并亲自参与的通用汽车“红粉扶贫返乡支教计划”活动走进通榆，10多名义教来到通榆县双岗镇学校，与孩子度过了难忘的10天。

近期，三千禾旗舰店又在淘宝特色频道“汇吃挑食”推出了5款产品，这是在全国近百个品种万种商品中挑选出来的，活动中共售出葵花盘2200个，大米、杂粮等1万斤，销售额达到21万元。

立足通榆本土，打基础，筑根基。

传统互联网企业多为“轻公司”，农产品电子商务属于一个特殊的领域，若是完全与生产资料“绝缘”，恐怕很难构建其核心竞争力。经营农业，必然与土地资源密不可分。因此，云飞鹤舞公司资产下移，在通榆县购置了土地等生产资料。2014年9月，经过一系列的前期运作和精心筹备，云飞鹤舞大厦正式破土动工。但这只是企业落地扎根的第一步，生产基地的建设已经摆上了企业的重要日程。未来，云飞鹤舞大厦将成为通榆农产品电子商务服务平台、白城农科院通榆工作站、电子商务孵化中心和电子化交易计算后台，形成政产学研企“五位一体”，同时，也将成为通榆电子商务服务业的聚集地与培训中心，对更多农民开设网店提供支持。

为了解决上游供应链整合的问题，2014年下半年，云飞鹤舞公司针对发展实际，提出整合通榆农牧业现有专业合作社资源，组建吉林省内最大的农民专业合作社联合社的想法，以实现抱团出海，物资与产品的双向物流，扩大通榆农业及农产品市场整体竞争力。三千禾合作社联合社的组建，既做到了让利给农民，又确保了三千禾产品的供应链安全。

为加快产业链条融合，形成一二三产良性互动，云飞鹤舞公司与通榆县政府正在谋划一项大工程，就是建设杂粮主食化高科技产业园。项目计划总投资10亿元，占地面积30万平方米。主要是依托白城市农科院的技术力量，开展燕麦等全营养谷物类种子培育、种植特别是深加工以及其他特色农产品深加工。园区建成使用后，将会把白城农科院的科技成果实现快速转化，将通榆杂粮、粗粮通过本地农产品加工企业做精做细，以抢占更多领域市场份额。

政府背书——大手笔支持换来大踏步发展

任何产业的发展都离不开政府的引导和支持。在实施农产品电子商务发展战略上，县委书记孙洪君认为：通榆县作为生态脆弱县份，长年干旱少雨，土地荒漠化严重，干旱少雨风沙多的气候特征是客观不能改变的，通过保证生态安全确保粮食安全的任务十分艰巨。因此，我们要围绕以“生态经济景观”三位一体发展理念建设“生态经济城市”的目标，以通榆县作为国家重点生态功能区——科尔沁沙漠化防治区为切入点，充分发挥政府主导作用，在促进通榆生态保护与农业现代化协调发展，以生态安全确保土地安全，以土地安全确保粮食安全，以粮食安全来保障和提升粮食品质与价值。然后通过电子商务，使全国消费者更快捷、更直接地品尝到安全的、价格合理的、原汁原味的通榆原产地优质农产品，为全国消费者的食品安全又增加了一道保险栓。正是基于这样的高点站位和使命担当，通榆县委、县政府下大了决心，花了大心思，用了大力气，电子商务发展脚步迈得既快又稳，创造了业内和省内的“第一”。

第一个在网上书记、县长联手为电子商务代言的县份。项目建设之初，县政府与吉林云飞鹤舞农牧业科技有限公司签订合作协议，授权其代表通榆县接洽各类互联网电子商务平台，开设“三千禾”品牌店或直接出售通榆农产品。2013年10月11日，在三千禾旗舰店上线天猫当天，县委书记孙洪君、县长杨晓峰联名写了“致淘宝网民的一封信公开信”，开创了全国第一个书记、县长在电商平台推介本地农产品的先例。一时间，引发了广大互联网消费者对通榆优质农产品的倾心关注和各类媒体的密集报道。引用一位网民的话：“从没听说过哪位书记、县长到淘宝网代言，这个举措相当给力”。有网民表示：“政府官员为本地土特产品代言，突出了政府的亲民形象和服务职能”。通过政府背书，不仅增强了互联网消费者对品牌的信任度，也增强了企业与农户之间的信任度，更为营造通榆电商发展大环境奠定了基础。

第一个在省内设立电子商务发展专门机构的县份。一个新兴产业的发展，需要有足够坚定的信念和强有力的执行力，才能得以顺利实施。通榆县农产品电子商务中心是在全省压缩人员编制的大背景下成立的。县委书记、县长亲自赴省汇报，争取支持，足以来见通榆发展电子商务的信心和决心。没有办公地点，由政府协调，向开发区管委会借用；没有办公经费，由政府出面做担保，向融资部门借用；编制内人员没有到岗，由县委组织部选调，从相关部门的副科级干部中调用。所有一切，只为助推农产品电子商务项目快速走上正轨。

第一个在省内出台一系列产业扶持政策的县份。研究制定了《通榆县电子商务手册》、《关于促进农产品电子商务发展的若干意见》、《关于促进农产品电子商务发展专项资金暂行管理办法》、《2014年通榆县电子商务工作实施方案》、《通榆县电子商务人才培养培训实施方案》等相关文件和扶持政策，还将陆续出台《通榆县电子商务产业基地发展指导意见》、《三千禾杂粮主食化高科技产业园区入园政策》等政策和规划，为通榆电子商务发展做好顶层设计。

第一个开展产学研政对接，引入域外人才科技支持的县份。电子商务推开后，通榆县政府与白城市农科院签订了战略合作协议，又相继争取到清华大学、中国农业大学、吉林大学等科研院所所在产品研发、人才培养等方面的支持。同时，先后聘请了国家燕麦首席科学家任长忠、向日葵产业专家张义、中国农业科学院作物科学研究所副所长王述民、国家食用豆首席科学家程须珍为通榆县科技经济顾问。这为保证通榆农产品品质提供了高端人才支撑，奠定了先进技术基础。

第一个与电商平台签订种植基地，举行新闻发布会的县份。2013年12月6日，通榆县与1号店在北京举办大型战略合作签约活动，达成成为1号店提供1万亩10个优势品种种植基地的合作意向，举行了有60多家主流媒体参加并通过新浪网全程直播的通榆县电子商务发展战略新闻发布会。2014年春，成立白城市农科院通榆优良品种试验站，提供了50公顷试验基地。启动并规划3000公顷土地整理项目，用于生态水稻种植和开发。调整农产品种植结构，研发杂粮杂豆新品种，协助云飞鹤舞公司与种植大户签订了包销协议。

第一个开设2万人淘宝课堂，普及电商知识的县份。2013年底，在淘宝大学的支持下，通榆县举办了阿里巴巴农村电商讲习所第六期暨通榆首期电子商务培训班，近2万人听到了3名阿里专家讲师、3位淘宝明星销售商和2位电商领域研究学者上的淘宝大课。2014年，启动了“千名电商培养计划”，聘请国内知名电商专家就电子商务发展趋势、电子商务实用理论、电子商务实战技术以及网上开店流程方法进行专题辅导，首期培训学员150名，仅这一次培训就新增网店50多家。

硕果累累——叫得响的农产品电商“通榆模式”

梦想从辽阔的瀚海大地催生，希望从绿色的茫茫草原起航。过去的一年，是通榆县农产品电子商务从无到有、从弱到强的一年。这一年，创造出了业内广泛认可的农产品电子商务原产地直销“通榆模式”，打造了广大消费者熟知的杂粮主食化第一品牌“三千禾”，确立了通榆县在白城市、吉林省农产品电子商务发展中的标杆地位。这一年，通榆县收获了很多很多……

各级领导亲切关怀。项目启动以来，得到了省、市各级领导和有关部门的高度重视与大力支持。2013年10月22日，白城市委书记李晋修、市长安桂武专门视察了通榆县农产品电子商务展厅，认真听取了项目情况介绍，对通榆县深挖资源优势，创新发展路径，推行电子商务给予充分肯定和赞赏。次日，白城市副市长葛树立带领市商务局同志专程到通榆调研有关情况，明确提出要以通榆为基础，打造全市电子商务平台。一年来，市长安桂武同志多次听取通榆县项目进展汇报，在项目中推进上给予有力的指导和极大的支持。2014年元旦刚过，副省长谷春立来到通榆，听取了通榆县关于农产品电子商务项目开展情况的汇报。4月17日，时任省长巴音朝鲁到吉林西部考察时，专程到通榆云飞鹤舞公司听取通榆县农产品电子商务项目汇报。他指出农产品电子商务已经是吉林的全省战略，并表示：“我高度关注你们的发展，也会持续给予关注”。他还对牟文建说：“你们找到了一块富矿”。虽然只有短短的半个小时，但省长巴音朝鲁的言语中，充满了对浙商、对三农、对通榆发展电子商务的特殊情感与殷切期望。”陪同考察的副省长隋忠诚、省发改委、财政厅、工信厅等部门领导也纷纷表示，将在政策、资金、项目上给予通榆大力扶持。5月6日，省委常委、副省长陈伟根到白城调研通榆农产品电子商务项目，并就今后发展提出了明确要求。此外，黑龙江省牡丹江市和吉林省通化、公主岭、延吉等多地政府领导和有关部门同志来到通榆考察电子商务项目，交流了很多有益的意见建议。在各级领导的重视支持下，通榆县电子商务发展的站位越来越高，方向越来越明，思路越来越新，得到的扶持越来越多，一道道难题迎刃而解，实现了难以想象的“通榆速度”。

各类媒体高度关注。引用牟文建的话说：“我是幸运的，遇到农产品电商发展的好时机，通榆是幸运的，这一年得到媒体毫无保留的支持。我相信，通榆从此与世界不再遥远，只有指尖网民的距离。”2013年10月，天猫三千禾旗舰店上线之初，通榆县委书记、县长致淘宝网民的一封信公开信即引人注目，随后4天的聚划算活动中三千禾农产品一炮打响，由此引发了业界对通榆农产品电子商务的广泛关注和深入探讨。10月中旬，资深自媒体“互联网分析沙龙、@野地里的平巴”等开始提出“通榆模式”概念，并认为是继淘宝、成县后农产品电子商务的第三种模式。随后，各大互联网及电商专业网站及微信、微博平台纷纷进行了转载和评论。2013年12月6日，通榆县在北京举办大型战略合作签约仪式，县委书记孙洪君将与与会朋友致辞，杨晓峰县长代表通榆县政府与1号店、白城市农科院签订了三方战略合作协议，通榆县向1号店赠送了1瓶具有地域代表性的通榆弱碱沃土，1号店回赠通榆县一幅寓意丰收的国画。签约仪式后，举行了有60多家主流媒体参加并通过新浪网全程直播的“通榆县电子商务发展战略”新闻发布会，“通榆模式”再次出现在各类媒体的报道和转载中。进入2014年，人民日报、新华社内参、新浪网、吉林电视台、吉林日报等百余家主流媒体及网络媒体、自媒体纷纷对“通榆模式”进行专题报道。2月份，在省商务厅主办的与阿里巴巴合作、推动电商发展、扩大吉林产品销售全省启动大会上，通榆县做了典型经验介绍。尤其今年6月，中央2套《央视财经评论》栏目将通榆农产品电子商务模式作为县域农产品电子商务发展的典型案例，聘请专家进行了专门的解读和推广。7月3日，在杭州召开的首届黑龙江经济与电子商务峰会上，县长杨晓峰作为座谈嘉宾向百位电子商务特色县委书记、县长及专家学者、新闻媒体简要推介了通榆农产品电子商务“通榆模式”再次升温。7月22日，《香港商报》记者在专访吉林省粮食安全问题时专程到通榆对孙洪君书记就“生态环境保护促进农产品电子商务发展与粮食安全问题”进行了访谈。9月29日，通榆县参加了聚划算聚土地二期活动新闻发布会，“通榆模式”又一次吸引了大家的目光。目前，农产品电子商务“通榆模式”已成为各界广泛共识，也标志着通榆农产品销售开始驶入电子商务“云高速”。

产业拉动持续增强。项目启动以来，线上线下推广了包括杂粮、杂豆、大米、瓜子、礼品等近10个品类的30余款商品，实现近20万个订单，产品销售几乎覆盖全国23个省份，销售额突破千万元大关。辐射带动与云飞鹤舞公司合作的通榆本土加工企业达到25家、合作社5个、种养殖大户8个；带动通化、通榆、白城、洮南、镇赉等地10多家企业与公司达成供货合作。同时还带动吉林省通化、延吉、公主岭、黑龙江省牡丹江等地政府与公司的意向性合作洽谈，目前，通化和延吉已经与公司展开深度合作。同时，项目还促进了通榆县内传统农产品加工企业向电子商务的转型，其中鹤乡米业公司已经自建电商团队并开设网上专卖店；恒瑞公司已经与云飞鹤舞公司签订合作协议，为其提供场地作为三千禾合作社联合仓储及小包装生产基地；还有包括葵花、花生、小米等多个合作社向小微加工企业的转型。通过电商培训，生成了包括网店装修、产品摄影、小包装供货等5户小微电商服务业企业。2013年10月前，通榆县居民已经在淘宝上自行开设淘宝店铺200余家，销售产品的种类多种多样，但多数经营状况一般。农产品电子商务项目启动以来，在政府与公司的合力倡导支持下，通过两次大型电商知识培训，全县又新增个人网店70多家，真正实现了产业拉动，促进了产业转型与相关产业的生成，为完善产品供应链奠定了坚实基础。

潮平岸阔催人进，风正扬帆正当时。回顾过去，令我们心潮澎湃；展望未来，让我们信心满怀！通榆县农产品电子商务承载着建设生态经济城市、打造美丽富庶通榆的梦想，肩负着引领36万农户人民脱贫致富的使命，寄托着浙商人潮头击水、创新创业、服务三农的情怀，将始终坚持立足通榆、带动白城、放眼全省、辐射全国的定位和目标，循着“通榆模式”这条具有首创意义的农产品电子商务发展之路，昂首阔步前行。