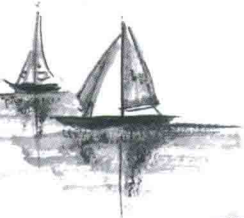


八万里路 云和月

一个国家扶贫开发工作重点县的
互联网+

莫问剑 著

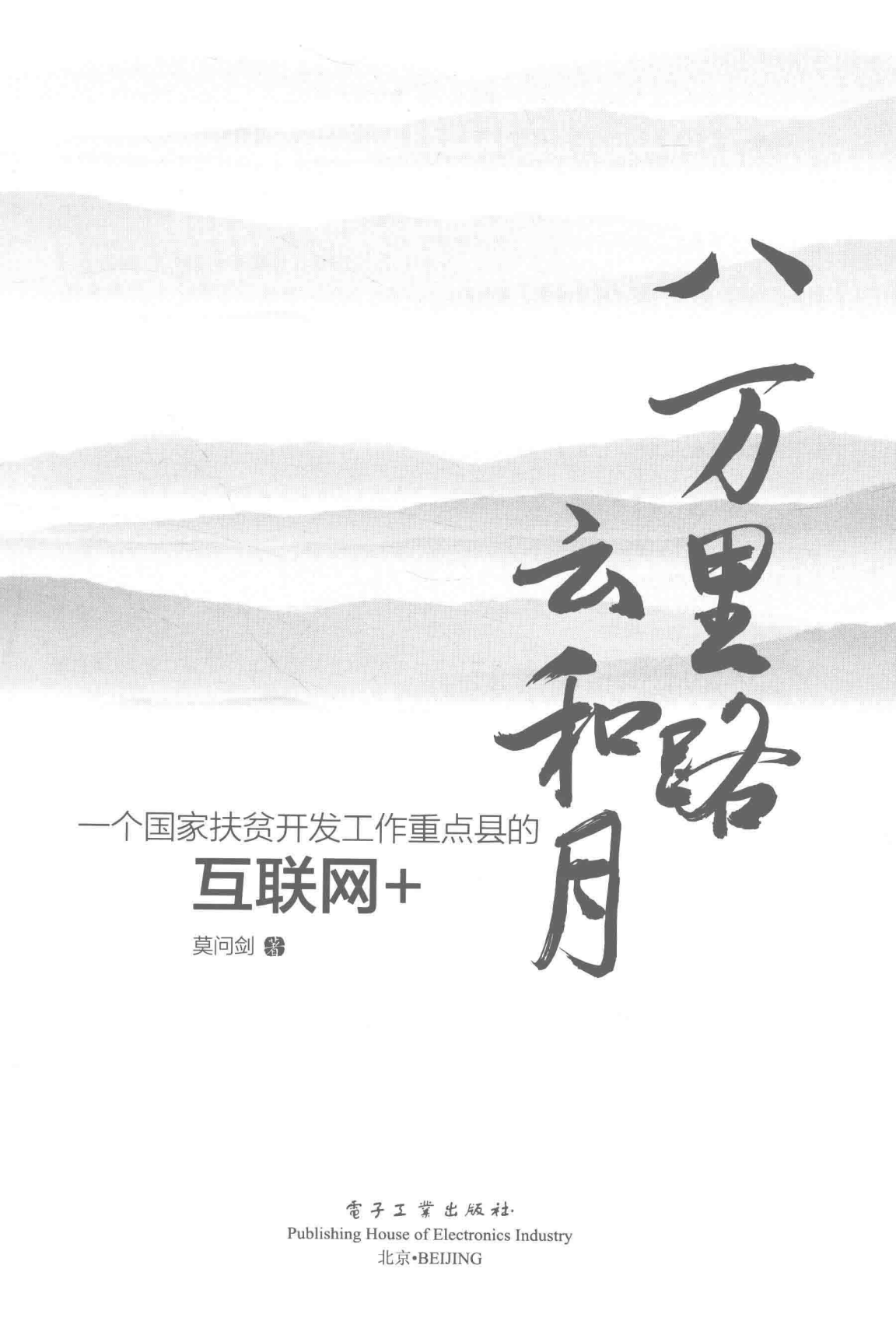
县域经济+互联网的实战案例·
涉农电商一线操盘手的实践分享



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



八 万 里 路 云 和 月

一个国家扶贫开发工作重点县的
互联网+

莫问剑 著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京•BEIJING

内 容 简 介

通榆，这个距离各个交通枢纽都十万八千里的偏僻小县城，搭载着电子商务的快车，踏上了云高速，开辟了如火如荼的电商致富的新战场，实现了一个国家级贫困县的电商突围。作者莫问剑是吉林云飞鹤舞公司创始人，也是带领通榆走上电商之路的“急先锋”。

本书真实而形象地再现了通榆县域电商及其代表品牌三千禾从无到有、从弱到强的发展历程，并对该案例进行了深刻而全面的剖析。

全书共分为三篇。上篇“通榆‘触网’之路”，作者以半自传的形式回顾了通榆电商品牌成长历程。从零开始，品牌经营，聚划算活动策划，物流、包装、供应商……跌跌撞撞，一波三折。诸多细节详述，使读者对农村电商的发展与运营拥有更深的了解。中篇“第三只眼睛看通榆”，在具体的案例展示之后，收录了央视财经评论、新华网、人民网等多方媒体对通榆的三千禾模式所做的分析与报道，从多方位的角度深入剖析通榆模式及其影响。下篇“县域电商热潮下的‘冷思考’”，主要是作者从通榆项目实践中，总结出的一些经验和教训。另外作者还提出一些关于县域电商的新的“困惑”，作为大家一起交流的话题。

全书讲解深入浅出，行文生动活泼，以实例展示了农村电商的发展及其所遇到的问题，既有深入实践，又有客观思考。县域电商如何发展？接入互联网+，从通榆到全世界，只有指尖间的距离。看了本书你一定会有所感悟！推荐关注县域电商的读者，人手一本！

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

八万里路云和月：一个国家扶贫开发工作重点县的互联网+/ 莫问剑著. —北京：电子工业出版社，2015.7

ISBN 978-7-121-26389-7

I. ①八… II. ①莫… III. ①互联网络—应用—企业管理 IV. ①F270.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 134201 号

策划编辑：张彦红

责任编辑：葛 娜

印 刷：北京天来印务有限公司

装 订：北京天来印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16 印张：19 字数：282 千字

版 次：2015 年 7 月第 1 版

印 次：2015 年 9 月第 3 次印刷

定 价：55.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

序

八万里路云和月

落笔写下这段文字时，我与“通榆”这个地方的结缘刚刚两周年。

人生很奇妙，永远无法“期待”明天会发生什么。自 2000 年离开新华社以后，我似乎一直在漂泊，没有停下脚步的时候。从广州到东莞，再到上海，转战景德镇，再来杭州发展；从外企、民企的高管，再到自己创业，从文化教育产业做到传统制造业。但随着年龄的增长，我给自己定了两个方向，离家乡近些再近些，事业不求做得多大，够养家糊口足矣。但 2013 年 5 月底的一天，当我偶尔来到吉林省通榆县，这个被誉为“鹤之故乡、人间天堂”的地方时，我的人生轨迹再一次发生变化。面对着向海湿地完好的自然景观、原始的生态环境，思考着当地农村的贫困与落后，我压抑了十多年的“情怀”喷薄而出，竟然放下了自己的所有一切，集聚了自己的所有社会资源，要为当地修一条“云高速”——用互联网手段开辟一条通榆人的发展新路。

离开新华社，是我一生都“耿耿于怀”的转折点。2000 年前后，我算是当时年轻文字工人中的“高产者”，也的确写了不少在那个年代还算有些影响力的文字。但当时新华社的体制，无论是“官场”还是“钱途”，都满足不了我因为年轻而萌生的野心与欲望。算是“急流勇退”吧，我几乎是

以不计后果的方式“炒”了老东家，这在事实上构成了我一生都无法弥补的遗憾——成为一个“名记”，曾经是我进入这个社会后的最大梦想。今天回过头来看，说“怀才不遇”，是对不起一直关爱我的领导与老师。事实上，我是在那个年龄段得到成长机会最多的人。只是，我太渴望“名利”，耐不住寂寞，终与“名记”这个梦想擦肩而过。这么多年过去了，每每与活跃在媒体圈子里的同学、同事聊天时，我的内心还是“酸酸的”。我热爱“记者”这个职业，但就是错过了。是的，一个优秀记者就这样“夭折”了。

只是，让我没有想到的是，这一段新华社记者的经历，却对我的人生依然有更深刻的影响。是新华社，给了我一双看世界的眼睛，也是新华社，培养我要有“总理思维”。一个是观察与调研的方法，一个是思维与总结的逻辑。或者说，新华社记者需要具备的学习能力、调查能力、表达能力、宏观思辨能力，在我之后的不同职业生涯中依然有着这些特质的表现。更重要的是，在记者职业期间体现出的强烈的责任心与使命感，在我担任外企或者民企高管期间，直到自己创业，都有一种独特的“情怀”基因。我常常调侃自己，“情怀”是一种病，还是不治之症。这些年，很多朋友在介绍完我后，总要补充上一句：“这是一个儒商”、“文化人”，甚至说：“不是生意人”。大家是好意，其实我很“受伤”，这么多年了，如果还“情怀”着，对于“生意”而言，是多大的一种失败！

从一个记者“下海”，不懂经营管理，不懂商机捕捉，不懂人情世故，“情怀”却一直成就着我人生的每一个阶段。虽然没有多么辉煌的成绩，但却一直让我能够找到与众不同的谋生机会。虽然在创业路上跌跌撞撞，伤痕累累，但我终究是“活”下来了。要是诉说自己创业、转型不容易，那是一种矫情，谁创业是容易的？15年前，马云在找到“感觉”前，不也是四处碰壁吗？所以，创业期间的种种遭际，充其量现在只能成为饭桌上吹牛的话题。但不管怎么说，自我感觉良好的是，无论受了多大的打击，我一直是有“情怀”的人。

回到通榆的话题。那是2013年5月底，我受白城市市长安桂武邀请，到白城考察查干浩特旅游项目，随即也去了位于通榆（通榆是白城市域内

的一个县)境内的向海湿地。接待我的第一个通榆人,是主管旅游工作的副县长黄秀芬。春天的向海,天蓝地绿,水清气爽,鹤舞莺飞。行走在大自然之中,让人觉得很惬意、很放松。一路上,我是天南地北神侃一通,从旅游到电商,从广州的吃喝玩乐到东北的地大物博——确切说了什么,我今天其实早就不记得了。现在回想起来,顺路到向海,是属于典型的“骗吃骗喝”。但说者无意,听者有心。黄秀芬刚上任不久,或许我的一些奇谈怪论对她有启发。当天下午她回到县城,就找到书记和县长介绍了我的情况。后来她这样回忆:“我对书记和县长讲,你才华横溢,是一个一定对通榆发展有帮助的人。”或许正是黄秀芬的介绍,当天晚上,我接到通榆县县长杨晓峰的电话。他在电话里很真诚地说:“孙书记和我想请你来通榆见个面。”由于行程已经排得满满当当,第二天中午,杨晓峰带着时任副县长刘振兴一起,跑了近二百公里,赶到白城市的查干浩特经济开发区,一起出席了开发区为我设的工作午餐。席间,话题从查干浩特展开,从旅游到电子商务,都有涉及。

在离开查干浩特的路上,我收到杨晓峰县长的一个短信:“很高兴结识老弟,无论行程多紧,希望这次您都能够到通榆走一趟。通榆是一个国家级贫困县,需要您这样的有识之士。通榆也有广阔天地,一定能够成就您的才华抱负。”我这个人很感性。本来让一个县长跑几百公里来见我,内心就有些不安。收到这么“煽情”的短信,更是感动得不行。就这样,我第二天应邀来到了通榆。我记得杨县长是在县城里的向海宾馆接待我的。一推开房门,我被当时的场面吓了一跳,一个小小的会客厅里挤进了几十号人,原来杨县长将县几个部门的头头脑脑都叫来了。他作了这么一个开场白:“今天我把几个部门的一把手都叫来了,请您给大家讲讲电子商务与创新思维。”我事先没有任何准备,这个安排也是出乎我意料的,但我急中生智,东拉西扯,讲了近两个小时,“圆”了这个场,但我估计当时参加的县里这些局长,也是听“懵”了,最终我收获的本质上也只是一个礼节性的掌声。

当天下午,县委书记孙洪君特意邀请我见面。在他的办公室,孙书记

就通榆的县域发展、生态建设侃侃而谈。有几句话对我的印象特别深：“通榆最大的优势就是生态优势，尤其是生态农业的资源性优势十分突出，只是如何发挥，需要有创新的路子。”我也就顺口提了一个建议：“电子商务可能是一个方向。”孙洪君接过我的话：“好啊，你帮助我们设计设计，如果通榆的生态优势能够转化为社会经济发展的动力，我们不仅能够快速富民强县，还能为大兴安岭南麓集中连片地区的脱贫致富闯出一条新路来。”

当天晚上，杨县长盛情邀请我去他家做客。在路上，他的秘书偷偷告诉我，“县长自己亲自下厨给你炖鱼了，这是他第一次这样招待客人”。于是“家宴”，气氛特别自然，我一轻松，喝了整整一斤多。喝多了，自然免不了豪言壮语，我也做出了帮助通榆做农村电子商务的第一次承诺：“既然书记与您都这么信任，我一定以合适的方式参与通榆发展，尽快做一个合作方案，大家先讨论起来”。第二天凌晨3点，县里派了车送我回长春赶早班飞机。

其实，到此为止，更多的人与事可能还是停留在“场面”上。但让我万万没有想到的是，在紧接的一个多月内，孙书记派杨县长三次到杭州拜访我。似乎每次都是出差“经过”，但回过头想想，一定是“精心安排”过的。你想想，诸葛亮都受不了“刘备三顾茅庐”，我本俗人一个，哪里受得了如此真诚的“打动”？在交流过程中，杨县长还了解到，我加入的一个社团组织“七一会”（一个主要以1971年出生的优秀人士创建的沟通、互助、合作的跨界组织）正在落实“摄影俱乐部”的年度现场教学，准备到阿尔山去。他主动邀请说，“来向海吧，这是世界A级湿地，美在自然，贵在原始。同时我们拥有多个中国摄影家协会会员，可以有很好的交流。还可以与你们七一会的企业家就通榆发展及项目进行洽谈”。当年8月初，七一会的活动顺利成行了。两天的活动，通榆给近三十号七一会的会员们提供了无微不至的关心与支持。2013年8月底，我到北京，七一会总会会长张春华跟我说：“老莫，通榆的事，以后就是我们七一会的事。通榆电商的事需要会内兄弟们支持的，随时告诉我。”短短几个月，通榆人，特别是孙书记、杨县长，不只是感动了我，还感动了我们七一会的一群人。事儿至

此，我还能说什么呢？就算不赚钱，也得把通榆人的“感情债”还一还啊！

经过这几个月的交往，通榆的县情我们基本了解，我对利用“互联网”启动通榆项目的思路也渐渐清晰起来：通榆位于北纬 45°，是全球公认的世界粮食黄金产业带，尤其是当地的土壤、水的特质，使通榆成为了“杂粮杂豆之乡”、“绿豆之乡”、“美葵之乡”，年产粮食 20 多亿斤。但通榆地处偏僻，交通落后，粮食一直是以原粮方式走传统的收储与批发渠道，缺少品牌，缺少深加工。我与团队商讨后形成几个结论：一是党的十八届三中全会将进一步明晰新政府的“农村路线图”，农村题材将是新一届政府的施政重点，通榆位于东北大农业的核心区，应该有戏；二是落实偏僻地区依靠传统模式发展经济走不通，只有借助互联网，才能对接一线城市与沿海经济发达地区；三是需要平台电商的倾力支持，才有可能做起来。

就这样，我们找到淘宝网聚划算的小二。他们当时刚在做一个“汇聚”系列，我记得似乎刚好完成了一个“汇聚新疆”，能否做一个“汇聚黑土地”，或者“汇聚东北”？凭着这三寸舌头，我还是说服了小二，而小二又说服了她的领导。之后，一系列的考察、对接、策划，一个“通榆：淘宝的黑土地”方案呼之欲出。2013 年 10 月 14 日，在淘宝的“绿色通道”支持下，代表通榆电子商务的“三千禾旗舰店”隆重上线了，通榆迈出了“触网”第一步。

做通榆项目，最初的目的，就是为了还个“人情”——感谢当地县委、政府与领导对我们的一番深情厚谊，也是力所能及地帮助这个偏僻的县域做点事情。谁知，这个“忙”一帮，却是将我深度“套牢”——由于本地电商服务业的滞后，我们要做的，几乎是一个全产业链上所涉及的全部，而我们这个团队，却没有任何一个人做过农产品电商，对“三农”甚至一无所知，就包括我这个农村“高干子弟”，对农村的记忆也是停留在遥远的童年时光。为了解决项目运作过程中出现的种种矛盾与问题，我不断往返于杭州与通榆之间。截至 2014 年年底，我在两地奔波可能不少于 60 次。为了节省时间，我基本上都是搭乘傍晚的飞机，到达通榆通常都是凌晨两三点钟。长春到通榆只有 240 公里，但由于没有高速，一级省道一路限速，

要开上整整 4 个小时才能抵达。通榆风沙大，尤其是在领受冬天的“寒风刺骨”时，我也困惑过：我这是怎么啦？为何不守着江南的秀丽山水，却跑到这么一个地方？但这个困惑也是一闪而过。只要我到了通榆，方方面面的朋友，包括农民朋友，总是挤出时间陪着我，嘘寒问暖，如亲兄弟般关照着，在情感上把我彻底征服。更重要的是，我也慢慢地喜欢上了通榆。不为别的，在通榆，我开始找到自己的价值——不只是为了企业的发展，而是自己与团队的努力，被更多的人，尤其是当地农民们“需要着”！这，不正是我这些年一直坚守着的“情怀”吗！

回忆通榆的创业征途，让我想起岳飞《满江红》中的“三十功名尘与土，八千里路云和月”。岳飞精忠报国，自是悲壮激烈。我只是个“在路上”的创业者，两者境界自有天壤之别。但作为人生的感悟，又有何不同呢？！前路漫漫，任重道远。八万里路云和月，若能修通一条云高速，通榆与世界还会远吗？

莫问剑

书评一

长风破浪会有时 直挂云帆济沧海

中共通榆县委书记 孙洪君

自收到问剑贤弟执笔的《八万里路云和月》一书后，我便怀着一种迫切的心情利用工作之余仔细翻读。在问剑贤弟的笔下，通榆这个名不见经传的小县城作为县域电商的典型又一次走进了公众的视野，作为县委书记，我倍觉感激、感慨而又欣喜万分。感激的是，问剑贤弟选择了通榆，带领团队倾注了大量心血，引领通榆这个国家级贫困县走上了电商致富之路；感慨的是，通榆电商的发展道路零点起步、坎坷崎岖、一波三折，付出了几多辛勤汗水；欣喜的是，通榆电商不负众望，终于迈出了坚实的一大步，并在承载着无数人的梦想下不断前行。

《八万里路云和月》一书以实例展示了通榆电商的发展及其所遇到的问题，既有深入实践，又有客观思考，是通榆电商发展历程的真实写照。全书讲解深入浅出，行文生动活泼，处处体现着通榆在发展电商方面，与时俱进、开拓创新的发展理念和务实进取、奋发向上的拼搏精神，内涵丰富，意义深远。值得每一个通榆人去仔细研读和细细品味。

济济多士乃成大业，人才蔚起事业方兴。通榆电商的发展离不开《八万里路云和月》的作者——莫问剑先生。莫问剑，人如其名，外表温文尔

雅，内心却有一副侠义肝肠。一个江南婉约之地的“文弱”书生，偶然间邂逅了千里之外的通榆县，当他感受到通榆各级党员干部勤勉敬业、夙夜在公的无私奉献时，当他感受到勤劳质朴的鹤乡人民对于摆脱贫困的殷切期盼时，便被深深地打动，凭着一身侠气，义无反顾地来到这个小县城，将通榆的电商发展与自身的事业追求融为一体，浓情重义、务实重行，迎难而上八万里，披星戴月未息身，为通榆电商的发展注入了不可或缺的强大动力。这份侠气、情怀和奉献精神，着实令人钦佩。

发展之路，惟在富民。通榆电商作为通榆经济社会的一个缩影，代表了通榆整个经济社会发展的良好势头，体现了通榆人民面对困难挫折不屈不挠的强大正能量；通榆电商的成功，给这个头顶“国家级贫困县”帽子的小县城增添了希望，也为每一个怀揣梦想的人树立了信心。作为曾参加中央党校首批县委书记培训班学习、亲耳聆听过习近平总书记谆谆教导的县委书记，我有责任、有义务将通榆的发展刻在心上、抓在手上、扛在肩上，团结带领全县 36 万人民群众在富县裕民的道路上奋力前行。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。在通榆电商的发展上，我们已经开了个好头，走在了前头，也尝到了甜头，但发展之路，永无止境，特别是在当前，前有标兵，后有追兵，我们决不能有稍许自满，更不能有丝毫懈怠，必须再接再厉、一往无前，着力补齐通榆电商发展的各种“短板”，努力将通榆优质的农产品卖出一个好价钱，切实帮助农民增收致富；卖出一个良好的市场美誉度，打造属于通榆自己的品牌；卖出一个从工业、农业、服务业到人的现代化。

诚然，通榆电子商务方兴未艾，在三五年内让其承担富县裕民的重任是不现实的，其对通榆发展的长远回报注定写不进本届县委、县政府的成绩单，但作为民生工程、朝阳产业，特别是其在未来的发展空间必将不可限量，足以让我们继续激情满怀地与可爱的问剑先生及同志同仁一道，共同携手八万里路云和月，创业于鹤乡而不会有丝毫懈怠。

功成不必在我！

书评二

遥看通榆 做实孟州

中共孟州市委书记 李英杰

与莫问剑先生初识，是在浙江省桐庐县淘宝大学培训班上，当时聆听了关于云飞鹤舞公司的发展历程，感受颇深，它给了我一个全新的视野，让我看到了“探路者”对县域电商的深刻解读与实践。当时就感觉莫问剑先生是一个勇于实践、敢于创新，一个“走心”的实干家。

课下，有幸获赠莫先生的《八万里路云和月》。认真拜读后，让我想起了一句话：“世界上美景很多，只是缺少发现美的眼睛。”莫问剑，从一名优秀的前新华社记者，到一名创业者，再转身成为一位富有情怀、善于创新的电商探索者，大胆选择国家级贫困县（通榆，无论是地理位置，还是产业基础，并无发展电商的优势）作为试点开发电商，单从这个开创性的决定就告诉我们：有钱不一定任性，有情怀才任性。

在艰苦环境下，莫问剑先生怀揣着“情怀”，运用“互联网+”思维，率领团队与通榆县领导团队经过两年的探索、实践、思考，成功推出了自己的农产品“三千禾”品牌，开创了县域电商发展的“通榆模式”。县域电商探索之路如同此书名，充满坎坷，异常艰辛，每一步都要小心翼翼，稍有差错，便前功尽弃。但只要方向和思路正确，熬过去之后就能拨云见日，

柳暗花明。

书中每一个故事、每一个情节都让我感慨万千，引发共鸣！因为通榆的电商发展之路与我们孟州电商探索之路颇有相似之处。首先，干群观念上的变化。干部群众从电商起步阶段的“不解”和“怀疑”，到逐步接受，再到主动参与，每前进一步都充满惊喜，让人振奋。其次，发展电商必须借助县级以上政府的公信力，由政府背书，才能取得金融部门、供货单位、物流公司和群众的信任和支持。再次，专业的事情要找专业的人去做，本地产品必须要实现专业的品牌化，借助地域特色找出差异化，打造自身特色。比如通榆通过众筹的方式打造特色高粱等农产品，通榆的“三千禾”“云飞鹤舞”品牌效应很值得我们学习和借鉴。最后，加大对企业家和农民培训，让大家既懂农业又懂电商，靠自我造血，增强本土运作能力。

“互联网+”和电子商务将成为未来经济社会的起跑线，资源禀赋不同的地区，正重新聚集在这个起跑线上较量：发达地区希望继续抢占优势地位，而相对落后地区则希望借此实现弯道超车。相比之下，孟州市交通较为便利，经济基础较为扎实，建设有国家级保税中心，对外贸易连续多年处于河南省各县市第一，电商小镇发展迅速，阿里巴巴、武汉传神、V血拼网、南方物流等大公司相继入驻，给我们发展电商带来了难得的机遇。我们在这条探索路上不敢有任何懈怠，因为机遇稍纵即逝，只有大胆前行，抢抓机遇，才能找到新的突破点，实现更大的发展。

感谢莫问剑先生用“情怀”开启县域电商发展典范，电商路漫漫，期待莫问剑先生分享下一个求索县域电商发展的故事。

书评三

取经通榆模式 破题紫阳电商

陕西省紫阳县委书记 王晓江

作为闻名全国的县域电商“通榆模式”开创者、涉农电商一线操盘手，莫问剑先生近期奉献的这本《八万里路云和月》，既是先生和他的团队在电商创业路上一个阶段的小结，也是对同时期县域电商发展的一段白描式记录。全书分上、中、下三篇，通过县域经济+互联网的实战案例，真实还原了通榆这个原先少为人知的东北县份在电商之路上的艰难创业征途，更为难得的是，作者还在书中对当下风起云涌的县域电商热潮进行了冷静剖析和深入思考。

读完这本书，我是既惶恐又感慨。感慨通榆为发展电商所经历和承受的艰辛，以及终于换来的云开月明；惶恐自己作为一个“一线指挥长”怎样才能为紫阳电商事业贡献一点力量。用互联网手段开辟发展新路，或许会成为更多地方的经济转折点。紫阳能成为其中之一吗？紫阳能否像通榆一样，搭上这班互联网经济快车呢？

紫阳位于“南水北调”中线核心水源区，在国家主体功能区规划中属于限制开发区，同时也是全国最好的富硒聚集地。在这多重背景之下，一个国家级贫困县的帽子也让全县人民顶了多年。山大沟深、地贫人稀、意

识落后等成为摆脱贫困的最大障碍。电子商务无疑是我们实现弯道超车、转型发展的极好契机，但在大多干部群众眼里，它还是一项新鲜事物。今年年初，县委、县政府确定了发展电子商务的新目标，希望通过“互联网+”“+互联网”，尽快将紫阳“生态富硒”名片推向全国，以电商促扶贫，结合扶贫开发抓电商，带动全县贫困人口脱贫致富。

通榆的知难而进，加上莫问剑先生的呕心沥血，让一个偏远山区县成为互联网经济浪潮下的弄潮者，成为了行业标杆。同为国家级贫困县，要让紫阳全县群众尽快搭上电商快车，借势电商扶贫东风，我们既要汲取通榆经验，更要集全县干群智慧，共商共干，以富硒这个核心点整合更多的优质特色农产品资源，乃至谋求更高远的发展大局。基于莫问剑先生在县域电商之路上的成功实践和持续探索，今年六月份，我们确定先生带领的团队作为我县电子商务综合服务商，希望借助其已有的核心资源、专业团队、成功实践等优势，实现紫阳电商的快速破题，将紫阳打造成为秦巴山区电商第一县。

紫阳建县于公元 1512 年，是全国唯一以道教名号命名的县，因道号紫阳真人的道教南派创始人张伯端在此修行悟道而得名。不知是否冥冥之中的天意，莫问剑先生和张真人同为浙江台州人。五百多年前，张真人赋予了我县紫气东来、阳光普照的仙家意蕴，他的老乡能为紫阳开创下一个五百年基业吗？我们都很期待。

——书评四——

侠之大者 为国为民

黑龙江省明水县县长 洪非

我和莫问剑先生，因县域电商结缘相识，因县域电商相交成为挚友。

作为老朋友，对他创作《八万里路云和月》一书早有耳闻，一直期待着面世拜读。

《八万里路云和月》，记载了老莫为县域电商天马行空，奔波于祖国大江南北的足迹，展现了他深耕县域电商的执着与情怀。读罢，钦佩之情由衷而生。

对于老莫，他能够在自己前程似锦的情况下急流勇退，以独到的眼光察觉到涉农电商的市场价值，开创了“通榆模式”，将自己的一腔热情全部倾注其中。特别是，在明水电商发展的谋划、起步、推进的各个关键节点上，他或现身传道、或指点迷津、或推波助澜，知无不言，言无不尽，与我本人、与明水结下不解之缘，堪称“侠之大者，为国为民”。

对于明水与通榆，有太多的相同相似之处，同为大兴安岭南麓国家扶贫连片开发片区县，同属地理相对偏远、生态优良、农产品资源丰富的典

型农业县份，同样提出县域区位是祖国雄鸡版图上的一只“眼睛”……

为此，去年年末，明水县委、县政府提出发展县域电商之后，我本人亲自带队赴通榆考察学习，明水也一直瞄准通榆、借鉴通榆、钻研通榆，把通榆模式作为学习榜样。

在老莫和通榆模式的指引下，明水县域电商发展的红利已初步显现，与阿里巴巴集团形成一系列对接合作，农村淘宝、菜鸟物流、满天星农特产品溯源、蚂蚁金服等项目在明水先行启动，大众创业平台、县域公共平台、现货交易平台、跨境电商平台等六大线上平台正在扎实推进，明水走出了一条“基地承载、龙头支撑、品牌引领、电商突破”的农区县域电商发展之路，成为国家电子商务进农村黑龙江第一批试点县，阿里巴巴农村淘宝黑龙江第一个启动县，黑龙江“互联网+精准扶贫”第一个试点县。

借此机会，真诚感谢莫问剑先生及通榆的发展引带！

最后，借莫问剑先生的一句话，愿明水与通榆的县域电商，成为祖国雄鸡版图上一对最闪亮的“眼睛”。