



“互联网+农业”成就小伙儿创业梦

有人说互联网是一种技术，也有人说互联网是一种通讯手段，还有人说互联网是一个社会的基础设施。可是对于“80后”小伙谢峥齐来说，互联网是一种渠道，更是一扇通往现代农业的窗口。28岁的他将互联网和传统农业相结合，实现了自己的梦想。2月24日下午，记者采访了谢峥齐。

□本报记者 吴艳敏
实习生 姚晓晓

1

用知识服务农民

记者来到召陵区电子商务园区时，谢峥齐正在和员工们看今天刚运回来的肥料。性格开朗，谈吐大方，憨厚老实，这是他给记者的第一印象。

1988年出生的谢峥齐出身于农村，但家里却有浓厚知识氛围。2010年，他考入了河南农业大学。

那年夏天，刚收到大学录取通知书的谢峥齐，目睹了因为购买了假化肥而导致庄稼几乎绝收，无奈的乡亲们只能相对而泣的境况。“卖粮时，小贩们拼命压低价格，农民辛苦了一季，最后却卖不了几个钱。因此，年轻人纷纷选择外出务工。村子里只剩下老人和孩子，无力种地，造成土地大面积撂荒。看到这些，我就想着能不能为农民做点什么，让土地成为农民财富的来源，让农民通过土地走上致富的道路。”谢峥齐告诉记者。

致力农业、服务农民。这颗梦想的种子在他心中生根发芽。也是在2010年，通过多方实地调查后，谢峥齐经过和家人商量，把家里的全部资金拿出来，联合了几位种地大户，成立了“土生金合作社”。进入大学后，谢峥齐虚心向学校的教授请教在种地过程中出现的各种问题，“在学校时，我基本上把所有教授的门都敲了一遍，向他们请教有关农业的问题，基本所有的教授都认识了我。”谢峥齐对记者说。

这样不断地虚心请教，他推开了梦想的第一扇窗。谢峥齐大一时，河南农业大学詹智慧教授免费赠送给他500斤优质小麦种子，“当年小麦的收成非常好，获得了村民们的一致好评。”也正因为这样，谢峥齐更坚定了要用自己的知识服务于农民的信念。



谢峥齐工作之余继续学习新知识。



谢峥齐和同事在仓库看肥料。



谢峥齐与客户签订合同。

3

想干成一件事就要坚持

鲜花和掌声背后也伴随着风雨，谢峥齐的成功并不是一次意外。公司成立之初，谢峥齐也面临着许多的困难，公司成立、添完办公用品后，他手里的周转资金已经所剩无几。

“有想法就要一步一个脚印，努力前进，不断拓展农业商务领域的各项业务。”谢峥齐说。

“当时我和公司的合伙人及业务员都是每天骑着摩托车下乡跑业务。我们每天早上五六点就起床下乡了，风雨无阻。有时忙着发货，一天也吃不上两顿饭，当时的辛苦是用无法用言语表达的。可是，因为怀揣着梦想，我们没有放弃。我一直都坚信，想干成一件事就得坚持下来。”谢峥齐对记者说。

通过这一平台，他们不断探索，积累创业经验，公司也逐步走向规范化、市场化。为促进企业健康发展，增强企业的凝聚力和战斗力，公司进行了一系列改革，实行了人员薪酬、岗位晋级及股权激励等多项改革。“让每个人都发挥出最大的作用，大家才会将公司当成自己的家。”谢峥齐说。

在2015年漯河农业博览会中，谢峥齐以“互联网+农业”为主，重点推广农村电子商务。在博览会第一天，现场有164家农业公司有意愿与他的公司合作。谢峥齐认为，农产品可以通过网络、物流发展，而农业知识可以到城乡现场进行讲解。现在，谢峥齐的公司涵盖了农村电子商务的更多方面，包括工业消费品下乡、农业生产资料供应等。

随着社会的不断发展，农村私家车辆越来越多，为了方便“村村通”所有站点村民审车的便利，“村村通”与漯河市安顺机动车检验中心战略合作，给“村村通”站点所有村民审车提供优质的服务，为村民的车辆安全保驾护航。

谢峥齐的成功不仅来源于他的坚持，更来源于他的责任感。他的公司在漯河、周口等地建服务站点194个，拥有员工近300人，可他从来不敢骄傲和懈怠。“如果我松懈了，我们公司的这些站点怎么办？该怎样给客户和信赖我们的农民交代？我不能失信于人。”谢峥齐坚定地说。

4

朋友的支持让他走得更远

谢峥齐的好人缘在公司是出了名的，在公司创建之初，朋友的帮助让他如虎添翼。“当时我正在武汉工作，峥齐打电话说了他的创业想法后，我毫不犹豫地辞掉武汉的工作回来和他一起干。我们是大学同学，我对他的人和能力非常了解，大伙儿都相信他，这也是他的人格魅力吧。”合伙人张鹏飞对记者说。

“当时我提出创业想法的时候，父母是很不支持的，在他们的传统观念里，想让我毕业后找份安稳的工作，可他们看见我那么执着，也非常感动。既然做了，就努力做好。人的一生，能够按照自己的梦想去发展自我，是一件很不容易的事。”谢峥齐说。

而在谢峥齐等年轻创业者看来，年轻人在这波电商创业大潮中应有所作为：于个人，是“分一杯羹”；于家乡，是“尽一份力”。而现在谢峥齐的公司——“村村通·鸵鸟网”已经是国内领先的农业生产交易平台，公司也在朝着更好的方向发展。

临走时，谢峥齐笑呵呵地说：“如果不是朋友们的支持，我也不会走到现在，正是因为有了他们的支持，相信我可以走得更远。”

2

创办网站 网上卖农资

鉴于对农业敏锐的眼光，谢峥齐发现传统的农业已经无法跟上时代的步伐。谢峥齐是一个敢于行动的人，大学的假期，他每天都穿梭于各个乡镇，了解各个区域农业的发展状况。他通过土地托管、半托管等模式经营农业，统一配备农资，使农作物的产量一次次打破当地亩产记录。

此时谢峥齐在农业方面已经小有成就，可他并没有满足现状。大学毕业后，他发现在互联网方面农业区域有很多的空白，就选择了回家创业。“当时，我就想能不能转变思维，改变传统的农业模式，把农业和互联网

结合起来，用新兴产业带动传统产业。”

2014年11月，漯河市鸵鸟网电子商务有限公司成立了。“一家由年轻小伙儿成立的小公司能拿下项目吗？”公司成立之初，周围一片质疑声。“打铁还需自身硬。我一边练技术，一边跑项目，推动公司运转。”谢峥齐说。起初，他们曾遇到不少困难，但他们从未动摇过创业的信念。功夫不负有心人。他们终于跑到了第一单项目，赚取到公司的“第一桶金”。虽然只有区区几万元的收入，但为他们增添了实现更大梦想的信心。

现在，谢峥齐创办的“村村通·鸵鸟网”，线上线下相结合，以“专业、专注、专心”的理念，全身心服务于“三农”。提供各种种子、农药、肥料、农副产品等农资商品贸易，提供农资代购等在线服务，让农民也体验到网购的方便。一年四季，公司都会派出专业人员，到“村村通”的各个乡镇进行农业知识宣讲，让农民对农业技术更加了解。另外，公司在每个站点都设有扶贫项目，凡是与公司合作的站点的贫困村民，公司会为他们免费供应一些种子等农资产品，以减轻农民负担。