

內地農村電商藏金礦 工程師返鄉創業 祖傳手藝變身網紅小食

在內地，互聯網已是人們日常生活的一部分——從看電影、買保險到坐順風車、點外賣，無不通過網絡完成。隨着中國寬帶基礎設施的發展，以及在線購物和移動支付的迅速普及，農村地區正在成為全球最大電子商務市場的下一個增長引擎。34歲的深圳工程師羅昭留，就是在這個浪潮中，辭去深圳的高薪工作到農村創業。

新經濟浪潮

大公報記者 熊君慧

羅昭留2016年回到老家——江西萬安的一個偏遠山村，投資90萬元（人民幣，下同）回鄉建豆腐乳工廠，僱了15個村子周邊的中老年人，依照祖傳的配方，開始生產「羅豆豆」豆腐乳。此前9年，他在深圳一家新能源汽車公司從事研發工作，辭職那年，他年薪30多萬元。

60萬村莊有14億移動用戶

通過互聯網平台，「羅豆豆」豆腐乳3個月就賣了6萬瓶，並在社交媒體上獲得一致好評。目前一個月產能10萬瓶。初步的成功，令他對豆腐乳生意有了信心，更堅定了將農村的綠色食品帶到城裏的決心。「做豆腐乳比種地輕鬆，農民們都願意幹。」羅昭留介紹道，互聯網科技的進步和發展，讓回到農村創業變得切實可行，同時也為農民創造就業機會，振興當地經濟。

互聯網諮詢公司iresearch數據顯示：中國有60多萬個村莊，去年底有7.72億互聯網用戶和14億移動用戶。2016年的移動支付交易價值5.5萬億美元。

羅昭留的家鄉萬安縣是井岡山革命根據地的一部分。1978年改革開放後，在過去幾十年全國經濟的發展中，萬安卻仍然是貧困地區。父輩一直製作豆腐乳並賣到周邊的村子，羅昭留小時候就目睹了做豆腐的艱辛，他暗自下定決心要好好學習，走出山村，去到大城市生活。在深圳打拚多年，他敏銳地發現，在互聯網科技的熱潮下，鄉村有了更好的創業商機。

他在阿里巴巴的淘寶和騰訊旗下的社交媒體微信上，推出「羅豆豆」商城，3個月就賣了6萬瓶。通過社交媒體上的口口相傳，獲得一致好評

自然發酵 打破醃製高鹽印象

工藝革新

在製作工藝上，羅昭留做的豆腐乳只放辣椒粉、山茶油、鹽。沒有防腐劑、色素、香精、添加劑、花椒、八角……這些影響事物本身的調味料。豆腐自然發酵，保留食物最本質的味道。為了追求健康，打破人們對於醃製食品高鹽的印象，羅昭留在不影響口感的前提下，減低了食鹽的含量。

羅昭留將過去工程上攻克技術難關的鑽研精神，用於把控產品質素。「別人是工業發酵23小時，我們堅持自然發酵5至7天。」產能上來之後，羅昭留首先遇到的難題是包裝漏油。過去豆腐乳只在縣城上賣，現在銷往全國各地，快遞運輸途中，絕大多數總會有茶油漏出包裝罐。經過數月研究，細心的羅昭留找到了原因：豆腐乳分為前期發酵和後期發酵，裝瓶仍然會再次發酵，時間長達一個月，瓶內會產生氣體，所以輕微搬運都會漏油。

羅昭留提出簡單有效的解決辦法：完全發酵後再封裝。豆腐乳裝罐後，先用臨時的蓋子蓋住，存放一個月後再機器封罐。「出廠周期比之前延長了一個月，庫存周期也延長了。」他說，不過為了保證品質也是值得的。

在健康方面，以前豆腐乳普遍偏鹹，因為家庭作坊生產條件簡陋，只能多放鹽來保鮮。羅昭留請教食品行業的專家，對車間的選址、除雜菌都指定了完善的流程，食鹽含量也大大降低。

製作豆腐乳需要的辣椒也在當地收購，洗淨

。去年銷售額40多萬元，利潤10萬元。「現在處於初創階段，資金問題限制我們發展速度，擴大產能缺乏資金。」羅昭留說，今年預計銷售200萬元，計劃再招30個工人跟上生產。

羅昭留的工廠讓貧困、閉塞鄉村的剩餘勞動力得到了再就業。農村淘寶則讓羅豆豆豆腐乳連接到了全國，甚至全球的大市場。阿里研究院的數據顯示，2017年，在阿里巴巴中國零售平台上，超過2800萬網購用戶購買國家級貧困縣的農產品，同比增長超過50%。

農村網絡零售額逾萬億

羅昭留說，近幾年，農村電商的蓬勃發展，成為推動鄉村產業興旺的主力軍，以及鄉村振興的新引擎。隨着政策就位、市場成熟、數字技術發展以及大量人才返鄉，農村電商邁入「天時地利人和」的歷史機遇期，迎來全面井噴的「黃金時代」。

據統計，農村淘寶的服務站點已經覆蓋了700多個縣，近3萬個村點，有3萬名「村小二」和3萬名「淘幫手」在村裏幫品牌商賣貨，幫農民賣農產品。2017年天貓「雙11」，農村淘寶實現了近2000萬筆訂單，成交額近32億元，比2016年同期增長了8倍。

農民願意留在家鄉，從而進一步推動農村電商發展。據前瞻產業研究院發布的《農村電商市場前瞻預測與投資規劃分析報告》數據顯示，截至2017年底，電子商務進農村綜合示範已累計支持了756個縣，農村網絡零售額達到1.25萬億元，農產品電商正邁向3000億元大關，帶動就業人數超過2800萬人。

、晾曬、烘乾等環節全靠人工。需求增大後，加工環節難以把控質素。為此，羅昭留追加投資，興建烘乾房和引進豆腐自動切割機等設備。「以前靠天吃飯。現在產品質素要穩定，就要引進現代化設備。」去年，他大量精力用於監控發酵時間、溫度、濕度，提高產量，計劃追加投資興建恆溫恆濕廠房。

羅昭留的努力得到了鄉親們的肯定，都讚「羅豆豆」豆腐乳，口感比老一代寶山豆腐乳更好。



中國農村網絡零售額

2014年
1800億

2015年
3530億

2016年
8945.4億

2017年
12448.8億

資料來源：前瞻產業研究院整理
(單位：元人民幣)



◀「羅豆豆」豆腐乳大受歡迎

▼34歲的深圳工程師羅昭留，兩年前回家鄉建豆腐乳工廠



◀近幾年，農村電商成為推動鄉村產業發展的生力軍



讓兒時味道走進千家萬戶

創業初心

腐乳，有「東方奶酪」之譽，是具千年歷史的中國特有發酵製品之一，早在公元五世紀北魏時期，就有關於「乾豆腐加鹽，成熟後為腐乳」的記載。江西腐乳在400多年前的明代嘉靖年間，已經遠銷東南亞。

「我從小就是聞着豆香味長大的。」羅昭留對豆腐感情特別深。從爺爺那輩算起，羅家和豆腐打交道已經有50多年歷史，一直沿用古法發酵釀製。

2016年春節，羅昭留回鄉過年，看到家裏祖傳的豆腐乳——寶山豆腐乳受到四鄰八鄉的追捧，父母手工做的豆腐乳被帶到北上廣深，甚至帶往海外。在深圳工作9年，他也多次把家裏做的豆腐乳送深圳的朋友品嚐，好評無數：味道很不錯，非常開胃！

經濟學家義助建品牌

羅昭留開始思考一個問題：是不是可以辭去深圳的工作，回老家傳承家業做豆腐乳？「萬安是風景優美的地方，青山綠水滋養出綠色有機的食物和水果。但是這裏是偏遠地區，人民生活貧困。老家的人年輕時外出城裏務工，年紀大了在外面很難找工作，也缺乏種地以外的技能。」他說：「我希望我的生意也能幫到這部分人。」

2017年6月，羅昭留在家鄉蓋起了專門



▲羅昭留在網上短短三個月賣六萬瓶豆腐乳

◀農村電商生意日益興旺

辭職創業為圓深圳置業夢

房價難追

「考慮了一年多，最後促使我下決心辭職的原因之一，是深圳的高房價。繼續打工看不到買房的希望。」雖然回鄉創業，但羅昭留的妻兒仍然留在深圳，他對於深圳的高房價仍然耿耿於懷。

2007年，羅昭留從江西九江畢業來到深圳工作，第一份工作是在深圳石岩一家五金工廠做繪圖員，實習工資只有800元（人民幣，下同）。4個月後，他跳槽到公明一家模具廠做設計師，月薪2000元。一年後，羅昭留終於從勞動密集型製造工廠，轉戰深圳高新園區，成為一名技術白領，工作是研發電動汽車的控制器。他兢兢業業工作，被升為部門主管，2016年年薪近30萬元。

雖然自己有着體面工作，從事外貿的太太年收入也有20萬元，但羅昭留忽然發現，自己

的掙錢速度遠趕不上深圳房價的上漲。2014年底，他拿着20多萬元積蓄到處看房，發現自己能力範圍可選的房子，只有較為偏遠的深圳坪山區或東莞常平。「在常平看了一套總價120多萬元的房，首付40多萬元，我付不起。」他說，一猶豫，又等了一年，常平的房價從每平米不到1萬漲到1.6萬元。「上班族的工資永遠追不上房價。房價漲了一波又一波，我越看越覺得沒希望。」

羅昭留的置業夢想擱置，其所在的公司也因房價上漲，搬遷到沙井辦公，兩年後更要搬遷到武漢。聽聞公司已經在武漢買地，公司或將整體遷出深圳，懷揣近50萬元的羅昭留終於下決心創業。兩年來，因為業務需要，他經常往返萬安和深圳之間。當他在深圳接受記者採訪時，再次談及房價。他告訴記者：「希望工廠掙錢後，能夠圓深圳買房夢。」

管理手段

工程師出身的羅昭留，年輕靦腆，並沒有管理工廠的經驗。工廠建起來後，聘請了15個本村相熟的農村婦女，沒想到這些看着他長大的鄉親工友卻給他帶來不少麻煩。當地農婦常年給自家做豆腐乳，每個人都有自己的手藝。因為自覺擅長，又沒有流水線操作經驗，工人們初時經常不按比例配料，有幾個批次口味不一樣。更令羅昭留頭疼的是，工人經常請假，家裏有孩子發燒生病、莊稼插秧等各種各樣理由。今年春節回家過年，羅昭留偶遇曾經在佛山打工的表哥和表嫂。表哥曾經在一家塑膠廠當廠長，熟悉工廠標準化作業，去年辭職回老家創業，開了一家快遞公司，可是生意不好，夫妻倆一個月收入才5000元。羅昭留力勸表哥到工廠負責生產管理，讓表嫂一人操持快遞公司。

「他是最合適的人選。」羅昭留分析說，表哥在廣東的工廠磨練過一身本領，接單、收款、工廠標準化生產、物流等都有豐富經驗。此外，表哥有一個身份優勢：「一直在外面打工，又是鄰村人，

不需要太考慮人情。」請了表哥負責生產管理，果然收到成效，其後，羅昭留改聘鄰村人來幹活。

青澀的豆腐乳工廠老闆，如今已經練就了一身待人接物的新本領。羅昭留說，以前做工程師不善於跟人打交道，現在跟供應商、政府、媒體打交道，慢慢也能侃侃而談。他發現，好的口才非常重要，比如向當地政府介紹創業計劃，贏得了部分免息貸款；與南昌高校合作，研發低鹽豆腐乳等，都是他一個人獨當一面。

►農村人逐漸從「電商怕」成長為「專業賣家」



掃描微信公眾號二維碼關注新經濟故事