

自主建设网站、依托大型电商平台、淘宝网开设店铺——

农产品网销：路好，困难不少

青州市高柳镇前李户村的于昊，大学学的是农业机械专业，毕业后回老家包了10亩地，建起了一个小型农场，种植了小麦、玉米、山药、地瓜、土豆等各种农产品，全部采用有机肥。

“我比较用心，管理得不错，所以收成很好。但是销售让我头疼，主要送到当地的小超市和菜市场。我在淘宝上开了店，但是新店没有信誉，销量很低，京东、1号店之类的大网站连想都不敢想，首先我没有那么大的货量，并且想去那里销售需要的费用太高。”于昊说。

据国美在线招商市场部经理王波介绍，电商平台运行需要的维护费用、客服费用都不低，进驻这些平台进行销售不得收取一定费用。“并且一定要既有数量又有质量，质量好才能到我们平台销售，一旦进驻，可能会有很大的销量，没有数量就不能满足顾客需要。”王波说。

淘宝网开设店铺——

宣传营销是愁事

寿光市稻田镇大伦村的张建新，工作之余帮父母把自家种的粮食、散养的寿光大鸡和笨鸡蛋等农产品放到了淘宝网上销售。打开他在淘宝上开设的“小新农”，记者看到，他的店铺装修非常用心，各类商品分门别类归置整齐。“我现在只有一个钻的信誉，访问量很低，每个月也就能有千左右的销售额。”张建新说。

在张建新看来，他的淘宝店铺销售惨淡的主要原因在于缺乏宣传营销手段和资金。“淘宝网上光是卖粮食的就有几千家，想在这里脱颖而出太难了，尤其是我这种新店。”他说，

要想参加聚划算推广一下，或者上淘宝网首页，需要的费用太高，根本不可能承受。

“淘宝网上销售还有点问题，我们卖的是真材实料的自家散养鸡、笨鸡蛋，很多打着散养鸡旗号卖的，价格太低，我们竞争不了。并且像鸡蛋这种商品，很难邮寄，只能买特制的包装，这样成本一下子又高了许多，摊在每个鸡蛋上，只包装费一项，成本就是0.3元。”张建新说。

“像我这样的还好，好歹技术上过关，还能开得了网店，能给田地拍个照片上传到网上，我们村里大部分农民，尤其是年纪稍微大点的，根本不会操作，开网店就更无从说起了。”张建新说。

与张建新同村的朱向东，今年54岁，家里不仅种菜，也养着寿光大鸡。他说：“网店这些新鲜东西，我也就听孩子说说，自己根本弄不了，电子支付之类的更是一窍不通，孩子不在身边，靠我们老两口在网上卖东西太难了。”

省少儿科技发明
教育基地落户安丘

□记者 张蓓 报道

本报安丘讯 日前，山东发明学会等部门联合下发通知，确定安丘市青少年科技教育创新实践教育基地为第六届山东省青少年儿童科技发明教育教育基地。

据悉，评选“山东省少年儿童科技发明教育教育基地”目的是为了推动全省科技创新教育深入开展，提高青少年科技创新意识，加强青少年创造思维和动手能力，促进青少年素质的全面提高，为祖国培养更多的创新后备人才。

近年来，安丘市青少年科技教育创新实践教育基地高度重视科技创新教育，通过科学的办学理念，走内涵发展、科研强校、精细化管理之路，加大资金投入，创新性地开设了40个实践活动室，大力推进科技创新教育，着力培养学生的创新精神和实践能力。

全省农民果树技术
培训班在青州举办

□记者 郑颖雷 报道

本报青州讯 11月20日至21日，由山东省农业厅果树站组织，潍坊市农业局和青州市农业局承办的全省第三期农民果树技术培训班在青州举办，相关专家和来自潍坊市的200余名果树技术人员及果树种植大户参加了培训。

此次培训班聘请了山东农业大学高东升、彭福田、陈学森、姜远茂四位教授和烟台农科院张福兴研究员讲课。课程内容安排丰富、全面，让学员既学习到了国内外先进的果树种植、管理技术，同时对促进潍坊市果品产业结构的调整、提高果农技术素质、创新优化果树产业增长方式，全方位营造果品生产科学持续发展的良好氛围将起到重要的推动作用。

坊子为农村妇女
免费查“两癌”

□李慧 宁静 王芳 报道

本报潍坊讯 为提高广大农村妇女的自我保健意识和健康水平，帮助农村妇女实现宫颈癌和乳腺癌的早诊早治，今年8月份开始，潍坊市坊子区对区内35至64岁的农村妇女启动“两癌”免费检查活动。这项活动将持续到12月15日。

为保证检查工作顺利开展，坊子区妇联与卫生主管部门联合行动，深入基层调查摸底、广泛宣传，利用“新农村（社区）新生活培训”等方式，开展农村妇女健康知识培训，使“两癌”防治知识知晓率达到85%以上。同时，广泛动员符合条件的妇女群众参加免费体检，将适龄妇女基本情况登记建档。开通“两癌”检查绿色通道，按照方便群众的原则，以街道为单位组织妇女集中查体。截至目前，已为区内8209名农村适龄妇女进行了“两癌”免费检查，发现疑似病人3例，为1名患病妇女进行了手术。



□记者 宋学宝

通讯员 王志顺 报道

11月25日，潍坊市滨海实验幼儿园里的小朋友正在玩“丢手绢”游戏(上图)。

近年来，滨海区始终把教育放在优先发展的位置，倾力构筑一流教育高地，全面实施15年免费教育，先后投资8亿元建设了潍坊滨海国际学校、潍坊蓝海学校等5所中小学、幼儿园。创新教育理念，组建了滨海教育投资集团，吸引社会资金通过独资、合资、合作等多种方式参与办学，全面激活教育发展活力。

首届中国工厂四化
两融合国际创新大会
在潍坊举行

□记者 都镇强

通讯员 庄景文 报道

本报潍坊讯 11月20日至22日，首届中国工厂四化两融合国际创新大会在潍坊国际金融大酒店举行。

会议主要围绕智能化、信息化、节能环保化、环保化，探究未来工厂智能化和信息化两融合、节能化和环保化两融合的发展趋势。与会专家表示，未来工厂的发展趋势是整合更多先进技术，打造更多的平台经济，出现更多的智能型、信息型、节能型、环保型工厂。

深观察

□本报记者 郑颖雷 宋学宝

自主建设网站——

物流和客户是难题

甲东农场网上商城创建于2012年，是潍坊土生土长的农产品销售网站，经过买卖自产农产品两年试运营，收获了一批固定客户。甲东农场网上商城运营经理何明蕾介绍，该网站的运营模式是，一旦有成熟的农产品，立刻就在网站上发布，潍坊市民坐在家里或者任何一个有网络终端的地方，点一下鼠标，就能订到心仪的农产品。

“我们最大的优势就是新鲜，每天两次配送，上午10点和下午5点，直接从田间地头运到市民手中，缩短生鲜食品买卖的流通环节，节约时间和费用。”何明蕾说，经过两年运营，遇到的问题也有许多，“最主要的就是物流问题，生鲜食品需要强大的配送网络和保鲜设施，这个环节不行，其余都是空谈。现在我们已经有了潍坊市内的配送网络，周围县市区刚刚建成，配送效率还有待进一步检验和提高，而其他城市或者省外，就困难得多了。”

“另一方面，开发客户需要大量的宣传推广，如何让他们相信我们生鲜食品的品质很费劲，所以开发客户很难，但是一般开始选购我们生鲜食品的都会继续购买，维护客户相对容易。联系农户也是问题，有些农户不懂电商是什么，怕我们是骗子，不愿意跟我们合作，我们主要的是和农场签订供货合同。”何明蕾说。

家住济南市历下区的高霞，从去年就开通过寿光田苑果菜公司网站订购蔬菜。寿光田苑果菜公司总经理李春香介绍，从2012年10月开始，该公司的电子商务平台开始运营并推出了“宅配”服务，实现了从农场到餐桌“点对点”的蔬菜配送。“我们使用自己的物流，费用很高，这块儿业务现在几乎还不赚钱，但是电商、直送肯定是趋势，我们一定要把这块业务坚持并好好发展下去。”李春香说。

依托大型电商平台——

进驻门槛高

大型电商的崛起对解决农产品流通，是最便捷、最高效的方式。像1号店等网店开始布局农产品市场并深入到县域，对许多农产品的销售都是极大的促进，出现在这些大型电商首页推荐的农产品，往往会被抢购一空。

“我的同事没事经常会上各个网站上看，并且相互比较。以前只上淘宝网，但现在淘宝网假货太多，所以上京东、国美、1号店、中粮我买网的人也很多。像买日常用的粮油，我经常从中粮上找特价的，全国各地的都有，很方便，蔬菜买的少。”在潍坊市某房地产公司工作的李芳说。



□刘明志 钟波 报道

11月20日，临朐县嵩山生态旅游区泉头村农民在加工柿子。今年临朐县柿子大丰收，农民将柿子晾晒加工成柿饼出口韩国、日本，小小柿饼变成帮农民致富的“金疙瘩”。

临朐推出“移动银行”

□郭继伟 祝红蕾 董超 报道

本报临朐讯 临朐县辛寨镇下河村村民王玉民买化肥现金不够，需要取款。他给临朐村镇银行打了一个电话，不到半个小时该行工作人员就上门为他办理了业务。他高兴地说：“想不到这么方便，不出家门就办成了事。”临朐村镇银行推出的“移动银行”和“流动银行”业务正式上线服务，顾客只需一个预约电话，工作人员就

能如约而至，实现了真正的上门服务。

据了解，临朐村镇银行推出的“流动银行”，可独立地、流动地完成所有银行金融业务，适应客户对金融服务的即时需要，即时入账，款、单两清，这种把银行“开”到企业、车间、乡村社区、田间地头的创新举措，有效地弥补了电话银行、手机银行、网上银行不能实现客户与银行面对面交流的不足，使该行服务三农、服务小微企业

的触角真正深入到千家万户。而“移动银行”则是利用移动银行设备，集刷卡器、指纹仪、专业小键盘、IC卡读卡器、身份证核查器等硬件设施于一体，在任何地点均可为客户办理开卡、网银、开手机银行、开短信通、转账、挂失解挂等所有非现金柜台业务，使柜台业务的办理不再受银行网点的限制，为VIP及企业、集团客户、三农社区提供更加方便、快捷、高效的金融服务。

问题迭出纠纷难解 制度缺失责任不明

家政服务距规范有多远

□本报记者 郭继伟 张 鹏

11月20日，中国首届依法发展家政服务行业论坛在潍坊举行，服务协会、家政公司代表、律师、人力资源专家、雇主代表及家政服务员代表等，一起就家政服务业话题进行了讨论。

问题频出，谁之责

雇主代表王先生抱怨说：“家中聘用服务员多年，出现过手表、项链丢失现象，但是无凭无法追究，只能辞掉服务员。”这还不是一起令王先生最烦恼的，三年前，他家请了一位育儿嫂照顾孩子，没成想一个月后，育儿嫂检查出腰椎间盘突出需要住院治疗，在治疗费承担上出现了分歧，王先生不想过多承担医药费，家政公司认为公司仅是中介，不承担任何责任，育儿嫂自己资金有限，治疗受阻。

深圳中家家政服务有限公司总经理艾晓雄告诉记者，他从从事家政服务行业18年，每年都会发生雇主、服务员之间的纠纷事件，服务员在雇主家中工作出现问题，尤其涉及财务经济纠纷时，雇主往往一口认定是家政公司请的人，所有责任应该由家政公司来承担，但是一个家政服务员一个月交给家政公司的中介服务费仅有几百元，家政公司根本没有能力承担巨额赔偿。

事实上，像艾晓雄这样的担心也有法律的困惑。2013年在深圳，一个照顾婴儿的家政服务员在雇主家中，因喂喂果导致婴儿死亡，法院最终判定家政公司赔偿45万元。判决书下发后第二天，这家小家政公司的老板逃之夭夭，到现在案子仍然没有完结。

“山东大嫂”家政服务员姜荣已做家政6年，她感觉6年来苦累不算什么，最难承受的是思想压力。“工作在别人家中，生活在一起却不是一个人，关系太近不行，太远也不行。”她说，一次她不小心打碎了主人家一个从国外带回来的碗，自己一再道歉，但女主人不依不饶，最终还是用她的工资赔偿了碗钱，她也因此离开了这个家庭。

责任界定不明，保障缺失

姜荣现在当月嫂，工资并不低，但她身边的很多人宁愿找一家每月1500元工资的单位上班，也不愿意做家政多赚钱，“大多家政公司只是介绍一个工作，我们给他们中介费，除此以外没有任何关系，什么保障也没有。”

而目前，社会对谁才是家政服务员的老板，争议颇多。“如果是家政公司，他们觉得这个责任承担不起，也无法为家政服务员交纳各项社会保险。如果雇主是家政服务员的老板，出现问题时他们也有肚子怨言。”山东省家庭服务业协会会长孔卫东称，这是目前大

多家政公司实行中介制度的主要原因。

“山东大嫂”从事家政服务8年多，已是山东省较大的家政服务品牌，项目总监万忠在项目启动初期，就尝试用工制的方式对服务员进行管理，2009年为服务员交纳了工伤和医疗两项保险。但这项实践并未长久。一次他的员工在雇主家中跌落楼梯受伤住院，公司按照工伤申报流程对这个医疗事件进行了申报，但申请却没有通过，理由是国家规定工伤申报条件必须要有两人以上证人证言才能实现，并且两个证人间无亲属关系，但服务员在雇主家中无法满足这个条件，雇主也不会让自己背上负担。“即使交纳了社会保险，工伤申报也无法实现，服务员的权益也得不到保障。”万忠说。

“家政服务一方面满足了雇主的用人需求，另一方面满足了求职者的就业愿望。但是从劳动关系来看，我国劳动法是根据用人单位的实际状况而制定出的，劳动合同法也针对用人单位和劳动者雇佣关系而制定，其内容不适合于目前的家政服务行业。”山东省元序律师事务所律师主任吴国燕说。因此，家政服务公司无法根据劳动合同法跟家政服务员签订劳动合同，也就无法为她们交纳社会保险。

行业代表呼吁制度出台

没有保障体系，服务员对家政公司缺乏归属感，服务员流动性大的现象并不少见。潍坊