

修道路、办山会、配服务，让樱桃从“烂在树上”到“抢购一空”——“齐鲁樱桃谷”这样长出“金子”

□ 本报记者 肖芳
本报通讯员 矫超 王晓顺

5月，樱桃熟了。城阳区夏庄街道办岭社区的果农们忙得不可开交。

76岁的老汉孙玉功经营着一片樱桃园，还有一个农家饭店。“每天不到五点，全家就爬起来摘樱桃。饭店里这几天也天天爆满。游客们不仅吃农家饭，还喜欢买些樱桃带回家。”根据往年经验，这个月的忙碌，将为老孙家带来四五万元钱的收入。这部分收入，几乎是果农们全年的务农收入。因此，老孙说，自己这个月“忙并快乐着”。

老孙种了一辈子樱桃，亲历了当地樱桃从“卖不出去烂在树上”，到现在没几天就被游客们“抢购一空”的过程。老孙说，“以前想都不敢想”的事变成了现实。这种翻天覆地的变化，是城阳区政府连续多年帮扶果农、挖掘优势资源、发展旅游产业开出的硕果。

修道路，让樱桃走出大山

岭社区位于城阳区偏远山区，素有“齐鲁樱桃谷”之称，地处崂山水库上游。这里的樱桃因土壤适宜、水质优良而果味鲜美。但因其成熟期快、储存期短，加之采摘困难、运输不便，果农增收缓慢。

回想十几年前，老孙说，那时果农们忙活一年到头也就挣1000来块钱。以前山里没有正儿八经的路，都是土路、山路，樱桃熟了只能用手推车一车一车往外推，一天也就推出个四五车，即使推出去了，樱桃也颠出水了，卖不出好价钱，“眼看着剩下的果子烂在树上，一宿一宿睡不着觉，干着急也没办法。”

老孙也曾想过不种樱桃了，干点别的营生，但是地处山区，土地贫瘠，除了地瓜，其它粮食都种不了，“世世代代种樱桃，就这么一直种了下来。”

要想富，先修路。为帮助樱桃外运，十几年来，城阳区、夏庄街道两级政府累计投入6000万元，对进出岭社区的公路进行了提升改造，总拓宽面积近达数万平方公里。路修好了，公交车通了，果农们可以把樱桃运出去，小贩们也可以进来批发收购，樱桃再也不会烂在树上。“这可是一条致富之路啊。”岭社区党总支书记孙功说。

办山会，让游客主动上门

修路，把岭社区樱桃运出去只是第一步，接下来，怎么提高知名度，让市场认可？政府想到的办法是举办樱桃山会，吸引市区游客过来品尝。

孙功介绍，自2003年起，每年5月，区政府农业、宣传部门都会在岭社区举办樱桃山会。通过连续多年的山会，越来越多的市民开始认可岭社区樱桃。

“以前小贩来批发，每斤1块多钱，组织山会之后，很快涨到了3块多，现在已经涨到了20多块。”岭社区党总支书记杨熙说，目前社区共种植樱桃6000余亩，15万棵，种1000多棵的大户每年能挣七八万，栽几百棵的小户也得两万以上。

37岁的孙丕昌，以前因家人生病需要照顾无法外出打工，每年都靠村里救济。这几年靠

着樱桃，慢慢地过上了好日子。他家种了2亩樱桃，去年一年就收入了3万多元。

除了樱桃采摘，农家饭也是一种“粘客”方式。果农孙丕昌在自家樱桃园的山脚下，开了一家农家宴，“人均消费四五十块钱，就可以吃水库鲜鱼、老虎菜、苦菜等十几种野菜，还有小鸡炖蘑菇。仅周末两天来吃饭的客人就有400多位。”社区现有约50家特色农家宴，采摘旺季时大都顾客盈门。

经过连续多年山会的带动，岭社区樱桃价钱及相关产业大为发展，开始走向市场，具有了自我发展壮大环境和资本。从2010年起，樱桃山会不再由政府组织，而是由社区干部组成樱桃山会组委会，协助果农们办好山会期间的采摘、观光服务。

配服务，延伸采摘产业链

5月12日，岭社区樱桃山会开幕。仅周末两

天，就有超过10万游客进山采摘。在为期近20天的采摘季中，社区共迎来约50万游客。

为方便游客进山采摘，扩大樱桃山会的接待能力，社区每年都会对基础设施建设进行提升。今年，在原有9处停车场基础上又新建3处停车场，沿线停车场面积新增5000多平方米，总泊车辆达到5000余辆。此外，还在主要道路以及采摘园周边安装了110盏太阳能LED路灯，对河坝两侧也进行了加固。

907路公交是唯一通往岭社区的公交线路。过去市区游客需乘坐公交到白沙河车站换乘907路。今年樱桃采摘期间，城阳巴士公司抽调1辆公交车支援907路公交线路，全天运行26个车次。逢周六、周日，抽调公交车增加到3辆，在白沙河车站和岭社区车站增开区间车，自早上8点起，每20分钟发一班。

以樱桃为媒，除了红红火火的农家乐，四季花园、玉皇花港等景点渐为人知，杠六九西红柿、天宝草莓等蔬果采摘项目也吸引了越来越多的游客。



□ 记者 肖芳 报道
5月12日，樱桃园内，一位小姑娘一边摘一边吃。

一个农民15年网上卖菜之路

□ 本报记者 李媛
本报通讯员 尹召青

阿里巴巴成立至今16年，王桂欣网上卖菜15年。一个60多岁的普通农民，通过电商不仅学会了网上卖菜，而且还把菜卖到了国外，多年辛苦，就想带着大家共同致富。

因圆葱与电脑“结缘”

5月18日，平度市仁兆镇青岛沙北头蔬菜专业合作社理事长王桂欣通过电脑确认合作，与韩国流通公社谈成了一笔1100万美元的圆葱生意。这个客户，正是王桂欣通过阿里巴巴电商平台结识的。

2001年，韩国巴林水产部流通公社社长韩载吉来青岛经商，受韩载吉影响，王桂欣开始学习使用电脑上网。

“那时候上网还得用电话线拨号，村里没有人懂，我就跟着韩载吉一点一点地学，光一个拨号上网就学了半天。”王桂欣说。

韩国境内圆葱虽然有种植，但数量有限，而且价格偏高。与韩载吉合作后，王桂欣种起了圆葱。

圆葱快成熟时，王桂欣就用相机拍好图片传到韩社长邮箱，如果韩国方面觉得可以就会和王桂欣联系确定出口数量、时间，货物抵达韩国后货款就会转入王桂欣账户。那时候，王桂欣只是把电脑作为联系工具，后来慢慢地又学着上网查找蔬菜种植信息，他怎么也想不到还可以用电脑来卖菜。

90%客户通过网络结识

后来，青岛一个朋友告诉王桂欣，有个阿

记者观察

农村电商还需领头人

□ 李媛

随着电商服务业的迅猛发展，“互联网+农业”成为现代农业发展的必然趋势，通过电商平台进一步拓宽农业生产信息渠道，提升农业生产产业化、规模化水平，既可以减少农产品流通成本，又能优化农业环境，为农民增收致富保驾护航。

但是，目前在广大农村电脑的普及率很高使用率却较低。以平度市仁兆镇为例，80%农户家里有电脑，使用率不足10%。即使是在电商普及的当下，对于网上购物，多数农户仍然表示不可信，至于网上卖菜也就更不懂了。

王桂欣认为，让农户自己上网找客户或者开淘宝店卖菜都不现实，以合作社为单位培育电商，招聘专人来开发市场，农民只负责种地，这种模式是可行的，而且大有潜力。

里巴巴网站可以免费找客户，于是王桂欣登录了阿里巴巴贸易通，看到有很多人发布求购信息。虽然互不认识，但王桂欣也不管不顾，只要有对应的需求就和人家聊，需要看样品他就上传照片。

在阿里巴巴上谈成的第一笔生意，是一个韩国客户购买了775美元的大姜，这个事王桂欣一辈子也忘不了。“就是把照片发到客户邮

箱，客户就弄了个电子版合同签好，第二天一半定金就打过来了。”王桂欣说，直到银行通知他账户收到货款了，他还不相信不用见人看货就赚钱了。

不止王桂欣自己不相信，他的亲戚朋友听说了也都说他吹牛。但是，一笔生意不足信，后面陆续又签订了几个订单，大家才真的确信：原来不用出去跑客户坐在家拿着电脑就

能谈成。

“现在订单太多了，90%都是通过电商结识的，就算从现在起不再开发新客户，也够了，所以别人还在忙着找客户，我们已经是挑选客户了。”王桂欣说，现在合作社的蔬菜主要出口韩国和欧洲。

带民致富有威望

功夫不负有心人，在王桂欣的带领下，沙北头合作社从2010年开始“网上订单、网上购销”，通过在农产品种植、加工、销售各环节应用电商技术服务，将合作社及基地的生态绿色的优质农产品搬到互联网的舞台上进行展示，带动了合作社农民发家致富。

截至2014年，沙北头合作社在省内外订单种植圆葱2000多亩，销售额达到1.3亿元，通过电商服务增加的社会效益达2.5亿元。王周波是沙北头村村民，自从加入合作社跟着王桂欣种圆葱，家里房子翻新了，私家车也买上了。

不仅百姓跟着王桂欣致富，仁兆镇很多企业也跟着王桂欣做电商从而发展壮大。像平度顺旺农产品有限公司的经理高凤清，就曾跟着王桂欣学习如何在网上卖菜，借着电商这几年的迅速发展，高凤清的公司已达到年蔬菜出口两千万美元的规模。

有了多年出口农产品的经验，王桂欣最近又在计划转战内销市场，要在淘宝上开店卖新鲜蔬菜。目前，沙北头合作社已经与市北区大学生创业孵化基地签订合作协议，孵化基地负责6个淘宝店铺的运营及维护，合作社负责蔬菜种植，市民只要下单，新鲜蔬菜就会从田间地头直接快速送到消费者手中，省略了批发商、超市等中间环节。

青岛临胸商会成立

□ 记者 张晓帆 报道
本报青岛讯 5月24日，青岛市临胸商会举行成立仪式，临胸在青工作的各路精英300多人出席。目前，商会已发展90家企业会员，争取本屆理事会任期结束时，会员数达到200家以上。

青岛市临胸商会是由临胸籍自然人或法人在青岛市投资兴办，经青岛工商行政部门登记注册的企业自愿发起组成的自我管理、自我教育、自我服务、自我协调的，以促进两地经贸合作为宗旨的联合性非营利性社会团体。商会以为会员搭建良好的信息交流平台为主，促进在青企业与临胸企业之间、企业与政府之间的联系，做到资源共享、优势互补。



□ 记者 薄克国 报道

婚博会秀婚纱

5月23日至25日，青岛首个高端婚庆产业博览会——2015亚洲超级盛典暨青岛国际婚纱及蜜月旅行博览会在青岛国际会展中心举行，吸引了三万多人观展。

婚博会集结了超过100个结婚产业相关品牌，分为婚礼服务区、婚纱摄影区、婚宴酒店、婚车婚房区、蜜月旅行和国际旅拍区等展区，并进行了高品质婚纱秀活动。

5月23日，由我国教育部与联合国教科文组织联合举办的国际教育信息化大会在青岛盛大召开。期间同步举行了全国中小学教学信息化应用展览活动，来自全国各省区的教育部门、科研机构及知名IT企业应邀参展。联想，作为教育行业的云基础设施解决方案提供商，携智慧教育完整解决方案亮相此次展会，并联合人教社共同描绘了数字化教育的宏伟蓝图，向与会者传达了“知云善教为未来，让教学更生动，让学习更有效，让成长更全面”的智慧教育愿景。

持续深耕

联想更懂中国智慧教育

中国教育信息化已经走过20个年头，在“互联网+”时代，资源共享、在线课堂、个性化学习成为未来教育发展的新趋势，开放、共享、交互的教育云平台开始形成，智慧教育迎来了更加数字化、智能化、网络化的云时代。未来中国智慧教育将建立在云平台基础上，全面运用

颠覆传统的解决方案

让未来教育大不同

此次展会上，联想通过一个数据中心和四

个分区展台与会者全面展示了智慧教育整体解决方案，并与人教社合作完成了智慧课堂的演示。为了创造更加优化的用户体验，加深对用户需求的洞察，联想特别邀请到备受中小学生们喜爱的纪连海老师空降现场，在联想的智慧校园里呈现了一堂与众不同的知识盛宴。

随着纪老师用手指在联想平板上轻轻触动，北宋时期汴河两岸的繁景象跃然幕上，通过联想在线多媒体数字课堂解决方案，一张静态的清明上河图变得可以流动、翻转甚至发出声音，纪老师轻松地调动着各种多媒体设备，展示了视觉效果极强的三维

知“云”善教 让未来大不同

联想携智慧教育解决方案亮相全国中小学教学信息化应用展

件，并随时随地与学生互动问答。同时，借助联想智慧教育精品课虚拟录制解决方案，纪老师的课堂在现实环境中进行的授课可以通过全息技术和超高清图像处理技术，呈现在全三维的虚拟环境中，之后这些被记录下的精品课程借助联想远程云课堂解决方案，可跨越空间地域实现资源实时共享与高清点播。而在这一切智能场景的背后，有一个强大的后盾正在源源不断地为这些前端应用提供计算力，这就是联想云管理平台，它可以帮助行业用户实现对教育教学资源的统一存储、调度和管理。



△ 联想亮相教育展现场