“互联网+农业”怎样才能走得更远

农业电商首先要让农民赚钱

□ 本报记者 张晓帆

特色产品走上电商快车道

“近年来，金口芹菜、蓝村大米、白庙芋头等即墨名牌声名远播，‘傍名牌’的情况也愈发频繁，老百姓购买产品时感慨真假难辨，种植户抱怨正品市场被挤压，如何为出产自原产地的产品正名已经成了各方的迫切需求。”1月14日，在青岛市农业农村信息化工作现场会上，即墨市农业局长李科民说，即墨正在加紧培育特色农产品走上电商的快车道，挖掘品牌价值和品质。

在即墨，有志于发掘品牌价值的种植户从来没有放弃过证明自己的机会。即墨“菜农”焦磊清主动要求自家的金家口翡翠芹菜上蓝海股权交易中心，成为青岛市第一家挂牌青岛“四板”的农业企业。

对于芹菜的价格，别人卖3元钱一斤，焦磊清非要卖5元，而且绝不降价。拿他自己的话说，“我们的芹菜全部是自由种植基地生产，依照无公害农产品操作规程种植，并经富硒培育，全过程可追溯。绝不能因为冒牌货砸了自己的牌子、拉低自己的身价。”

1月14日，在青岛市创智新区农村电商中心，蓝村大米、白庙芋头、曙光海珍品及莱西黄秋葵、马家沟芹菜、邹平山药等100多家专业合作社生产的1000多个品牌农产品摆放有序，吸引了不少市民前来选购。即墨供销电子商务有限公司十几名工作人员将产品照片分别上传至“农民专业合作社产品网上商城”，网上商城中生鲜果蔬、特色工艺品、农资产品等分类清晰。

即墨市副市长管元江说，以推进农产品销售为目标，即墨每年安排500万专项资金用于扶持农业电商，已建立起各类益农信息社162家，年交易额过500万的农业电商20家。下一步，即墨将争取在2年内农业电商交易额突破10亿元，打造2—3个电商示范镇，30个电商示范村。

品质不再成为烦恼

消费者之所以对农产品质量安全有所顾虑，很多时候是由于他们对生产信息不知情，不知道买来的瓜果蔬菜究竟在生长过程中使用了哪些化肥、农药。青岛信息化、透明化的推进，让消费者真真切切放了心。

即墨市刘家庄镇大吕戈庄的瓜农们对此感触颇深。即墨“问题西瓜”的发酵，在去年让青岛市民一度谈瓜色变，只是一小部分，而且后来被确定并非本地生产，但是由于消费者无从分辨，直接导致了青岛大量西瓜滞销，烂在了地里。而在这场风波中，大吕戈庄的西瓜却没有受到太大影响。

李科民说，这多亏了农产品质量可追溯体系。当初，为了保证自己生产的西瓜是无公害绿色产品，当地瓜农在西瓜结果时，就在每个西瓜上编上了大棚号和日期。如果出售的西瓜有了问题，根据编号就能找到种植户，相当于西瓜有了“身份证”。

同时，因为青岛已经在涉农乡镇全部建起了农产品质量安全监管中心，并配备了检测室，大吕戈庄的瓜农们就找到了镇农产品质量安全监管中心，经过中心抽样检测，西瓜拿到了合格报告，顺利进入市场销售。

“镇里建这个监管中心，最大的好处就是有助于实现可追溯。有产地证明和自检证明，产品出去之后，能够找到根儿。”店埠镇农产品质量监管中心主任赵鹏认为，一个西瓜多重保险，消费者买得明白，也就吃得放心，大吕戈庄牌西瓜的品牌一炮打响。

对此，青岛市委党校教授刘文俭表示了肯定。他说：“相比普通农产品，特色农产品走电商、做追溯的道路更具可操作性，因特色农产品具有产量有限、产品附加值大、绿色环保概念等特点，使品牌保护意义更加凸显。而以此类产品作为探路的试验品不仅能够有效降低风险，还能增加特产种植户的品牌保护意识和精细化种植意识。”

“互联网＋农业”并不是单纯开网店

“互联网+农业”，这场土与洋、快与慢的联姻，如何才能走得更远？是青岛市农业部门思考的问题。

记者在调查时发现，在青岛，部分电商企业下乡开设服务站点，存在获取项目或“跑马圈地”的目的，不少站点存在空置现象，在农产品进城方面其实着力不足甚至乏力。

青岛农业大学一位教授告诉记者，其实农业电商网销比例仍是九牛一毛，部分项目中，“互联网＋农业”的“扯眼球”效应远大于实际效果，各方都在赚吆喝，“很多人存在这样的误区，农业电商就代表了农业信息化，仅仅开几家网店就能实现‘互联网+’了。结果是，乱花渐欲迷人眼，人人点火，村村冒烟，但喧嚣过后，活下来的寥寥无几。”

这种困局该如何突破？青岛市农委市场与经济信息处处长孙永安认为，“农业电商首先要让农民赚钱，关键就是做到以信息化促进农业生产、经营、管理、创业和服务方式五大转变，并推进精准扶贫。”

在孙永安看来，农业电商应包括农资下乡、农产品进城、休闲农业线上订购线下体验等多个板块，推行“互联网+生产”模式，推进物联网等信息技术在大田、苗木培育等农业生产中的应用；推行“互联网+经营”模式，培育有一定规模、专门经营生鲜农产品的网店；推行“互联网+服务”模式，推广“专家—农技人员—科技示范户—辐射带动户”，解决农技推广“最后一公里”问题；推行“互联网+管理”模式，完善以大数据支撑的农业政务管理系统，建立农业科技110应急指挥调度系统，推进农产品质量安全监管全程信息化；推行“互联网+创业”模式，实施农业创业培训“万人计划”。

青岛非遗大欧鸟笼入驻互联网

□张晓帆 报道

青岛非遗大欧鸟笼在移风店镇农村电商服务中心展销，通过电商销往世界各地。图为一位游客在观赏鸟笼样品。

在校大学生也能做跨境电商

□ 本报记者 李媛

没有货源，没有渠道，甚至还没大学毕业就想创业，而且是眼下最热门的跨境电商，可能吗？1月15日，记者在青岛跨境电商孵化基地启动仪式上认识了山东外贸职业学院大三学生黄雪娇，她的团队就已成功孵化为新国全美容美发公司代理其跨境电商业务。

“一个月之前我们成立了自己的团队，我们有分工，然后把每一步都细化，比如有负责后台数据分析的，有负责产品展示的。”黄雪娇介绍，团队6个人全都是在校大学生，虽然来自不同专业，但是她们都对跨境电商很感兴趣，所以组成了一个团队，并有基地的指导老师专门给她们进行电商业务辅导，团队组建一个月来，运行顺畅，并且已经接到了订单。

黄雪娇回忆说，最让大家激动的是团队组建后一周就接到了第一笔订单。“元旦前，我们在速卖通的店，有一位巴西客户咨询我们一款羽毛款的假睫毛，没想到最后就谈成了，公司也很意外。”黄雪娇说，新国全公司过去是一家传统型生产代加工企业，产品主要在国内市场销售，既没有自己的品牌，也没有国外的销售渠道。而这次黄雪娇团队与之合作，任务就是帮助企业通过跨境电商模式打开海外市场，同时逐步打造自有品牌，实现转型升级。

电商刚出现时，因为是新鲜事物，大家都不懂，所以鲜有人问津。如今，电商经过多年发展壮大，已然成为支柱产业，所以各大平台上有着太多的商铺，对于初创企业来说，仍然是无人问津。没有人关注，没有流量，怎么办呢？黄雪娇她们这才明白，做电商在平台上注册、开店、展示出产品，只是第一步，客户不会自动上门，需要她们自己去主动寻找。

于是，崔玉萍在团队中负责后台数据分析，每天的工作就是打开各平台浏览同行业的店铺，哪些国家喜欢购买哪类产品、价格区间等信息，都需要详细记录并整理，从而分析出客户需求和偏好，然后负责市场贸易的同事再有针对性地进行产品投放，这样一来，顾客咨询量很快提升了。

其实，在黄雪娇她们看来，团队之所以能够孵化成功，一方面是因为学以致用，同时选择了一个新兴产业，而更重要的，她们认为是选对了青岛跨境电商孵化基地这个平台。“如果我们几个人自己出去开公司，别说找不到上游厂家，即使找到了，人家也不会相信我们几个在校大学生能做成事，但是有了学校与平台的合作，我们就可以被认可，平台还有专业老师和其他企业和我们分享经验，帮着我们一步步孵化。”黄雪娇说。

同样看重平台作用的还有青岛丽丝发贸易有限公司董事长曹其宽。“80后”的曹其宽从事跨境电商业务已有8年，如今公司年销售额已达1.5亿元。在他看来，之所以把公司总部搬到基地来，是因为基地充足的电商人才资源。“企业越做大，对人才的需求就越大，加上这里是跨境电商转型升级的试验田，非常适合我们企业。”曹其宽表示。

当前，在国内开展跨境电子商务业务的主要是国内电子商务的延展企业、转型升级的老外贸企业和新孵化的跨境电商企业。这些企业不同程度地面临一系列困难。国内电子商务企业缺少国际贸易和外语知识，老外贸企业需要转型升级的电商人才，新孵化的企业又面临资金的困难。青岛跨境电商孵化基地的建立，不仅为有意愿的大学生创业提供平台，也为老的外贸企业创新、转型升级提供一块试验田。

现在，青岛跨境电商孵化基地内建有“一平台，一窗口”，已针对30多家尚未入驻的企业开展代运营业务，成功孵化的小微企业已有十多个。下一步，基地还将陆续进驻十余家具有一定规模的外贸企业，共同参与传统外贸企业向跨境电商转型升级的试点工作。

电商下乡：不缺人气缺人才

□ 本报记者 李媛
本报通讯员 杨发鹏

对于入选本村人都很惊讶

从青岛乘车到平度，再转市内公交到新河镇灰埠村——这个看起来很普通的村，却因为年网销额1400多万元，刚刚入选阿里巴巴2015年中国淘宝村，一下变得“不普通”了。

虽然地处潍坊、烟台、青岛三个城市交界处，自古通商发达，但是除了规模大些、楼房多些，并没看出这个村子与周边有太大差异。“真是不知道我们村还有这么多搞淘宝的。”1月12日，一位村民对记者说。

对于淘宝村，阿里巴巴有着明确的评选标准：以淘宝为主要交易平台，电子商务年交易额达到1000万元以上，村活跃网店数量达到100家以上，或活跃网店数量达到当地家庭户数的10%以上……

目前，灰埠村全村已经开设网店109家，年销售额1400多万元，主要涉及食品、服装、生活用品几个行业。

在淘宝注册开店才一年的李世安，原本经营着一家二三十平方米的眼镜店，触网后，他现在一多半的时间都用在打理网店上。“虽然网上利润低点，但是量够大的话，还是挺有前途的，从店里走货，就算全村人都买我的，也是有数的，而上网却可以卖到全国各地，这个市场多大啊！”李世安边说边拿起柜台上的几个快递包裹给记者看，“今天已经发走了一批，还有六个快递需要寄，分别是要送到浙江、安徽、四川和广东。”

一天好的时候挣七八百元，差的时候三四百元，李世安算了算，一年下来，他的淘宝店挣了10万元。对于这个业绩，李世安很满意。“以前到店里的顾客几乎是固定的，觉得价格合适就买。现在在网上，得琢磨客户需要。”李世安说，为了满足顾客各种需求，他摸索出一套细化的方法，例如，他会将配眼镜所需的所有类型的螺丝分装好，并配上专业螺丝刀，卖给顾客，这些不起眼不值钱的小配件，虽然没能给他带来立竿见影的收益，却为他积累了大量回头客。

在李世安看来，开网店更需要用心去做。所以一有时间，他就会和做童装网销的姐姐以及几个做网店的朋友一起想办法。“虽然我们卖的东西不同，有卖树苗的、有卖衣服的，但是道理都一样，都是要想办法让顾客看到我们的店，买我们的东西。”李世安说。

电商成为农民转行创业首选

前几年，电商销售多数集中在交通便利的发达城市。近两年，国家大力推进农村电商基础建设、扩大农村消费，电商下乡成为新潮流。去年初，京东在平度开设了自己的第一个县级服务中心，随后阿里巴巴也进驻青岛，选择了四个区市合作开展农村淘宝项目，带动了一批当地农民进入电商行业。

家住即墨城里的黄云峰，最早只是给别人代加工服装，后来接触了阿里巴巴才开拓了自己的销售渠道，由于触网较早，如今黄云峰的服装公司年交易额已过千万元。“对于我们这种没有资源从零开始的创业，电商这个平台门槛低，能够低成本地快速地把自己推销出去，而且面对的市场范围广，所以我觉得机会还是很多的，关键是要有自己的特色。”黄云峰介绍，经历了两次转型，他的服装公司现在已经有了自主品牌。

借助一根网线一台电脑，有人通过网络把当地产品卖到全国，也有人借助电商帮百姓代买商品。时下在青岛的农村很流行一句话：有网就有买卖。今年刚满25岁的李田是平度市崔家集镇李家顶村村民，同时也是平度市“农村淘宝”项目首批村级服务站站长。最初他也担心村民还不接受网购，但是开业当天过万元的交易额，一下子就给了他信心。

“大家对于网购都挺认可的，有些便宜的质量不好，但是可以退货也没损失，不管是买还是退都有物流，很方便，所以大家也都愿意尝试找我帮忙代买。”李田告诉记者，服务站开业第一个月交易额就超过了3万元，生意确实不错。

青岛市商务局相关负责人也表示，如今农村地区对于网购的接受度越来越高，消费潜力巨大，同时，农民触网创业的主动性也日渐提高。就以这次阿里巴巴评选的中国淘宝村为例，仅青岛就有即墨大欧村、东南村，平度新河镇灰埠村和胶州三里河街道办花园村4个村庄入选，这几个村的网销额均在1000万元以上。

想成气候还需要专业人才

平度市商务局最新的统计数据显示，2015年，京东在平度开设服务点200个，年销售额5000多万元；阿里巴巴农村淘宝在平度开设服务站点50个，年销售额600多万元。

面对这一成绩，他们在对市场未来前景抱有信心的同时，还有一些担心。“我们之前做过一个规划，像新河镇可以主营手工艺品，南村农产品丰富，可以做这个，但是到最后一看都是各人做各人的，并没有形成规模和产业，主要原因就是缺乏专业的电商人才来带头。”平度市商务局网点科主任孙书臻说，经过调查，他们发现相比起上网购物的人群数量，通过网络经营销售的还是少数，多数人并不能熟练操作电脑，对于如何开网店怎么卖产品更是一无所知。

几位接受采访的对象也表示，经营网店除了要掌握一些基本的电脑操作方法和业务流程，产品展示网店布置等也需要技巧，打折促销等营销手段也需要不断学习，对于普通农民来说并不是容易的事情。“如果政府能够定期办个培训班，组织我们这些人或者感兴趣的来学习学习，帮助我们解决一些具体问题，我们的网店会做得更好。”

企业已经做到一定规模的黄云峰，谈起人才问题也是求之不得。“我们现在有了自主品牌，更需要专业的网络营销人才进行品牌推广以及市场分析，更加清晰准确地找到目标客户打开市场。”黄云峰说。

虽然农村市场潜力巨大，电子商务发展热潮也正汹涌，但如果没有人才的支撑，农村经济很难搭上“互联网+”这个快车道。有专家认为，目前农村电商的人才培养还未达到培训的初级阶段，一些地方虽然制订了相关扶持政策，但并未实践。要想把农村电商做大做强，后续服务与产业配套必须要跟上，这就需要更多的专业人才。

国家跨境电子商务综合试验区获批

□记者 白晓 报道

本报青岛讯 近日，青岛与天津、上海等12个城市获批跨境电子商务综合试验区，将推广杭州跨境电子商务综合试验区初步探索出的相关政策体系和管理制度，用新模式为外贸发展提供新支撑。

目前，青岛市商务局已经启动实施有关工作，结合全市产业结构、区位优势、发展重点和跨境电子商务的基础条件等多方面，会同有关部门进一步完善实施方案，提出试验区建设中亟待解决的有关政策问题，科学谋划、积极探索，为创新引领跨境电商健康快速发展作出新贡献。

青岛市跨境电商起步早，目前发展势头迅猛。去年3月16日，青岛海关开通跨境电商直购进口模式。3月20日，全国首个海运跨境电商直购进口通道落地青岛。去年全市跨境电商零售出口额2981.2万美元。

新增3家国家地方联合工程研究中心

□记者 肖芳 报道

本报青岛讯 根据国家发改委近日下发的《关于2015年度国家地方联合工程研究中心（工程实验室）的批复》，青岛新增3家国家地方联合创新平台，分别是青岛易邦生物的动物疫苗基因工程技术国家地方联合工程研究中心（青岛）、琅琊台集团的生物发酵技术国家地方联合工程研究中心（青岛）、中科院海洋所的海洋生物制品开发技术国家地方联合工程研究中心（青岛）。

国家地方联合创新平台是国家发改委推动区域创新体系建设的重要举措。截至目前，青岛国家地方联合创新平台总数达到16家，居全国同类城市前列。

企业技术改造将继续获贷款贴息

□记者 肖芳 报道

本报青岛讯 青岛市经信委1月12日透露，2016年青岛将继续执行技术改造固定资产贷款贴息政策，帮助岛城企业缓解技术改造融资难问题，

青岛市自2013年起实施技术改造固定资产贷款贴息扶持政策。青岛市经信委与青岛银行、青岛农商行、交通银行青岛分行等签署战略合作协议，由经信委向银行推荐优秀技改项目，一方面帮助银行解决对技改项目把握不准的难题，另一方面帮助企业更加便捷地获得贷款。该政策实施前两年，共安排贴息资金1.4亿元，扶持技改项目78个，撬动银行固定资产贷款45亿元，杠杆率超过30倍，财政资金“四两拨千斤”的作用得到凸显。为进一步发挥技改贴息资金的杠杆作用，扩大银行技改贷规模，青岛今年将继续执行技改贷款贴息政策。

青岛市经信委技术改造处表示，目前正公开征集企业技术改造融资需求。征集重点主要包括两类：一是企业有固定资产贷款需求，尚未取得银行贷款，尤其是贷款遇到一定困难；二是企业2016年有在建或计划新开工技改项目，固定资产投资额在1000万元以上。收集完成后，青岛市经信委会及时将企业融资需求推荐给相关合作银行，并适时组织各类政银企对接活动。

青岛港自有集装箱船队投入运营

□记者 李媛 报道

本报青岛讯 1月15日，一声响亮的汽笛开启了青岛港发展的新篇章——青岛港自主运营的“通宝1”轮正式首航。

面对经济下行压力持续加大、全国沿海主要港口发展增速放缓、主业利润贡献空间持续收窄的港航“新常态”，青岛港积极延伸上下游产业链，加速拓展多元化发展的新途径。继去年10月8日设立通宝航运公司，10月23日购置的集装箱船“通宝1”轮、“通宝2”轮相继抵港，1月15日“通宝1”轮实现首航，仅用3个多月时间就正式开启航运业务。这是青岛港进一步优化全程物流资源配置，迈出了从海岸到近海、远海的关键一步。

下一步，青岛港将以打造国内一流的航运公司为目标，做大海向物流，为货主提供港到港、对方港到厂家的全程物流服务，服务区域经济发展。

推广熊蜂授粉技术

□记者 张晓帆 报道

本报青岛讯 近日，青岛市农技站在即墨举行温室蔬菜熊蜂授粉现场观摩会，推广熊蜂授粉技术。

用熊蜂为温室蔬菜授粉是一项低成本、高效率、无污染的农业技术措施，相比人工激素授粉，熊蜂授粉可以降低灰霉病的发病率，减少用工量，减少化学农药和点花激素的使用，提高蔬菜产量20％—30％，降低畸形果率30％—60％。

熊蜂已被广泛应用于世界保护地与露天栽培作物的授粉。我国早在1999年就获得了熊蜂人工饲养的成功技术，但截至目前，熊蜂授粉在青岛仍未实现广泛应用。在青岛近10万亩日光温室中，使用熊蜂授粉的仅为几千亩。

“一盒熊蜂（40—50只）价格在350元—400元之间，放在温室里的时间差不多有2个月。每个温室放两盒，光成本就700多元，与人工点花用工成本差不多。所以各农户管理的温室使用熊蜂的还不多，但这是未来发展的大趋势。”青岛市农技站一位工作人员介绍。