



文 | 中共栖霞市委 栖霞市人民政府

近年来，栖霞市顺应电子商务迅猛发展的新形势，大力实施“网销进万家”工程，建立起以大宗商品电子交易为骨干，以特色网络店铺交易为主体，仓储、物流相配套的具有地方特色的电子商务体系，并采取建平台、抓培训、强保障等措施，引导越来越多的企业、专业合作社和城乡居民加入到网销大军，全市掀起了从企业到个人、从城区到农村各个层面竞相学习电子商务、应用电子商务的热潮，网销已经成为市场拓展的新方式、就业创业的新渠道、群众增收的新亮点，尤其在特色农产品销售方面取得突破性进展。目前，“网销进万家”工程已取得初步成效，全市大宗商品电子交易市场发展到3家，建设农产品行业门户网站8个，参与大宗商品交易的企业、合作社630家，发展网络店铺560多家；2013年以来，全市大宗商品单边交易额

达到1500亿元，电子商务交易额达到73亿元，商品销售额达到25亿元；其中销售栖霞苹果、梨、桃等水果22万吨，销售额23亿元；销售大樱桃、蓝莓、香椿等620吨，销售额7500万元，销售牟家大花饽饽、剪纸、花边、泥塑等食品、工艺品30多万件，销售额8600万元。经验和做法先后被国家商务部网站、省商务厅网站、大众日报、烟台日报、腾讯、凤凰、胶东在线等媒体推广或转发；2014年7月，在栖霞市召开了烟台市农村电子商务工作现场会议，总结推广了栖霞市发展农产品电子商务的成功经验。

创新流通方式，建设高端优质平台，打造多业态网销模式

大宗商品交易平台“创首家、争第一”。栖霞作为中国苹果之都，农民收入的85%来自果业，肥料支出占农业支出的

50%以上，其价格变动直接影响到果农、果蔬企业以及农资企业的切身利益。栖霞市积极创新这些面广、量大、价格变动频繁的大宗商品交易方式，建立了全国首家苹果电子交易平台——山东栖霞苹果电子交易市场和全国第一家化肥大宗商品交易平台——山东鼎丰化肥电子交易市场；率先在全国最大的现货商品交易所——天津渤海交易所挂牌交易栖霞苹果。这三大电子交易市场实行了保证金交易制度，交易者只需缴纳合同成交货款的20%，就可以完成商品合同的订立，并可以自由选取挂牌交易、即期现货交易、协议转让交易等交易模式实现远程交易，大大加快了资金流转，大幅提升了资金利用率，明显降低了成本，吸引了各地大量商户参加交易。目前仅栖霞就有430家果蔬企业、果业合作社通过苹果电子交易市场进行交易，200多家化肥生产企业、经销企业通过化



肥电子交易市场进行交易。

行业门户网站“求特色、讲实效”。围绕为网销提供强大的信息服务平台，加快网销进万家速度，以建设“行业内最知名、最有特色”的网站为目标，从2003年开始先后建设了“中国苹果交易网”、“中国化肥交易网”、“鲁沃商城”、“中国汽车用品网”等8个门户网站，积极引导果蔬化肥企业、合作社、经销商、广大果农，在这些平台上发布供求信息、进行产品展示、寻求合作机会、扩大销售渠道。这些门户网站以特色赢得竞争优势，知名度不断提高，影响力日益扩大，对推动区域内名优特产品的批发销售起到了重要作用。在销售季节，这些网站日均浏览2万次以上，已累计促成交易量10余万吨，其中单笔最大签单360万元。2013年10月，大连兴业源农产品有限公司在“中国苹果供应商网”看到栖霞清田果蔬公司发布的

50万斤艺术苹果供应信息后，立即与该公司联系，签订了20万斤的购销合同。到11月中旬短短一个月的时间，清田果蔬其他30万斤艺术苹果也通过网站全部销售完毕。

电子商务网络店铺力争“铺天盖地、顶天立地”。一是铺天盖地发展网店群体。引导企业、专业合作社、果品经销商、个人依托知名大型交易平台如淘宝、天猫、京东、1号店等，采取“龙头企业+网店”、“农业合作社+网店”、“实体店+网店”、“景区+网店”、“个人+网店”等模式开设网络店铺。目前全市网络店铺达560家，成为网店数量增速最快的县市区之一。二是顶天立地发展骨干网店。一方面，依托京东商城、1号店等第三方交易平台，设立综合性“栖霞特色馆”，筛选符合条件的栖霞企业入驻，整合资源，抱团销售，并大力培植销量“单打冠军”。如“霞谷

献珍”网络店铺，今年春季网上销售大樱桃70多万斤，单日最高业务达6000件，是淘宝网国内大樱桃销售冠军。另一方面，积极建设烟台市第一家自主交易平台。引导扶持庙后柏军果品专业合作社投资700万元建设了“一亩果园”交易平台，努力打造成全国一流的专业优质农产品电子商务平台，推动全市电子商务向高层次发展。目前，该交易平台正在试运行。

创新培训体系，培养实用型网销人才，打造创业型网销群体

一是以“多出电商人才，快建网销大军”为目标，坚持培训方式多样化。主要做到“三个结合”：政府培训与市场化运作相结合，由商务局、人社局等职能部门举办专题培训班进行不定期培训；采取市场化运作的方式成立了专门的培训机构——栖霞驰特电子商务有限公司，聘请



第十三届中国 · 山东
栖霞苹果艺术节现场。

专职教师 6 名，常年开设短训班和长训班。现场培训与远程教育相结合，在定期不定期地开展现场培训的同时，在党员干部现代远程教育网、栖霞电视台和《甜美栖霞》市报开设了“电子商务知识讲堂”专栏，并录制了“如何在淘宝网销售农产品”专题片，在电视台远教频道反复播放，宣传普及电子商务基本知识和相关政策、网店开办流程和技巧等，让群众足不出户就可以掌握网销技能。内训与外训相结合，内训主要是依托本地教育资源或邀请高层次专家进行辅导讲座，或是开展现场观摩、相互讨论交流等主题培训活动；外训主要是组织骨干电商企业、网络店铺参加山东电子商务大讲堂、淘宝大学 · 点亮淘宝路、电子商务研讨会以及到淘宝网、京东商城等知名企业进行实地考察学习。

二是以全面培养创业型队伍为导向，

坚持培训内容实用化。本着“缺什么补什么”和“学员需要什么、老师讲什么”的原则，重点培训学员最关心、最急需的实用知识，确保每个学员都成为操作有技术、经营有技巧、服务有保障的“三有”电商人才。围绕解决学员不懂电脑操作技术的问题，重点培训电脑与网络基础、电子商务基础知识、主流交易平台开设网店流程、PS 制图、产品摄影等电脑知识，让学员通过实训学会开网络店铺；围绕解决学员不懂经营管理知识的问题，重点讲解装修店铺、下单发货、包装物流、员工管理、宣传营销等经营技巧，让学员能够“进门学知识、出门当老板”；围绕解决学员开设网铺后续服务保障的问题，重点培训售后服务、诚信经营等事项，并由栖霞驰特电子商务有限公司将有意组团发展的学员联合起来，成立了栖霞电商联盟，由联盟出

面寻找供货商并与各大物流公司洽谈，给联盟学员以最优惠的发货价格，并且要求联盟学员的店铺都必须统一品牌、统一标识、统一价格，避免了电商之间的无序竞争，减少了学员开网店的运作成本，打造了品牌优势，受到了学员的欢迎和好评，目前联盟会员已发展到 180 个。

三是以建设网销大市、强市为宗旨，坚持培训对象多元化。对政府部门干部、镇街干部、商贸流通企业及合作社管理人员进行的培训，主要采取走出去和请进来相结合的方式，重点培训电商发展形势、各地电商扶持政策、新的电商发展业态、电商经营管理理念等知识，使他们能够掌握电商发展动态，把握好电商发展方向。今年 8 月栖霞市委主要领导亲自带领发改、商务等部门负责人以及电商企业代表一行 12 人参加了在东营举办的首届“黄蓝经

济区”电子商务与区域经济发展研讨会，听取了商务部电子商务专家咨询委员会专家委员、阿里巴巴集团副总裁关于接力电商提升经济竞争力、县域电商的崛起、电子商务园区与电商生态圈建设等方面的讲座，进一步增强了加快电商发展的责任感和紧迫感。对未就业大中专毕业生、下岗职工、青年农民的培训，主要以“壮大网销队伍、打造电商精英”为目标，全面学习电脑操作、经营管理、售后服务等方面的知识，将其培养成合格的电商从业人员。对不会电脑操作的中老年人尤其是农产品经销人员的培训，主要宣传电商的巨大发展潜力和商机，让他们认识到发展电商是大势所趋，号召他们让子女开展农产品电子商务，培养农产品电子商务的“创二代”。

创新保障机制，优化电商产业服务体系，构建无障碍网销生态

一是牢固树立主动超前服务的理念，强化组织、政策和资金保障。主要做到五个“率先”：在烟台市范围内率先成立了由市政府分管市长任组长，组织部、商务局、科技局等相关部门负责人为成员的电子商务工作领导小组，坚持双月一调度，协调解决电子商务发展中遇到的困难和问题，研究部署重点工作。率先在商务局成立了烟台市商务系统内首家电子商务科，负责制定电子商务工作的发展规划和落实具体工作。率先成立了烟台市首家电子商务行业协会——栖霞市电子商务协会，强化行业自律，营造诚信经营氛围。率先制定了烟台市首个电子商务三年规划——《栖霞市关于加快电子商务健康发展的实施意见》，提出了电子商务发展的任务目标、工作措施和保障措施，鼓励扶持发展电子商务。率先出台了电子商务奖励政策——《栖霞市关于促进电子商务产业发展的扶持政策》，设立电子商务发展专项资金，用于培育电子商务企业、建设电子商务平台、支持网络销售栖霞特色产品。

二是牢固树立基础服务先行的理念，

强化网销生态要素保障。把加快电子商务基础设施建设、构建快捷方便服务体系作为推动网销进万家的关键环节。一方面，大力加强网络设施建设。组织电信、联通、移动公司实施百兆光纤进万家工程，入户带宽从2兆直接免费升级至10兆。推动移动网络制式提档升级，全面提高4G网络覆盖率。引导大型商场、超市、餐饮企业免费提供 WiFi 服务，为手机、平板等移动设备开展电子商务提供便利条件。另一方面，加快构建与电子商务发展相适应的仓储物流配送体系。实施“仓储物流下乡”工程，目前全市已引进顺丰、中通、韵达、圆通等18家物流配送企业，16个镇街区开设营业网点82处；建成了700多家冷藏加工企业，加工储藏能力达到100多万吨，形成了物流公司遍布城乡、仓储企业星罗棋布的格局。

三是牢固树立质量安全第一的理念，强化产品质量安全保障。通过大力推行标准化生产、严格化学品投入监管、建立以二维码防伪识别溯源系统和物联网信息化监管平台为主体的质量安全可追溯体系、

引导参与质量管理体系认证等措施，保障网销产品的质量安全，先后被国家质检总局确定为“国家级出口食品农产品质量安全示范区”，被省政府确定为“无农药残留放心果示范市”和“省级食品安全示范县”。同时，积极鼓励支持电商业主构建源头采购体系，建立商品质量安全的内控机制，打造质量放心电商企业。

实施“网销进万家”工程以来，取得了良好的经济效益和社会效益。一是实现了产品贸易方式尤其是时令农产品销售方式的划时代变革，极大地拓展了销售市场，产品可网销全国各地及30多个国家和地区。二是网销倒逼了产品质量的不断提升，增强了栖霞农产品的竞争优势。目前，栖霞电商企业已打造中国驰名商标5个，山东省著名商标24个。三是扩大了就业渠道，增加了群众收入，涌现了一大批网销创业致富典型。四是促进了苹果、大樱桃等特色产业转型升级，拉动了加工制造、物流包装、金融服务、商业培训等相关产业的快速发展。④

