

“手机农具”使“老土”迈向“技术流”

一个「农旅」小镇的互联网思维

新华社南昌7月10日电(记者秦宏、沈洋、田耘)在种植着20多种不同水果的千亩果园中,游客选择任一果园采摘喜欢的水果,放入一个“智慧采摘篮”中,水果的品种、重量和价格,将实时显示在果篮上的LED小屏和手机上。游客在线支付后再输入地址,果园服务人员将把水果打包,并送到指定的地点。

在江西鹰潭市的余江区灵溪小镇乡村旅游区中,只需要游客领取篮子,用手机扫一扫二维码,就可以享受到这一切服务。

“我们发明的智慧采摘篮”嵌入了传感器、定位、无线通信等技术,实现了从取设备到结账全流程自助式客户采摘服务。“小镇的技术总监王文告诉记者,系统平台会对每一个设备分配唯一二维码,客户通过扫描实时二维码激活采摘篮,它就会自动判断采摘的果品种类并进行计价,同时将内置传感器采集到的信息以及客户指令,通过网络上传至服务器,实现自助采摘、支付功能。

除了采摘、支付、运输等环节,消费者今后还可以直接在手机上追溯水果生长环境和生产全程信息,并进行线上消费和互动评价,这将是一种前所未有的体验。”王文说,采集的消费大数据信息反过来又能促进园区的生产管理。

记者在灵溪小镇智慧园区办公大楼大厅看到,整个园区上千亩水果种植基地的信息,全部显示在一块LED大屏幕上,其背后的“大脑”是一款小镇自主开发的智慧农业软件控制平台,这个平台是整个小镇种植基地管理的信息中枢。“智慧采摘篮”就是“农旅结合”产业运营互联网思维的一部分。

“基地中每块地都有传感设备,它用于定位地块、监测土壤肥力、水分和温度情况,以及植物的病虫害信息。”灵溪小镇总经理陈育平说,这些信息汇总后与公司的智慧农业任务管理系统相结合,就可以根据情况,将相应的生产任务下达给生产人员的手机上,让他们执行相应的生产行为。物联网技术实现了生产和管理的精准化、实时化,提高了生产效率和品质。

“用互联网思维打造高效、高质量的农旅”结合休闲旅游模式是我们的目标。”陈育平告诉记者,作为一个集农业和生态休闲观光、水上乐园、餐饮服务、户外活动于一体的多元化“农旅”园区,目前技术团队正在探索进一步将小镇的各个生产和消费环节进行集成。届时,游客只需要下载一个App,就可以自由选择想体验的项目,消费完成以后,打开手机就可以进行支付。游客消费体验的满意度,也可以通过网络后台反馈,以帮助园区改善运营。

“探索还远未停止。”王文说,他们的团队中有10多位来自国内知名高校的信息与通信工程、软件工程、计算机科学等学科的博士、硕士等高层次人才,今后将研发一整套系统的、可推广的“智慧农旅”生产管理新模式。

沙漠“土瓜”进沪记

在刚刚过去的周末,一片带有新疆元素的沙漠瓜地横跨近5000公里“现身”上海街头。

在位于上海静安区万航渡路的一片繁华商业街区,错落摆满西瓜的沙漠场景被从塔克拉玛干沙漠“移植”到了说达889购物广场前。“沙漠”的一旁是西瓜试吃体验馆,不少上海阿姨在尝过这一“南疆风味”后,赞不绝口,纷纷将西瓜收入囊中。

这是农村淘宝、上海援疆巴楚分指挥部和喀什维吉达尼电子商务有限公司联合举办的扶贫艺术展,而新疆巴楚县特色农产品——留香瓜是场上主角。

虽是初来乍到,来自塔克拉玛干沙漠边缘的甜瓜却与遥远而繁华的上海有着紧密的关联。库克拜拜甜瓜有近500年的种植历史,被誉为“贵族甜瓜”,口感脆甜,却一直“养在深闺人未识”,难登东市市场。“老百姓都种,而且从来不用化肥、催熟剂,但因种植技术、物流等原因,只能在当地自产自销,卖价很低。”上海援疆巴楚分指挥部指挥李永波说。

“巷深”难掩瓜在口感上的优势。时隔几年,专做农产品上行的农村淘宝工作人员曹艳仍记得第一次尝到留香瓜时的感觉,“很惊艳,跟过去吃过的西瓜口感不一样,特别清香脆甜。”“这么好的瓜,应该成为巴楚脱贫攻坚的利器。”李永波说,2016年,上海援疆干部决定推动巴楚留香瓜特色农产品上网销售。

但让“土瓜”走出南疆,当地很多人态度并不乐观。路途遥远,市场难拓。仅从瓜本身来讲,糖分太高,保存期只有一周,同时受限于传统种植模式,瓜的个头品相普遍不稳定。甚至有老乡种了100亩地,西瓜时竟挑不出一个大小品相合乎要求的瓜。“听说他哭了一个晚上。”这件事让曹艳心绪久久难平,“商业是很无情的”。

要在无情的市场“出道”,就必须攻克这些难题。阿里巴巴集团农村淘宝当时加入了这一扶贫项目。

商品化的第一步,即为库克拜拜甜瓜起一个更易于记忆的名字,“留香瓜”应运而生。

最关键的还有提高田间瓜果品质。为此,农村淘宝着力整合全产业链资源,上海援疆巴楚分指挥部投资引进现代设施农业技术,维吉达尼则借助阿里大数据及科技负责田间管理。塔克拉玛干沙漠边缘建起100亩标准示范种植大棚,1000亩标准化种植基地。

新技术要由示范到大面积推广,需要一支本地力量。在三方努力下,南疆第一支职业化的留香瓜青年种植队伍建设。村里的青年第一次成了地里老人们的“老师”。

“两年时间,留香瓜商品化率从不到20%,提高到40%以上。”曹艳说,商品化率提升意味着农民有更多瓜可以卖到东部,一个瓜就能多赚三倍。

2017年,农村淘宝整合聚划算、天猫生鲜等阿里巴巴电商平台资源,10万个巴楚留香瓜销售一空,当地瓜农销售甜瓜的人均年收入从400元增长到3500元。李永波说,此次上海街头西瓜体验只是让消费者了解留香瓜的开始,今年,除了沿用去年的销售模式,4万个精品留香瓜已被农村淘宝淘乡甜预订,并将在易果、盒马等新零售渠道与更多消费者相遇。

(记者李志浩) 据新华社乌鲁木齐7月10日电

有3套系统即将投入建设。“作为智慧农业建设的一部分,它将对以往的农业生产方式产生重大影响。”范劲松说,今后农民可以通过手机查看虫情,有针对性地进行防治,减少生产损失。

记者采访发现,随着物联网应用技术的推广,“手机农具”正在逐步使“老土”的传统农业生产向“技术流”迈进。

在鹰潭市东瑞实业有限公司一个占地5000平方米的采摘大棚内,每畦地里都有两根黑色的水管紧紧挨着农作物根部,水管上每隔大约20厘米就有一个大小均匀的小孔。“你看,我点一下这个App,智能控制界面上的3号水管,然后选择时间,这里就会自动精准施肥。”鹰潭东瑞实业有限公司农技员魏玉龙说。

魏玉龙说,在这座现代化大棚中,通过物联网技术,温度、湿度、土壤的盐分、水分等数据,都可以实时监测。生产管理人员可以在手机上查看这些数据,并远程控制浇水和施肥。同时,大棚顶上的塑料薄膜卷起和铺开也可以由手机来控制。

而这只是这个占地数千亩的农业综合项目智能化应用的一个场景。在鹰潭东瑞实业有限公司的总控制平台,安装在各地的数十个传感器源源不断地把实时数据传输进来,这个平台也能通过手机App远程操控。

“这些数据是我们进行科学种植、精准管理的基础和前提。”鹰潭东瑞实业有限公司总经理陈育平说,依托这个系统可以进行生产

管理、库存管理、人工管理,不仅大大提高生产效率,降低农资成本,还能提升产品质量。

记者从江西省农业厅获悉,目前江西100个县(市、区)中的59个已经接入江西省农业物联网平台。物联网技术在大田种植、设施大棚、畜禽水产养殖、茶叶种植、农产品质量安全监管、农产品电子商务等领域得到广泛应用。

江西省农业厅市场与涉外处处长罗青平说,以移动互联网、物联网、云计算、大数据等为代表的新一代信息技术已成为传统农业转型升级的新引擎,将来农业生产领域的很多环节都能通过手机操控。今后江西还将进一步推广农业物联网技术应用,不断提升信息进村入户水平。

农村电商「国家队」助力农民增产增收

供销社系统推动发展「互联网+农业」

据新华社北京电(记者高敬、胡璐)新疆哈密瓜、色买提杏、沙棘果汁、石河子蟠桃……近日,来自新疆的特色瓜果通过天猫、供销e家等电商平台,为全国消费者提供一场夏日瓜果盛宴,只需要动动手指下单,人们就可以从舌尖上“寻味新疆”。

前不久召开的国务院常务会议听取了深入推进“互联网+农业”促进农村一二三产业融合发展情况汇报。会议指出,依托“互联网+”发展各种专业化社会服务,促进农业生产管理更加精准高效,使亿万大农户与瞬息万变的大市场更好对接,对推动农业提质增效、拓宽农民新型就业和增收渠道意义重大。

供销社系统作为农村电商“国家队”,在推进“互联网+农业”上持续发力,在帮助农民增产增收方面取得了显著成效。

供销社系统还努力将电商的产业链向前延伸到农产品生产端,通过与农民专业合作社等合作,从耕地、播种、施肥、打药、收割等环节就开始介入,实现农产品标准化,更有效地管控农产品质量风险。同时,将农产品产业链向后延伸,通过农产品深加工等方式增加产品附加值。

今年上半年,供销社系统的电商平台供销e家成立了无人机大联盟,不断完善农业服务产业链。无人机大联盟将生产企业、农业服务企业、县域合伙人、农户串联整合,组建专业农服队伍,让无人机厂家不用愁客户,飞防公司实现不断输出服务,农户则更好地利用无人机作业,节约种植成本,提高农耕效率。下一步,供销社系统还将在冷链物流、农村物流“最后一公里”等方面继续发力,助力农民增产增收。



大山沟里的农民微商

位于太行山西麓的山西省武乡县岭头村山大沟深,交通不便,2016年,岭头村村民人均纯收入为3000多元。

2016年11月,武乡县成为第一批国家级电子商务进农村综合示范县,当地加大培养农村电商人才、加快农村网络建设。很快,岭头村有了农民微商培训基地,还建起了便民服务站帮助村民代购代售。村民们也开始尝试着在手机上开微店,把自己的小米、核桃、鸡蛋等农产品在网上售卖。

从陌生到熟悉,村民们逐渐从“电商小白”成长为“专业卖家”。目前,岭头村开微店人数达100余人,“微商”们在自产自销的同时,还帮助村里其他村民卖农产品。

2017年,岭头村村民人均纯收入达到6500多元。

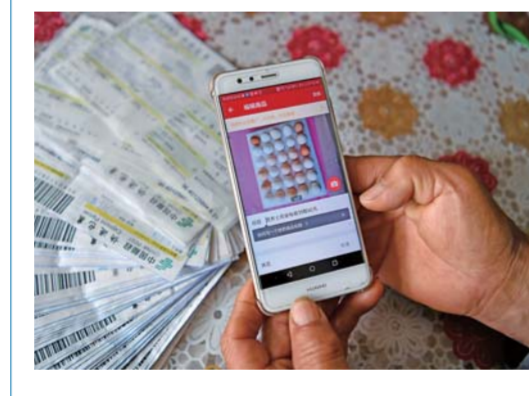
新华社记者詹彦摄影报道



▲7月5日,在武乡县岭头村便民服务站,张晓英(右)和李润红在交流微店销售情况和产品推销办法。2016年底,张晓英参加微商培训后开了微店,从开微店到现在,销售额已突破5万元。村里一些还没有参加微商培训的村民,也让张晓英帮着在微店销售自家的农产品。



▲7月3日,魏香玲(左)在田间用手机直播丈夫魏金玉除草。



▲7月4日,李润红在进行网络直播。2017年4月,李润红参加微商培训后,开始尝试卖自家的农产品。她采取“直播+销售”的方式,将自家的农产品卖到全国各地。

▲7月4日,村民王成胜在展示他的微店。王成胜家种了10亩地,收获的小米、豆子等农产品以前都是等人上门收,卖不出好价钱。2017年,王成胜尝试着在微店上卖农产品,他家的小米、豆子、土鸡蛋等农产品卖到了各地,一年多时间销售额达一万多元。

“互联网+”搭起农民创新创业大舞台

各种创意农业、分享农业、众筹农业、电子商务等新业态新模式层出不穷

新华社北京电(记者高亢、董峻)从以往看不上电视,到村村通宽带网络,四通八达的高速网络的普及正逐步改变着中国农村。更快速的信息交互和便利的销售、支付渠道打通了城市与农村之间的数字鸿沟,“互联网+”为农民搭起创新创业的大舞台。

近日,农业农村部农产品加工局局长宗锦耀在国务院政策例行吹风会上表示,2017年,我国农产品加工业产值达22万亿元,休闲农业、乡村旅游营业收入达到7400亿元,各种创意农业、分享农业、众筹农业、电子商务等新业态新模式层出不穷,这些都是“互联网+”催生出来的。

“互联网+”不仅可以成为传统农业发展的催化剂,更可成为激发农民创新创业热情的“兴奋剂”。“互联网是个好东西,不但可以使我们增收,还能帮我们开创美好生活。”吉林省延边朝鲜族自治州和龙市南坪镇高岭村村民孙立霞说。高岭村地处偏远山区,空心化情况严重,年轻人大都外出打工,村里只有留守老人,村民收入普遍偏低,贫困发生率较高。

“村里通了光纤宽带后,在扶贫帮扶工作组和村干部推动下,高岭山里的黄牛肉、黑木耳、

松茸、山野菜等土特产通过网络远销外地乃至国外,还成立了互联网民宿旅游公司。”孙立霞说,网络为村里开启了一道通往富裕的大门,不少年轻人也开始返乡创业,山沟里的高岭村又开始红火热闹起来了。

同样,对于北京重要水源区之一的密云,具有得天独厚的环境优势,农产品资源丰富,但受到交通不便、观念落后及销售渠道等因素制约,很长时间以来,当地优质农产品难以实现应有价值。

毕业于北京理工大学的孔博,一直在思考如何通过新渠道和新模式解决家乡农产品销路问题。2012年孔博回到家乡北京市密云区河南寨镇中庄村创办了农产品销售电商企业密农人家,通过互联网渠道进行农产品的推广和销售,实现了“互联网+农业”的优质结合。

经过几年发展,目前密农人家已拥有职工50多人,吸引了26名大学生回乡创业。与当地50多家合作社签约种植生产,通过密农人家电商平台在天猫、淘宝、京东、微信等渠道全年稳定供应140余种农产品销售。截至目前,每天有近10000斤农产品通过密农人家配送到京津冀地区餐桌上,实现年销售收入近3000万元。

“如果没有互联网配套设施,我们的创新和创业项目将无从谈起,这些优质农产品很难走出大山。”孔博坦言。

农业农村部市场与经济信息司司长唐珂表示,线上线下结合,有力带动农业转型升级发展,实际上就是把互联网技术与农业生产、经营、管理、服务深度融合,“互联网+”将带动传统农业转型升级,提质增效。其中,在农业部门推动下,构建农村双创平台,提供农业农村发展新动能,益农信息社就是带动、发动当地乡亲们创新创业的一个重要创新平台。

偶然机会,廖建能回广西壮族自治区玉林市博白县沙垌镇荣枫村探亲时,看到村里的留守老人和妇女在家干农活,生活艰辛,收入甚微,他决定放弃原有工作回村,希望通过种植高附加值农作物带领留守村民共同富裕。

去年3月,廖建能召集了20多个留守老人和妇女,开始采用有机肥种植芋苗,他想凭借传统手工芋苗这个方式助力村民提高生活水平。一年时间里,芋苗种植面积达到230多亩,可以说收获颇丰,但是,这巨大的产量该如何推销出去成了廖建能最大心病。

就在廖建能一筹莫展之时,国家信息进村入户工程在去年落地博白县,荣枫村创业项目迎来转机。廖建能立即申请建立了一家村级益农信息社标准服务站。通过积极参加国家信息进村入户工程组织的多次电商专业技能培训,并学习品牌构建知识,廖建能将纯手工芋苗打造成标准的电商产品“客家味道”,在电商平台等渠道打开了销售局面,一举获得市场好评。

如今,廖建能白天在地里干活,晚上带领村民们加工芋苗,同时利用手机和电脑处理订单和客户交流,今年上半年销售额已达130多万元。用村民的话说,“互联网进村入户,益农信息社服务站对我们农民来说,真是个好东西”。

如今,像廖建能这样的益农信息社信息员和荣枫村“互联网+农业”返乡创业案例,在全国各地屡见不鲜。唐珂说,结合互联网技术特点,组织各类培训学习电商、双创知识,益农信息社的带头人和信息员们可以带动一方百姓致富奔小康,比如江西等地很多益农信息社承担了当地行政审批中心的职能,营造了良好的营商环境和双创环境。