

「异域传真」

2021年厄瓜多尔虾出口
多达84万吨,产值突破50
亿美元

厄瓜多尔水产养殖协会(CNA)统计,2021年厄虾出口总量达到84万吨,比上年增长24%,出口额突破50亿美元,比上年增长41%,实现了自2012年以来最高产值增速。荷兰合作银行分析师Gorjan Nikolic表示:“2021年是厄瓜多尔虾产业表现最好的一年,尽管养殖成本有所上升,但名义产量的增长是我们所见过的最高水平,而且出口价格对于所有生产商都是利好的。厄瓜多尔当之无愧是全球最成功的虾类出口国!”

俄罗斯拟对罐头产品采用
强制性识别标签措施

俄罗斯联邦兽医和植物卫生监督局近日消息:俄罗斯联邦政府发布法规征求意见稿,拟对动物源罐头产品采用强制性识别标签措施,涉及产品品类包括鱼类和海鲜罐头,肉类罐头,蔬菜和水果罐头以及宠物食品等。据悉,自2022年4月1日起,鱼类及海鲜罐头产品将率先进行强制性识别标签实验。自2022年5月1日起其余类别罐头产品将陆续进行同类实验。

布隆迪再度面临糖短缺问题

布隆迪正面临新一次的糖短缺问题,布琼布拉的商店和市场上不再有稳定的白糖供应,白糖的价格也水涨船高,目前并没有一套能在短期解决糖荒的有效策略。据报道,糖类的价格已经涨到每公斤2500布郎到3000布郎,但在市场上出售的糖类并不多。作者分析道,布隆迪长期面临的糖荒可能是由布人口增长带来的需求量增加,而布本地糖厂的产量不足且不稳定等双重因素导致。

南美大豆产量
将创四年新低

由于南美主要大豆生产国的产量预期降低,可能会从6月起推动美国大豆出口业务增长。《油世界》预计,2021/2022年度(10月至次年9月)巴西、阿根廷、巴拉圭和乌拉圭的大豆产量合计达到约1.863亿吨,比上年减少740万吨,创下四年来的最低点。本年度南美天气不利,一些地区干旱,另外一些地区降雨过多。产量前景不确定可能导致南美农户在未来几个月里放慢销售步伐,选择持有更多大豆库存,将其作为对冲通胀的硬通货。

发达国家如何扶持智慧农业的?

美国、英国、日本、欧盟等国家和地区的智慧农业取得了较快发展,在相关政策支持、新技术研发应用等方面走在了世界的前列,形成了具有鲜明特征的智慧农业发展模式:



美国:信息化支撑农业发展

从20世纪90年代开始,美国政府每年拨款10多亿美元建设农业信息网络,进行技术推广和在线应用,农村高速上网日益普及。以政府为主体,美国在农业数据资源采集和储存方面,建立了农业信息收集发布系统,农业教育科研推广系统,融科技、生产、推广于一体的公司系统,以及以农场为主的民间服务组织系统,农业信息化体系日益完善,大量涉农信息化企业应运而生。这些企业利用政府公开发布的农业大数据进行分析、预测,并提供给农业生产者用于农场生产管理及精细化耕作,提高生产效率。

美国经历了机械化、杂交种化、化学化、生物技术化后,正走向智慧农业(Smart Agriculture)。现有大量的结合物联网、AI的高精尖技术,包括智能机器人、温度和湿度传感器、航拍和GPS技术等,大幅度提升了美国农场的运营效率。美国已应用“5S技术”、智能化农机技术等形成了农业精细化、规模化发展的智慧农业生产线系统,美国69.6%的农场采用传感器采集数据,农业机器人应用到播种、喷药、收割等农业生产中。

法国:打造大农业数据体系

法国是欧盟内部最大的农业生产国,也是世界第二大农业食品出口国。经过多年发展,法国农业信息数据库已十分完备,涵盖种植、渔业、畜牧、农产品加工等领域。法国政府主导农业数据库建设,一个集高新技术研发、商业市场咨询、法律政策保障以及互联网应用等为一体的“大农业”数据体系正在打造中。

法国政府、农业合作组织以及私人企业共同承担农业信息化建设。政府定期公布农业生产信息、管控农产品流通秩序,根据市场价格提供最新生产建议;农业合作组织为生产者提供法律、农业科技、农场管理等领域的信息支持;私人企业提供定制化服务,提高农业生产效率。

德国:高科技与数字农业

2017年,欧洲农业机械协会(European Agricultural Machinery Association ,CEMA)提出,未来欧洲农业的发展方向是以现代信息技术与先进农机装备应用为特征的农业4.0(Farming 4.0)。德国是率先实施工业4.0的国家,而智慧农业的基本理念与工业4.0基本相似。二者都需要通过物联网、大数据、云技术的应用,将数据由传感器从种植对象或养殖对象处收集,上传至数字技术综合应用平台,处理后再分发到对应农机上,进一步提高农业效率。

德国农业科技含量较高,农业信息技术、生物技术、环保技术等在德国应用广泛,如把地理信息系统、全球定位系统、遥感技术等应用到大型农业机械上,在计算机系统的控制下,实施耕地、播种、施肥、打农药等田间作业;在饲养的牲畜身上安装电子识别牌,通过电子识别牌获得动物饮食状况、产奶量等信息,从而有针对地进行改良和改进;由大型企业牵头研发数字农业技术,为农业生产者提供一系列的技术解决方案。

英国:大数据整合精准农业

为了应对气候变化和全球农业竞争加剧等问题,英国政府启动了

“农业技术战略”,利用大数据和信息技术提升农业生产效率,建立了英国国家精准农业研究中心(The National Centre for Precision Farming ,NCPF),在欧盟FP7(7th Framework Programme)计划的支持下,实施未来农场(Future Farm)智慧农业项目,研发除草机器人替代化学农药进行除草作业,实现从播种到收获全过程的机器人化农业;建立了“农业信息技术和可持续发展指标中心”,搭建和完善数据科学和建模平台,搜集处理产业链上行业数据。英国的农业技术体系较为全面,涵盖全球定位系统、地理信息系统、空间技术与数据库、遥感系统、作物生产管理专家决策系统等,是各种信息技术和系统的集成应用。

日本:互联网振兴农业

日本政府十分重视农业信息化体系建设,注重对农村信息化市场规划和发展政策制定,以及农业基础设施建设,建立了完善的农业市场信息服务系统,比如农产品中央批发市场管理委员会建立的市场销售信息服务体系,以及日本农协自主建立的统计发布各种农产品生产数量和价格行情预测的系统;不断完善农业科技生产信息支持系统,并将信息技术作为载体在农业科技中推广应用。

此外,日本还通过制定《生鲜食品电子交易标准》,建立了生产资料共同订货、发送、结算标准。日本政府高度重视农业物联网发展,2004年将农业物理联网建设列入政府计划,2014年启动实施“战略性创新/创造计划(Cross-Ministerial

Strategic Innovation Promotion Program ,SIP)”,并于2015年启动了基于“智能机械+现代信息技术”的“下一代农林水产业创造技术”。他们还用数字技术、传感技术和远程控制等技术建立个性化“网上农场”,使消费者可实时自主远程精准控制自有农产品生产,并获得理想的农产品。

从国外的经验来看,智慧农业发展并不完全是技术问题,政府从宏观角度进行调控和管理,在政策、法律等方面给予支持和保障,都起到了引导和推动作用。同时,国外还比较重视智慧农业核心技术的研发及集成推广,形成了政府和市场共同推进的智慧农业建设体系:

一是智慧农业扶持政策力度不断加大。国外完善的推动智慧农业发展的政策法规和知识产权保护制度,引导了智慧农业的发展方向。比如,美国率先提出“精确农业”构想,在信息、科研、教育、基础设施、投资等方面,形成了一套从信息资源采集到发布的立法管理体系,并且十分注重监管和知识产权保护,为智慧农业发展提供了良好的政策环境。虽然,智慧农业已在北欧一些国家得到了发展,但欧盟其他国家智慧农业发展则相对滞后,2020年之后,支持农业革新和数字化成为欧盟共同农业政策(CAP)调整的重要方向,甚至会依据智慧农业发展,定制欧盟农机行业的政策。

二是构建智慧农业科技研发体系。目前,很多发达国家构建了自有农业科技研发系统,以适应本国的智慧农业发展。虽然农业科技研发系统组成主体多样化,但都基本以政府、高校、农业科技研发机构为主体,政府是主要研发推动者,企业及其他农业相关者紧密配合主要研发机构。比如,荷兰政府高度重视农业领域的实用技术研究和创新成果应用。

政府在制定科研规划时,要求企业直接参与,一般由企业提出研究方向和思路,政府和企业共同投入,科研机构服务于企业需求。欧盟制定的“地平线2020”科研与创新框架计划(H2020计划),是世界上规模最大的官方综合性科技研发的计划之一,主要研究国际前沿和竞争性科技难点问题。在农业发展方面,欧盟委员会提出“农业生产力与可持续的欧洲创新伙伴关系计划”(EIP-AGRI),建立了“地平线2020”计划与农村发展支持计划之间的联系。在此计划中,各方参与者致力于建立一个“运营组织团体”,寻求创新方法解决区域发展难题。

宋洪远

「新主体·人物」

马牙古拜兄弟的电商生意

西北省份甘肃临夏回族自治州广河县三甲集镇一个农家院里,45岁的回族商人马牙古拜正在计算着“双十一”这一天他的网络销售收入:220万元。在过去,他的19家店铺要用近一个月才能卖到这么多。

临夏回族自治州是中国回族的主要聚居区之一。从古到今,临夏的回族人就以擅长经商而闻名,他们走南闯北,把南方的茶叶、藏区的皮毛和牛羊、西北的中药材卖到全国各地,临夏也素有“回商之乡”的称谓。

三甲集镇有5万人口,有七成家庭半农半商。除种田之外,他们活跃在建筑、运输、餐饮、商贸流通等

领域,不少人成了甘肃有名的富商。

和当地很多青年的经历一样,1990年,20岁的马牙古拜告别家乡,开始学做生意,他奔走在西北各地,把宁夏、甘肃的羊皮运到新疆出售。

10年后,他在家乡广河县三甲集镇水家村建了自己的服装“加工厂”,用羊皮制作皮衣,随后他陆续在新疆、甘肃、青海开了19家店铺,雇人出售,其余的则卖给其他商贩。

与中国南方常见的服装加工厂不同,马牙古拜的制衣厂并不是严格意义上的工厂,而是分散的家庭作坊式。“厂房”设在当地回族农民的家里,他把收购来的羊皮、布匹等原料分发给村民,明确制作要求,村

民们在自己家里把服装做好,再交给马牙古拜出售。

他的“工厂”很长时间没有注册登记,卖给其他商贩的服装也采用当地仍较为常见的民间贸易方式:一手交钱,一手交货,双方靠信誉约束。

“工厂”的管理也是中国企业中已经少见的“家族式管理”,一家三兄弟,大哥马牙古拜负责生产,二哥马忠云负责销售,32岁的弟弟马忠林负责开辟新的生意渠道。

2011年,马忠林发现,他们的服装被中间商买去以后在网上销售,他们开始了解“网店”这个神奇的东西,当年他们尝试着开起了两

家自己的网店。

这个新的销售渠道很快发挥了作用,也让马牙古拜惊讶不已:“过去我们生产多少就卖多少,但在网上销售,我们生产多少都不够卖。”

电子商务倒逼已经做了20年民间贸易的马牙古拜调整生产,2011年他组建注册了一家现代企业;聘请了两名经验丰富的设计师组建了一个20多人的设计团队,把皮衣品种增加到40个,并且加快了产品更新换代频率。

他的管理人员也不再限于自己的亲兄弟,聘请了多名大学生;他的网络销售团队除了上网卖产品,还把网上捕捉到的市场行情反馈到生

产环节,推出了200多种时尚皮毛产品;网店也从2家扩大到6家。2014年马牙古拜的产品销售收入3800多万元。

马牙古拜兄弟眼下正在原有的基础上筹建一家真正意义上的“工厂”:建集中化的厂房,购买机器,在当地招聘工人,采用流水线作业。

早在2011年,马牙古拜就发现他们的皮衣在哈萨克斯坦很受欢迎,他开始和哈萨克斯坦的商人接触,把他的皮衣卖到中亚国家。从少到多,马牙古拜在国外的生意也在逐渐扩大规模,2014年马牙古拜在哈萨克斯坦卖了价值200万元的皮衣。

“中亚市场是我们未来重点考虑的目标市场,这是又一片蓝海。”马牙古拜说。

聂建江 梁军