

本报记者岳德亮

时下正值秋冬果蔬大量上市,致富带头人余魁在“浙农服”平台上发布自家基地可供销售的农产品,就可以“坐等”订单上门了。

一键促销售、一键领补贴、供销不用愁……近两年,浙江省平湖市“浙农服”为农服务平台,让数字化渗透农业服务的方方面面,实现了农业增效、农民增收。

截至目前,平湖市在该平台的注册者已达4.4万多人,产业主体300多家,实现了农产品和农资交易超1亿元。

**补贴自动“找上门”,一键养殖变现实**

曹桥街道野马村种粮大户陆建良坐在自家的空调房里,打开手机,登录“浙农服”平台系统,找到补贴申领通知提示信息,核对确认银行卡等相关信息无误,一键点击确认,3个工作日后他就收到了补贴到账的短信提示。

“浙农服”由平湖市供销社联合8个涉农部门,打通粮补系统、智慧农资系统、地理信息系统、乡镇公共财政信息管理系统等24个数据接口,并创新实行补贴申请线上一站式审核、主动告知、倒置申领,办理流程由9个精简为3个。平湖市供销社主任戚红炳表示,这有效促进实现由农户找政策变成政策找农户,让数据跑代替农户跑。

依托“浙农服”平台现代数字技术,平湖的农业生产也更加便捷高效。以平湖市一代特种水产养殖基地为例,“浙农服”充分利用了基地原有的摄像头、传感器等物联网设备,帮助基地接入大数据平台,农户只需要通过手机、电脑等设备,就可以一键控制水温、氧气,实时掌握水质数据等。

“10个养殖塘,16000多条石斑鱼,我一个人就能搞定。”平湖市一代特种水产养殖基地负责人殷明付说。

**让好产品从田间地头销往各地**

浙江绿迹农业科技有限公司董事长余魁是“浙农服”最早的一批用户之一。今年,他比以往更加从容了,在种子种下去之后,已经在“浙农服”平台的“找农产品”板块上,发布了这个月自家基地可供销售的农产品的预产量,订单自动找上门。

一直以来,生产服务供给不及时、供销对接不对称、金融授信难、小农户服务没有全覆盖等,是农业服务过程中的痛点和堵点。

为此,“浙农服”供销服务端推出了供需服务、物流服务等,方便主体进行供需信息发布和交易撮合,减少交易环节,提高农产品收益,并提供了多个物流公司对接接口,让好产品从田间地头销往全国各地。

今年以来,余魁经营的农业基地通过平台实现了集采金额63.67万元,净利润同比增长15.7%。

和余魁一样,平湖市一代特种水产养殖基地的“跑道鱼”也拓宽了销路。原来基地主要以大宗批发为主,固定客商主要通过电话下单。后来该基地通过“浙农服”平台应用发布优质产品,更多的采购商都能通过平台看到产品,并可直接下单选购。殷明付表示,基地的产品不再仅仅对准一级批发商,来自各级的水产需求客户都能在这里选购需要的产品。

**数字赋能农业,小平台实现大联合**

打开“浙农服”首页,看政策、找农产品、找农资、找保险、找农机、找农技、找贷款、看行情、申请补贴等应用,一网集成。这一平台为农业的产、供、销提供全周期、全天候服务,一站式解决了农民种什么、怎么种、卖给谁等等问题。

“浙农服”为农服务的能力得到了广泛认可,由平湖走向了全省,目前已在浙江省内78个市县签约落地。

除了农合联会员及生产、流通、销售过程的数据外,“浙农服”将加强与农业农村、气象局、农科院、涉农商业银行、保险机构等单位的信息互通,推动各方数字信息向“浙农服”平台聚集。

据戚红炳介绍,根据浙江省供销社要求,今年年底前,“浙农服”将实现省内全覆盖,并向江苏、吉林、四川、广东、上海等5个省市推广应用,并逐步总结提炼普用且个性化的服务框架,向更大范围推广。

“我们希望让‘浙农服’成为全国性的农业服务和农产品流通的公共服务平台,有力推动农业农村变革和乡村振兴,成为促进城乡共同富裕的加速器。”平湖市委常委何苗说。

小平台实现大联合,浙江平湖数字化改革赋能乡村振兴

补贴自动“找上门”,一键养殖变现实

产业发展乡村美

“浙农服”充分利用了基地原有的摄像头、传感器等物联网设备,帮助基地接入大数据平台,农户只需要通过手机、电脑等设备,就可以一键控制水温、氧气,实时掌握水质数据等。

“10个养殖塘,16000多条石斑鱼,我一个人就能搞定。”平湖市一代特种水产养殖基地负责人殷明付说。

**让好产品从田间地头销往各地**

浙江绿迹农业科技有限公司董事长余魁是“浙农服”最早的一批用户之一。今年,他比以往更加从容了,在种子种下去之后,已经在“浙农服”平台的“找农产品”板块上,发布了这个月自家基地可供销售的农产品的预产量,订单自动找上门。

一直以来,生产服务供给不及时、供销对接不对称、金融授信难、小农户服务没有全覆盖等,是农业服务过程中的痛点和堵点。

为此,“浙农服”供销服务端推出了供需服务、物流服务等,方便主体进行供需信息发布和交易撮合,减少交易环节,提高农产品收益,并提供了多个物流公司对接接口,让好产品从田间地头销往全国各地。

今年以来,余魁经营的农业基地通过平台实现了集采金额63.67万元,净利润同比增长15.7%。

和余魁一样,平湖市一代特种水产养殖基地的“跑道鱼”也拓宽了销路。原来基地主要以大宗批发为主,固定客商主要通过电话下单。后来该基地通过“浙农服”平台应用发布优质产品,更多的采购商都能通过平台看到产品,并可直接下单选购。殷明付表示,基地的产品不再仅仅对准一级批发商,来自各级的水产需求客户都能在这里选购需要的产品。

**数字赋能农业,小平台实现大联合**

打开“浙农服”首页,看政策、找农产品、找农资、找保险、找农机、找农技、找贷款、看行情、申请补贴等应用,一网集成。这一平台为农业的产、供、销提供全周期、全天候服务,一站式解决了农民种什么、怎么种、卖给谁等等问题。

“浙农服”为农服务的能力得到了广泛认可,由平湖走向了全省,目前已在浙江省内78个市县签约落地。

除了农合联会员及生产、流通、销售过程的数据外,“浙农服”将加强与农业农村、气象局、农科院、涉农商业银行、保险机构等单位的信息互通,推动各方数字信息向“浙农服”平台聚集。

据戚红炳介绍,根据浙江省供销社要求,今年年底前,“浙农服”将实现省内全覆盖,并向江苏、吉林、四川、广东、上海等5个省市推广应用,并逐步总结提炼普用且个性化的服务框架,向更大范围推广。

“我们希望让‘浙农服’成为全国性的农业服务和农产品流通的公共服务平台,有力推动农业农村变革和乡村振兴,成为促进城乡共同富裕的加速器。”平湖市委常委何苗说。

本报记者黄筱

“农田里有大学问,传承与创新都不能少,我引进育苗技术、自动插秧机,同时结合父辈经验种植,就是想把科技和传统耕作技艺结合。”近日在杭州建德市召开的乡村人才振兴促进共同富裕大会上,青年农创客郎学渊向全国十多个省市的乡村振兴局负责人及乡村振兴领域专家,介绍自己的农创经验。

郎学渊的育秧中心“藏”在建德一个小山村,却有着国内先进的“叠盘暗出苗技术”。1983年出生的他毕业后一直在宁波打拼,成立了年销售额达350万美元的服装外贸公司。2020年郎学渊回乡创业,“家乡的好山好水,还有创新平台和创业政策支撑,让我有底气回到家乡,努力成为乡村振兴的主力军。”郎学渊说。

中国工程院院士、宁波大学植物病毒学研究所所长陈剑平表示,乡村人才振兴促进共同富裕要着力解决乡村产业如何发展、村庄如何整治、村民生活质量如何提高、农民如何赋能及享受职业尊严四个关键问题。

“我们希望让‘浙农服’成为全国性的农业服务和农产品流通的公共服务平台,有力推动农业农村变革和乡村振兴,成为促进城乡共同富裕的加速器。”平湖市委常委何苗说。

本报记者黄筱