

稻田里点起“两盏灯”

——安徽农业绿色发展一线探访

新华社合肥11月1日电 “以前种水稻,农户很难细致地观察虫情,打药主要凭经验,等虫害成灾再防治往往就晚了。”在安徽省芜湖市三山经开区中联智慧农业峨桥示范基地,基地工作人员肖茂标感慨道,不少农户对田间害虫的种类和繁殖密度等信息缺乏了解,往往会大剂量喷施农药杀虫,但自从田头安装了自动虫情测报灯,虫情信息了如指掌,防治虫害更加科学。

虫害一直被农户视为影响粮食产量的“心头痛”。基地智慧农业应用软件的项目负责人郭爽爽告诉记者,2019年,该基地引入3盏自动虫情测报灯,它们能将田间害虫引诱进

灯内,通过内置摄像头与无线网卡,自动将害虫图像上传至基地智慧农业系统。经过后台分析和趋势判断,农户能够掌握虫情趋势,精准喷施农药,“这样可以减少农药使用量,提高农药利用率。”

在安徽,病虫害绿色防控手段还有很多,农业绿色发展取得了新成效。记者从安徽省农业农村厅了解到,安徽推行化肥施用定额制、农药购买实名制,建成覆盖全省的农药数字监管系统平台。2015年以来,在粮食和重要农产品产量稳步增加的同时,该省农田化肥、农药使用量呈逐年下降态势。

除了自动虫情测报灯外,近年

来,在一些农场还亮起“另一盏灯”——太阳能杀虫灯。

在合肥市庐江县同大镇江霞谷物种种植家庭农场,1177亩粳糯稻籽粒饱满,进入成熟收获期。该农场负责人陈永江告诉记者,今年应用绿色防控集成技术,水稻亩产预计超1500斤,不仅产量高,而且品质好。

在农场边,记者看到,连片的稻田约50亩布设一盏太阳能杀虫灯。陈永江说:“这个灯白天能利用太阳能板储备电能,夜晚发出淡蓝色的光,利用昆虫趋光性原理,将稻田害虫引入灯罩将其消灭,从而减少稻田害虫基数。”

据庐江县农业技术推广中心副主任吴晨阳介绍,该县今年共建设10个

万亩水稻病虫害全程绿色防控示范区,以示范区为核心辐射带动全县绿色防控技术推广应用。“除了生物调控和理化诱控,我们还推广应用药剂拌种等栽培技术,示范区较普通农作区平均减少病虫害防治次数1次以上,化学农药使用量普遍下降5%以上。”

安徽省农业农村厅副厅长杨增权表示,下一步,安徽省将继续推进农业绿色技术集成创新,形成并推广一批可看、可学、可借鉴的农业绿色发展模式,将农业绿色发展作为提高农业质量效益和竞争力的关键“招数”,与此同时,加快绿色农机装备创制,淘汰能耗高、安全性能低的老旧农机装备。

新风口来了 “反向海淘”火了

这两天,正在美国备婚的彭一(化名)收到了“漂洋过海”从国内购物网站买来的装饰品,“这些烘托家里氛围的装饰品都是在美国买不到的”。从她打开国内网购App,选择喜欢的物品并下单,到国内邮寄、清关、转运,直至打开包裹,前后只用了10天。

现如今,衣服、背包、书籍、小家电、数码产品等,海外华人华侨的“购物车”里的“中国制造”越来越多了。开始火起来的“反向海淘”,让远隔重洋的万物皆可来到身边。

所谓“反向海淘”,是指以往国内消费者热衷从海外购买商品,而现在,越来越多海外消费者在我们的电商平台购买“中国货”。尤其在今年1月1日,《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)正式生效以来,跨境电商这一新型贸易形式迎来发展新风口。

身居海外也能网购“双11” 国货商品加速出海

来到美国攻读博士学位4年,彭一经常在国内网购平台购买衣服和日用品,“遇到自己特别喜欢的衣服和独特设计的包包,就会跟在国内一样赶快‘剁手’”。她告诉记者,现在国际物流运输很便捷,速度快且安全,“东西从网店直接寄到转运公司,再一起集运过来,最快的一次7天就收到了”。

“在澳洲也能体会淘宝的快乐。”每逢国内“双11”购物节,在澳大利亚留学的余敏便迫不及待地“清空”了购物车。在她的购物列表里,不仅有化妆品和衣服、袜子,还有种草很久的眼镜框、手机壳和各类可爱文具。她说:“使用的国际转运平台是朋友推荐的,时效、包装和服务都很棒,下个月就可以享受拆箱的快乐了。”

近年来,跨境电商这一外贸新业态发展势头迅猛,让身居海外的华人华侨着实享受到了“买遍中国”的便捷。记者发现,许多国际物流转运公



资料图片

司提供的服务也越来越多元,不仅可以重新包装、全程录像、实时跟踪清关和物流进程,还可以提供免费仓储,买足备齐后一起发货。逢“双11”,许多公司还纷纷推出“买买买”的运输优惠政策。

这也加速了国货商品的出海,“反向海淘”已成为新的流行趋势。以“全球小商品之都”义乌为例,前不久,义乌“取暖神器”远销欧洲成为“香饽饽”的新闻备受关注。义乌海关数据显示,今年1-8月,义乌市出口空调、电热毯、暖风机等保暖用品共计1.9亿元,同比增长41.6%。有网友感叹,国货正在“买卖全球”。

中国海关统计数据显示,2017年以来的5年间,我国跨境电商进出口规模增长近10倍。2021年,跨境电商进出口金额达1.92万亿元,同比增长18.6%。从商品看,出口商品种类更加丰富,正逐步从服装、饰品等劳动密集型产品向3C数码、智能家居等技术密集型产品升级,产品附加值明显提升。

跨境电商发展迎来新风口 直播也可以出海

后疫情时代催生了全球线上购物需求的暴增,我国跨境电商发展进

入黄金时期。不仅国内各大网购平台纷纷推出官方的海外集运服务,也有越来越多的小微企业投身于跨境电商贸易。

德勤对亚太多国600多家跨境电商企业的调研显示:85%的跨境电商都是规模不到100人的小微企业;少到甚至只有一两个人,却能把生意做到平均超过3个以上的海外市场。3C、家居、美妆、服饰等是他们出口全球的热销尖货;欧美市场是如今他们带货的主流市场,但东南亚则被业内公认将成为发展最快的明日市场。

瞄准国际物流蕴含的广阔前景,5年前,金贤俊在离韩国最近的中国城市山东威海做起了跨境电商生意。如今,他创办的荣成丝路通供应链管理有限公司,已累计发送跨境电商包裹1000万票,还在荣成建立了合计1万平方米的物流园区。

在他看来,“反向海淘”越来越火热了,“从我们的数据来看,比如俄罗斯当地消费者购买的电子产品、小家电等,这两年订单量一直很多;日韩留学生则会购买中国零食等食品”。2021年年底,丝路通中韩专线的妥投时效还“跑”进了48小时以内,这就意味着,当天在国内购买的零食,

最快可以“次日达”。

金贤俊告诉记者,对于热销产品,他们还会在物流园区提前备货,以保证发货时效。他介绍说,商品经过海运或陆运抵达国外海关后,接下来就由合作的当地公司负责清关提货和国外运输了,“相当于购买了第三方服务,我们各自发挥所在地的便捷优势”。

中国电商平台的直播带货早已成为稀松平常的销售方式,在跨境电商火爆的当下,是否可以复制?金贤俊觉得,随着全球数字技术的快速发展,这也将是未来跨境电商行业的新增长点。早在两年前,杭州弧米科技有限公司(以下简称弧米公司)创始人兼CEO邓亚辉也发现了这一商机。

邓亚辉在大学时发起MyHomie项目,汇聚了许多来华工作学习的外国留学生和外籍人士。“海外电商发展势头也不错,中国的直播带货也可以出海。”在他看来,中国厂商要实现最后一公里的本土化,就要注重跨境主播人才培养。外国留学生、海归人才具有了解中国、熟悉当地国文化、政治、社会和语言等优势,“他们在直播间说着自己的母语,介绍的是来自中国的产品”。

除了国内熟悉的面向普通消费者的直播间,他们还带着主播走进了工厂。邓亚辉介绍说,针对海外企业大量采购,探厂直播会让专业外籍主播走进车间向全球采购商进行直播,“全方位体现工厂全貌及生产制作流程,让买家直击现场,建立深度信任感”。

日前,国务院常务会议指出,要抓紧新设一批跨境电商综试区,更大力度支持海外仓。与此同时,随着“国内国际双循环新发展格局”的形成,以及RCEP协定的推进,跨境电商行业或将拥有更广阔的前景。

来源:中国青年报