

【异域传真】

沙特椰枣出口持续增长

沙特国家椰枣中心最新数据显示,沙特椰枣出口持续增长,2021年上半年出口量达18.5万吨,同比增长52.5%,创历史最高增幅;出口额达1.86亿美元,同比增长27.2%。

欧盟油菜籽价格预计下跌 但是仍将处于历史高位

法国分析机构战略谷物公司称,欧洲油菜籽价格预计将会下跌,不过仍将处于历史高位。即使油菜籽价格上涨,油菜籽需求依然强劲。战略谷物公司称,欧洲油菜籽价格很可能从当前位置下跌,因为欧盟和黑海的葵花籽以及美国的大豆即将收获上市,有助于补充替代供应。

战略谷物公司预计油菜籽价格可能下跌30欧元到40欧元/吨,具体跌幅取决于竞争性油菜籽的收成。

印度新榨季食糖产量 预估降至3050万吨

由于更多的甘蔗将用于乙醇生产,印度下一个榨季(2021-2022榨季)的食糖产量将小幅下降至3050万吨。印度是仅次于巴西的全球第二大糖生产国,据了解,今年甘蔗收成总体良好。预计将有更多甘蔗用于乙醇生产,因此2021-2022季节的糖产量将略低于3050万吨”。另外,据了解,2020-2021榨季印度国内食糖消费量估计为2600万吨,2021-2022榨季国内消费量约为2650万吨。

新西兰6月红肉出口 近10亿新元

根据新西兰肉类协会最新统计数据,2021年6月新西兰红肉出口保持强劲态势,肉类产品出口额达9.37亿新元,较去年同期增长16%。其中,羊肉出口3.45亿新元,同比增长15%,牛肉出口4.11亿新元,同比增长8%。中国再次成为新西兰肉类出口的最大市场。6月份新西兰对华出口肉类产品达3.77亿新元,同比增长37%。

美国“智慧农业”带动农业产业链实现全新变革

智慧农业是现代农业发展的高级阶段,美国的智慧农业是互联网从消费互联网进入产业互联网时代的直接产物,同时也是市场竞争及产业自身可持续、高水平发展的现实需求。美国利用物联网科技开展智慧农业生产的水平世界领先,带动农业产业链条实现了全新变革。



美国的“智慧农业”是互联网从消费互联网进入产业互联网时代的直接产物,同时也是市场竞争及产业自身可持续、高水平发展的现实需求。

20世纪80年代,美国率先提出“精确农业”的构想并在此后多年的实践中成为“精确农业”绩效最好的国家,这为“智慧农业”奠定了良好的发展基础。现阶段,美国利用物联网科技开展“智慧农业”生产的水平世界领先,带动农业产业链条实现了全新变革。其主要做法如下:

一、生产及经营环节借助于农业物联网及大数据分析,实现了农产品全生命周期和全生产流程的数据共享及智能决策。

美国中西部地区在玉米、大豆、甜菜等作物种植方面广泛应用物联网技术。物联网的应用使农产品的全生命周期数据共享,特别是从播种、灌溉、施肥、病虫害防治到收获预期的全生产流程一直处于智能决策的状态中。

物联网在农业生产中的主要应用是实时监测并查清农作物生长过程中田地的土壤性状与生产力状况(如光照强度、空气温湿度、二氧化碳浓度等),使用红外成像系统配合卫星鸟瞰和观察农作物的

长势情况,配合生物量地图系统及判断作物是否缺少营养素,将数据传给化肥供应商,直接获得当下最适合作物生长的肥料配方,从而通过变量施肥技术动态调节耕作过程中的水、肥等生产要素投入量。例如FarmLogs与Cropx分别是美国农业智能化管理及生产方面的代表性企业。

FarmLogs是2011年成立于硅谷的一家基于云平台的生产管理平台类公司,农场主通过桌面WEB界面及移动端App来管理农场。目前FarmLogs覆盖了全美15%的农场,2014年上半年其市场份额翻了3倍。

Cropx是一家能提供农业智能化灌溉乃至智能化生产解决方案的企业。Cropx开发一种土壤探测硬件,探测地形、土壤结构和含水量,在农场建立起土地的“物联网”,帮助农户节约大量灌溉用水。

此外,大型农场(销售额50万美元以上)均使用产量监控器,并辅之以GPS、耕种区域地图、耕种作物种类和植物种群信息等,这些实时传输给软件系统,经过系统分析,做出实时判断,在未收获作物之前形成产量报告,有助于对农作物合理定价。相对于大型农场,美国小型农场(销售额25万美元以下)

的发展模式日益趋向于“植物工厂”。在美国家庭农场中,由于小型农场占比高达88%,这种“植物工厂”的发展空间伴随物联网科技的进步将愈加广阔。

二、流通环节借助农业电子商务不断改造升级。

美国的农业流通较早地采用了电子商务技术,农业流通模式不断创新升级。为提升产品安全溯源及定价能力,农产品电商与农资电商均构建了从生产者到需求者的网上直销渠道。其中,农产品电商通过企业对企业(B2B)与企业对消费者(B2C)双结合的模式对接种植、养殖主体及农资电商则采用B2B模式,对接种植、养殖主体及农资企业,从而在根本上颠覆了传统的农业流通渠道体系。

随着“智慧农业”生产中农场主从生产者向管理者转型,农资需求日益从单纯的产品需求向综合的服务需求转变,大农资一体化的进程不断加快,行业集中度进一步提升。

信息技术服务是信息化时代的必需,为弥补此前只经营种子、化肥、农药的短板,孟山都公司于2013年收购天气保险公司,向农业大数据业务进军,全力打造大农资一体化服务体系。孟山都通过天

气保险公司的数据信息平台为其种子及化肥客户提供农业数据产品等信息化服务,天气保险公司所拥有的信息优势预期将带来200亿美元的收入。

美国的农产品在线销售平台不断创新。2011年,积极引入“私人定制”这一社会化电商的新思维,创造性地打造了“食物社区”(即由带头人将临近的消费者与当地中小农场连接起来)的团购型概念。以Farmigo网站为例,它为每一个“食物社区”制作专门的购物网页,是一个链接农场和消费者的在线平台。农场主通过它管理农产品的产销及配送,消费者通过它直接从农场购买优质新鲜的农产品,从而让农场及消费者都得到实惠,实现“双赢”。

2013年,美国农场使用数字用户专线(OSL)的比例为6.0%,信息化水平达89.6%,由此带动农业电子商务进入高级阶段。更具价值的是,农场主及农产品经销商需要随时掌握国内外农产品市场变化的宏观信息,根据价格、行情变化等情况指导农业生产的品种、数量等,从而保证“智慧农业”生产导向的正确性。美国的农业经营主体也由此将其经营范围进一步拓展到世界各国。

三、有强大的技术和政策支持。

美国有100多个信息收集处,每天汇总分析并发布全美各类农业信息;大量农业基础数据是公开的资源,行业壁垒低,加之农场主对技术服务尤其对基于大数据的决策支持的迫切需求,使大数据公司层出不穷且蓬勃发展之势。

AGRI-COLA AGRIS, Preview等多个强大数据库及物联网科技等创新成果给美国“智慧农业”及其产业链条的发展提供了优越的科研资源和技术条件。多层次的农技推广及服务体系有利于各种新技术的落地实施。1966-2014年,美国先后出台了6项与农业信息化相关的法律法规和发展计划,为“智慧农业”及其产业链条的发展提供了良好的政策环境和财政支持。

刘丽伟

【新主体·人物】

三代“粮王”跨界而来 各自精彩

今年南方早稻收购基本结束。在品尝丰收的喜悦之余,不由得从江西省老中青三代“粮王”的世界里探寻丰收密码。这些“粮王”跨界而来,使用科学有效的管理模式,寻找持续释放规模红利的“密码”,让农业第一产业“接二连三”,力求在“六次产业”探索中行稳致远。

这些生于不同年代的“粮王”,来自各行各业,有着自己的精彩人生,如今“相逢”于田野之上。

虽是花甲之年,江西省绿能农业发展有限公司董事长凌继河,依然会定期到稻田里看秧苗长势。这片希望的田野,承载着他对土地满满的热爱。

凌继河在江西省安义县农村长大,上世纪80年代末外出闯荡,先后做过建材、手机批发、宾馆餐饮生意,成了乡亲们羡慕的“大老

板”。可每次回乡看到一些农田无人耕作,心里总不是滋味。2009年,不顾家人反对,他决定返乡种田。“那时的我背着大包现金,走进一户户村民家里,谈好土地流转就立即现金兑现。”靠着这股拼劲,凌继河的种植规模从2010年的4700亩,发展到如今承包农田面积16000多亩、订单面积65000多亩。

40岁的江西省丰城市佳和种植专业合作社理事长雷应国,以前是供销合作社职工,2000年下岗。2006年他承包土地,应用机械化作业和工厂化育秧、专业化防治等技术,如今合作社订单面积已达29000多亩。

农业未来要靠青年。来自江西省高安市的“90后海归”丁旦,2018年回乡学种粮,三年后承包的农田扩大至9200多亩。“我对水稻有着天然的兴趣,只要双脚踩在

稻田里,心里就有一种踏实的感觉”。今年他的早稻亩产近千斤,让不少种田老把式刮目相看。

“粮王”都有自己的“管理经”。

凌继河将商业管理模式搬到田间地头,把流转的土地切块交给种粮能手管理,确定一个基本产量。种粮能手领取5000元月工资,年底再根据超额产量领取年终奖。最终收入和责任人产量直接挂钩,大大激发了生产积极性和责任心。十年来,凌继河发给农民的年终奖累计超过3000万元。许多人因此盖了新房,在城里买了商品房和新车。

年轻的丁旦更明白“管理出生产力”。他采取“田管家”分级管理模式,分区域委派“总管家”在区域内根据情况选拔村、组“小管家”。这些“管家”有保底薪资,年终有分红,视基地效益予以奖励。“田管

家”朱细英管理一块500亩的田块,“田里的小问题都自己解决协调,没让丁旦多操心”。

雷应国则通过一纸订单,将中小农户与合作社有机链接。合作社向农户统一发放种子、化肥等农资,提供技术指导和农机服务,签约农户按照标准进行田间管理,合作社以高于市场价标准收购稻谷。农户只管种田,规避市场风险,合作社则有品种稳定且质量可靠的粮源,实现互利双赢。

“粮王”也有困惑。

“农业不成链,到头不赚钱”。雷应国分析,经营主体专注于单个环节,利润空间较低,且要承受市场价格波动风险和自然灾害风险,不少新型经营主体需要不断延链、补链。

走进凌继河的公司,可以看到陈列着的不同品牌大米产品,重点品牌大米每斤售价达7.8元。“我们

先后建立了烘干基地和米精深加工基地,通过打造全产业链实现品牌溢价,土地亩均产值达到2700多元,比单纯种水稻的土地要高得多。”凌继河说。

2021年中央一号文件提出,“加快健全现代农业全产业链标准体系,推动新型农业经营主体按标生产,培育农业龙头企业标准‘领跑者’”。这与“粮王”们的所思所想同声同气、同行同向——打造“从田间到餐桌”的“产购储加销一体化”的粮食全产业链发展模式,深挖一粒水稻的经济价值。

江西农业大学新农村发展研究院执行院长朱述斌认为,种粮大户、专业合作社等新型经营主体日益成为粮食生产主力军,要持续释放规模化效益,需继续强化科技支撑力度,延长产业链,让“粮王”之路行稳致远。