泊头青年齐勃，通过直播推广红枣种植技术，收获200多万名“粉丝”，带动周边2000多名农民进行直播，成为众多农民心中的“最美网红”，并吸引来自全国各地的438名农民共建合作社，将红枣树苗卖到了西班牙、马来西亚等国家

“互联网+农业”为创业致富开新门

本报记者 吴 梦 本报通讯员 杨梓艺

“粉丝”从新疆赶来听他讲课

日前，泊头市广源种养结合合作社举办的新一期农民电商培训班在泊头市齐桥镇大傅村举行，新疆维吾尔自治区的农民何鹏专程从乌鲁木齐来到泊头学习。

“听说‘齐所长’要开课了，我坐了30多个小时的火车赶过来学习。”来到泊头，何鹏十分激动。他口中的“齐所长”，是广源种养结合合作社负责人、“农业网红”齐勃。齐勃每天通过视频直播传播农业种植、养殖新技术，“粉丝”已有200多万名。

“‘齐所长’经常在直播间里帮助农民解决问题，踏踏实实地教我们致富，我每天都关注他的直播。”何鹏说。

听说“齐所长”要在泊头市举办农民电商培训班，他便买了车票赶过来听课。

本期培训的内容是杜波寒羊的养殖技术及怎样进行直播“带货”，何鹏一边听课，一边拿着纸笔记录要点。

电商培训班里，参加培训的都是农民，多数是从我市献县、盐山及保定、廊坊等地赶过来的，甚至还有一些人来自湖南、湖北、安徽、贵州等省份。

这样的培训班，齐勃已经举办了38期，每期学员从十几人至几十人不等。

“我一直养羊，但感觉传统技术跟不上时代步伐了。我来这一次真值了，收获了满满的‘干货’。”何鹏说。

二次创业开启直播路

齐勃表示，自己成为“农业网红”纯属误打误撞。

高中毕业后，齐勃开始创业。当时听说种植绿化苗木赚钱，凭借着初生牛犊不怕虎的冲劲儿，他一头扎了进去，不想迎面被市场浇了一盆凉水。

“我刚入行时，一株树苗还能卖百十块钱。我12元钱一株买进，种了一年，市场价格却跌到了10元钱……”这一次，齐勃亏损了近百万元。

创业失败给了齐勃很大打击，但不服输的劲头让他关注起红枣苗木种植行业。

“南方对枣的需求量比咱北方多，他们喝茶、做甜品、做饭时喜欢放枣。而且，南方的枣比北方早熟一个月，价格能卖到北方的5至8倍。”齐勃说，在“倒枣”的过程中，他发现南方市场有枣树更新换代的需求，且南方荒山多，流转土地价格便宜，种出来的枣品质也不错。

“咱沧州是全国著名的‘金丝小枣之乡’，枣树栽培历史源远流长，要是进行枣树改良，肯定能闯出一番新的天地。”

发现新商机后，他借来几十万元承包了25亩地，开始二次创业。

这一次，吸取了上次失败的教训，齐勃首先在管理技术和考察市场上下功夫。他多次向省农科院专家请教，学习先进的育苗技术、考察新的市场品种。

同时，为了尽快推广自己的苗木，齐勃开启了直播之路。“2016年夏天，第一次直播，心里十分忐忑，站在手机前也非常紧张，不知道说什么，就干脆带领大家看看我的果园，同时修剪一下枣树。”齐勃回忆第一次直播的情景。

一次“失败”的直播却让齐勃收获了网友的心。“第一次直播就有上百人关注，一下子感觉大有可为。”齐勃兴奋地说。

之后，齐勃注册了“农业农村研究所”的昵称。每天，他都通过直播传播农业种植、养殖新技术，帮助农民解决一些问题。同时，他开始尝试在直播间销售家乡生产的农产品，到了年底，收获10万+的关注量让他的信心更足了。

全国438名农民加入合作社

成为“农业网红”并带货成功后，更加坚定了齐勃“互联网+农业”的创业方向。齐勃还牵头成立了合作社，共吸引了来自全国各地的438名农民加入。合作社的枣树苗不仅销往云南、贵州、四川等国内省份，还出口到了西班牙、马来西亚等国家。如今，合作社的年销售额超过5000万元。

此外，齐勃将“农业农村研究所”作为一个技术分享平台，将全国120余家种植养殖企业、50余家农资生产企业、众多农业技术专家连接在一起。

齐勃说：“现在，手机成了很多农民的‘新农具’。接下来，我想让更多农民利用手机直播，把田间地头的农产品第一时间展示给消费者，让农民的日子好起来。”

近年来，在齐勃的带动下，周边村庄的2000多名农民下载了手机直播软件，记录自己的生产与生活；有的当起了农业主播，收获了自己的“粉丝”；还有的跟着齐勃学习养殖、种植新技术，或者加入合作社，增加了收入。

而更让他珍惜的，是农民的认可。“情系农民解民忧，快手直播办实事”“服务千家万户，传播时代强音”“不出钱不出力，专为农民出主意”“新型农业绿色直播，引领农民发家致富”……如今，齐勃已收到400多面锦旗，这些都记录了天南地北的农民对他的认可。

创客朋友圈

智能农机行走田间

党的十九大提出实施乡村振兴战略，开启了加快我国农业农村现代化的新征程。近年来，伴随着互联网等新技术的加速涌现，北斗技术、物联网、云计算、大数据等技术开始运用到沧州农业产业各环节，让农民解放双手，土地单位产值快速提高，智慧农业快速成长

北斗技术服务下沉解放农民双手

——沧州智慧农业探析（二）

本报记者 吴 梦

北斗技术赋能 实现自动农耕

寒冬的冬季，让忙了一年的农民迎来难得的农闲时光，但沧县鑫翰农业合作社理事长张文国却依然在忙碌，他在保养他的宝贝——加装北斗导航的智能农机。

张文国表示，近年来随着北斗技术服务日益下沉，让沧州的广大农民享受到了北斗技术带来的便利。

“装上北斗导航设备，农机具就能够自己‘干活’，合作社实现了全程机械化作业，在全省率先打造成功了2000亩农作物全程机械化示范区。”张文国微笑着说。

张文国擦拭着一台喷雾机，它加装了“物联网+精准作业”喷药系统，利用北斗卫星导航服务，定位可精确到1厘米，同时，通过遥感技术，可以对农作物进行实时监控，实现化学农药喷洒自动变量精准控制。

“原来农户自喷每亩需要200多公斤药液，我们每亩只需要75公斤药液，并且效率也高，2000多亩地三四天就能完成作业。”张文国说。

2018年，鑫翰农业合作社在省农机局和沧县农机部门的指导下，与国家农业智能装备工程技术研究中心和河北省农科院专家团队合作，共同建设主要农作物全程机械化示范区。合作社配置了北斗卫星导航自动驾驶系统智能装备1套、智能终端平台1部、监控装置8套。

尝到甜头的张文国，第二年又上了2套自动驾驶系统智能装备。经过三年的实践，合作社在多种农业机械作业中已经能够熟练应用北斗导航系统，实现了农业机械无人化作业，农业作业效率和作业精度都大幅度提高。

“现在地里的活儿基本上不用人工了，机械作业全部按既定输入程序进行，由智能终端平台实时监控，靠‘北斗’定位信息自动调控。”张文国指着身旁的喷雾机说，“比如精量喷药作业，喷雾机上有6个喷头，终端系统根据‘北斗’提供的信息，分辨玉米苗生长状况，使用不同喷嘴喷出不同药量，苗多的地方多喷，苗稀的地方少喷。”

万物互联 不同农活组成有机体

靠北斗技术服务实现农机自动驾驶的同时，物联网技术也让彼此割裂的各项农活组成了一个有机整体。

在吴桥县奔腾粮棉种植专业合作社的麦田内，合作社理事长李刚拿起手机，轻轻一点，地下的喷灌设备缓缓地探出头来，开始冬灌。“雨水”温柔洒落到麦苗身上，让口渴的土壤喝饱甘泉。

“通过水利部门扶持，我在农田里建起气象站，安装地埋式自动伸缩水肥一体化喷灌设备。气象观测设备全天候不间断地对农田温度、湿度、地温、辐射等要素进行自动监测记录，通过数据分析，如果发现土壤缺水，就会发出相关提醒。这时我用手机就能控制智能喷灌系统及时为农作物浇水、施肥。”李刚望着一望无际的农田微笑着说。

这套智能系统让李刚从繁重的农活中解脱出来，在提高合作社运营效率的同时，也将管理成本大大压缩。

2014年春，吴桥当地开始推荐地埋式自动伸缩水肥一体化喷灌工程。正值小麦拔节时，埋设喷灌设备就要在麦田内挖开一米多深的土层，对地表的小麦将造成很大破坏，因此很多农户都不敢尝试。

正当推荐工作陷入停顿时，李刚主动找到项目部，承担起项目的实验工作。

一个月后，400亩麦田完成铺设。“当年就见效益了。”李刚说，“之前浇地，两三个人浇一亩地，一天也浇不了几亩，400亩麦田要浇十多天。用上喷灌设备后，一天就浇完了， 省时、省人、省水。”

第二年，地埋式自动伸缩水肥一体化喷灌面积发展到800亩。

之后的小型气象站推广任务，他也是第一个带头承担。

建设综合数字平台 推动种植业转型升级

在沧州扎根多年的中国科学院农业资源研究中心研究员刘小京表示，近年来，农业物联网、无线网络传输等技术的蓬勃发展，极大地推动了监测数据的海量爆发，农业跨步迈入大数据时代。现代农业通过技术手段获取、收集、分析数据，可有效地解决农业生产和市场流通等问题。互联网技术驱动农业生产向智慧型转变，对于沧州现代农业的转型升级具有重要意义。

目前，沧州智慧农业项目还处于单点突破阶段，相关模式和技术仍然需要进一步摸索。

去年，河北培育形成100个以上具有较大规模的农业物联网集成应用典型。实现这一目标，首先发挥运营商、信息化企业、农业科技公司技术优势，依托现代农业示范园（区）、农业科技园区和国有农牧场，支持引导新型农业经营主体和农户开展智能节水灌溉、精准施肥、饲料精准投放等精准化作业，培育一批网络化、智能化、精细化的现代“种养加”生态农业新模式。与产业头部企业对标学习，才能更好地向前发展。

相关专业人士建议，相关企业可以尝试通过各级农业物联网综合应用平台，实现快速采集、智能处理、及时服务和便捷响应服务，为农业生产、经营、管理等主体提供物联网监测、控制、预警、宏观决策和专家咨询支撑服务，节约生产管理成果，增加农业生产收益。

相关企业也可尝试开展农业物联网应用，联合阿里巴巴、京东集团结合智慧农业产业化示范县建设，实行单品突破，对多个品类农产品进行全产业链关键环节数据采集、分析，在节约成本、保证动植物生长、防灾减灾抗灾和精准对接产销等方面发挥作用。

跨境电商站上外贸新风口

本报讯（吴梦）为进一步推动沧州电商产业发展，日前，由沧州雅泰集团举办的阿里巴巴1688沧州产业带网商庆典大会在沧州高新区举行，雅泰集团邀请阿里集团中小企业商学院讲师刘文娟、阿里国际站北方大区讲师崔文杰等多位专业人士为众多企业代表讲解双循环下中小企业如何利用电商开拓新市场。

在广泛讨论中，跨境电商成为大家关注的焦点之一。受疫情影响，全球经贸活动遭受巨大冲击，我国外贸面临前所未有的严峻挑战，然而在全球经济整体下行的形势下，跨境电商却“逆势生长”，释放出巨大的发展潜能。

崔文杰表示，中国集装箱行业协会数据显示，自去年7月以来，中国出口货量急剧上升，出口集装箱需求猛增，不论是海运市场还是中欧班列，都出现箱源紧缺、运费飙升、周转延迟现象。

在国内外贸业务的快速复苏中，中小企业的跨境电商优势明显。疫情给我市对外贸易和实体产业发展带来挑战的同时，也带来了新的机遇。跨境电商作为外贸的新业态、实体产业对外销售的新途径，以其数字化、多边化、便捷化，为国际贸易合作提供了广阔空间。

我市一家生产企业的代表表示，他们公司“两条腿”走路，一边在线下销售运营，一边通过阿里巴巴国际站平台运营。疫情发生后，不少企业生产销售产生了大波动，但对公司影响有限。“这些年通过跨境电商平台，公司出口额和发展都实现了质的飞跃，公司生产的产品已经销往世界70多个国家，年出口额从最初的几十万元到如今已达上千万元。”

¥风口

洞见

技术

我们今天讲的5G、物联网、AI等本质上都是技术。但是，技术本身不产生商业价值。一定是要有一套平台思维之后，再结合场景、体验来驱动技术落地，才能最终实现价值。

——上海比升公司CEO 钟华

未来的市场取决于更多行业的数字化率，现在中国在消费互联网层面，已经完成了大部分行业的数字化工作。但是，在产业互联网方面，数字化的大幕刚刚拉开，现在得消费互联网者得天下。

——高瓴资本前总经理 赵小兵

品牌

中国企业家不仅仅是商业创新者，而首先是制度创新的思考者和变革者。中国已经从淘金时代步入炼金时代，对于企业社会责任的要求，对企业整体全方位推进的要求，都在提高。作为一家优秀的企业，要勇担企业社会责任，铸就民族品牌。

——飞鹤乳业董事长 冷友斌

在双循环为主体的新形势下，中国企业应长期专注专业的工匠精神，做高品质、高科技含量、更细分化的产品，以供给创造需求，只有这样才能造就优秀的中国品牌，更有机会成为国际品牌。

——中国经济体制改革研究会副会长 樊 纲

创业

创业要有远大理想，是没错的，而理想和现实，往往会很遥远，不妨先确定一个次目标，做一件和理想有点远，但一定能成功的事。一旦你成功了，就会得到鼓励，接着可以再确立一个跟理想更近的次目标，再成功，就再确定一个，直到引导你走向成功。

——万科集团创始人 王 石

创业时别着急，慢就是快，不要干着10块钱的活，想着1个亿的事。先把客户服务好，口碑一树立，后边的事自己会来。

——跟谁学公司CEO 陈向东

速度

引发企业和企业决策者焦虑的原因有很多，其中一个非常重要的原因就是“着急”——急着想要达成目标。可是，越是急着达成目标，目标往往越难实现；越着急就越失望，越失望就越焦虑。怎么办呢？做个“长期主义者”。

——御风集团董事长 冯 仑

一家优秀的企业就是一只大乌龟，只知爬呀爬，全然没看见路两旁的鲜花，不被各种所谓的风口所左右，只傻傻地走自己的路，专注于自己的事业。

——华为公司总裁 任正非

每临经济周期低谷期，都会有很多企业倒闭，而那些能够坚持下来的企业，通常是坚持长期主义的典型，他们相信未来，相信现在的行为对未来的意义，而并非动辄降薪、裁员、缩减业务。

——稳健医疗集团董事长 李建全

不同时期下，政治、市场环境以及各种不稳定因素都可能会对企业的经营造成影响，所有这些问题，企业掌舵者应该更多地从企业的长远发展上去考量，放眼长远，立足现实，要审时度势地经营自己的企业，要紧跟这个时代发展的潮流，关注企业未来的发展，让现在的行动拥有未来的意义。

——百胜中国CEO 屈翠容

个人观点仅供参考