

非农企业「跨界」 为农业注入新活力

□本报记者 赵伟平

“盼了好久，这几天终于下雨了！”
3月28日上午，记者见到重庆交运优链云食城供应链有限公司（以下简称优链云）执行总经理赵龙时，他感叹道。

优链云是一家做食品供应链平台的企业，母公司中膳国际团餐产业集团（以下简称中膳集团）是一家做团餐的企业，通俗地讲就是经营食堂及其相关产业，这两块业务都跟天气没多大关系，赵龙为何会如此关心是否下雨？

“我们开始深耕农业了，今年在沙坪坝回龙坝镇青龙庙村、四龙村流转了3400亩地，准备种粮油和蔬菜，要是没有这场雨，就可能延迟播种，影响生产。”他解释说。

近年来，在全面推进乡村振兴的背景下，像优链云一样“跨界”做农业的企业不在少数，从全国来看，有腾讯、阿里巴巴、拼多多、万科、碧桂园等知名企业，在重庆，以数字技术见长的腾讯卖起了大米等“土特产”，以白酒为主导产业的美心集团种起了葡萄；以白酒为主打产品的江小白种起了高粱、油菜……它们用自己擅长的商业模式，为农业注入新活力。

优链云 用“筷子端”指导“种子端”

从经营食堂及其相关产业，到搭建食品供应链平台，优链云为何要进军农业？

赵龙解释道，中膳集团每天要为全国大约800万人提供团餐，其中在重庆就经营了约10家高校、企事业单位的食堂，为近10万人提供团餐。

“要做好团餐业务，必须把控好两个重点，一是食材的品质，二是生产成本。”赵龙说，比如高校女生一般每餐消费8—10元，男生则在10—15元，如果主要食材价格上涨，就很难会影响团餐品质，因此，优链云把业务从“筷子端”拓展到“种子端”，这样才能保证为团餐业务提供稳定可靠、价廉物美的食材。

为保证种出来的食材绿色健康，优链云每亩投入近千元资金，对土壤进行改良和重金属污染防治；品种选择上，栽种产量高、抗病性强、受市场欢迎的粮油新品种；技术运用上，采用粘虫板、杀虫灯替代农药，同时利用水肥一体化等物联网设备，让农业生产变得更精准。

但是，如果按照这种方式种粮油、蔬菜



▲2月28日，江津区第八届“金色黄庄”菜花旅游文化节开幕式暨江小白·金色黄庄开园仪式举行。图为游客在“农科荟萃”体验馆游玩观赏。

记者 齐茂森 摄/视觉重庆

▲3月2日，涪陵区蔺市镇的美心红酒小镇施工现场，村民在摩天轮下耕作。

记者 刘诗璇 摄/视觉重庆



▲酉阳何家岩“云稻米”计划，吸引了全国各地的消费者认养土地。（受访者供图）

等，平均每亩地要倒亏200元！但赵龙却并不担心这个问题，堤外损失堤内补，可以通过配套发展其它农业产业来增加收益。

中膳集团掌握了800万消费人群的市场大数据，同时又采集了全国重要农产品市场的数据，因此它能够通过大数据分析，知道哪些农产品好销，哪些农产品卖得便宜。

以青龙庙村新改造的农田为例，他们将采取“水稻种植+澳龙养殖”轮作模式。为何选的是澳龙而不是其它水产品？“这就是大数据分析的结果。”赵龙说，40多元一斤的澳龙不仅附加值高，还不愁销路。即使出现销售问题，食品供应链平台汇聚的食品加工企业，可以把它做成预制菜销售。

“庞大的消费群体是我们‘务农’的最大底气，它会‘告诉’我们生产什么样的农产品，这些农产品最终又以什么方式，卖给哪些消费群体。”提起优链云“跨界”做农业的商业模式，赵龙充满信心。

美心集团 “网红”引流推动农旅融合发展

优链云“跨界”农业的成功秘诀在于拥

有庞大的消费市场做后盾，还有很多企业不掌握市场，却也“跨界”做起了农业，重庆美心集团有限公司（以下简称美心集团）就是其中之一。

众所周知，美心集团是以白酒为主导产业，它为人熟知的产业还有城市“网红”美心洋人街，以及后来在涪陵区蔺市镇打造的以红酒体验为特色的红酒小镇。但近日记者到红酒小镇采访时却见到农民管理葡萄园的场景。

在蔺市镇泡桐村620米高的山顶上，一座直径25米长的摩天轮已经矗立，摩天轮下则是成片的葡萄园。“我们打算自己种葡萄来酿酒，同时利用农旅模式发展葡萄园观光、红酒制作体验等，带动红酒销售。”美心集团董事长助理杨孝永介绍。

由于看好红酒市场，2008年，美心集团决定在重庆打造一座红酒小镇。他们的思路是——借鉴卖门薄利多销的模式，船只运门出口到欧美，返回时再装满红酒，运往国内销售。

“虽然没有经销商等中间环节，但只能说是薄利多销。”杨孝永说，红酒加工对葡萄需求量大，为了控制成本，集团在涪陵打造



▲2月28日，江津区第八届“金色黄庄”菜花旅游文化节开幕式暨江小白·金色黄庄开园仪式举行。图为游客在“农科荟萃”体验馆游玩观赏。

记者 齐茂森 摄/视觉重庆

▲3月2日，涪陵区蔺市镇的美心红酒小镇施工现场，村民在摩天轮下耕作。

记者 刘诗璇 摄/视觉重庆

了上千亩的示范园，通过标准引领，再将种植技术、管理模式传授给农民，农民按公司要求来种，种出来的葡萄公司包回收。

种葡萄对美心集团来说，并不只是为红酒提供原材料，背后还有另一笔账。

“种葡萄只是引子，农旅融合带动红酒销售才是根本目的。”杨孝永解释说，美心红酒小镇仅去年就有近500万人次的流量，如果把山下的游客吸引到山上，游客除了能体验葡萄的种植、采摘、酿造等生产过程外，还能走进红酒体验馆、红酒加工车间加深对红酒文化的认识，红酒也就能变为旅游商品。

“既保证了红酒的原料，又开发出葡萄的多重价值，带动红酒销售，一举多得。”杨孝永说。

腾讯公司 利用数字技术为“土特产”吆喝

美心集团“跨界”做农业的成功秘诀，在于它有做城市“网红”的经验，把引来的人流变成旅游商品的消费者，腾讯公司也擅长此道，不同的是，它是将线上的流量变现。

张嘉宇是腾讯西南总部重庆公司（以下简称腾讯公司）的副总监。进入4月，一身运动装的他，带着团队成员到酉阳县花田乡何家岩村走田坎访农户。

一家数字技术公司的白领，为何会出现在田间地头？

2021年9月，腾讯公司和酉阳县签订了数字化助力乡村振兴的合作协议。张嘉宇和团队来到何家岩村进行调研，了解到有600多年种植历史的花田贡米，并没能给当地农民带来更多收益。

如何通过数字技术让更多人知晓何家岩，帮助农民把贡米卖出好价钱？

“对于农业而言，我们也感到陌生。”张嘉宇坦言。后来腾讯公司找到了中国农业大学团队，邀请他们加入了“云稻米”计划。

在这项计划中，由中国农业大学负责帮扶模式搭建，腾讯公司负责贡米营销，当地政府负责组织农民进行稻米标准化生产。

“游戏是我们的强项，一款游戏在线玩家可达到上千万人，要是把贡米耕种收的场景植入到游戏里，何愁没有市场？”张嘉宇很有信心。

团队把花田梯田的实景通过数字技术植入到游戏的虚拟场景中，玩家通过开垦土地、育秧、栽秧、施肥、收谷子等环节，在游戏中体验水稻种植的全过程，最终获得虚拟的大米奖励。

为了让玩家把虚拟的成就感变成现实，游戏后台会弹窗提醒玩家，关注小程序可线下进行土地认养，收获实实在在的大米，并且还能通过视频查看大米的生产过程。

“云稻米”计划发布30个小时后，便吸引了来自全国的5000余名消费者完成3.8万平方米土地认养。通过数字技术，去年腾讯公司带动贡米销售达65万元。

“现实和虚拟的结合，把游戏里的体验感变成现实生活中的获得感，这是数字技术赋能贡米成功销售的秘诀。”张嘉宇说，为加快数字技术赋能“土特产”销售，腾讯公司先后在酉阳、巫溪展开助农活动，带动当地农副产品销售数百万元。

（赵伟平）

区县动态

石柱 农家书屋成春耕备耕“好帮手”

“我来查一下有机水稻育苗方面的技术资料，今年还要扩大种植面积。”“把农家书屋设在村里，真方便，是我们种植庄稼的‘好帮手’。”针对当前春耕备耕的一些技术难题，近日，石柱县三星乡石星村好几位村民跑到农家书屋寻求解决办法。

石柱县不断加大农家书屋建设力度，在33个乡镇（街道）建了图书分馆，在242个村（社区）的便民服务中心组建农家书屋，共配送粮食种植、特色养殖、文史生活、法律法规等不同种类的书籍约50万册。

以前春耕备耕时，村民更多是凭经验和感觉，农家书屋建成后，通过学习农业技术新知识，大家解决了在水稻、辣椒种植方面遇到的一些难题，尝到了科学种田的甜头。

为充分发挥农家书屋的“好帮手”作用，石柱县常态化开展送科技图书进书屋和推广服务等延伸服务，让群众在“书山”里寻找“致富经”，同时引导农民朋友读好书、用好书，使农家书屋真正成为农民生产生活的“加油站”。

石柱融媒体中心 隆太良 隆英洁

铜梁侣俸镇 巧用“赛马会”赛出乡村美颜

“乱堆放的柴草不见了，菜园里杂草也清理了，村里的环境越来越好，进出时心情都舒畅得多。”铜梁区侣俸镇保乡村村民蓝天均说，这都是“赛马会”赛出的成果。

人居环境如何“赛马”？侣俸镇选取存在问题较多的22个院落，和当地22个村（社区）支部抽签结对，共同完成人居环境整治和美化工作，最后评比发布“赛马榜”。

石河村党支部抽签结对的是保乡村十五组刘书云家里的院子，是整治难度较大的院落。经过和院落村民充分商量、一起动手，整治前整治后环境“大变样”：乱堆的砂石集中在新砌成的沙池里，猪圈前后破烂的广告篷布被清理干净，房前屋后收拾得干干净净。

铜梁区通过农村人居环境整治“赛马会”，让各村看亮点、看成绩，查不足、找差距，互学互促、比学赶超，成效明显。当地还将不定期随机开展人居环境整治“比武”，通过交流经验树立样板，发挥典型引领作用，从而带动群众积极参与人居环境整治工作。

铜梁融媒体中心 李慧敏

直播带货

武隆高兴村： 雷竹笋6元一斤

近日，武隆区鹤江镇高兴村人工种植的雷竹笋成熟上市，售价为6元一斤。

雷竹笋口感细嫩、脆爽、清香，备受市场青睐。采收时间将持续到4月中旬，欢迎广大采购商前往采购，量大从优。

联系人：王老师 电话：15223861401

武隆融媒体中心 代娟

万盛茶园村： 羊肚菌量大有优惠

近日，在万盛经开区石林镇茶园村的羊肚菌种植基地内，一朵朵棕褐色的羊肚菌破土而出。

茶园村独特的气候条件以及良好的生态环境，非常适合羊肚菌生长，采收期可持续到4月下旬。新鲜羊肚菌价格为80元一斤，一次性购买50斤以上可享优惠价60元一斤。

联系人：成老师 电话：19123341422

万盛融媒体中心 姜亚梅

开州龙珠村： 春茶新鲜上市

开州区敦好镇龙珠村的春茶上市了。

龙珠村有标准示范茶园1000余亩，有绿茶、红茶两条现代化机械生产线，生产的茶叶品质较高。春茶入杯冲泡，茶色色泽绿润、香味芬芳，价格在150—2800元一斤。

联系人：杨老师 电话：13635320168

开州融媒体中心 向萍

巴南仙池村： 果桑采摘30元一斤

近日，巴南区鱼洞街道仙池村的果桑已进入采摘期，散发着诱人的果香。

仙池村的果桑品种有无籽大十、四季果桑等。采摘价格30元一斤，除果桑采摘外，该村还有自制果汁、果酱、果酒等可选购。

联系人：张老师 电话：15922712800

巴南融媒体中心 罗莎

记者手记》

找准切入点“跨界”更出彩

非农企业“跨界”农业早已不是什么新鲜事，多年前就有房地产商、互联网巨头、娱乐明星等“跨界”做农业的报道。但细数下来，成功的案例似乎并不多，不少项目往往雷声大雨点小，有的甚至半途夭折了。

记者在采访中了解到，一位建筑小老板因为看好“生态养殖”，去年“跨界”养起

了“跑山鸡”。但由于不懂养殖技术，也没有市场销售渠道，这项产业让他亏得血本无归。

在记者看来，他的失败，就在于没找准切入点，以为搞好了“生态养殖”就会销路对路，殊不知，全市乃至全国打“生态牌”的农产品比比皆是。

那么该如何找准切入点，让“跨界”更出彩？优链云、美心集团、腾讯公司的探索或许能给我们一些启发。

优链云从一个做三产到二产再到一产的企业，探索出“团餐+园区+食材种植”模式，实现种植、加工、销售的全产业链闭环，找准的切入点是它每天要满足全国庞大的

市场消费需求，进而通过数据分析来精准指导生产。

腾讯公司找准的切入点则是它通过数字技术的运用，来实现对流量的变现能力。它把花田梯田植入到游戏场景中，让玩家身临其境感受到当地的文旅资源和农耕文化，把游戏里的成就感变成生活中的获得感。

美心集团的切入点是它通过在红酒小镇景区中，植入葡萄种植、加工的新场景，走农旅融合发展之路，带动红酒销售，联动一二三产业发展。（赵伟平）