

京东科技携手广东恒兴 打造从塘头到餐桌数字化全产业链 合奏现代海洋牧歌

如果用一种味道形容湛江,那必定是海之鲜味。

而最能体现湛江海鲜味的,是鲜嫩弹牙的对虾,还是好吃下饭的金鲳鱼,或者肥美鲜嫩的石斑鱼?各人口味不同,难分轩轻。

最重要的是,它们是真的来自水质优良的湛江海域,在得天独厚的宜人气候中成长,在无公害喂饲下达至最佳口感,并以最鲜活的状态到达大家的餐桌。

为了保全和保证如此极致的湛江海之鲜味,近日,京东集团与广东恒兴集团签署战略合作协议,双方将在生产、销售、物流到溯源等多个环节携手,实现水产品全产业链的深度合作,共创水产行业数字化转型的未来。

据记者了解,两家公司合作首阶段,将是为驰名大江南北的恒兴南美白对虾打造从塘头到餐桌全产业链,下一步将拓展到金鲳鱼、黑鱼、黑虎虾等更多品类,为消费者带来更多优质的海鲜产品,满足大众对美食的追求。

■新快报记者 郑志辉



■“国家863计划”海水养殖种子工程南方基地。



■京稷可信溯源平台。

▶“中兴1号”南美白对虾新品种。

用数据说话

首个水产食品溯源平台为好货背书

11月15日午后,北风清劲,在广东省湛江市徐闻县和安镇的一块现代化鱼塘边上,人们在围观刚刚捞上来的鱼虾。只见一只只的白虾活蹦乱跳,珍珠斑肥美壮实,每次弹动把胶盆打得啪啪响。

湛江南部海岸渔业有限公司副总经理符小进兴奋地介绍说,“这样的鱼虾是最有活力的,也是采购商最看重的。要养到这种状态,可不容易。从种苗开始,先要经过三次检测,才能进到我们的池塘。在整个养殖过程中,自动监测仪会24小时对水质进行监控检测,其中包括天气、水温、酸碱度、溶氧等多个指标。”

这些数据会通过物联网技术实时上传到南部渔业母公司恒兴集团的云端。在云端,一套先进的U鱼在线数字化养殖系统,通过大数据分析和智能算法,对从水池中收集到的各种数据进行分析,以确定该类水产品生长的最佳环境条件。这为南部渔业等养殖场的运营者提供了详尽的数据支持,帮助他们持续分析和优化养殖环境。

正是这套全程可追溯的数字化养殖流程,保证了鱼虾出塘时的产量和品质,让恒兴集团的水产食品畅销全国及美国、加拿大、日本、韩国、东南亚等国家和地区,成为农业产业化国家重点龙头企业之一。

只不过,在食安问题成为中国消费者消费时最关心因素之一的今天,如何确认买到的水产食品是来自恒兴集团的源头正货呢?它们是否一直生长在无污染的水质环境中?运输途中是否始终处于最合适的温度之下?

为此,恒兴找到了最懂给中国消费者讲好品质故事的京东,也就有了日前的强强联手、战略合作。

京东科技农业金融科技部相关负责人表示,“此次合作的背景是为恒兴集团的品质安全提供第三方背书,方式是通过京东科技自研的农产品可信溯源管理平台‘京稷’,借助物联网、GIS定位、区块链等技术手段,实现对农产品全过程的溯源管理,而背后则是两家公司在经过五六年的合作后对商业信仰、对品质要求,和对消费者态度的契合。”

据京东科技该负责人介绍,此次合作将从生产、销售、物流到溯源等多个环节展开,实现水产品全产业链的深度合作,助力恒兴生产的食品实现全链路溯源。这也是京东科技农产品溯源平台“京稷”首次在水产品行业实现全面落地。

据记者了解,京稷平台利用物联网、GIS定位、区块链等技术手段,实现了对农产品全过程的精细化溯源管理。在养殖信息、监管信息、加工信息、物流信息、产品信息、质检报告等环节,所有信息均实现了高效数字化管理。消费者只需扫描产品上的溯源码,便能全面了解该农产品的所有信息,包括养殖数据、农事记录、仓储加工过程等,从而提升消费者对产品的信任度和满意度。

京稷平台的最大特点在于其数据真实性和可信度。在恒兴的生产

作为同时具备实体企业基因和属性,拥有数字技术和能力的新型实体企业,京东集团持续推进“链网融合”,实现了货网、仓网、云网的“三网通”,不仅保障自身供应链稳定可靠,也带动产业链上下游合作伙伴数字化转型和降本增效,这也为京东与恒兴集团未来的合作,打开了更多的想象空间。

上述京东科技农业金融科技部相关负责人介绍说,下一步,京东科技将积极集成优势力量,与恒兴深度合作,进一步提升数字化水平,助力恒兴培育从生产端、销售端,再到溯源端的海洋牧场全产业链。

在生产端,京东科技在云计算、互联网、大数据、区块链、人工

中,所有数据均来自于养殖过程中的实时采集和监测,并经过区块链技术存证,确保数据的真实性和不可篡改性。

京东将这些企业的“生产语言”(数据),通过提供营销码和防伪码功能的方式,转化成消费者能够看得懂的“消费语言”,来满足企业售前营销和防伪需求。消费者通过扫描溯源码,了解到所购买的水产品的真实信息,从而更加信任并购买该产品,大大增强了恒兴品牌的用户粘性。

有趣的是,京稷平台还具备可视化配置能力,具有实时观测的特点。消费者通过扫码可以实时看到所购买水产品的养殖池塘现状,这种“所见即所得”的直观感受,无疑能极大增强用户的消费信心。

此外,京稷平台开放电商接入功能,支持京东以外的淘宝天猫、拼

多多等其他电商渠道的复购链接,消费者扫码后可直接线上购买官方渠道销售的产品,实现了消费升级和购物体验的提升,恒兴也获得更多的销售引流。

恒兴食品京东项目负责人周飞霞告诉记者,其实在这之前,他们也会找第三方出具一些检测报告,作为溯源根据,还会提供一些养殖过程的图片或者视频,这也是行业比较常见的做法。但它的问题是一方面消费者可能看不懂这些专业报告,另外就是大家各说各好,消费者也未必认可。

“现在由京东来作为第三方,不但像水质、溶氧、投料等数据是实时监控、检测的,有没有用抗生素一目了然,而且这块由他们来讲述会更好、更有说服力。并且所有这些数据都是我们现有生产过程中采集的,企业成本的增加微乎其微。”

真实、实时、开放,让消费者的餐桌“所见即所得”

布局水产行业,打开现代海洋牧场想象空间

智能等多个方面具备行业一流的技术和能力,除了在水产品溯源、养殖场内部的IT系统建设等方面提供支持外,还将通过大数据技术,帮助恒兴深入了解消费者的需求和偏好,从而更好地指导水产品生产和研发。

在销售端,京东科技集成京东零售的力量,助力广东恒兴与京东在零售领域展开深度合作,其金鲳鱼和虾产品现已正式入驻京东自营店、京东POP以及京东京造等零售渠道,为消费者带来更多优质的海鲜产品,和更方便快捷的购物体验。

此外,京稷平台还具备农业科技服务能力。通过将生物资产以及种植、养殖过程数字化,实现生物资

产的“数字孪生”,可以快速转换为活体抵押之类的金融数据,为金融机构提供可信数据监管通道,帮助水产养殖户解决融资难、融资贵的问题。

京东科技该人士表示,与恒兴的合作,是农产品溯源平台京稷在水产行业的首个落地项目。但他相信,只要是像恒兴这类的,既对食品安全有责任感,又具有全链条数字化能力的企业,都能够并且愿意加入进来,一起努力提高农产品的附加值和品牌形象,增加农业产业的经济效益和竞争力,为消费者提供更多安全、营养、美味的食品,为推动广东省乃至全国的农业产业发展作出更大的贡献。