

我省加快布局“人工智能+政务”赋能政府治理现代化

聚焦政务服务、数据要素、经济调节等六大领域,系统推进“人工智能+政务”深度融合

记者从省数据资源局获悉,《安徽省加快推进“人工智能+政务”行动方案》(以下简称《行动方案》)已于近日印发,我省将聚焦政务服务、数据要素、经济调节等六大领域,系统推进“人工智能+政务”深度融合,以数字化赋能政府治理体系和治理能力现代化。

《行动方案》明确阶段性发展目标,到2027年将夯实全省统一数智底座,落地

不少于100个“人工智能+政务”特色应用场景;2030年实现该领域全方位、全流程、全要素、全区域深度应用。同时,《行动方案》提出构建服务人口、模型能力、数据供给、算力网络、安全防护五大统一支撑体系,推行“省级统建、全省共用”“一地创新、全省复用”建设模式,杜绝重复建设,培育政务AI创新生态。首批已推出

64个重点应用场景,覆盖政务服务、社会治理、民生保障等多个领域。

目前,我省正加速推进“人工智能+政务”建设应用。在办事服务方面,打造“皖美随心办”新模式,聚焦企业群众同一事项需要办理多次、一次办理多个事项的情形,分别推出“一事快办”“多事联办”,企业群众在“皖美随心办”事项列表中任意

组合事项,系统自动生成表单、合并字段、精简材料,已实现400多个事项自由组合办理。在政务运行方面,实施AI赋能“一类事”,依托“皖政通”推出“AI皖美”办公助手,已部署公文纠错、政策解读、数据分析报告等14项智能应用,累计使用量超60万次,助力公务人员提升行政效能。

(安徽日报记者 朱茜)

从“一条鱼”到“一颗果”,黄山市推进“数字供销”,助力乡村振兴——

重构山乡经济DNA



臭鳊鱼产业大脑的陆基高位桶养殖基地实景。

5月22日,黄山市臭鳊鱼协会一届三次会员大会现场,掌声如潮,首批获得集体商标使用权的13家企业代表接过牌匾,脸上写满自豪。台下,一位企业负责人感叹:“以前咱们是单打独斗,现在这条鱼要‘游’进数字时代了。”

这句话,道出了黄山市正在深耕的一场变革——从生产到数据资产全链条重构的“数字大脑”。

“鱼”跃龙门:从一条臭鳊鱼到一个产业大脑

当记者走进黄山徽母实业有限公司的会议室,只见产业链供应链党委、市委社会工作部、黄山供销集团、徽州臭鳊鱼产业协会等各方代表围坐一堂。讨论的焦点,不是某一家企业的订单,而是一个覆盖全产业链的数字化平台。

“合作设立鳊鱼原料产地集采中心,能有效破解原料供应不稳、价格波动大等难题。”黄山徽韵臭鳊鱼供应链管理有限责任公司负责人胡昊杰的汇报,直指痛点。

破解之道,在于“补链”,更在于“建脑”。

徽州臭鳊鱼产业大脑,正是“数字供销”落下的关键一子。这个平台集养殖、集采、物流、仓储、监管、加工、技术、品牌营销于一体,将一条臭鳊鱼的全流程映射到数字世界里。

5月18日完成备案的养殖基地,便是这个“大脑”的神经末梢。记者在现场看到,12个陆基高位桶整齐排列,95%以上的水循环利用突破了季节限制。更关键的是,基地对标出口标准,构建了全流程质量管控与溯源体系——每一条鱼从鱼苗到餐桌,都有一个“数字身份证”。达产后,预计年养殖鳊鱼100吨、年产优质种苗10万尾,本地原料短缺将得到有效缓解。

越协作越强大,越强大越协作

——良性循环正在形成。这套“产业大脑”已累计带动一产产值600万元、二产产值43亿元、三产综合产值超70亿元。一条鱼,真正“游”出了全产业链的数字化路径。

枇杷触网:从深山待嫁到云端畅销

如果说臭鳊鱼是产业链上游的数字化样本,那么三潭枇杷的直播专场,则是消费端“数字供销”的生动注脚。

初夏的新安江畔,微风拂过,黄澄澄的枇杷挂满枝头。歙县三潭——国家地理标志“三潭枇杷”的核心产区,迎来了一年中最甜美的丰收季。

“家人们,你们看,这枇杷核小肉厚,轻轻一咬,汁水就涌出来!”在果园深处,人气达人方青手持直播设备,边走边摘边尝。镜头里,新安江碧波荡漾,青山环抱,枇杷树层层叠叠,金灿灿果实掩映在绿叶间。网友纷纷发出弹幕:“隔着屏幕都闻到甜香!”“这才是原产地该有的样子。”

5月24日,在黄山市商务局的支持下,黄山供销优选·田园徽州以“数字供销”为引擎,开启三潭枇杷助农直播专场。直播间里,数据在云端奔跑;果园深处,新鲜在舌尖抵达。依托“田园徽州”区域公用品牌,黄山供销优选搭建起从田间到指尖的数字化产销平台:生产端数据化溯源、供应链智能匹配、物流实时跟踪、消费端精准营销——传统供销的“长链条”被压缩为“屏对屏”的短路径。

每一笔订单,后台实时同步至产地仓储系统,采摘、打包、发货一气呵成。沪苏浙皖次日达,全国大部分地区隔日达。

“以前枇杷熟了,最愁的就是卖。现在供销社搞起数字平台,直播一开,

订单‘哗哗’来。”果农老吴笑着对镜头竖起大拇指。

数字铺网:从管理“一根线”到系统“一张网”

“鱼”和“果”的故事,只是黄山“数字供销”浮出水面的冰山一角。水面之下,是一场对企业管理基因的数字化重构。

在黄山供销集团,记者看到了一套具有供销特色的企业一体化管理系统。它由财务一体化与办公OA两大系统构成,看似“幕后”,却决定着前台所有业务的运转效率。

财务一体化系统包含总账、预算、合同、报账、司库、资产等6个子系统。其中,司库系统统一纳管银行账户247个,报账系统覆盖出差报销、合同付款等12类业务场景,预算系统超预算支出拦截率达到100%。整体上线后,财务核算效率提升70%,资金结算周期缩短50%。

办公OA系统则包含公文流转、投资管理、人事管理、合同管理、会议室管理、经营分析、组织架构、督导督办等8个业务模块,实现了跨部门数据共享和办公协同,平均审批时间缩短50%。

这些数字背后,是一家传统供销企业在管理基因上的深度重构。从“人跑腿”到“数据跑路”,从“信息孤岛”到“全域互联”——黄山供销集团正在编织的,是一张覆盖业务全流程的线上线下“一张网”。

“探索以数字化重塑黄山供销组织体系,提升供销现代企业管理效能,打造可复制、可推广的‘数字供销’黄山样板,并向全国供销合作社系统内拓展应用,形成系统内数字化标杆,进而向系统外输出数字化解决方案。”黄山供销数字科技有限公司负责人表示。

放眼各区县,数字供销正席卷每一个角落——

屯溪区与黄山市供销社签署“8+1”合作协议,涵盖乡村振兴、产业升级、数字经济等领域;黄山区上岭村举办和美乡村专场助农直播,所有货品均为农户自产自制;歙县推出“四季直播”模式,让时令农产品搭上电商快车;黟县立足宏村景区成立的数智共享运营平台,2024年7月投用,2025年实现营收513.67万元,顺利入规达限。

“下一步,我们将更好地提供农业、工业、金融数字化解决方案,搭建农产品智慧流通系统、农业供应链金融服务平台,让更多徽州好物借网出山、出圈出彩。”黄山供销集团相关负责人表示。(安徽日报记者 李丹青)

“老铁们,大家看过来,这是今天刚采摘的新鲜莴笋,没打农药,施的是农家肥……”4月22日上午,在寿县安丰镇的菜市场里,主播程丹丹面对直播镜头吆喝着。

镜头中,种植户徐传标一边展示嫩绿的莴笋,一边忙着打包,将莴笋发往上海、福建、四川等地。在这场乡村大集的直播中,1000多公斤莴笋快速销售一空,徐传标的脸上也堆满了笑容。

如何让农产品走出乡村、让服务触达基层,一直是寿县探索的课题。而“和美乡村直播间”的火爆出圈,让这里的乡村大集成为数字技术与助农服务的融合之地。

寿县有25个乡镇,很多村民都在外地创业就业,仅上海便有40余万名创业者,大家都很喜欢家乡的土特产,也会将土特产推荐到全国各地。

“乡村大集带着浓浓的烟火气,看直播的人多!”寿县农业发展投资公司负责人张宇表示,由此他们动了在逢集时直播助农的念头。

3月10日,寿县农业发展投资公司将“和美乡村直播间”搬到了寿春镇的新隆大集。“赶大集”直播助农行动也由此拉开序幕。

“10多亩辣菜眼看就要烂在地里,可把俺急坏了……”回忆起当日的直播场景,种植户宋学胜满心感慨,一场直播卖了4000多公斤辣菜,“光是打包发货,就把手腕酸死了!”

从定点帮扶到走村赶集,寿县“和美乡村直播间”开启了覆盖25个乡镇的“寻味之旅”。“如果说帮助单个农户销售农产品是送上一程,那么深入乡村赶大集,则是直播间深挖乡土价值的核心战略。”直播工作人员芮银萍说。

城市消费者想买到正宗的土鸡蛋、散养鸡鸭、手工粉丝等特色农产品,却找不到可靠渠道;而村里的农户手里有好产品,却不懂如何定价、如何销售。

面对城乡间的供需脱节,和美乡村直播团队在乡村大集上架起手机,开展流动直播,替屏幕前的粉丝严选优质新鲜的农家菜,让散落在乡村的农产品不再“藏在深闺人未识”。

“俺养的黑毛猪远近闻名,逢年过节,很多返乡的乡亲专门来订货,但价格一直不高。”寿县双庙集镇迎河村养殖大户姚家允表示,赶大集直播助农,不仅帮着扩大了销路,黑毛猪价格也上去了!

如今,姚家允的黑毛猪不仅走进了商超、高校、企业,还远销到黑龙江、山东、天津、沪苏浙地区。而程丹丹的脚步也已走遍寿县25个乡镇。他们开展乡村大集直播助农活动近60场,助力当地大白鹅、土公鸡、黄牛肉等特色农产品销往全国各地。

“从田间到大集,从滞销到脱销,‘直播+赶大集’连接起乡村与城市、农户与消费者,让订单从全国各地涌来。”张宇表示,数字力量为农户打通了农产品销售的快车道。

(安徽日报记者 柏松)

寿县将「和美乡村直播间」搬进乡村大集——
数字助农,乡土好物打开新销路