

# 淳安

从淳安青溪新城珍珠半岛广场叠瀑拾级而上,水面逐渐变窄,形成2.5公里的溪流。溪流源头,一栋方正的大房子已经结顶,正在装修和移植机箱。这栋房子里,装载着华数公司云计算中心的6万台服务器。每天,1200余吨的千岛湖水经由这条小溪,变成景观,同时成为天然冷却剂。

当青山绿水邂逅高新产业,当生态插上智慧的翅膀,神奇的转变在这里发生。

长期以来,淳安承担着保障下游饮用水安全和生态环境保护的重任。产业发展跟城市经济战略转型密切相关,今天,淳安这座因水而生、因水而兴的浙西小城,正着力打造除却“美丽杭州”实验区之外的另一张“智慧名片”——以华数云数据中心建设和先芯科技产业园建设为重点,大力发展智慧经济,力争建成全国智慧旅游示范区、全国智慧环保先行区、全省电子商务农旅融合区。



## “美丽杭州”实验区的智慧名片

文/方才军 李玲 图/程海波 徐灵夏

### 精准迅捷 智慧治水守护城市未来

“PH值6.89、7.89……”打开污染源自动监测与信息管理系统,淳安县四大污水处理厂的各污水池实时数据一目了然,轻点鼠标,便可通过视频查看企业排污情况。

“有了这个监测平台,不出办公室就可以及时掌握污水排放是否达标,红色表示报警、黄色表示预警。”淳安县环保局环境监察大队工作人员介绍说。他们每个月还要到现场检查,看设备是否正常运行、管路是否更改,年底还要对第三方运维机构进行考核,确保监测平台数据可靠。

千岛湖是钱塘江流域水资源调配的关键枢纽,更是长三角地区重要储备水源,水质状况备受关注。近年来,随着智慧环保系统建设的推进,淳安以环境监测为基础,正逐步实现千岛湖护水、治水智能化。

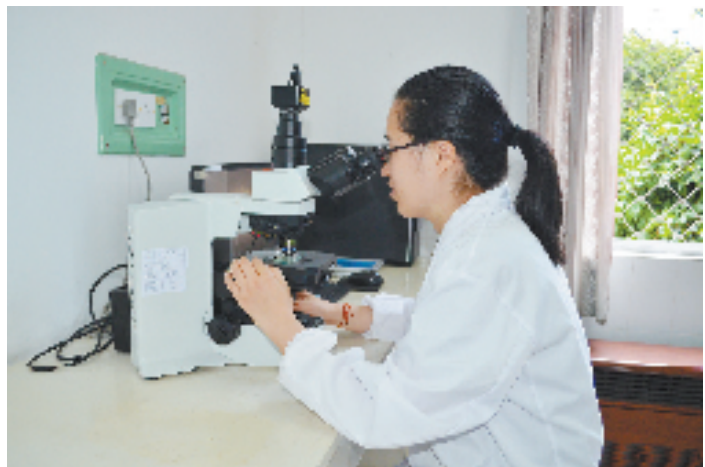
除对污染源24小时实时监测外,淳安县还利用水质自动监测站、生态系统监测站、智慧监测船等设备,在千岛湖各流域设立国家、省、市、县控的13个断面,实施监测分析项目30余项,对千岛湖水水质全方位实时监测。

今年,淳安县启动实施智慧环保系统中的千岛湖水水质水华

预警预报平台建设项目,应用现代科技手段,建立覆盖全流域的生态监测评估与预警系统,在对流域生态进行实施监测、准确评估的同时,对重大水质污染事故进行预警。

“你看,这个平台整合了原有的污染源在线监控、视频在线监控、环境质量等各类环境数据和图像资料,还把农村生活污水处理191个点全部纳入,真正实现立体、全方位掌握全县主要污染源与环境质量的实时动态信息。”淳安县环保局相关负责人拿着一张智慧环保系统平面图说。水质水华预警预报可以根据水质监测点的在线监测数据,预警预报千岛湖水水质、水华爆发突发事故。

“智慧治水”依靠技术监测,同时离不开社会监督和专家论证。为全面掌握污染源情况,助力智慧治水,淳安今年组织3000余名党员群众和专业人员,分23大类对城区、农村、湖区所有污染源进行不漏村、不漏户、不漏点大排查,通过新闻媒体进行评价。同时,淳安县还建立了环保院士工作站,聘请国内湖泊保护知名专家,为千岛湖保护和管理提供决策咨询、评估等服务。



环保局工作人员开展水质监测

### 轻松玩转 打造全方位智慧旅游平台

9月,千岛湖畔水广场,一场别开生面的智慧旅游嘉年华,吸引了上万人到现场参与体验。此次嘉年华展出了一款验票闸机,该款闸机支持网上购票,游客可以通过输入网购门票时收到的票务信息,或者刷身份证,顺利通过闸口。

这款闸机在淳安千岛湖景区已经开始应用。今年,千岛湖旅游集团电子商务有限公司与深大智能集团,联合打造智慧旅游线上线下一体化信息系统综合应用平台。

线下软件系统使用深大智能集团的电子门票智能管理系统,包括门票库存管理、售票管理系统、检票管理系统、财务结算管理、客户关系管理系统、后台管理系统等。线上则与互联网各大OTA、MTA、B2C平台,如去哪儿、淘宝、天猫等实现完美对接,建立完善的分销体系,极大提升了景区的互联网旅游直销分销技术水平和渠道开拓能力,同时也给游客带来了智慧旅游的全新体验。

据统计,8月份上线后的半个月,该平台即与58家在线分销商实现了对接。截至9月底,平台完成了58家分销商入驻,接待游客46663人次,订单数21240笔,营业额共计350余万元。千

岛湖旅游集团还为当地的出租车、农家乐开发分销二维码。游客可以通过扫描出租车里的二维码,轻松进行购票。

持续上涨的游客量,在给千岛湖带来巨大经济效益的同时,也为景区的管理工作带来了不小压力。如何科学、合理地整合旅游资源,成了千岛湖旅游发展的重要问题。

2012年,淳安县确定为全省首批27家智慧旅游试点单位之一。近年来,千岛湖一手“搭平台、做直销”,建设了中、英、日、韩、繁体四国语言五种版本的Web网站群,推出了手机Wap网站、APP、微博、微信公众号和电子商务网等,传统PC端和智能移动端并举,以多样化渠道满足网民的不同习惯需求;另一手“织网络、广分销”,以智慧旅游试点县建设为契机,建设旅游目的地公共电商服务平台,扩大旅游分销渠道,改善游客线上信息获取体验,方便游客通过二代身份证、二维码或短信串码,到景区景点验证、消费,形成线上销售和线下消费的闭环,实现旅游O2O一体化运行。

旅游景区管控中心,是千岛湖景区内进行风景区内监控管理的主要所在。通过和多家通讯、网络运营商合作实现对客流动



态进行监控。游客进入景区后,管控中心就能够收集相关信息,系统自动对信息进行归纳整理,分析客源来自哪里,景区内的客流动态以及各景区内的人数是否饱和等等。

而景区内布局完善的视频监控、港航船舶动态管理系统等也会实时进行数据监控、更新。管理人员可以通过这些数据,全面、深入地了解景区各方面的情况,做出即时、理性决策。

湖州到千岛湖,3个小时的车程。最近,湖州师范学院医学院大三学生小沈对千岛湖之旅印象十分深刻。她说,以前出去玩,车上的时间大家总是在聊天、睡觉或看视频,但这次,所有人都为了更舒适地游玩,捣鼓着一个新玩意。“我们大部分时间是在讨论通过手机客户端、网站来预定酒店、餐厅和景点的门票。”

新媒体、自媒体风起云涌的今天,淳安已基本实现景区无线WiFi全覆盖,让游客免费网上冲浪。整个项目基本覆盖旅游码头、湖区景点等游客集中公共区域,共设置122个无线热点,依托湖底光纤传输网络,采用有线转无线的方式实现,建成后将能同时容纳约3000人快速无线上网。千岛湖镇的4G网络建设也正在积极推动。

除此之外,淳安还积极组织旅游达人千岛湖体验之旅、创意视频大赛等活动,收集文字、照片、视频等游记攻略成果,通过积分兑换机制引导网友在千岛湖旅游官方平台或第三方OTA预订平台主动点评、分享体验,以良好的目的地口碑传播拉动市场自然增长。充分发挥社会化媒体作用,增强千岛湖旅游黏性。



千岛湖畔的智慧旅游嘉年华



一位市民用手机扫描旅游客户端的二维码



浙江野娇娇农业科技有限公司的电商团队,今年他们共发出了20余万个包裹

### 农旅融合 催生电子商务崭新样本

到2017年,规划建设有地方特色的县级电子商务产业园2个以上,乡镇电商产业集聚区3个以上;培育电商主体2000家以上……最近,淳安出台电子商务产业发展三年行动计划,全力打造首个全省电子商务农旅融合区。此外,还配套出台了电子商务产业发展的相关扶持和优惠政策,每年安排1500万元专项资金,重点用于电子商务平台建设、园区建设、主体培育、配套服务。

围绕建设“全省电子商务农旅融合区”的发展思路,淳安县已基本形成销售农特产品、旅游产品、特色农产品为主的网商群体,借助旅游电商平台打造,推动农副产品逐渐电商化,使农产品整个销售渠道得到有效地拓展。今后,游客可通过在线下刷条形码等方式轻松购物,千岛湖特色农产品将会以同城配送的方式送到车站、酒店等游客停留的各个节点。

为了让偏远山区农民与城市居民共享电商发展“红利”,淳安还引进遂昌农村电子商务服务站(“赶街”)项目,实现“网货下乡”和“农产品进城”双向流通功能。

淳安拥有电商创业的浓厚氛围。阿帕其电子商务有限公司是CQB品牌旗下负责电商平台运营的专业电商企业,也是淳安县里商籍大学生的原创企业。该企业自2011年在天猫设立第一家淘宝商城以来,销售业绩突飞猛进,2011年、2012年连续两年夺得淘宝户外类目军靴销量第一宝座。在创始人叶翼宏看来:“政府鼓励政策的出台是对我们电子商务的重视,给了我们勇往直前的动力。”

“双十一”是电商产业的一场盛宴。在知名特产电商野娇娇办公区的一个电脑屏幕上,营业额等相关数

据,随着成交量不断攀升。当天,野娇娇天猫旗舰店销售额与去年同期相比,增长超过10倍。从2010年成立时的1人发展成为目前拥有15人的专业管理团队,该公司已经形成了以独立电商平台、天猫旗舰店、淘宝网店为代表的电子商务销售体系。2014年预计全年销售额将突破1500万元。

发展电商,人才是至为关键的因素之一。2012年初,方宝仙接手野娇娇公司的电商业务时,她对电子商务的理解还只是最初级——只会在网上购物而已。三年时间里,方宝仙通过摸索学习,不仅让自己成为了电商行家,还带出了一个近20人的电商团队。

“在整个行业都喊缺人的情况下,我们必须学会两条腿走路,除了主动积极地招引年轻人返乡从事电商创业之外,要更加注重电商人才的自我培养。”淳安团县委副书记说。今年以来,淳安团县委已举办20余场专题讲座和电子商务培训班,以及10余场电商营销分享课活动,参与的青年超过1千人次。

“开店容易运营难”,为更好地推动电子商务的发展进程,淳安县首创了以“主体培育、孵化支撑、平台建设、营销推广”四大功能为一体的电子商务公共服务中心。通过和淘宝大学等电子商务专业教学机构的合作,开设创业基础班、电商精英班、政企宣讲等各类课程,在23个乡镇进行巡回,创新开展“网络经纪人”、“电商来料加工”等专题培训;专职“创业导师席”的设置,也会为网创人员的即时动态进行技术指导与咨询答疑;初级网创人员还可享受对接本地网货分销商或站点,实现“零库存,低成本”分销服务。