

责任编辑:郭舒琴(0451-84692164) 执行编辑:蔡 韬(0451-84655721)

E-mail:jizhebu2004@sina.com

从寒地黑土迈向南方大都市

绥化“绿字号”挺进京沪浙

□郑鹏飞 本报记者 史志强

良好的生态环境,为绥化市发展绿色经济提供了资源禀赋和巨大空间。目前,这个市绿色种植已实现全区域、全品种、全过程覆盖,绿色(有机)食品认证面积1000多万亩,无公害、绿色、有机和地理标志认证数量1351个。为培育“绿字号”品牌及建立长期稳定的销售体系,绥化市完善了由企业发挥主体作用与政府推动支持相结合的工作机制,推动绿色食品长期稳步开拓国内外市场,提升绿色食品市场占有率和优质优价水平。截至目前,绥化市建成了由水稻、蔬菜、大豆等多个专业市场组成的绿色食品大物流,在北京、上海、浙江等地建立了200多个绿色食品直销店。



黑龙江省龙垦农业发展有限公司生产的绿色有机产品,在2014年展销会上吸引众多客商目光。 许宏伟摄

拓展渠道 做强“展会经济”

举办和参与各类展会推介绿色食品,是政府引导绿色食品生产企业与市场对接的重要手段。近年来,绥化市先后举办了寒地黑土美食节、绿色食品展销会,组织多家绿色食品企业参加哈洽会、牡丹江木耳节、齐齐哈尔绿博会和上海寒地黑土绿色食品金秋联展等活动。在首届中俄博览会上,绥化市有100多家绿色食品企业携肉类、粮油、饮品、乳品等六大系列140多种产品参展,总签约额达数百亿元。在2014黑龙江绿色有机食品(哈尔滨)博览会上,绥化市商务部门精心筛选了77家产品质量好、市场前景好、

附加值高的绿色食品企业参展,产品包括粮油类、山特产品类、畜产品类、酒饮类等四大类、172个品种,从寒地黑土、绿色、有机、无公害等方面充分展示“寒地黑土·绿色绥化”农产品品牌和特色优势,充分展示绥化农产品精深加工发展成果、发展优势、发展潜力,其中半数以上的参展企业拿到了购销合同。在北京等中心城市打造“永不落幕的绿色食品展会”,是绥化市拓展绿色食品销售渠道的重要举措。2013年8月和2014年5月,绥化市先后在北京和上海成立绿色产品展销中心,共推

出了6大类200多种绿色食品。如今两家展销中心每天客流量都达到数百人次。上海展销中心附近湾流社区的徐玉琴老人经常光顾这里,她对望奎县出产的南瓜粉系列产品赞不绝口:“货真价实,吃着放心。”据了解,这两家中心还将大规模实现网上销售,并与京沪有影响有实力的大公司开展战略合作,面向更广阔的大华北和长三角地区销售绥化绿色食品。绥化市还通过招商引资和项目建设,推进绿色食品的品牌整合和营销网络建设。由温州企业投资11亿元在绥化经济技术开发区兴建的温州绿色物流国际商贸城将于今年投入使用,打造一个“永不关闭”的绿色食品交易平台,如今已经吸纳各类绿色食品企业200多家。

延长链条 推广“私人订制”

“私人订制”,私人稻田由经验丰富的私人农管家打理,种植生产过程以图片视频方式传回北京承包者手中,这种模式能使合作社和农户亩增效益达2倍以上。北京盛世投资公司董事长彭志刚去年从中心手中承包了100亩地,他兴奋地说:“现在健康食品是变成奢侈品的时代,自己是种田主人,虽然亩产少了一些,但吃着

放心,也可以送给员工和亲朋。同时,还可带领全家远离喧嚣,来到绥化置身好山好景间,呼吸新鲜空气,体验弄田的快乐。”北京展销中心主要负责人徐刚表示,除了“私人订制”这个亮点以外,今年中心的重头戏还放在走进各大社区同社管委联合举办开展农副产品营销活动中,利用社区大妈的

可信用,布设销售网点,实行利润分成;同时继续与北京周边部队等大量用米单位展开合作,在北京周边的粮油批发市场和集散地寻找代理,将绥化绿色食品推向更广阔的市场。“我们家乡的产品很有竞争力,市场信誉度和美誉度都很好。截至目前,展销中心帮助家乡绿色农副产品企业成功对接了54家北京所属企业,打开了北京乃至华北地区的农副产品市场大门。”绥化驻北京联络处主任宋家峰自豪地介绍说。

绥化「党建之冬」激发正能量

□周国君 裴海涛 本报记者 史志强

冒着今春首场春雨,踏着泥泞的田间路,记者来到了绥化县上集镇平安村村委会。村党支部书记王俊华正在和村里的几位老党员谋划修路的事。王俊华对记者说:“去冬今春,按照县里和镇里部署,开展了党建之冬系列学习讨论,对我们启发帮助很大,以往,村里大事都是几位村领导开会来定,从来不找普通党员和村民代表,通过这次学习,深感到党性缺失。现在每次开会,都把村里留守的27名党员和一些村民代表召集起来,了解百姓的需求,由此做出的决定符合大多数村民的意愿。”

通过与普通党员和村民代表议事,这个村了解到,修田间土路,是村民最迫切的期望。经过多方努力,这个村从县开发办筹集了200万元拨款,目前砂石已运到,马上就要修建水泥路。“党建之冬”,燃烧起了党员发挥先锋作用的激情。在上集镇宝田村省级水稻科技示范园区浸种催芽车间里,18台机箱正在满负荷生产,宝田村支部书记周忠林一边观察机箱,一边对记者说:“以前这个车间承包人水稻浸种催芽每斤收1元钱,今春我和会计承包了这个水稻浸种催芽车间,为了利于农民,我们浸种每斤只收0.8元,这样农户每亩地可降低种地成本3元左右,如今我们育种350吨,可以满足附近6个村6万多亩水稻用种需求,目前生产正常,4月初,农户就可以育秧了。”

据上集镇党委书记刘润伟介绍,在“党建之冬”活动中按照县委的总体安排部署,结合全镇党员实际,开展了以“党的形象树起来、党员党性归回来、先进分子引进来、先锋模范作用现出来”为主题的系列活动,确定要办好十件与百姓利益息息相关的事情,目前取得了较好的效果。

据了解,绥化县委抓住春耕前时节,在2014年12月15日到2015年4月15日,在全县集中开展“党建之冬”活动,不断巩固和扩大党的群众路线教育实践活动成果。

据该县县委书记王安介绍,这个活动以习近平总书记系列重要讲话精神为指导,以“强组织、增活力、惠民生、促发展”为主题,以“指挥得动、动员得了、服务得好”为目标,突出重点,抓住关键,力争全面提升基层党建水平,增强基层党组织的创造力、凝聚力、战斗力。

这个县各级党委、各部门在第一时间迅速启动了党建之冬活动动员会,县委专门成立了领导小组,为推进党建之冬活动的有序运行提供了组织保障。专门成立了四个督导组,实行包片督导负责制,督导组定期深入各基层党委,对党建之冬活动进行督导检查。

活动中,狠抓党员干部思想政治教育。针对党员干部队伍中出现的党性修养不强、宗旨意识弱化、政绩观缺失等问题,以改造党员干部主观思想为切入点,实施素质提升工程,省内外党建专家及县委主要领导围绕党性教育、道德教育、廉政建设、法制教育和效能建设等方面举办了五个专题讲座,培训县处级领导、县直各部门、各乡镇、村(社区)在职党员干部3600多人。开办专项培训班3期,培训党务工作者400多人。

大力加强基层党组织建设。以村两委班子换届为契机,选优配强村党组织负责人,新一届村两委班子成员平均年龄44.4岁,较上一届减小了2.4岁,中专以上学历205名,占37.8%。严格党员组织生活。制定下发了《绥化县严肃基层党组织生活的通知》,通过加强指导、强化督查等措施,实现了基层党组织生活标准化、常态化。以彰显党员干部先锋模范作用为主题,开展形式多样的主题实践活动,充分调动了党员志愿服务基层、服务群众的积极性。活动开展以来,3000多名党员走上服务岗位,开展服务活动120多次,各级党员干部累计送出慰问物资300余万元。

活动中,围绕群众关心的热点、难点问题,实施冬令民心工程,重点开展了十四个民生专项行动。其中的“售余粮”行动中,通过积极联系天津益达、吉林德大等省外玉米加工转化企业来该县收购玉米,帮助农民销售手中剩余的玉米5万余吨。活动中,先后培养了百姓心中的好书记、服务群众贴心人等20个带民致富、服务群众的先进典型。通过开展“十佳百模”评选活动,推选出了十佳服务标兵、十佳道德模范、十佳创业先锋等10个方面100名先进典型人物。

新闻点击

建仓储扩大粮食加工产能

本报讯(绥占)今年,绥化市前两个月粮食加工量实现71.2万吨,比去年同期增加5.8万吨;产品销售收入实现22.8亿元,比去年同期增加4亿元;总产值实现25.4亿元,比去年同期增加6.3亿元。目前该市正积极谋划200万吨仓储、60万吨玉米深加工项目。

作为全省的粮食主产区,该市正在争取投资近20亿元的200万吨仓储、60万吨玉米深加工项目,该项目的建成可解决该市粮食的“出口”问题,有利于粮食就地转化加工,实现粮食的提质增效,同时还将促进就业,可拉动就业1500人,建成后可实现税收1.4亿元。

绥化春季用工洽谈会举行

本报讯(廉红)近日,2015年春季用工洽谈暨绥化学院现场招聘会在绥化学院体育馆举行,此次招聘会上,市内外163家企业提供6000多个就业岗位,6个培训基地提供免费技能培训专业40个,还设置了小额担保贷款、退役士兵就业政策咨询台。据了解,此次招聘会旨在帮助高校毕业生、退役军人、就业困难人员、农民工实现就业,满足各类企业对人力资源的需求,搭建畅通的供需平台,是“春风行动”送岗位活动之一。招聘会现场求职人员达5000多人,与用工企业达成求职意向1906人。



整合资源 做大“百姓粮仓”

要培育一个在北京、上海、南京这样的大都市能够叫响的绿色食品品牌,投入大、见效慢。绥化华天米业有限公司另辟蹊径,通过收购整合优势资源,拥有了更广阔的销售平台。北京粮满仓食品有限公司旗下的“百姓粮仓”品牌的小杂粮,在京城具有很高的认知度,成为北京大型商超最大的杂粮品牌。然而,由于工厂房要动迁等原因,杂粮生产量大幅减少,出现断货导致退出部分商超的现象,一些北京市民无法就近购买杂粮。北京粮满仓食品有限公司也有出售企业的意向,绥化华天米业有限公司看到了其中的商机。

经过多次运作,2014年12月1日,绥化华天米业有限公司投资3000多万元,成功收购了北京市粮满仓有限公司,并且将生产基地从绥化市北林区连岗乡延伸到北京市顺义区。近日,记者来到了绥化华天米业设在北京市顺义区北石槽镇的加工厂,看到几十名工人正在忙碌地将30多个品种小杂粮进行称重包装。来自海伦市的大豆、北林区的绿豆等在这里由大包装变为小包装,集中打造“百姓粮仓”经营品牌。在粮食进入分装环节前和出厂进入大型商超前都要抽样化验,在无菌室内进行重金属含量等方面的检测,确保产品绿色安全。

收购“百姓粮仓”品牌后,绥化华天米业有限公司又上了两台自动化的真空包装设备,每台一分钟可以包装20小袋,节约了人力成本,提高了产能,加工量由每天1500标箱增加到7500标箱。

绥化华天米业有限公司改变北京粮满仓公司过去的经营模式,引入专业化的管理团队,全力恢复北京粮满仓公司2014年因战略收缩而失去的市场份额,在保证占领北京市场的同时,全力开拓全国市场。

华天米业总经理曹猛对记者说,“百姓粮仓”是针对全国粮食的销售平台,华天米业收购后赋予了它新的内涵,将使更多的绥化乃至黑龙江的优质绿色食品通过“百姓粮仓”的平台销售到北京、上海、南京等大都市。

目前,华天米业已打开国内中高端市场,联手的是物美、美廉美、欧尚、华堂、乐天玛特、苏果等500余家大型商场及连锁超市,让京沪宁等地上千万市民的米袋子盛满“百姓粮仓”品牌的绿色食品。

现在,华天米业的发展前景跃然眼前。今年5月,华天米业将投资3000多万元在北京市顺义区建设1万平方米的厂房,安装10多台分装设备,扩大产能,进一步满足不断扩大的市场需求;与此同时,他们和中国农业大学合作,植入科技元素,由中国农业大学建设的国家食品安全实验室项目研发的产品将由华天米业推广销售;进一步完善物流公司建设,确保各大销售网点及时供应;将向天津、河北及上海、杭州等地进军,打入这些地区的大型连锁超市,打造全国大型的杂粮及东北大米网络销售平台,通过线上线下批发零售的形式,进一步开拓全国杂粮和东北大米的销售渠道。

2014年春季,绥化绿色产品北京展销中心向北京市民推出了全新的销售业务——有机稻田“私人订制”。展销中心与北林区立威水稻种植专业合作社、庆安县永鑫园水稻种植专业合作社签订合同,从农民手中转包了1000亩优质生态田,按照有机农业标准进行种植生产,中心聘请一流水稻专家李乃富全程负责种植指导,让承包的北京市民享受体验式种植,从有机种植到包装一条龙,“有机大米自己种”,承包者可以随时到绥化来过把“种田的瘾”,私人稻田由经验丰富的私人农管家打理,种植生产过程以图片视频方式传回北京承包者手中,这种模式能使合作社和农户亩增效益达2倍以上。北京盛世投资公司董事长彭志刚去年从中心手中承包了100亩地,他兴奋地说:“现在健康食品是变成奢侈品的时代,自己是种田主人,虽然亩产少了一些,但吃着放心,也可以送给员工和亲朋。同时,还可带领全家远离喧嚣,来到绥化置身好山好景间,呼吸新鲜空气,体验弄田的快乐。”北京展销中心主要负责人徐刚表示,除了“私人订制”这个亮点以外,今年中心的重头戏还放在走进各大社区同社管委联合举办开展农副产品营销活动中,利用社区大妈的

蔬菜种植春来早

本报讯(李君一 王卓奇)乍暖还寒时节,安达镇和平果蔬菜种植专业合作社的温室大棚内却是春意盎然、翠绿欲滴。

棚室员工正忙碌着浇水、倒苗、拔草等工作。据介绍,这个合作社从1月份就开始生产,现在棚室秧苗长势良好。据了解,和平果蔬菜种植专业合作社总占地面积200亩,分三期建设。现一期、二期已全部建设完毕,种植了西红柿、黄瓜、豆角、辣椒等蔬菜,20名农民在这里打工。

农民贺庆吉说:“原来我自己在家种地,辛苦一年满打满算能挣上1万块钱。我来这干,一年给我2.5万元,后来我又把媳妇也叫上,我们两口子一年收入能达到三四万。”

安达市安达镇依托市委、市政府的有力扶持和引导,依托地缘优势,以富民增收为目标,确定了发展棚室经济、打造富民产业,大力发展以棚室为主的设施农业。

安达镇农牧中心主任王淑香介绍说:“我镇现有耕地5.3万亩,蔬菜种植就达3.5万亩,棚室1.3万栋,今年又新增100栋。去年一年蔬菜产量达2.5亿公斤,产值2.8亿元。我们镇的蔬菜远销北京、上海等大城市,还出口至俄罗斯等地。”

目前,安达镇棚室发展已经实现了由个别近郊村抢先发展向多数村全面铺开、由自发性经营向园区化发展的转变,相继成立了胜利蔬菜棚室园区、团结蔬菜棚室园区、发展蔬菜棚室园区和胜利和平果蔬菜种植专业合作社,全镇棚室产业已经走上规模化、特色化的绿色发展之路。



时下,在明水县城农大市场里,农民们忙着选购农资,买良种、买农肥,为土地备下营养餐。图为双兴乡农民正在挑选化肥。 高伟摄



目前,兰西县兰西镇新发展蔬菜大棚220多个,棚均年增收8000多元。图为兰西镇农民杨晓峰正在苫蔬菜大棚,为种棚室蔬菜做准备。 姜宇摄

海伦现代农业持续发力

本报讯(马明超 文晓光)去年,海伦市坚持建设全省一流现代化大农业目标,巩固和完善农村基本经营制度,转变农业发展方式,促进粮食持续增产、农业持续增长、农民持续增收,先后被国家和省确定为土地规模经营示范县、两大平原现代农业综合配套改革试验区试点县、土地确权试点县。农产品质量安全示范县,粮食总产量达33.59亿斤,实现“十一连增”;农业总产值实现109亿元,同比增长5%;农民人均纯收入实现7483元,增长12%。重点完善农村土地流转信息网络和农村土地流转服务平台建设,建立市、县、乡、村四级土地流转服务办公室1个,乡级土地流转服务中心

23个,村级土地流转服务站243个,有效开展土地承包经营权流转信息发布、政策咨询、合同签订、纠纷调处等服务,规范了土地流转程序,实现土地流转316万亩,占耕地68%,规模经营340万亩,占耕地74%。以经营主体创新为引擎,家庭农场、合作社、规模经营蓬勃发展,生产经营关系改革不断深化,农民专业合作社发展到1700多户,家庭农场发展到1980户,规模经营面积达到340万亩。新注册的田丰种植业合作社联社,累计为成员社提供有偿服务资金845万元,解决了他们的技术、资金、销售难题。抓土地确权登记试点,准备土地经营权

质押贷款。首先开展村级试点。2013年6月份开始,到去年3月份结束,基本完成了乐业乡南阳村试点工作;其次开展乡镇试点,去年7月份启动了百祥镇整镇推进及其它22个乡镇每个乡镇1个重点村的试点;第三确权登记全面铺开,今年全面启动剩余乡(镇)村土地承包经营权确权登记,确权工作6月末前完成,为土地经营权抵押贷款做好准备。建设绥北、鸡讷、海望、海明、东扎、海通六条277公里长的科技示范带,建设绥化市级园区十大类100处,打造各类过硬典型700个,培育高产创建科技示范户3000户,示范带动农业标准化生产由点到线、由线到面、由表及里、全面铺

开。在扩大垄玉米、大垄大豆示范面积的基础上,还积极探索了毛葱大垄密植、高粱大垄密植等新栽培模式,玉米“六位一体”、水稻粘子覆膜、水稻旱作湿管等新栽培技术,玉米平播管、玉米原垄卡保护性耕作等新耕作方式。新建水稻智能催芽车间5个,水稻智能催芽车间总数达到9个,水稻催芽能力达到2300吨,满足了57.5万亩水田用种需求,并实现了由供种向供商品苗的转变,直接向用户提供秧苗15万盘;新建水稻育秧大棚1080栋,总数达到3.5万栋,确保了水田大棚标准化育秧的需要,水田生产基本实现了小区化、工厂化、智能化。突出抓好优质大豆、高淀粉玉米、优质水稻等十大基地建设,发展绿色食品基地300万亩。充分利用农产品资源丰富的优势,以“企业+经营主体+基地”的经营模式为主体,推进农业产业化经营,培育龙头企业18家,其中国家级1家、省级5家。