

夯实“种植端” 发力“营销端”

北大荒集团加快构建现代营销体系

□刘晓雨 本报记者 刘楠

面对新冠肺炎疫情,在保障国家粮食安全和做好疫情防控的前提下,北大荒集团以市场为引领,夯实“种植端”,发力“营销端”,依托北大荒绿色智慧厨房营销平台,发挥全产业链优势,整合资源,形成合力,加快现代营销体系建设,力求将优质、绿色的农产品奉献给全国消费者。

创新商业模式 搭建绿色智慧厨房营销平台

在2018年12月16日成为中央直属企业后,告别旧体制的北大荒集团正式开启了全面市场化进程。今年2月20日召开营销工作专题会议后,集团党委主要领导挂帅,由各产业公司抽调营销精英,成立了营销工作指挥部,担负起营销主力军、突击队职责。集团总部与各产业公司也紧密联动,以前所未有的力度落实营销工作。“困境是挑战,更是机遇,我们要化危为机,坚定营销工作的决心,通过创新商业模式和营销手段,把营销这盘棋做活。”集团党委书记、董事长王守聰坚定地

说。疫情的发生倒逼企业必须加快创新商业模式和营销手段,寻找适应市场变化的对策。为此,集团启动了北大荒绿色智慧厨房线上微店,融合近百款产品,通过线上下单、社区配送的方式供应给广大消费者。

同时,集团与京东、天猫、淘宝等大型电商平台合作,以北大荒绿色智慧厨房为整体形象,促使北大荒各类产品快速、便捷地走向全国市场。九三食品股份有限公司在实施股份制改革后,积极调整线上营销战略,九三电商平台1月至2月销售额突破2100万元,每日订单量达2000余单。其中,2月日均销售额达22万元,同比增长150%。信息互通,资源共享。集团根据市场

变化,实时研讨发布各产业公司的营销做法、策划以及物流和产品包装、价格等详细情况。北大荒五大连池矿泉水股份有限公司参与九三集团北大荒绿色优质产品社区直送活动,各渠道累计销售产品900多吨。

集团所属各产业集团围绕“大企业、大超市、大客户、大学校”积极挖掘市场,探索有效的商业模式。作为北京物美超市的供应商,北大荒丰缘集团丰威公司在保障哈市及省内供应的前提下驰援北京物美超市面粉700余吨,全力保障首都居民粮食需求。

网红带货、微商团队,招募代理、直营布点,产品升级,聚焦高端……北大荒集团其他产业公司也都开动脑筋积极寻求营销新突破。

构建“融合营销”理念 提升品牌价值驱动力

农产品“难卖”是制约农户增收、企业发展的瓶颈。为缓解这一难题,北大荒集团以绿色智慧厨房榜单产品为主体打捆经营,积极创新“融合营销”新理念。所谓“融合营销”,即实现市场、人员、文化、管理、政策、渠道6个方面融合,形成以米、面、油、水等产品为主,绿色智慧厨房其他产品为辅的“商品束”组合,通过渠道投放,提升集团整体利润。

“米+面”“米+油”“乳+水”“乳+菜+副食”……“商品束”组合以绿色、安全为卖点,在线上线下社群、社区营销中得以成功尝试。

北大荒米、面、油、豆制品、矿泉水生产企业联合发起“众志成城抗疫情”产品进社区活动,以优质产品组成“战‘疫’保障箱”,当日下午,隔日送至小区门口,保证百姓不出家门吃上放心粮油。

从“产业融合+抱团营销”开始,北大荒集团各企业“同唱一首歌”“共谋一盘棋”,深耕潜在市场,拓展客户资源,增加客户黏性,全力聚焦以北大荒绿色智慧厨

房品牌形象为主的中高端产品营销。其中,“绿色”和“智慧”,则体现在科技的投入和产品的创新。

北大荒集团借助江南大学食品学院、青岛海军食品与营养创新研究院等科研力量,制定不同层级的北大荒绿色智慧厨房产品榜单标准,实行能升能降、能进能出的动态化产品管理机制,不断完善标准体系、创制体系、研发体系建设。

今年,完达山乳业集团按照“双百亿”战略规划,从年初开始,持续强化粉类产品在全国的市场布局和液态奶在北方的销售,有序推进膜过滤、爱克林、梦幻盖、婴配焕新、天津液态奶改造等重大项目,积极适应业态新变化,形成销售规模,抢占市场份额。

加强品牌的认同和延伸,是北大荒集团营销体系建设的重要内容。“争取利用3年时间,把北大荒品牌价值提升到1000亿元”。北大荒集团打造具有国际竞争力的现代农业企业集团的目标进一步明确。

2019年,北大荒品牌价值达到789.18亿元。今年,集团实施品牌引领战略,积极把品牌优势转化为市场优势,以“北大荒”主品牌为重心,以子品牌为推动,将北大荒绿色智慧厨房作为品牌推广的统一窗口,以品牌效应推进营销升级。

“大企业+大产业+大基地”联动 实现产销协同、互联互通

北大荒集团作为国家农业先进生产力的代表,粮食生产连续8年稳定在400亿斤以上。集团覆盖一二三产业,在种植、加工领域早已成为国内行业的引领者,补齐营销短板任重道远。

“我们通过订单种植等方式促进粮食销售,通过转变思想观念和传统销售模式,加大产品营销力度,实现集团整体效益和竞争力不断提升。”集团党委副书记、副董事长、总经理徐学阳说。

为促进营销工作全面开展,集团提出

“五个结合”:线上营销与线下营销相结合、原粮贸易与成品粮销售相结合、期货交易与现货交易相结合、进口业务和出口业务相结合、政策性收储和市场化经营相结合,既要把优质农产品卖出去,也要把大宗粮食贸易做起来,真正做到购得进、销得出、防风险、有效益。

集团产业公司与农场需要联结互动,更需要产销协同。集团建立产业公司与农场紧密的内部合作关系,形成“大企业+大产业+大基地”联动模式,依据市场反馈,倒逼生产种植,由“种什么卖什么”转变为“要什么种什么”,实行订单式生产。

“外地客户都等着面粉供货呢!”建边农场业业公司经理丁华信期盼着疫情早些结束,加工厂的生产也能像最近的天气一样转暖。2020年是建边农场“全民营销年”,春节前业业公司为会员生产石磨面粉15万公斤,为普通消费者生产钢磨面粉5.2万公斤,转化原粮29.8万公斤。

而水稻大场八五六农场以“界湖”品牌闯市场,2019年与上海、厦门等地企业签订水稻订单17.5万亩。今年,这个农场已初步达成订单种植意向30万亩。在链接基地后,集团盘活仓储资源,在中原、川渝等重点地区建设分销库和物流节点库,整合物流资源,降低物流成本,同有实力的物流第三方合作,以产业园作为“基站”,以销区库强化“热点”,形成产业园、销区库、物流间的互联互通。

今年春耕备耕期间,北大荒集团完成近200万吨滞存粮食收购工作,解决了农户购买春耕物资的资金问题。同时,积极利用储备政策,结合轮出机制,保障省内粮食供应不脱销、不断档,助力黑龙江省省委政府压实“米袋子”、拎稳“菜篮子”。

目前,集团19家直属企业均已恢复正常生产经营,在满足省内市场需求的同时,积极保障湖北地区及全国其他地区的粮食、饲料和农副产品供应。

勤得利精修农机战春耕



今春,黑龙江农垦北大荒股份勤得利分公司提早行动,认真抓好各类农业机械的检修和维护保养工作,要求技术人员对每台机车做到精修细修,确保农机具以完好的状态迎战春耕生产。刘江 刘瑞红摄

复工复产 从一粒种子开始

□郭炳莉 张晓蕾 本报记者 刘楠

春分时节,一辆辆载满良种的卡车从垦丰种业二九一分公司驶出,缓缓进入智能化水稻催芽基地,一袋袋码放后的水稻种子被工人们整齐地码放进浸种箱内,那一颗颗红彤彤的饱满籽粒,令人心情愉悦……

早返程、早隔离、早复工。自2月初以来,分公司总经理田旭江多次利用华为视频会议召开三级干部会议,安排部署疫情之下的备耕生产工作。各基层单位部门立即对有返回意向的外出员工及雇工人数进行统计研判,引导非疫区员工返岗复工复产。

“回到家里心里就有底了,我们一家三口2月18日就从深圳赶回来了,在家隔离14天地下干活,啥都没耽误!”正在育秧大棚摆盘的第二管理区24作业站员工冯展军,手里攥着一把铁锹,乐呵呵地说。

截至目前,1100多名种植户和务工人员有序返程,大家齐心协力、共同战“疫”,仅仅用了10天,5400多栋大棚清雪和扣棚膜完工。机械检修、耙雪散墒、大棚摆盘等各项农事活动有条不紊地推进。

该分公司农业生产部部长孔祥涛告诉记者:今年备春耕期间,农业生产部、农业技术推广中心等先后4次举办网上研讨会,研究科技示范带整体布局,扎实推进试验示范工作,落实水稻插前育秧、保护性耕作、水稻标准种植模式等试验项目60余项;全国农业劳动模范陈国建开通快手“农技直播课堂”,把最前沿的农业新技术通过网络传播到千家万户,参训员工达6000余人次。

疫情防控期间,该分公司以早动争主动,积极协助辖区内金融机构开展业务,帮助员工办理网上银行贷款,采取线上缴费、阳光大厅错峰收费以及财务人员下沉到基层刷卡收

费等方式收取土地租金。目前,分公司土地承包费收缴工作已完成98%,为后续土地出租工作打好提前量。

“卡口”已成为今年应对疫情的特别“招数”。该分公司不仅把“卡口”当做疫情防控的第一关口,还让它成为帮助企业、员工复工复产的“服务窗口”,机关干部全部下沉到卡口值班,缓解卡口执勤压力,现场解决问题。3月21日,倍丰农业生产资料集团公司运送化肥的4辆卡车抵达分公司北卡口,4名司机、1名押车人员经过扫描“龙江健康码”、测温、登记、消毒后,由分公司复产复工领导小组成员带领,直接下摆到作业站生产一线。“近期,我们4000多吨统供化肥将全部下摆到位。”分公司副总经理孙海疆说道。

为促进余粮销售,分公司防疫指挥部复工复产组广泛搜集周边地区40余家粮食收储企业的相关信息,及时推送到管理区、作业站、畅通粮食购销渠道。加快员工余粮变现和资金回笼,为分公司土地租金收缴提供了有力支持。

该分公司还将辖区内各企业人员纳入集中管理,统一向卡口推送人员信息明细表,协调安全、交通等部门,每天到辖区内车辆集中的粮食加工企业路口疏导交通,维持秩序,解决了各企业通勤效率低的问题。同时组织党员志愿者每天对20余家农资门店和库房进行早晚两次消毒,按照营业面积严格监督控制店铺接待人数,提醒顾客之间保持1.5米以上距离,有序营业的同时,确保人员不聚集。

据了解,日前,该分公司已累计销售余粮50120吨,防疫指挥部派驻人员深入辖区内8家粮食加工仓储企业帮助协调企业在做好防控措施前提下尽早复工复产,完成种子加工销售1000余吨,收储水稻5万余吨、玉米5200吨;加工、销售大米2000余吨。

七星分公司助力农户降本增效

本报讯(王丽娇 记者刘楠)“这个固体酸对苗床调酸的效果好,我已经用了好几年了,今年真是感谢分公司和管理区帮着联系厂家直接订购,使我享受到了这么实惠的价格。”近日,在北大荒股份七星分公司第一管理区水稻苗床固体酸的分发现场,种植户王玉军高兴地说道。为助力农户降成本增效益,七星分公司针对苗床调酸环节种植户需要购买大量固体酸的实际情况,积极与信誉好、品质高的厂家

协调沟通,为厂家与种植户牵线搭桥,帮助种植户直接通过厂家购买到价格低廉的产品,减少中间商差价,大大降低了农户物资购买成本,同时,也保证了产品的质量,进一步提高了种植户在秧田调酸防病环节的作业标准。七星分公司积极推广“水稻标准种植模式”,指导种植户在农业生产、农资采购等各个环节提高标准、降低成本,让种植户从标准出发、按标准管理,实施标准种植。

北大荒通用航空承运 德清—舟山往返航线复航



本报讯(张微 郑继军 记者刘楠)3月18日,德清至舟山、德清至横店往返航线,春节后正式复航。这两条通用航空短途运输航线是由北大荒通用航空有限公司和华夏通用航空有限公司联合运营,是浙江首批低空快线。

北大荒通航公司为此次复航的

防疫物品到位做了充足准备,首批配备了医用口罩300个、PVC防疫手套200双,防护服10套,护目镜5个,以及飞机客舱消毒液、航空消毒洗手液、水银体温计、清洁吸水毛巾、喷壶等物品,使复航首飞得到了充分的安全保障。 郑继军摄

庆丰农场 精准发力 做好“四藏”

本报讯(赵丹丹)近日,庆丰农场扎实落实北大荒集团农业工作会议上提出的一手抓疫情防控不放松、一手抓备耕生产不懈怠,做好“四藏”工作的要求,精准发力、多措并举,着力提升现代农业建设水平。在落实“四藏”工作中,农场加强合作,落实藏粮于技,在“智”上下功夫;做好用养结合,藏粮于地,在“绿”上作文章;通过过腹增值,藏粮于管,在“加”上提效益,在“销”上创业绩;同时借助优势,藏粮于外,在“联”上寻突破。他们计划与上海联适导航技术有限公司开展合作,积极打造农业智能化管理基地。截至目前已购置侧深施肥插秧机78台,卫星平地机10台,水田GPS导航5台,加速开展智慧农业建设。农场不断加强农业基础设施投入力度,借助兴凯湖水天然无污染、寒地黑土等自然优势,扩大绿色优质米种植面积至23万亩。继续加快农畜结合产业发展,推广粪污资源化利用技术,引导农户充分利用畜禽粪便加工有机肥发展生态农业,创建绿色生态品牌。农场重点加强销售环节,计划建立电商服务中心,推广互联网+认养农业生产经营模式,拓宽销售渠道。同时发挥地理优势,依托农业科技园区、金苑鸵鸟养殖繁育基地等景点,积极融入虎林全域旅游一体化建设,形成旅游资源的集群效应,加速农业现代化步伐。

八五二分公司防疫到位备春耕全面展开

□夏红英 郭明军 本报记者 刘楠

北大荒股份八五二分公司针对当前在做好疫情防控工作的实际,见招拆招,打出了“云上耕、路上通、垄上隔”等”连环招数”,勾勒出防疫春耕两不误的春耕美景。

春耕“云上耕”

“大家注意,因为机械停放时间过长,蓄电池表面的灰尘等脏物要进行清洁,以免造成短路。”日前,第四管理区农业技术人员通过手机视频连线,与42个农机户“云”上学习农机保养技术。

八五二分公司制定了“不见面”服务,通过网络、电话及时了解种植户的需求后,在“云”上解决种植户的各种服务需求。通过网络与域内银行沟通协调,开展线上放贷。银行信贷员加入到作业站微信群中,了解种植户需求贷款情况,利用电话、微信等通讯手段申请报名,对符合贷款要求的种植户,通过手机银行线上发放贷款。通过“云”平台与垦丰种业主渠道供种,通过与垦丰种业沟通,在

八五六浸种催芽任务基本完成



21日,北大荒农业股份有限公司八五六分公司水稻种子浸种催芽基本完成2500吨装箱任务,适时早复工赢得了春耕主动。这家分公司始终坚持让利于民原则服务农业,按照规定今年种植户每斤0.5元的加工费全部免收,不仅大大降低了农户生产成本,而且有效提高水稻芽种统供率,总量比去年增加400吨。

黄永兴 本报记者 刘楠摄

“绚丽黑土地 最美北大荒” 摄影大赛

间2600吨肥料已到位,域内银行已发放贷款3.77亿元,计划线上放贷1.8亿元。

春耕“路上通”

连日来,八五二疫情防控检查站的工作人员,按照各管理区上报的《急需复工复产申报表》,对急需复工的人员进行逐一核记录,在做好疫情防控的同时,确保农业生产工作顺利进行。

分公司为种植户开辟了绿色通道,在了解种植户的信息后,对通往田间作业的种植户进行测体温、登记之后,在最短的时间内对种植户进行防疫登记并放行。坚持属地管理原则,严格落实网格化包保管理,管理区包保作业站,作业站包保种植户和务工人员,做到不留死角。

同时,这个分公司为了保证采购的种子、肥料到位,在种肥加工过程中按照“三固定”原则,即固定工作人员、装卸工人和运输车辆。对测土配方肥加工厂、种子加工厂等加工企业,按照定人员、定车辆、定时间的“三定”要求有序的加工生产,保证企业有序生产。

春耕“垄上隔”

在第一管理区四作业站水稻大棚育苗秧基地,作业站种植户们都头戴口罩间隔数米,在高标准进行着水稻大棚扣棚作业,管理区农业生产技术人员同作业站领导,正在对下一步工作进行探讨。

分公司把疫情防控和备耕生产紧密结合在一起,运用了三分三隔工作法。即大棚序号单双号间隔扣棚工作法,单双日隔日扣棚工作法,每日上午、下午隔时隔棚工作法。要求种植户们工作时远离三米以外,不要聚集在一起,不戴口罩者一律不准进入工作区域,并对其进行必要的处罚。同时要求职工群众在工作时远离三米以外戴口罩工作,有困难可在网上对防控备耕服务队人员进行求助。

第二管理区鼓励引导种植户之间结对互助,组成生产联合体,减少雇工人员。并组织农户有序下田、分时出工、分散作业,避免人员大规模集中,在加强种植户疫情防控管理的同时,加快苗床清雪扣棚工作。