

红兴隆分公司由管理型服务型向创业型营销型转变

打造优质食品材料供应“大基地”

□ 陆书鑫 高伟 本报记者 姜斌

头伏刚至,北大荒农垦集团有限公司红兴隆分公司宝山农场有限公司已进入收获季节。每天清晨,水稻育秧大棚二次利用种植的黄金钩豆角都会运到佳木斯集市,以每公斤4元钱的价格批发出售。

“农场公司化改革后,将2000栋水稻育秧大棚作为股本,与外来的棚菜种植大户进行合作,种植豆角、辣椒、灯笼果等经济作物,成为了佳木斯市辖区内最大的蔬菜供应基地,特别是种植的636栋黄金钩豆角很受欢迎,今年一棚预计纯收入超过1200元。”农场有限公司商务经贸部副部长赵锐介绍说。

红兴隆分公司在公司化运营后,明确了“以提升经营管理能力为目标、以三高现代农业大基地建设为主线、以优质食品材料供应为抓手”的工作思路,提出“结构调整市场化、创收方式多元化、营销思维活跃化,由被动向主动转变、计划思维向市场思维转变、管理型向创业型转变、服务型向营销型转变”的“三化四转变”总要求。分公司在全新思路和要求下,订单种植创下了167万亩新高。

核心转移 推进订单种植

大暑刚过,双鸭山农场有限公司第六作业站职工群众在刚收获完圆葱的419亩耕地面上复种向日葵。

第六作业站党支部书记郑岗辉介绍,今年作业站将“绿色”作为市场投入品,与客商进行合作种植圆葱,每亩地收获圆葱最少2000公斤,客商以每公斤3元钱收购,除去每亩2000元成本,亩效益超过4000元。现在,这些土地又开始复种向日葵,且全部为订单种植。

红兴隆耕地100%认定无公害食品生产基地,有机食品认证面积50.4万亩,全国绿色食品原料标准化生产基地90万亩,全国农产品地理标志登记认证的绿色食品种植面积650多万亩,这里虽拥有非常优越的绿色生产资源,但过去的生产一直是依据国家粮食保护收购价格为核心,进行结构调整种植,出现粮食进仓库不进市场的问题,种植效益总是依靠规模来体现。

红兴隆公司化运营后,将核心转移到“创收、节本、增利”上来,将生态、绿色、健康、安全作为卖点投向市场,大力推进订单种植,力求提高生态附加值。二九一农场发挥第一个国家级生态示范场的优势,订单种植“双高”大豆、高粱、西瓜作物共计5万亩,成为泸州老窖的长期材料供应基地;5000亩西瓜全部打进北京、上海、广州等市场。

为加快推进经营生态进程,红兴隆树立一盘棋思想,要求各农场有限公司(农场)做到信息资源共享,互相推荐绿色资源优势,尤其在项目合作上坚决做到互通有无。

宝山农场有限公司因“宝山一家亲”品牌开辟了山东木耳市场,还与友谊农场、八五二农场开展联合销售,碗耳高端产品卖出每斤360元的价格,秋耳最高卖到每斤260元,不仅满足了市场供应,而且大大提升了农产品的经济效益。

红兴隆农业发展部赵月堂介绍,核心的转移和卖点的改变,让今年的订单种植面积猛增了47万亩,产品销售价格均高于市场价格,大宗传统农产品普遍每斤高出0.01元到0.10元不等。

资产投入 多元合作路宽

素有“寒疆果都”之称的五九七农场

有限公司已到K9沙果成熟的季节,采购的车辆与游客络绎不绝。

全国劳动模范、果农胡国静高兴地说:“现在不光是果子开始成熟了,公司与大连嘉盈农业科技发展有限公司签订的70栋水稻大棚二次利用种植项目,85亩的水稻柿子也成熟了,这个项目能增加利润20余万元。”

红兴隆拥有水稻育秧大棚4万多栋,虽每年都在搞二次利用,但多以栽培食用菌、种植蔬菜和特色经济作物为主,效益也就保持300元到500元之间,除去公共管理费用,基本没有较大效益。

针对这种情况,红兴隆提出要把大棚固定资产变成资本投入到市场中,开展多元化的合作开发,提升资产回报率,切实达到增效的目的。

饶河农场有限公司第二作业站在稻苗“出嫁”前,将大棚以占比10%股本的标额对外进行招商,成为了山葱生产基地,今年栽种山葱20万株,立秋之后便可上市,预计公司可获利近7万元。

友谊农场以保底收购的模式,与吉林“森普源”医药公司、山东莱阳商家分别签订了450栋南瓜、180栋芦笋的育秧大棚利用订单种植合同,预计每棚利润超1000元。

红兴隆推行了公务仓管理办法,对水稻育秧大棚进行集中管理,按照实际需要进行分配,提高资产使用率,减少重复购置支出,进而增加效益。

据统计,红兴隆大棚综合利用率达100%,成为蔬菜瓜果等特色农产品一个重要的供应源。

增加个性 市场份额扩大

今年,江川农场有限公司与深圳深彤

鑫粮油集团在稳定年供应4.2万吨低端米合作的基础上,又签订了1000亩高端富硒水稻种植合同。

“深彤鑫集团与我们业务合作的拓展,关键在于我们更加注重发展个性的强产品,逐步撬开中高端产品市场。”农场有限公司党委副书记、总经理郭建斌说。

红兴隆在公司经营管理进程中,提出要逐步走出个性化发展之路,带动市场中高端产品材料的供应,从而打破大宗传统农产品低端供应的格局。

拥有19万亩耕地的曙光农场有限公司,针对土地资源少、产品大宗化的问题,提出了三分之一耕地作为种子田、三分之一耕地种植个性的经特作物、三分之一耕地作为饲料田的“三三制”种植格局,成功与北京医筋堂科技有限公司、黑龙江恒源食品加工有限公司、佳木斯佳旺集团等多家公司签订粮食收购订单,大豆繁种、水稻富硒、粘玉米、高粱、黑豆等作物订单种植达6.2万亩,订单种植占总播种面积的30%,总销量5.3万吨,富硒水稻收购价格高于市场10%,玉米每吨潮粮高于市场10元。

红兴隆在个性化发展方向的引领下,出台了“三不限”的发展政策,即不限制发展规模、不限制发展项目、不限制合作方式。

“三不限”发展政策还有效推进个性比较突出的农产品得以长足发展,八五三农场高钙米以每斤最高45元行销市场,友谊农场吊瓜以每对69元的价格线上销售一空,曙光农场有限公司的驴粪小米成为“网红米”,北兴农场有限公司的有机全筋麦100%加工过腹增值,江川农场有限公司的大米面条生产量一年内整整提高了3倍。



长水河农场组织人员在西桥水库进行防洪抢险应急演练,演练模拟水库超汛限、坝坡有渗流、坝后有管涌及水库漫坝4个不同场景展开。通过本次演练,进一步提升了农场防汛抢险队伍的应急处置能力。

乌春华 修晶 本报记者 姜斌 摄

五九七农场

夏管期间“严防汛”助增产

本报讯(吴莉莉 记者姜斌)连日来,五九七农场相关各部门联合行动掀起防洪抗汛热潮。防汛本着立足于防,着眼于细,致力于实,从严、从早、从实做好防汛各项应对工作,为粮食稳产增产打好提前量。

时下,正是农田夏管的关键期间,为了保障全场粮食稳产增产,这个农场在严格落实夏管工作的同时,根据今年夏季的降雨量,把抗洪防汛工作及时部署、及时检查、及时防范。各单位在做好防汛应对工作自查自检的同时,防汛指挥部多次组织农机、水利、电力等相关部门深入水库、河道、拦河、闸坝等重点部位,对防汛工作应对情况进行实地检查,对检查出的问题采取分类应对措施,认真加以解决,做到不留死角、不留漏洞、不留隐患。同时,针对重点险段明确责任人和防范措施,加大

防灾减灾知识宣传力度、加强天气预测预报发送工作;实行汛期24小时值班值守,提高快速反应和应急处置能力,落实防汛责任制。此外,按照建立“横向到边、纵向到底”的防汛责任体系要求,农场对水库、排灌站、各主干支流等重点部位防汛行政责任人、技术责任人、抢险责任人落实到人头,负责部门党员干部进行业务培训,全面提升基层防汛应对能力。

据了解,农场多措并举储备防汛抢险物资,现已储备编织袋3万余条,挖掘机、推土机等大型抢险机械20余台,组织党员干部和职工群众相结合的防汛抢险队伍约700余人,防汛指挥部还与武装部、消防队、公安系统建立联防和紧急时刻支援机制,全力以赴做好抗洪防汛工作,确保全场60万亩农田稳产增产不受水灾。

曙光农场有限公司

“128”示范工程促“四高”农业创建

本报讯(袁海威 记者姜斌)曙光农场有限公司第十一作业站2020年度“苗王”王飞种植的“龙粳31”,从插秧到现在比往年每亩少用了20斤肥,240亩水稻已降低生态近6000元。据统计,曙光从播种到夏管共减少化肥用量70余吨,这是开展提高投入品利用率创建活动带来的成果。

今年,曙光农场通过“128”示范工程,积极开展劳动生产率高、投入品利用率高、单位面积产出率高、产品收益率高的“四高”创建活动,确保粮豆总产9500万公斤以上,单产突破600公斤。“128”示范模式即围绕农场公路沿线打造1条长40公里的科技示范环线,建设高标准旱田、高标准水田2条长25公里科技示范带,设置8个高产高效作物种植示范点。

环线上示范推广大豆早精播、水稻侧深施肥、旱田早中耕、精量减量施肥、卫星平地等54项先进实用技术,示范带上建设“互联网+农业”高标准示范基地3处,示范点上进行高蛋白大豆、绿色谷子、富硒水稻等个性突出的项目示范种植。同时,投入资金1033万元更新关键实用农艺机械178台套。

“128”示范工程的建设有力提升“四高”农业创建水平,共减农药、化肥减量施80吨,“三减”示范面积达11万亩,数字可追溯生产面积2000亩,智能化作业面积达到70余万亩次,水田和旱田播种均比往年提前9天和15天,已提前签订5.2万吨农产品销售合同,富硒水稻收购价格高于市场价格10%,玉米潮粮每吨高于市场价格10元。

建设农场庄稼壮



建设农场有限公司综合农业科技园区组织技术人员对园区试验种植的向日葵、谷子、高粱、红小豆等经济作物进行田间检查。该科技园区占地面积650亩,承担了农业农村部、黑龙江省、北大荒农垦集团、北安分公司大豆、玉米、高粱、谷子、红小豆等试验课题38项。当前,试验种植的各类作物长势喜人。

许颖献 本报记者 姜斌 摄

北安分公司

头雁领飞谋发展

□ 王静 本报记者 王咏梅

夜雨过后,盛夏的田野一片葱翠。经厉改革洗礼的北大荒农垦集团有限公司北安分公司自上至下,凝心聚力,干部职工心怀百倍地投入到经营发展中。求真务实、勇于担当、善于作为,汇聚成不竭的发展动能,开启现代企业新征程。

从调研到行动

告别旧体制,踏上新征程。经历改革阵痛、破除思想藩篱,该怎样蓄势待发?北安分公司干部职工在“头雁”领飞的实践中找到了答案。

在襄河农场特色养殖场里,身形娇小的岳文在高大的鸵鸟群里捕捉着精彩瞬间,快速构图、对焦、按动快门……动作一气呵成,她累得满头大汗,但脸上却洋溢着喜悦。来自农场党委工作部的她,说起下基层调研感触颇深:分公司党委书记柳毅不打招呼直接深入到管理区、作业站调研。在座谈会现场,岳文感受到求真务实的工作作风“扑面而来”——最真实的声音、最直接的指导、最真切的鼓励。那一刻,她看到了企业化改革美好的未来。

“只有调研才有发言权,只有求真务实,才能做到科学决策。”分公司党委委员、副总经理寇晓明走访了北安分公司12个农场的20多个基层单位。他说,北安分公司体制改革“主体框架”初步完成,此

次调研意在检验改革各项措施落实情况,为北安分公司科学决策、深化改革、激发发展内生动力,积累真实、可靠的“第一手资料”。

求真务实不仅体现在调研行动上,也

体现在各项制度顶层设计上。北安分公

司通过推进理想信念教育、完善工作机

制,从学习理论、查找差距、补齐短板三个

方面着手,锤炼“踏实、务实、严谨、细致”

的工作作风,为深化北安分公司改革奠定

坚实基础。

从“形转”到“质转”

龙镇农场第三管理区主任彭维湘正在撰写农业生产阶段性总结。彭维湘说,现在分公司、农场和管理区都制定了“三会一层”权责和议事规则,明确各自权责,重大事项按照“流程图”决策、执行有章可循,不仅提高了基层决策的民主性、科学性,也提高了管理人员工作积极性。

去年年末,北大荒农垦集团(总局)党

委发出决战决胜百日冬季攻坚“集结号”。

是壁上观等看怎么干,还是大

胆尝试、先试先行?北安分公司选择了后

者,迅速组建“三会一层”权责和议事规则

起草工作组,建立起协同推进工作机制,

率先进行制度改革的“破冰之旅”——历

时两个月,涵盖分公司、子公司层级的12

个农场的20多个基层单位。他说,北安

分公司已签订秋粮订单达80多万吨,有一半以上的粮食通过“期货+”订单、顺价订单、加价订单、私人定制订单等方式,实现提前“锁价”销售,不仅减少了种植户秋粮销售后顾之忧,还规避了市场价格波动风险。

从无到有,不仅是建章立制,还有推

进数字农业建设。

“数字农业是中国农业未来发展的必

然趋势,逐步实现农业生产的信息化、智

能化,才能进一步提高现代农业企业的核

心竞争力。”北安分公司党委副书记、总经

理唐浩说。基于此,北安分公司召开数字

农业联席会议,明确目标任务,规定了实

施的时间表、路线图。以红星农场为主的

数字农服系统、以赵光农场为主的数字农

场、以襄河农场为主的诚信农场,正在北

安分公司落地生根,集团“一片云、一张网、一键通”的数字北大荒项目蓝图,几经

努力目标将成为现实。

从管理者到经营者

担当作为,履职尽责乃兴业之本。改革需

一大批锐意进取的干部,引领职工共谋发

展。

垦区集团化、农场企业化改革,农场管理

者转变成了农场经营者,成为了市场主体。

针对部分干部在企业化经营中存

在“不会干”的问题,北安分公司出台了

“不会干”的问题,北安分公司出台了

“不会干”的问题,北安分公司出台了