

## 贾玉梅到哈尔滨博物馆调研时强调 努力打造哈尔滨高质量文化地标

本报讯(记者孙佳薇)24日下午,省委常委、宣传部部长贾玉梅到哈尔滨博物馆调研展馆运行及相关场馆建设情况。

哈尔滨博物馆集展览、收藏、研究、教育、交流于一体,是目前哈尔滨市规模最大的公共文化服务场馆。贾玉梅先后来到古董·艺术品收藏馆、欧洲铜版画收藏馆、影像艺术馆、当代版画馆、中苏友好协会旧址纪念馆、城市历史展馆、文物馆。每到一处,贾玉梅都认真听取相关情况介绍,详细了解代表性文物、现有馆藏、文物保护等情况,并不时与有关负责人就历史文化故事挖掘等问题进行交流。她指出,博物馆是一座城市文化积淀的重要载体,也是城市文明进步的重要标志。要利用自身的独特优势和丰富的馆藏内容,

呈现更多高质量的展览,不断丰富群众精神文化生活。同时充分发挥好社会教育功能,常态化开展研学活动,让更多青少年成为优秀传统文化的传播者。要加大创新力度,主动开发丰富多彩的文化创意互动场景,并运用现代化手段,让博物馆更具趣味性,不断增强吸引力,将其打造成为哈尔滨市的文化新地标和城市新名片。

随后,贾玉梅实地查看了黑龙江文学馆建设情况,她强调,要着眼馆藏展览、交流研讨、教育培训、社会服务的功能设计,高标准推进文学馆建设,使其充分发挥梳理龙江文脉走向、展示龙江文学成就、推动龙江文学发展的重要作用。

省政协副主席迟子建参加调研。

## 全省学习宣传贯彻党的十九届五中全会精神理论宣讲骨干培训班举办

本报讯(记者薛立伟)为深入学习宣传贯彻党的十九届五中全会精神,24日至25日,由省委宣传部主办的全省学习宣传贯彻党的十九届五中全会精神理论宣讲骨干培训班在哈尔滨举办。

培训期间,省委宣传部、省委党校、省社科院、黑龙江大学等部门和单位的领导同志、专

家学者分别围绕党的十九届五中全会的重大意义、决胜全面建成小康社会取得的决定性成就、“十四五”时期经济社会发展的重点任务、构建新发展格局的战略构想和重要着力点等重点内容作专题辅导。

各市(地)、系统党委宣传部主管理论工作的副部长、讲师团团长、理论科(处)长参加培训。

## 全面加强实战化军事训练 全面提高训练水平和打赢能力

(上接第一版)习近平强调,要加强党对军事训练工作的领导。各级党委要提高政治站位,强化政治担当,兢兢业业抓好军事训练工作。要围绕实战抓训练,推动形成有利于加强练兵备战的工作导向、用人导向、政策导向、舆论导向。要建立严格的训练责任制,层层传导压力,逐级压实责任。要提高党委议战议训质量,改进训练指导和工作方式,增强抓训练的科学性和实效性。要深入纠治训练中的形式主义、官僚主义,实现训练作风根本好转。各级特别是高级指挥员要集中精力研究军事、研究战争、研究打仗,懂作战、会指挥、善组训、真抓训,练就过硬本领,带出过硬部队。

中央军委委员魏凤和、李作成、苗华、张升民出席会议。军委机关各部门、全军各大单位有关领导同志等参加会议。

有关部门要搞好统筹协调,各方面要履职尽责。中央和国家机关、地方各级党委和政府要在训练场地建设、训练资源保障、训练伤残抚恤、演训任务矛盾化解等方面给予有力支持,共同把我军练兵备战水平搞上去。

中共中央政治局委员、中央军委副主席许其亮主持会议。中共中央政治局委员、中央军委副主席张又侠宣读《中央军委关于表彰全军军事训练先进单位和先进个人的通报》,表彰10个全军军事训练先进单位、23名全军军事训练先进个人。习近平等为受表彰对象颁奖。

中央军委委员魏凤和、李作成、苗华、张升民出席会议。军委机关各部门、全军各大单位有关领导同志等参加会议。

## 经济视点

□本报记者 周静

“黄麻子”马铃薯是全国第一例薯类商标,“出生”于望奎县,其特点是早熟、高产、质佳、味好,而且抗病性强、适应性广、耐贮耐运,被黑龙江省农作物品种审定委员会认定为推广品种。

2014年,“黄麻子”从黑土地“移民”到广东湛江遂溪县草潭镇的红土地上,克服了“水土不服”,第一年试种500亩,亩产达到5000斤,每斤卖到1.3元,高出北方市场价格一倍,每亩纯效益达到2000元。

2015年,在望奎县委县政府的推动下,由龙薯联社现代农业农民专业合作社牵头,组织27户贫困户和34台(套)大型机械及6台(套)喷灌设施,在每年10月中旬南下种植马铃薯,第二年2月末收获,接着种植青贮玉米,然后4月末北上返乡种大田,实现了“一年忙两季、一年有三收”。特别是种植的马铃薯“反季上市”“形味俱佳”,商品薯每市斤最高卖到1.5元、原料薯卖到1.2元,小土豆卖上苹果价,流转的4830亩土地5个月创收近1000万元。

2019年,龙薯联社南种土地13000亩,纯收入1900万元,社员增收492万元。

1

### 一个女人的突发奇想

2013年,李亚文还是望奎县东郊镇党委副书记。到广东参加全国马铃薯大会,参观完惠东县马铃薯种植基地,她深受启发,广东冬种马铃薯的收购价达到2400元/吨,比黑龙江高出约一倍。

“能不能发挥‘黄麻子’品种优势和望奎农民种马铃薯的技术优势,在广东租地种马铃薯?”李亚文突发奇想。

她回来将这一信息汇报后,引起了望奎县委县政府的高度重视,他们意识到,这是加强与发达地区农业外向型合作、发展域外经济的难得机遇,在马铃薯被列为第四大主粮的国家战略背景下更显其重要意义。

广东省湛江市遂溪县,地处北部湾北岸,气候炎热而又湿润,土地沙化属红沙土,特别适宜种植马铃薯,但这里的农民大多以打鱼为生,重渔轻农,特别是冬季土地闲置不少。于是,这里被选做“北薯南种”种植基地。



“黄麻子”土豆“移民”到广东卖上苹果价  
13000亩纯收入1900万元

## 龙粤合作 “北薯南种”模式结硕果

2 一个联社的“北薯南营”

草潭镇有2万亩耕地,人均只有0.3亩。

“只有把土地集中了,才能实现规模化经营。”参与试种的龙薯联社理事长常庚国建议。

2015年,望奎县委县政府开始把“北薯南种”列为振兴乡村经济、助力脱贫攻坚的重要途径,不但积极出面解决了大型机械运输、用水、资金等问题,还协助龙薯联社与“上好佳”“麦肯”等大公司签订了利益均沾、风险共担的常年合作经营协议,产品由企业全部收购,彻底解决了种植户的

后顾之忧。

自此,龙薯联社在广东开启了“北薯南营”模式:每年秋后,望奎基地马铃薯收获后,湛江基地进入种植季,到第二年三月份,湛江马铃薯收获后留少量人种植青贮玉米,将技术骨干撤回望奎,准备新一轮马铃薯种植。

联社在广东种植的品种,从最初的马铃薯、玉米两茬,不断扩展到马铃薯、玉米、地瓜、西瓜、火龙果等多品种多茬。

“咱们东北的大农机有效利用期只有两个月,而到了遂溪,利

用期达到10个月。”常庚国说。今年,他从望奎带到广东33人,其中很多人已经跟他去了6年,也有的成为联社的管理人员,入了联社的股份,每年根据利润还可以分红。

“参与‘北薯南营’的农户平均每年收入在3万元以上。”常庚国说。

目前,龙薯联社已经由建立初期500农户组成的一个合作社,发展壮大到1700户农户组成四个合作社联合社,已成为集科研、生产、销售为一体的现代化复合型农

业新型经营主体。

3 两个省际的农业合作

《黑龙江省与广东省对口合作重点工作计划》明确提出,“加强两省在基地建设、农业经营、三产融合、乡村振兴等方面的理念和先进经验交流,引导黑龙江省新型农业经营主体在广东省扩大马铃薯基地建设。”

2018年11月,在广东省农业农村厅的支持和引导下,“北薯南种”龙粤合作高效农业生产模式创建与推广项目正式启动。

广东省农业农村厅牵头成立项目组,以黑龙江省望奎县龙薯现代农业农民专业合作社联社为基础,引入广东粤良种业有限公司及一亩田新农网络科技有限公司负责马铃薯种植。每年3月中

旬种第一季,100天左右收获,然后种第二季,到10月下旬收获。

11月20日左右种马铃薯。

随着两地对口合作范围逐步扩大,增强了合作社的整体吸附能力和辐射功能。在这个项目的带动下,湛江6000吨异地粮食储备基地落户望奎;望奎县在湛江市开设农产品体验店2家,进驻连锁商26家,年可销售龙江农产品3000吨以上。

如今,“黄麻子”马铃薯业务范围已发展到12个省、30多个城市。

农户在收土豆。

图片由受访者提供

## 北大荒丰缘集团

# 强化产业升级措施 夯实高质量发展基础

□白淑娟



### A 沿产品线纵向布局 在小麦加工领域不断延伸

丰缘集团近年来一直以小麦加工产业和丰润生物科技产业作为两大支柱产业,以贸易经营、仓储运营、域外农场为辅,但实际上主要是以生物科技产业收入、利润来支撑企业经营业绩。近年来,小麦制粉行业产能过剩,丰缘制粉企业位于本省,既不在原料主产区也不在产品主销区,特别是中高端产品主销区,物流费用偏高,同时设备老旧,达产率低,成本费用高,造成企业连连亏损。

在年初时,为积极应对挑战,以增加收入、振兴主业为目标,丰缘集团经过深入调研,确立了“制粉为主、贸易为辅、南引东联、拓展新业、多渠增收、综合发展”的发展思路,在立足本省、逐步扩大产品覆盖率的

基础上,积极布局省内外,寻找新的方式扭转主业不强及亏损局面。今年,在广东(嘉士利)、湖北(丰庆源)、安徽(康美达)、山东(高新面粉)、北京、黑龙江的面粉及面制品市场逐步进行营销布局,贯彻集团公司“轻资产”运作模式要求,以委托加工、租赁生产等方式开拓新市场。

创新的举措取得成效。1~10月实现面粉、挂面销量19.597吨,比上年同期6,606吨增加12,991吨,增长196.65%,比去年全年销量8,922吨增加10,675吨,预计今年实现销量25,000吨,同比增加16,078吨,增长176.21%。

目前,丰缘集团对小麦产业进行了重新布局规划,面向全国市场,从南至



### B 全力强化营销 所有产品销售业务进行统一规范

丰缘集团快速提高整体营销能力和水平,在营销体系内建立激励机制,推进内部薪酬差异化,推进三项制度改革,实行联销计酬,提高企业活力。对外积极招聘有实力的销售人才,对内全力强化整体营销能力和水平。同时围绕市场,强化营销骨干队伍建设工作。2020年初,集团对原来的销售体制进行了改革,设立了东北区、华北区、华中区、华东区、华南区、西南区、电商部即“六区一部”。针对全国区域进行划分,以区域销售代理的形式,将集团所有产品的销售业务进行统一规范,制订并实施各有侧重的销售政策,统一下达销售指令,统一下达销售指标,并进行销售考核。同时集团还实施全员营销政策,营造全员销售、团结奉献的良好氛围,动态上岗,有效提高了员工工作效率和企业活力。

该集团的贸易业务在原有业务基础上,培育新的发展增量,加强冷链贸易板块管理,建设冷链物流和面食及速冻食品项目,形成冷鲜物流业,增加新的利润点。

为落实好北大荒集团“三年消灭亏损”相关要求和工作部署,丰缘集团坚持企业为主、落实责任,因企制宜、协同推进,规范操作、稳妥有序的原则,加大亏损企业治理力度,找准企业亏损原因和问题根源,列出问题清单,针对问题一一制定化解对策。通过推进企业改革,缩减企业层级,破解历史问题,践行“走出去”战略,布局全国市场等措施,全面打好“三年消灭亏损”攻坚战。对“僵尸企业”采取多元消灭方式,严控对外投资,执行负面清单制度。同时,要求各部门和相关单位进一步强化利润导向,补齐短板,聚焦主业,积极开展品牌营销,履职尽责,有效提升盈利能力。以“现在就办,马上就干”的执行力和“不破楼兰终不还”的决心,强力推进“三年消灭亏损”行动,更好地服务北大荒集团“三大一航母”战略。

贯彻新发展理念 推动高质量发展

