

北大荒集团

“中国农业第一品牌”这样打造

地方观察

□本报记者 姜斌 刘畅

今年,“北大荒”品牌连续三年进入“世界品牌500强”榜单,位居第401位,比上年提高11位。同时,“北大荒”品牌荣获2022年“最受尊敬品牌大奖”、2022年(第十九届)“中国品牌年度大奖农业NO.1”、“亲民食品”品牌获2022年(第十九届)“中国品牌年度大奖有机食品NO.1”……致力打造“中国农业第一品牌”的“北大荒”被不断擦亮,闪闪发光。

近年来,北大荒集团积极致力品牌建设,强化市场化思维理念,以绿色智慧厨房建设为引领,坚持品牌强农,积极培育区域品牌、企业品牌、农产品品牌,全面提升集团农产品市场竞争力和品牌影响力。



2022年“世界经理人峰会”暨“(第十九届)世界品牌500强发布会”现场。



红星农场有限公司相关负责人在世界经理人峰会现场。

架构品牌体系“种得好”也要“卖得好”

12月20日下午,由世界经理人集团、世界品牌实验室联合主办的2022年“世界经理人峰会”暨“(第十九届)世界品牌500强发布会”在上海举行。“北大荒”品牌连续三年进入“世界品牌500强”榜单,位居第401位,比上年提高11位。同时,在本年度《中国品牌年度大奖NO.1》中,北大荒旗下两大品牌入围榜单。“北大荒”品牌与“亲民食品”品牌分别以“农业”行业领域、“有机食品”行业领域登榜。

经过75年的发展建设,北大荒集团已经成为我国耕地规模最大、现代化程度最高、综合生产能力最强的国家重要商品粮基地和粮食战略后备基地。近年来,集团始终把品牌建设作为推动经济社会高质量发展的重要任务,从品牌培育、品牌保护、品牌推介

和服务等方面实施了一系列促进品牌发展的举措,形成了大基地联结大企业、大企业形成大产业的生产体系和经营体系、产业体系,构建起了“从田间到餐桌”全产业链绿色有机食品供应渠道,“安全、营养、健康”已经成为北大荒优质产品的“代名词”。

以连续三年荣获“中国品牌年度大奖有机食品NO1”荣誉称号的“亲民食品”为例,亲民公司依托北大荒黑土资源优势和国家级有机食品生产基地保障,打造有机专属生产基地6.9万亩,形成可复制、可推广的有机管理标准体系。全年实现有机作物总产量1.27万吨,用实际行动构建餐桌食品“健康链条”。通过创建电商中心,深耕线上渠道,全年直播319天,累计直播时长1304小时,拉动营销300余万元,同比增长300%。线下新开发商超系统14个,门店232家,同比增长12%,凭借优异的市场满意度才有了卓越的品牌表现力,从而获得品牌荣誉。

目前,北大荒集团充分结合各分公司区域特色,在集团母子品牌体系整体框架下,打造各分公司独具特色的区域品牌。遴选优秀子品牌,建立“以集团标识为分公司区域品牌背书,以分公司区域品牌为子品牌背书”的双重背书体系,打造“北大荒+分公司区域品牌+子品牌”的金字塔模式。现有分公司、直属企业主要运营品牌160余个,产品覆盖米、面、油、乳、薯、水、酒、肉、种以及杂粮、山珍等多个类别,实现互为支撑、融合发展、动态管控的母子品牌建设体系。

扩大品牌影响 提升竞争力激发新动能

近年来,北大荒集团坚持扩大内需、深化对外合作,树立品牌竞争力就是核心竞争力理念,以品牌的力量激发新的增长动力,充分释放“北大荒”第一农业品牌影响力和辐射力,以高质量供给创造更多市场需求,不断提升北大荒优质农产品和绿色有机食品的市场占有率和品牌知名度。

北大荒集团日前召开的维权专题会议强调,要强化市场化思维,以绿色智慧厨房建设为引领,强化品牌培育和管理,发挥品牌优势,全力打造“中国农业第一品牌”,切实提升“北大荒”品牌农产品市场竞争力和品牌影响力,为实现“三大一航母”战略目标提供品牌支撑。

同时,会议明确,“北大荒”品牌是北大荒集团价值观的外在呈现,是北大荒集团竞争力的具体体现。要进一步统一思想,提高站位,树立大局意识,强化品牌思维和市场思维,高度重视、全面加强品牌保护工作,明确品牌维权在参与市场竞争的角色定位,坚持品牌强农战略,积极培育区域品牌、企业品牌、农产品品牌,积极维护“北大荒”品牌形象,全面提升集团农产品市场竞争力和品牌影响力。

目前北大荒集团依托“北大荒”品牌基础优势,突出每一个子品牌的特点,重点支持“九三”“完达山”“丰缘”“亲民食品”“垦丰种业”等品牌发展。把“九三”打造成为“非转基因食用油”

的代名词,巩固“完达山”国产乳品领军品牌地位,培育“丰缘”面粉产品领军品牌、“北薯”中国薯业第一品牌、“亲民食品”中国有机第一品牌、“垦丰种业”行业头部品牌。

同时鼓励分公司打造具有地域特色和国家地理标志证明商标的区域品牌,如“北国宝泉47度”“北国寒地”等。要求每个分公司都要打造至少1个自有品牌,如“建三江大米”“九三大豆”。鼓励农(牧)场打造区域专属品牌,如“查哈阳”“梧桐河”“长乐”等,形成品牌矩阵,为“北大荒”更多子品牌成为国内行业绿色、营养、安全、健康的标杆品牌赋能。

图片由北大荒集团提供

我在现场

□文/摄 李薇薇 曾媛 本报记者 刘畅

兴凯湖分公司

27万余亩水田吃上「营养餐」

“编号284,土壤样品2.00克,测定碱解氮时消耗的标准液稀盐酸为2.76ml毫升……”近日,在北大荒农业股份兴凯湖分公司农技推广中心土壤化验室内,一份份土壤样品整齐地排列在实验操作台上,技术人员正在熟练地进行土壤碱解氮检测,并详细记录着实验数据……为切实保护好、利用好黑土地,兴凯湖分公司每年都会为不同地块“量身定制”营养配方,让分公司27.16万亩水田全部吃上“营养餐”。

“每年我都按照农技推广中心制作的施肥建议卡进行施肥,缺啥补啥,现在土壤的理化性状得到了充分的改善,有机质含量增加了。”兴凯湖分公司苹果园管理区种植户满孝红介绍说。每年春季,兴凯湖分公司的种植户都会人手一份,除了发放施肥建议卡,种植户们还能享受到农技推广中心提供的全程技术跟踪服务,科学指导种植户合理施肥,实现测土配方施肥技术推广覆盖面积100%。

为及时掌握黑土地耕地土壤肥力及其变化情况,兴凯湖分公司还建立35万亩黑土地保护示范区,科学设置35个黑土地保护监测调查点,在辖区耕地范围内设置119个

耕地质量监测调查点,通过对土壤理化性状和生产潜力进行动态监测,全面摸清黑土地“家底”。“今年,我们与北京市农林科学院、黑龙江省黑土保护利用研究院等6家科研单位学习交流,共同开展‘促进黑土区水土资源保护与农业可持续发展示范项目’研究。”课题负责人周雪全这样介绍。

2022年,兴凯湖分公司秸秆综合利用率达100%、应用履带拖拉机整地面积8万亩、测土配方施肥面积40万亩、有机肥替代化肥10万亩、精准施肥6.09万亩、绿色农药替代化学农药22.6万亩……这些农机农技的使用,从源头缓解了黑土地由于连续耕作、土壤侵蚀、肥药乱用导致的土壤变薄、变硬、变瘦等问题。

北大荒农业股份兴凯湖分公司总经理李健表示,保护黑土地就是守护农业生命线,2023年兴凯湖分公司将继续深入实施“藏粮于地、藏粮于技”战略,依托科技支撑,持续完善推进田长制,坚持守住耕地数量、质量和生态“三条红线”,用养并重提高耕地质量。



技术人员正在进行土壤样品Ph值检测化验。 李薇薇摄

新年早打算 提前备春耕

□本报记者 刘畅 吴树江

经过春耕、夏管、秋收,北大荒迎来了粮食生产“十九连丰”。白雪皑皑的隆冬时节,勤劳的北大荒人依然没有停下忙碌的脚步,备肥、育种、卖粮……备战2023年农业生产已经开始。

备肥选种购农机

近日,在北大荒集团山河农场有限公司第四管理区,晒场库房门口停着一辆辆满载化肥的大货车,工人们正忙碌着卸车、码垛,为明年的春耕化肥提前做好准备。

今年,农场有限公司提前动手,组织农业发展部工作人员、各管理区主任、机务队长等召开专题会议,研究讨论明年种植计划、品种结构调整和机械更新等工作,对明年的春耕工作提出指导性意见,及时做好春耕化肥的统一订购准备工作,因地制宜选择抗逆性强、高产、高蛋白的大豆品种。同时,农场种子分公司、农服总站做好预留大豆种子的清粮工作,组织人员对种子进行精选,确保公斤、封口、码垛等各项工作有序推进,现已选好豆种500余吨,引进种子100余吨,预计年前可完成选种工作。据介绍,农场有限公司计划大豆选种1100余吨,备肥4500余吨,订购电控智能精量播种机31台,12月末完成选种、备肥工作,为明年的春耕生产做好准备。

源头严把种子关

“现在我们对种子进行了芽势和芽率的实验,在发芽箱里面,对每个品种进行最少5次的实验,就目前的检测实验结果来看,种子的发芽率在90%和95%之间。”农业技术推广中心主任初昌明介绍。



近日,在北大荒农业股份二九〇分公司农业技术推广中心实验室内,工作人员正有序进行着各品种水稻种子的发芽实验,以确保不同种子在不同环境下的各项指标达到国家优质种子质量标准要求,使种植户可以放心选购、种植,从源头严把种子质量关。

好种出好苗。近年来,二九〇分公司为了确保让农户用上“放心种”,在春耕备耕中,提前对引进的种子进行抽样检验,并及时更新种子发芽检测设备,迭代检验技术,以最严格的检验标准把优质种子发放到种植户的手中,进行新一年的种植生产,避免种子因发芽率达不到标准而造成损失,把住春耕生产第一关。

舒心卖粮早变现

“今年我种植水稻230亩,产量不错。这两天,管理区技术人员热心帮助我联系水稻销售事宜,我家水稻以每市斤1.28元的价格卖给收储企业,比去年收入还高一些!”勤得利分公司第六管理区种植户贾高兴地说。

连日来,北大荒农业股份勤得利分公司辖区内粮食收储加工企业开启水稻收储,取样、化验、检斤、卸车、结算流水作业,随着丰收的粮食卸载在院内,金灿灿的粮食堆积如山。在去年的粮食销售收储工作中,勤得利分公司切实加强粮食流通服务,努力开辟粮食销售收储绿色通道,积极联系各地客商和协调辖区内粮食收储企业全力收购种植户收获的新粮,要求全程公开透明,做到简便手续、不压等、不压价,当场结算粮款,实现资金快速回笼,确保种植户收益。

为使种植户丰收的粮食尽快销售变现,勤得利分公司努力拓宽粮食销售渠道,认真研究国家粮食政策,充分调查周边地区粮价行情,及时为种植户传递粮食价格信息,指导种植户以市场最高价格销售粮食,让种植户卖上“放心粮、称心粮、舒心粮”,努力促进种植户增产增收。

丰收的粮食堆积如山。 刘江 刘瑞红摄

新闻集萃

五九七农场

“碎田”变“整田” “粮田”变“良田”

本报讯(尹军 记者吴树江)连日来,北大荒集团五九七农场最低气温已降至-26℃。在第十一管理区第二十五作业站3-2号农田里,高标准农田建设项目仍在如火如荼地施工中。据施工负责人孙伟介绍,排水沟清淤、水间、水泥路施工已完成,现在施工的是砂石路面,整体工程进度已进入收尾阶段。

今年,农场有限公司统筹规划高标准农田建设与生态环境保护、粮食安全产业带、农业现代化示范区、黑土地保护建设,以提升粮食生产能力为首要目标,加快补齐农田基础设施短板,全力构建高标准建设、高标准管理、高标准利用的农田建设新格局。投资1440万元启动1.2万亩高标准农田建设项目,项目建成后,可改善灌溉面积1.2万亩,预计新增粮食产能78万公斤,直接受益农户达168户,可为农户增加收入194.98万元。

2023年,公司计划投资3000万元,建设高标准农田项目2万亩,确保农业效益显著提升、职工收入稳步增加。

九三食品公司

电商年销售额突破3亿

本报讯(记者吴树江)记者近日从九三食品公司获悉,今年以来电子商务销售额持续上涨,截至目前,电商本年度销售额突破3亿元,同比增长37.4%。

据了解,九三食品公司电商工作围绕年初制定的“重点开发电商平台、通过线上推广增加全国认知特性,有效推动南方重点市场开发”的目标,大力发展“大电商”体系,让九三电商迈出了新旧动能转换、电商跨越融合发展的第一步,多措并举实现销售额大幅提升。九三食品已拥有了立体的油种矩阵,强化全国性及区域差异化重点油种发展,进一步深化调整油种结构,提高中高端产品、花色油占比。据了解,今年以来电商高端产品同比增长24.4%,精品系列同比增长204.1%,成为了品质主义者的“心头好”。今年5月上线的电商专属品,截至目前销量已突破2100吨。

大西江农场

紧锣密鼓选良种

本报讯(周鑫 记者刘畅)“第一年,我们主要是想通过密度和肥料对比试验,来测定品种的产量,看看是否能够达到我们预期亩产860公斤的目标。如果符合高产标准,后期我们再通过大田推广试验来看高产品的抗病性、抗逆性、抗倒伏一些其他的表现。”北大荒集团大西江农场有限公司农业科技园区实验室科研站站长温淑霞告诉记者。连日来,温淑霞带领科技人员紧锣密鼓地开展2023年玉米新品种试验选种,择优选择出适合本地区高产优质、抗性强的优良品种进行园区试验种植。

玉米品种的选择需要考虑的综合因素很多,如何选定一个适合推广的高产稳产品种,大西江农场有限公司要经过三年以上的生产试验。据了解,依托“科技园区——科技示范带——全域”新技术推广模式,大西江农场农业科技服务中心充分发挥科技园区示范推广作用,为新品种、新技术推广和展示提供科学数据,加快科技成果转化,降低农业生产成本,促进职工增收企业增效。

克山农场

多措并举抓安全

本报讯(李建敏 记者姜斌)北大荒集团克山农场有限公司全面动员,多措并举全力做好冬季各项安全保障工作。

公司紧抓生产安全、消防安全、网络安全和交通安全,召开安全生产专题会议,将安全生产责任层层分解,做到责任到人,措施到位。为严格落实在建工程“安全第一、预防为主”综合治理方针,确保工程施工进度和安全管理,领导深入一线督导,监管在建工程的源头管控,确保主体施工圆满结束。

安全应急部门与电业局,派出所联合行动,扎实开展冬季安全生产专项整治,全面排查行业场所,居民小区、三校一园的用火用电用气,网络安全督导检查,杜绝各类风险隐患发生,全场上下形成消防安全和网络安全层层有人抓、层层有人管的良好局面。同时,城管部门做好路面清雪保障工作,公安部门严格查处“三超一疲劳”酒驾醉驾等交通违法行为,全力保障道路交通安全。

严冬里,沙棘果丰收了



近日,在北大荒集团友谊农场有限公司的沙棘田里,工人用木棒将冻透的沙棘果打落到下面铺好的毡布上,种植户张秀娟说:“沙棘冻采能节省人工,方便装袋、选果和保存,最大限度减少损失。”

据介绍,友谊农场有限公司共种植沙棘350亩,今年已是第6年,进入了盛果期,亩产在1000斤左右,亩效益可达3000元。 徐宏宇 李传维 本报记者 吴树江摄