

我在现场

严冬采沙棘



采集沙棘果

□文/摄 徐宏宇 李传维 本报记者 刘杨

串串沙棘映红雪,株株硕果喜丰收。寒冬时节,橙红色的沙棘果与白雪交相呼应,成为北大荒冬季的胜景。

日前,北大荒股份友谊分公司种植的沙棘开始采收。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。”

友谊分公司为提升特色种植的比重,引进沙棘种植。由友谊沙棘种植协会组织引进种植沙棘350亩,亩产在1000斤左右,亩效益可达3000元。

“自2017年开始种植沙棘后,随着树龄的增长,效益也逐年增加,今年进入盛果期,亩效益可达3000元。”第七管理区种植户王淑宝介绍种植沙棘情况时说。在合作社的帮助下引进沙棘果种植项目,为这里的种植户增添了一条致富的好路子。

沙棘树苗耐旱、耐贫瘠,而且这个树带里还可以套种黄豆、红小豆等经济作物。据了解,为缓解沙棘见效时间长、见效晚的实际和提高种植户的种植积极性,友谊分公司积极探索“多熟制”种植模式,采用“一年三熟制”套作模式,促进种植户增收。

友谊金满地沙棘种植专业合作社社长杜锋介绍说:“合作社自成立以来,周边的种植户纷纷加入。沙棘种植对土壤的要求不高,它的果实富含丰富的营养物质和生物活性物质,被国家有关部门确定为药食同源植物,经济效益和生态效益极高,我感觉是目前调整种植结构、增收致富的亮点,下一步我想逐步打造属于自己的品牌。”



沙棘林

“建三江水投”揭牌

本报讯(赵爽 李庆海 记者姜斌)近日,北大荒黑龙江建三江水利投资有限公司组建完成,正式揭牌成立。

今年初,建三江分公司农业工程部与党委书记签订《创新水利管理体制机制改革,推进水利事业健康发展》项目化管理立项书。农业工程部牵头成立水投公司筹备工作专班,促进国有资产保值增值,大力推动涉水产业市场化。经深入调研,广泛征求意见,建三江分公司慎重研究制定了《北大荒建三江水利投资有限公司组建方案》,得到了集团的批复。

建三江水投公司是由原建三江农垦鑫兴供热有限公司重组,由建三江分公司下辖的15个农场有限公司增资入股成立,由原青龙山、勤得利、八五九灌区管理站本级及直属分站建制并入的国有有限公司,是建三江分公司的直属企业。公司将逐步建立健全水投公司本级、灌区子公司、各农场水利运营中心三个管理层级。随着业务领域的不断拓展,未来水投公司规划将逐步建成“投融资管营”水利全产业链发展格局,加快实现灌区现代化;进一步推进灌区远期工程建设,实现区域水资源可持续利用;进一步拓展水利经营范围,为区域经济社会可持续发展提供有力的水安全保障和水利服务保障。

青龙山分公司“统营”变“统赢”



青龙山分公司粮食堆放中心。于润涵摄

本报讯(于润涵 李淑霞 记者姜斌)近日,走进北大荒农业股份有限公司青龙山分公司粮食堆放中心,运粮车、拖车、货车络绎不绝,一派繁忙的景象。为有效落实“双控一服务”战略,青龙山分公司依托规模化管理优势,搭建粮源与粮商之间平台,助力新粮“价优”变现。

据了解,青龙山分公司制定了粮食统营制度,确立了“以销定购”“全额法”为主的经营模式,成立监督组,对销售粮食的登记、扦样、化验、检斤等全流程进行规范监督,保证粮食统营工作公平公正、数据准确。

粮食收储人员施卓说:“我们积极与管理区协调粮源信息,帮助种植户科学分析市场行情,让农户售粮更放心,实现效益最大化。”通过转变经营思维,青龙山分公司与种植户签订粮食收购协议、与粮食企业签订销售合同,形成完整粮食经营供应链。

同时,为不断提高统营能力,青龙山分公司锁定靶向定位需求,以订单种植的方式完成从种到收、从收到储的整体环节。按照“基地”对接“企业”的工作目标,积极沟通协调周边粮食仓储、加工企业,加强粮食产销对接,建立长期稳定的购销合作关系,确保种植户销售明白粮、放心粮,让统营变“统赢”。

北大荒集团 抢前抓早 备战2024

□李淑霞 本报记者 姜斌 刘杨

白雪覆盖了北大荒的千里沃野。北大荒集团干部职工抢前抓早,备战2024,严选优质种子,提前购入肥料,培训学习新农技,进行土壤、种子多种实验……春活冬干,为春季备耕蓄积着蓬勃力量。



装卸物资。卢静摄

提前购入 备足优质肥料

“去年,我们使用的肥料,都是农场统一供应的,大家非常认可,今年我们早早将采购肥料计划报上去了。”逊克农场第七管理区规模家庭农场场长长生高兴地说。

连日来,在北大荒集团北安分公司各农场格球山农场有限公司规模家庭农场场长夏成江又来到农业科技服务中心,和工作人员商讨明年肥料的配比用量。

走进格球山农场农业科技服务中心测土配方实验室,工作人员正对采集回来的700余份土壤样品进行化验分析,制定测土配方施肥建议卡,为耕地量身定制施肥配方。

近年来,北安分公司通过提前向种植户

下发肥料采购宣传单,科学定制肥料购买数量。同时,通过集团洽谈采购、减少中间环节、规范运输渠道、全程信息公开等方式,最大限度帮助种植户降低肥料采购成本,让种植户足不出户用上优质优价的“放心肥”。

近日,在北大荒农业股份新华分公司肥料中转站,工作人员正紧张有序地装卸运抵肥料。各管理区农技人员还有针对性地开展培训、试验、示范、宣传等活动,提高种植

精准实验 推动科技兴农

卡,将相关信息输入拌肥机智能控制系统,为种植户节约成本的同时,提高耕地的健康指数。”格球山农场农业科技服务中心工作人员杨洋说。

据了解,北安分公司各辖区各农场农业科技服务中心通过测土配方实验,分析掌握土壤各类元素和健康状况,科学调配氮、磷、钾比例,“一地一策”制定明年春耕肥料配方,进一步提高肥料的利用率。

另一边,在北大荒集团逊克农场有限公司农业科技服务中心,工作人员正对同等品种和种植条件下不同肥料试验的大豆开展

户鉴别肥料真伪、分辨质量的能力。2024年,新华分公司订购肥料1.5万多吨,并将按计划分批次安排下摆。

入冬以来,北大荒集团各农业生产单位积极落实“双控一服务”模式,围绕农业投入品统供、农产品统销工作重点,利用“超级团购”优势提高价格话语权,将种植户生产风险和市场风险降至最低,保障农业投入品充足稳定,粮食购销多方共赢。

蛋白检测,为明年大豆肥料配比提供数据支撑。

为了改善大豆品质,提升蛋白含量,逊克农场有限公司因地制宜精选试验项目和课题,通过开展增施硫酸、喷施一番叶菌剂、“喷施钼酸铵+硼酸”以及常规种植等四项肥料处理试验,探索不同“氮磷钾”等肥料配方对大豆生长发育、产量、品质和效益的影响,达到改善大豆品质的目的。

如今的北大荒人不断为农业现代化发展注入科技力量,为北大荒粮食产能持续提升、保障国家粮食安全贡献自己的力量。

严格把关 用上放心种子

“为确保明春用种安全,我们将对毛种进行300多个批次、600多个样品的数据检测。”在北大荒集团垦丰种业前进农场分公司的加工车间,工作人员对水稻毛种进行多次递减分样,并对样品水分、数量、重型混杂物等进行测定,为后续种子包衣工作把好第一关。

据了解,前进农场的检验人员对精选的种子进行分批次检测,认真做好种子发芽率、纯度等测试工作,确保各项指标均能达到国家标准,严格控制不合格种子入库。目前,前进农场已对龙粳31、龙垦2021等20多个品种的毛种进行了检验。下一步,农场将为种植户提供高产、优质的种子。

在北大荒集团红五月农场粮贸公司的晒场内,一派繁忙的景象,工人们正在进行大豆种子精选工作,灌袋、检斤、封口等道工序井然有序。

“我们精选多个大豆品种,在分级精选上下功夫。从前年开始,引进了新设备,增加了色选环节,可以达到色差一致、颗粒大小统一。”红五月农场总站副站长白峰说。

为保障种子质量,技术人员通过一系列质量检测及发芽率实验,全面掌握种子净度、水分和发芽率。

近年来,红五月农场以精选良种为基础,同时在品种攻关和品质提升上聚焦发力,引进推广繁育出多个适宜本地区种植的优质高产大豆品种。

农业技术人员进行土壤化验。

王莹莹摄

农业技术人员进行土壤化验。

王莹莹摄

北大荒农业股份八五九分公司

品牌新歌 唱响乌苏里江畔

□王佳 李淑霞 本报记者 刘杨

进入12月,乌苏里江早已披上了冬装,向人们展示着它的静谧……

在北大荒农业股份八五九分公司乌苏里江品牌馆,“乌苏里江大米”“乌苏甄珍”两大自主品牌的农产品琳琅满目,吸引着各地游客。围绕北大荒集团“三大一航母”建设工程,八五九分公司深入实施营销提档工程,以品牌打造和培育为着力点,全力推动资源资产整合,产业优化升级。“通过三年来的品牌培育和打造,线上线下销售大米7281吨,实现利润220余万元,真正实现了从种得好到卖得好的转变。”综合经济部工作人员介绍说。

好水土养出一方好米

八五九分公司毗邻乌苏里江,江水里丰富的矿物质为水稻生长提供了充足的营养。“江水灌溉的大米比普通米每斤多卖三毛钱。”提起江水灌溉,分公司农户刘刚高兴地说。像刘刚一样,在分公司各个管理区,享受到如此红利的种植户不胜枚举。

依托乌苏里江灌区,2023年分公司江水灌溉面积达到31.11万亩,比2019年增加了16.49万亩。分公司水利中心工作人员邱鑫介绍:“五年来,八五九置换地下水水量达到3.27亿立方米,有力推进了地表水置换地下水进程。”

“好水”只是水稻提质增产的众多因素之一,分公司还在保护“耕地中的大熊猫”上做足文章,把黑土地养得更“肥”更“壮”。

2022年,分公司与黑龙江省黑土保护利用研究院结成战略合作伙伴,在黑土保护成果转化与技术研发等多领域深化合作,建立八五九黑土保护试验示范基地,重点开展白浆土改良技术攻关。

多年来,分公司不断加大黑土保护工作力度,建设有机认证基地8.8万亩,开展生态种



乌苏里江畔,悠远辽阔

3500亩,推广生物有机肥替代化肥44.6万亩、绿色农药替代传统化学农药40.2万亩,土壤有机质含量提高约0.2%。

好水土养出好大米,过硬的产品品质催生了品牌的优化升级,自2020年起,分公司升级打造原有的“乌苏里江大米”品牌,着手培育全新的“乌苏甄珍”品牌,依托品牌建设,在产业融合发展的道路上阔步前行。

高科技孕育明星产品

经过前期的品牌策划、品牌定位、包装设计、IP形象打造等一系列精心策划、精密部署,分公司打造了乌苏里江品牌馆,并于2022年6月28日召开乌苏里江品牌发布会,邀请百余家企业、媒体齐聚一堂,共同见证八五九品牌培育新篇章。

活动当天,在产品展示环节,一款通体深红色的大米吸引了人们的眼光,它就是“乌苏里江大米”的明星产品胭脂米。

分公司牵手华中农业大学,依托院士工作站,联合开发粳稻红糯品种“乌苏红糯二号”,



产品陈列。姜程程摄

以良种为核心建立了胭脂米标准化繁育种植基地,打造出了一款符合品牌“绿色健康”定位的“明星产品”。

“我们将粳稻红米与粳米杂交繁育,集成应用江水灌溉、黑土保护、有机肥替代化肥等先进农艺农技,培育出了‘粳稻红糯’品种,也就是‘胭脂米’,既保留了红米的功能特性,同时融合了乌苏里江大米的生态和口感。”建三江绿色超级稻院士工作站站长李旭介绍说。

2023年,黑龙江省特色旅游商品暨黑龙江礼品选拔大赛”举办,经过与黑龙江省13个地市区域的上万件旅游商品的激烈角逐,来自八五九分公司的“胭脂米”获得优先入驻权,荣获决赛资格。

除了“明星产品”,“乌苏里江大米”还打造

了珍珠米、皇冠米等主打产品。截至目前,“乌苏里江大米”品牌已经出系列产品60款,而“乌苏甄珍”品牌则致力于为消费者提供绿色山珍、有机杂粮、品质鲜鱼等优质农产品,以及饼干、能量餐、鹿产品、蜂蜜、酒等产品。

大宣传搭建营销矩阵

为了让两大品牌迅速“出圈”,分公司线上线下齐发力铺开营销矩阵。

在2022年11月举办的“董事长走进车间卖新米”直播活动中,八五九农场有限公司党委书记、八五九分公司总经理尹显洪倾心为“乌苏里江大米”品牌代言。直播期间,整场直播在线粉丝数达2900余人,点赞互动达70万,总销售额416万元。

与此同时,分公司积极挖掘当地“代言人”,土生土长的小城姑娘郑安琪成为了“乌苏里江品牌推广大使”,分公司打造“八五九安琪”中国第一农场抖音账号,广泛宣传北大荒、八五九的自然风貌和优质农产品。

分公司建立“乌苏里江大米”微信小程序商城、抖音旗舰店,拍摄乌苏里江大米品牌系列微电影,并举办首映典礼,进一步提升品牌知名度。与无锡优品甄选、杭州颜否等公司线上合作运营,多维度多平台推广“乌苏里江大米”。线下,分公司瞄准南方市场,2021年5月,八五九江畔明珠商贸有限公司与海南粮贯五斗实业有限公司举行了“北大荒‘乌苏里江’大米海南省总代理”合作签约仪式,确立了“乌苏里江”品牌大米总代理的合作模式,正式入驻海南市场。

截至目前,“乌苏里江大米”开辟海南、贵州、无锡总代理市场,推广“乌苏里江大米”品牌入驻超118家。

以品质铸品牌,以品牌树标杆,以标杆赢市场。如今,乌苏里江畔的品牌“新歌”正在全国唱响……