

乡村振兴

2024年1月23日 星期二

E-mail: hlrbx@163.com

本期主编:姚艳春(0451-84655776)

本期责编:王传来(0451-84692714)

执行编辑:仲一鸣



“黑土优品”品牌怎样打造?

□本报记者 梁金池

作为省级优质农业品牌,“黑土优品”引领全省品牌农业建设,优质农产品市场知名度、影响力和竞争力明显提升。“黑土优品”品牌如何打造?记者日前采访了黑龙江省农业农村厅市场与信息处处长负责人。

“黑土优品”品牌建设五大工程是什么?

黑龙江省农业农村厅以农业高质量发展为目标,以市场营销为牵引,提出品牌农业建设五大工程。

- 一是品牌质量提升工程,分阶段、有重点、有步骤地创建,扩大绿色有机食品生产规模,打造1亿亩标准化生产基地,为品牌发展提供强有力支撑。
- 二是品牌孵化培育工程,通过统筹农产品品牌设计,推动专业咨询,提高企业品牌意识,完善品牌发展环境,创建1个省优质农业品牌,打造10个省级品类品牌,做强40个区域公用品牌,培育100个领军企业品牌。
- 三是品牌传播推广工程,通过大发布、强传播、精推荐、深展示,聚焦一个主题,传播一个声音,展示一个形象,让“绿色龙江黑土优品”深入人心,持续提升品牌的知名度、美誉度、影响力和品牌价值。
- 四是品牌保护利用工程,完善品牌评价体系,开展分类评价,加强品牌保护,形成创品牌、管品牌、护品牌、强品牌的联动机制和科学的品牌评价体系。
- 五是品牌营销赋能工程,在市场布局上,聚焦京津冀、长三角、珠三角和川渝地区,辐射带动周边区域;渠道策略上,通过线下做点、线上成面、活动连线,将“更优、更绿、更香、更安全”的龙江好物带给全国。

什么是1141工程?

创建1个省优质农业品牌,以“绿色龙江黑土优品”为引领,树立全省优质农产品总体品牌形象。打造10个“龙字号”优势农产品品牌系列,选择具有黑龙江特色、产品优势突出的大米、大豆、鲜食玉米、中药材、食用菌、杂粮、乳品、高端肉、冷水鱼、大鹅10类“大而优”农产品,重点打造省级单品形象品牌。

做强40个区域公用品牌,围绕地方特色产业布局,结合地域特色进行品牌提升,加快发展五常大米、庆安大米、东宁黑木耳、海伦大豆、绥化鲜食玉米、伊春蓝莓、兴凯湖大白鱼、铁力平贝、饶河东北黑蜂、依安大鹅、桦南紫苏、方正刺五加等市县区域公用品牌,带动地方产业发展。

培育100个领军企业品牌,稳固北大荒农业品牌全国领先地位,做大做强飞鹤、完达山、九三、金谷农场、乔府大院、元盛、大庄园、黑森、葵花、亲民食品、小康龙江、北鱼集团等一批具有影响力的本土企业品牌,培育一批中小企业品牌。

各级农业农村组织在品牌农业建设中有何职责?省、市、县三级品牌农业建设工作专班分工组织“黑土优品”农业品牌标识审核授权、宣传推介、监督管理等工作各有侧重、不漏。省级跟踪评估“黑土优品”农业品牌市场公信力和影响力。市、县级加强本行政区域内农业品牌培育、保护、开发和利用,负责申请使用“黑土优品”农业品牌标识的推荐审核工作。

各级品牌农业建设工作专班,加强对“黑土优品”农业品牌的培育孵化、保护利用和监督管理,在基地建设、产品开发、品牌推广、市场营销、宣传推介等方面予以支持。

本报记者 张雪雷



盐碱地大豆测产。

跨区域跨学科:协同攻关

中国科学院沈阳应用生态研究所王志杰研究员表示,盐碱地综合利用是跨区域、跨学科的协同攻关,东北中心的科技攻关更具前瞻性、战略性,充分利用现有资源,结合各学科优势,在全国科研院所广泛联动。

目前,东北中心建立起“首席科学家+试验站+基地”的运行模式,下设育种、栽培、生理调控、土壤改良、植物保护、数据监测与分析等9个科技创新团队,7个试验站,5个基地。立足黑龙江,面向三省一区,整合东北农业大学、东北林业大学、辽宁盐碱地研究所等省内外高校和科研院所,共同开展寒地盐碱地稻作核心技术研究。

“我们的科研团队应加强基础研究,注重凝练成果。从全产业链角度出发,促进经济、社会、生态等多方面效益提升。”辽宁省农业科学院副院长孙占祥用家乡的碱地柿子举例说明,盐碱地作物选育不应以作物种类设限,因地制宜推广不同作物品种是树立大食物观的生动展现。

东北中心副主任刘凯介绍,该中心充分利用黑龙江省农业科学院科研优势,已在全省各地推广种植水稻、大豆、玉米、苜蓿等耐盐碱作物品种,均取得了不错的产量表现。未来还将依托国家寒地作物及大豆种质资源中期库(哈尔滨),持续开展耐盐碱作物选育推广。

抓亮点建模式:引领示范

如何抓住盐碱地综合利用亮点、总结出可推广的技术模式,也成为与会专家热议的话题。

中国农业科学院农业资源与农业区划研究所李玉玉研究员表示,盐碱地综合利用应分区分类,进行差异化的改良治理。在实践中可总结出针对某一特定区域的亮点模式,集合耐盐碱作物品种、耕种措施、改土装备等关键要素,利用国创中心影响力带动模式推广。

国家耐盐碱水稻技术创新中心副主任范小兵表示,东北拥有大面积的寒地盐碱地,具有得天独厚的科研条件,东北中心作为国创中心的中坚力量,自承建以来在新品种培育、示范推广、组织建设、机制突破、宣传推介、信息化建设、团队建设、基地建设、经费投入和政府支持等方面均取得显著成绩,为其他区域中心建设树立了榜样,为国创中心建设提供了强大助力和科技支撑。

“未来,我们将创新思维方式,紧抓盐碱地‘以种适地’‘以地适种’提高土地增量、提升粮食产量的发展契机,对标专家在基础研究、应用研究、产业落地等方面提出的建议,结合自身研究领域,让品种转化、让成果落地、让产业链延伸,在盐碱地科研攻关中发挥作用、作出贡献、取得成绩。”来永才充满期待地说。

此次“基差交易”专场是国家粮食电子交易平台首次开展基差交易业务,首次实现“基差定价”、合同履约、资金结算、交割履约、商务处理等全方位、一站式服务。通过这一举措,将有效降低企业的人工成本和时间成本,为粮食市场主体提供一个公开、透明的基差报价场所,助力广大交易客户规避市场价格波动,降低经营风险,提高经营效益,这也是黑龙江粮食交易市场在国家粮食交易协调中心的指导下,积极探索新型交易模式,实现期现联动的重大成果。

未来,黑龙江粮食交易市场将进一步完善平台基差交易功能,优化交易规则,确保交易的公平公正,提高会员的认可度和参与度。同时继续推广供应链金融服务,物流信息撮合、粮食信息咨询等服务,加快推进交收库认证工作,将黑龙江粮食交易市场建设成为粮食全要素综合信息服务和综合金融服务为核心的国内一流粮食交易市场。

我们带你赶大集!



有、北大荒、森工等品牌及哈尔滨名特优产品为主,借助松雷渠道优势,打造“小而精”“精而特”的具有龙江特色和优势地理标志产品,开展让利促销活动,组织企业推出免费试吃、赠送、打折等让利活动,聚人气、增销售。同时,市集活动期间将组织系列民俗表演,精选35家中小企业,将产品宣传融入民俗活动中,通过独具特色的民俗活动,赋予产品更多文化内涵,在放大宣传效果的同时,提升产品价值。产品营销展示区。本报记者 宋晨曦

本报记者 宋晨曦

专家齐聚 共话盐碱地创新利用

振兴路上

□董擎辉 本报记者 梁金池

“这个冬天,哈尔滨文旅产业火了,怎样借势把农业科技成果转化,这值得思考。”

“‘以种适地’与‘改土适种’的双向奔赴,是创新利用盐碱地资源的关键。”

“始于盐碱地水稻选育,但不局限于单一作物,是践行大食物观的重要体现……”

冰城冬日,最是赏冰乐雪之时,有一群专家齐聚于此,却打起了盐碱地的“主意”。

近日,国家耐盐碱水稻技术创新中心东北中心(以下简称“东北中心”)在哈尔滨举办2023年度总结汇报会,全国各地的专家围绕寒地耐盐碱水稻科技创新、盐碱地综合利用及产业链延伸等方面谋篇布局,交流论“稻”。

育良种施良技:创新实践

“我国近期具备农业改良利用潜力的1亿多亩盐碱地资源主要分布在五大区域,其中东北就有3000万亩。”中国科学院院士徐明岗在会上表示,发展耐盐作物种植,由“改土适种”向“以种适地”转变是根本路径,盐碱地作物良种培育能够提升盐碱地产能。

他建议,针对轻、中度盐碱地,宜重点开展耐盐碱种质筛选,培育耐盐碱、高产、优质新品种。针对重度盐碱地,宜开展土著原生境植物耐盐碱能力、经济价值评价,筛选一批耐盐碱性好、经济价值高的特色耐盐碱植物,宜草则草、宜果则果、宜林则林。

对于东北中心来说,2023年是极不平凡的一年。东北中心主任来永才介绍,自2022年7月成立后,该中心创新“以种适地”理念,已培育耐盐碱水稻品种21个,累计推广面积超1000万亩,水田平均亩产由原来不到300公斤提高到500公斤左右。

同时,东北中心构建资源搜集利用、技术配套集成、新品种培育的创新发展模式,因地制宜多元化开发利用盐碱地。已创新集成了盐碱地水稻提质增效、轻简节本直播、芦苇专项治理、稻壳深埋、稻田泥浆化治理等技术模式,关键核心技术攻关持续推进。

乡村快讯

黑龙江粮食交易市场“基差交易”专场启动

本报(记者宋晨曦)18日,黑龙江粮食交易市场在国家粮食电子交易平台举办“基差交易”专场启动仪式,这是首次通过“期(货)现(货)联动”的方式在国家粮食电子交易平台为现货市场提供新的定价工具。

活动中,兰西正亿粮油贸易有限公司应价成功,与委托方黑龙江牧原粮食贸易有限公司签订国家粮食电子交易平台首笔基差交易合同。黑龙江粮食交易市场作为我省最大的粮食现货交易平台,是国家粮食交易中心体系的重要组成部分,不仅承担着国家政策性粮食和省级储备粮

本报(记者宋晨曦)为了抓住冰雪消费热潮,进一步将“尔滨”泼天的“流量”转化为我省“黑土优品”产品的“留量”和“增量”,21日,第二届“黑土优品”何所有金谷优品市集暨“过大年 赶大集 农企带货来赶集”活动启动仪式在哈尔滨举行。

本次活动在松雷何所有中央大街店、松雷商业南岗中心店、松雷商业香坊店、“黑土优品”国营旗舰店、“黑土优品”展示运营中心和农投集团金谷大厦6家门店采取线上线下相结合的方式同步开展。

市集活动通过搭建“文化+消费”场景,“线上直播+线下展销”多点集中发力,促进消费增长,为市民、游客提供多元化、沉浸式的消费体验,提高节日市场热度,充分释放消费潜力。活动将从1月21日持续至2月25日,通过打造龙江精品“伴手礼”,以“黑土优品”、金谷农场、松雷何所

用心做特产

又香又丰富

□文/摄 李雷 本报记者 宋晨曦

2023年中央一号文件提出“拓宽农民增收致富渠道”“促进农业经营增效”。正值隆冬,省内有些乡村却格外活跃,他们挖掘各自优势,发展特色产业,加工、包装黏豆包、大鹅、小园蔬菜等东北特色食品,“冬闲”变成了“冬忙”。

据了解,近年来,盛产优质农产品的黑龙江在食品深加工、物流运输、市场营销等方面深耕探索,向内发展自身优势,挖掘特色产业;向外寻求合作,延伸产业链条。乡村特色产业向富村惠农方向发展,前景可期。

种养加一条龙一只鹅串出一条“链”

元旦刚过,依安县新屯乡丰产村部分村民忙得不可开交,每天去村里干菜加工厂“打卡”上班。主要工作是将村民自己生产的豆角丝、土豆干、茄子干、萝卜干等干菜制品包装外销。新屯乡党委书记徐洪军介绍,他们依托庭院经济优势,由村党支部领办干菜加工厂,组织农户以优质绿色农家小院种植的蔬菜为原料,采取传统工艺晾晒,加工成干菜,与依安大鹅预制食品搭配一起进行销售。

依安县有“白鹅之乡”的称号,冬季一到落雪时节,无论家庭聚会还是宴请宾客,人们总会美美地吃上几顿“铁锅炖大鹅”,很多外地游客慕名而来,就为了吃上这一口。

然而一直以来,依安大鹅作为菜系的发展仅限于当地,不便于远距离运输,外地朋友买的冷冻大鹅存在掌握不好烹饪要领的问题,口味欠佳。如今,依安县要打破这种局面,大力发展大鹅产业,在食品专家的帮助下研制大鹅预制菜,促进大鹅产品外销。

国网依安县供电公司驻上游乡兴旺驻村工作队队长蒯春泉介绍,专家建议村里选择三花、霍杂、籽鹅品种为主要养殖品种,经过精心科学的饲养,蛋白质含量高,肉质有嚼劲。

依托这些大鹅,依安县将推出烤鸭、卤、烤鸡蛋,预制鹅肉汉堡等一系列大鹅衍生产品。届时,参与的农户将逐渐增多,收入会明显提高。“2023年,兴旺村由脱贫户和村民共同参与养殖白鹅8万只,今年打算扩大到15万只,保证大鹅的供应,增加农户收入。”蒯春泉说。

党建引领带动和乡亲一起致富

糯米、黄米经过充分浸泡淘洗后磨粉成面,在充足发酵后,通过人工和面、放馅、擀实、团圆等一系列包制流程,眨眼间一个个颜色金黄、圆润饱满的黏豆包就包好了。

克东县蒲峪路镇玉华村村阿婆黏豆包厂负责人王国明说:“近年来,黏豆包的市场需求逐渐增大,我们改进塑封包装,延长保质期,依托线上电商平台和物流,增加营销渠道和销售订单。”

据了解,村阿婆黏豆包产品优势在于所使用的原料都是采用克东县优质纯绿色的农作物,对和面用料的比例、豆馅的制作和甜度的把握有着精心的把控,整个生产流程干净卫生,从生产到加工,层层把关,精心制作,让广大消费者买得放心、吃得安心。眼下,豆包工厂销售订单接连不断,产品口感得到消费者好评。

蒲峪路镇党委书记刘会敏介绍,近年来,克东县坚持将“跟党走一起创业,和乡亲一起致富”作为县委书记抓党建创新项目,打造党建引领“村村创业,户户增收”子品牌,因地制宜推进“一村一品”集体经济发展模式。

随着党建引领的深入,克东县的农产品加工业发展如火如荼,鲜食玉米、龙泉村苏打水茶叶蛋等农业产业达145个,全县98个村集体经济总额超过1亿元,村集体直接在产业发展中获益820余万元,带动7230名村民在家门口就业增收,初步形成大产业顶天立地、小产业铺天盖地的生动局面。

精心养殖和加工 蝗虫也能变“金虫”

一直以来,人们以“蝗虫过处、寸草不生”来形容蝗灾的可怕,蝗虫也是农业管理中重点防治的对象。近年杜尔伯特蒙古族自治县敖林西伯乡经过规范饲养,精细加工后,油炸蝗虫半成品、蝗虫串、蝗虫酱等一系列产品远销全国,经济效益成倍增长,当地农户持续获益,蝗虫由害虫变成助农增收的“金虫”。

“我们养殖的蚂蚱品种是东亚飞蝗,营养高、肉质好,技术含量低,农户在自家闲置的庭院就能饲养,蝗虫的繁殖能力强,饲养一批后即可循环发展。养殖最佳期为5月初至9月末,一年内可养殖3茬,农户只需喂些青草就可以生长,该项目潜力大,前景好。”敖林西伯村党支部书记王小军介绍。

自从发展蝗虫预制菜以来,敖林西伯村领导活跃在各大农展会宣传推广,所到之处,得到很多消费者关注和青睐。

近日,在大庆市杜尔伯特蒙古族自治县举办的2023黑龙江“冷水鱼·冬捕季”系列活动启动仪式上,敖林西伯村驻村工作队队长李慧光介绍:“前两年,村里养的蝗虫批量外销,增收幅度有限,经过调研后我们决定以新鲜蚂蚱为原料加工成即食食品,美味可口、营养丰富,是现代追求健康、快捷、方便饮食的理想选择,销售价格成倍地增长,我们抓住了这次助农增收的好机遇。”

年初以来,在乡村两级支持下,敖林西伯村共投入30万元产业发展资金,由驻村工作队提供技术支持,预计2年可收回投入成本,5年内村集体每年可享受20%净收益分成,5年后每年可享受5%净收益分成。目前,该项目已带动多名农户务工,其中以脱贫户为主,同时,全村有多个农户响应号召,通过自家庭院发展蝗虫大棚养殖产业。



蝗虫食品参加展销会。