



北大荒食品集团产品丰富 安时萱摄

□张克华

本报记者 姜斌 刘畅

2025年1月,“黑土优品·北大荒”电商销售额达3900万元。作为第九届亚冬会区域供应商,北大荒苏打水在“亚冬会后劲足”的话题中频频被提及。有消费者在平台留言:“因亚冬结识北大荒,被品质圈粉!”

近年来,北大荒集团以“黑土优品·北大荒”为核心品牌,借助农业电商新业态,推动传统农业向数字化、品牌化转型升级,走出了一条“从田间到舌尖”的全产业链发展之路。通过直播带货、虚拟展厅等模式,北大荒集团不仅让黑土地孕育的优质农产品走向全国,更在消费者心中树立起更优、更绿、更香、更安全的品牌形象,成为龙江“农业强省”建设的标杆力量。

## 普阳农场 把好良种试验关

本报讯(崔岩 记者姜斌)农以种为先。做好种子发芽试验是确保农业生产用种安全的重要保障,同时也是备春耕生产重要的一环。连日来,垦丰种业普阳分公司技术人员对已经加工好的各类良种进行最后一次发芽试验,通过试验严格检测种子水分、净度、发芽率,确保种植户春耕生产用上高产、优质的良种。

为保证试验的准确性,技术人员严格遵守《农作物种子检验规程》,对“龙梗31”“龙顿7203”等24个优质水稻品种分批次检测。检测过程中,技术人员通过前期取样、分样、称重等环节将种子进行筛选后,再利用恒温培养箱,模拟种子发芽的温度、湿度,定期对种子发芽的实际情况进行观察,同时利用LIMS质检管理系统进行全程数据录入,详细记录种子的质量、数量、温度、湿度、芽率等情况,为春季播种工作提供数据支持。“在控制好温度、湿度、光照等因素的同时,我们定期对种子发芽的出苗情况进行观察,检验员7天查看芽势、14天查看芽率,更好地掌握种子活力和质量,保证芽率指标优于国家种子标准,确保为种植户筛选出安全、优质的春耕用种。”种子公司检验技术人员贾丽丽介绍道。

近年来,普阳农场有限公司为保障农业丰产丰收,严格把控良种“品质关”,积极开展学习观摩和农作物品种展示示范,并与农垦科学院合作攻关,为品种筛选、肥料应用及病虫害防治提供技术支撑,加快了农业科技成果转化。同时,通过提升农业标准化管理水平,全面推广高产栽培技术措施,结合健身防病、机收减损等技术,在选用适合当地种植的高产品种基础上,充分挖掘水稻高产潜能,实现了水稻单产逐年稳步提升的目标,真正实现“好种子”带来“好收成”,为农业丰产丰收奠定了良种基础。

## 八五二分公司 农机检修备春耕



检修农机 高翔摄

本报讯(高翔 裴丽娜 记者刘畅)近日,在北大荒农业股份八五二分公司的农机装备中心内,忙碌的氛围格外浓厚。“大家一定要仔细检查,看看这些农机具是不是存在机油不足、漏油或者没机油的情况。”志愿服务队的钱聪耐心地向种植户们叮嘱道。

八五二分公司秉持“早谋划、早部署、早行动”的原则,随着天气逐渐回暖,“党员110农机医生”服务队迅速深入到各个管理区的农机装备中心以及种植户家中,对即将投入生产的农机进行全面细致的检修,及时解决各类技术难题。同时,服务队还悉心指导农机驾驶员对参加春耕的农机进行调试、保养和维护。针对农机具的特点,精准对接有机户,大大提高了检修、保养、调试和改装的效率。此外,服务队成员还在现场为种植户讲解常见的故障诊断方法和实用的维修技巧,让种植户们能够更好地掌握农机的维护知识。

八五二分公司农机技术人员刘东介绍说:“现在已经进入了备春耕的关键时期,我们组建了3个‘党员110农机医生’志愿服务队,为种植户们提供专业的农机检修技术指导和维修服务。目前,我们已经检修了360台(套)农机具。预计在3月5日前,各类农机具都将全部检修完毕,为接下来的水稻插秧和旱田播种提供可靠保障。”

# 黑土优品·北大荒 数字营销赋能品牌跃升

## 数字赋能

## 云端销售红红火火

连日来,在位于哈尔滨市香坊区的“黑土优品·北大荒”电商基地,每天都有数十场直播在此上演。

从颗粒饱满的大米到营养丰富的油脂,再到绿色健康的杂粮,主播们对着镜头,热情地介绍着北大荒的优质农产品。直播间里,实时弹幕滚动,订单量不断攀升。这样的场景已成为北大荒电商团队的日常。

从荒原上的第一枚脚印到坐标系的纵横延展,北大荒食品集团电商平台的发展,就像北大荒人拓荒时那孤勇的火种,在电商市场的旷野中熊熊燃烧。

2024年,北大荒食品集团将旗下电商公司从苏州迁回到哈尔滨,全面整合北大荒本土资源,深度融入“黑土优品”发展战略。同年4月,在农产品企业市场营销方面从业十余年的陈海委,加入了北大荒食品集团(黑龙江)电子商务有限公司,成为电商事业部总监。

“当初打动我的是‘北大荒’三个字,这是行业内公认的农产品头部企业,其背后是强大的原产地和自有工厂。”陈海委告诉记者,平台从最初的一家自有云仓,日发货量超过2万单,发展到目前的三家。尤其是处于核心腹地的华东云仓,已经实现顾客下单后24小时发运,商品48小时到72小时到达客户手里。他说:“我们计划今年在江苏再开一家云仓,不断提升客户的体验感,让全国各地更多的消费者感受北大荒的优质产品。”

记者了解到,电商基地自建成以来,已成为北大荒农产品走向全国的重要窗口。截至目前,北大荒(黑龙江)电子商务有限公司在全平台开设店铺21个,全网粉丝达105万人,全网曝光量6.5亿次,实现了传统平台、新媒体直播平台的全渠道覆盖。在线上产品开发方面,聚焦大米、包装油、杂粮山珍和酒水四大品类,累计开发上市线上专属产品涵盖米、面、油、薯、乳等350余款。古法土榨大豆油、七色糙米等多款产品登上京东、抖音、拼多多等大平台的TOP榜单。垦川香大米荣获2024年度“龙江电商好物”称号。



摄影团队进行新款爆款产品拍摄。 安时萱摄

电商不仅是销售工具,更是推动农业现代化的引擎。2024年8月,哈尔滨市香坊区委书记李亚飞考察基地后,双方达成深化合作意向,计划通过政策扶持、人才引进,将基地打造成黑龙江省电商直播标杆。

“新人主播需经过3个月的系统培训,从产品知识到主播技能进行全方位打磨。”孙雷表示,为打造一支新时代专业电商团队,公司通过市场化招聘广纳各方英才。从资深的店铺运营专家到精通新媒体传播的创意人才,从深谙供应链管理的专业人士到极具感染力的带货主播,一支68人的精锐之师迅速组建,员工平均年龄28.5岁。

在2024年北大荒集团举办的“活力星



“29·29 爱你久久”北大荒宠粉日,直播间精彩火爆。 何晓霖摄

## 创新营销 品牌影响力持续攀升

在电商基地,营销方式创新层出不穷,其中,“移动直播间”备受关注。工作人员带着设备深入北大荒的田间地头,将直播间搬到大米的生产现场,通过“直播+文旅”的模式,让消费者直观地看到大米从播种到收割的全过程,在观看中体验北大荒的农耕文化。

“我们就是要让消费者吃得明白、吃得放心。”北大荒食品集团(黑龙江)电子商务有限公司总经理孙雷说,“春节期间,北大荒大米日销售量突破10万单。2025年1月,销售收入3900万元,与去年同期相比增长457%。通过优化运营策略,日销售额从2024年1月的17万元/日大幅增长至80万元/日,自然搜索流量从5万人/天增长到20万人/天,达到了平台优质服务水平。我们热销的产品有北大荒大米、有机杂粮、苏打水等,日均发货量2万件左右。”

同时,公司还积极拓展“黑土优品·北大荒”的“朋友圈”,与和辉同行、东方甄选、贾乃亮、李晨等300余位网络达人、明星及平台合作,直播3000余场,累计曝光次数达3.1亿次。借助明星和网络达人的流量优势,北大荒

品牌影响力持续攀升。

一位知名网红达人表示:“北大荒的农产品品质过硬,通过直播推荐能让更多消费者发现这些宝藏产品。”此外,电商基地还推出了一系列主题营销活动,如“新春开门红”等,结合春节档期推出买赠、满减等优惠政策,增强消费者互动体验。

孙雷说:“电商基地的建设是顺应时代发展、拓展销售渠道的关键一步,希望通过这个平台,我们将北大荒优质农产品的故事讲给更多人听。”“我们的目标不仅是销售农产品,更要传递黑土地的文化与精神。”谈到未来发展,孙雷表示,北大荒食品集团电商平台将按照北大荒集团党委的部署要求,以电商平台为媒介,以“本土网红”为引导,以“黑土优品”为主角,以“线上促销”为途径,充分依托北大荒集团食品产业全产业链发展优势、品牌优势、基地优势、供应链优势和渠道资源优势,深耕电商各个领域,着力打造新媒体电商营销格局,讲好品牌故事,做好品牌推广营销,让北大荒的品牌越叫越响,为构建北大荒大营销格局发挥积极作用,争做龙江农业电商事业的领航者。

## 深化合作 打造电商直播新标杆

套兼具创新性 & 实效性的“组合拳”。

北大荒食品集团党委副书记、总经理李凯说:“北大荒食品集团在传统电商平台持续发力拓展业务版图,不断提升市场占有率,稳根基固本。在内容营销领域,精心打磨品牌优质内容,精准触达消费者,抓住大家眼球;在热门又内卷的直播电商赛道,我们积极探索创新直播销售模式,挖掘拓展销售途径。通过加大品牌建设投入、精心优化产品包装,借助多元渠道深度传播品牌理念,每个环节都精心打磨,北大荒食品集团全力铸就卓越北大荒品牌形象。”

如今,“黑土优品·北大荒”的影响力和网上销量持续增长,黑土地的优质产品不再“酒香也怕巷子深”。

□本报记者 姜斌 刘畅

保障粮食安全,北大荒集团作为“国家队”,履行责任义不容辞。近年来,北大荒集团坚持探索垦地共建的常态化发展之路,逐步在输出现代农业技术基础上,将良田、良种、良机、良法集于其中。还没出正月,各地垦区和地方就已经“携手”共进,奏响激昂奋进的垦地高质量合作的备春耕乐章。

## 开年座谈 共议合作“大托管”

日前,北大荒农业股份八五三分公司垦地合作调研组来到宝清县,以座谈等形式深入研究垦地在农业科技、社会化服务等多领域的深入协作,切实探索出一条优势互补、协同发展的特色之路。

座谈会现场,科研院所、地方政府和企业三方从垦地协同到资源共享,从社会服务优化到单产提升进行了交流,解读了前沿农业技术,从如何强化共建合作框架、推动人才培养、农业设备、科技力量等方面进行了详细探讨。在农业工作中,八五三分公司从水稻大面积单产提升、黑土保护和智慧农业三方面,同与会专家进行了深入研究,切实以农业科技的小切口带动域内农业社会化服务的大发展。

“将土地以全程托管的方式交给八五三分公司,我和村里的百姓特别放心,因为之前就了解到八五三的种植技术非常先进,农业机械力量也特别雄厚,与八五三合作不光放心还省心,最主要能让村里的老百姓增产增收。”宝清县曙光村党支部书记张玉荣在座谈会上高兴地说。

“下一步,我们将深化垦地合作,进一步加强与宝清县等地方政府的合作,拓展合作领域,提高合作层次。积极争取地方政府的政策支持,加大对农业社会化服务工作的投入力度,共同推进农业现代化建设,为农业发展创造良好的环境。”八五三分公司农业生产部负责人郭玉柱充满信心地说。

## 垦地合作 向“新”向“质”而行

年味未消,春寒料峭,北大荒农业股份二九〇分公司已是一派忙碌的景象,工作人员在全力组织种植户开展清雪扣棚等备春耕工作的同时,接待一批批前来参观学习的地方农户。

在东山管理区农场,不少从绥滨县绥东镇东方村特意赶来的种植户正围在新型割晒一体机前,详细了解设备操作与优势情况。“去年我们在分公司的指导下,更换了一批搭载北斗导航与信息化技术的插秧设备,春季插秧效率与质量提高了一大截。今年,我们准备把老旧的收割设备换了,通过割晒的技术模式,秋天早早把粮食收回来。”东方村农户刘春平这几年在农业机械装备方面投入不少,设备的更迭换代带来了生产“质”“效”的双重提升,在亲眼见识了去年秋收分公司48.8万亩水稻仅用了20余天就收获完成的“垦区速度”后,今年他又准备在秋天发力,“要是我们那些‘铁嘎达’都换成新型割晒一体机,运用分段收获技术,合作社2000余亩水稻就能在7天左右收完,多出来的农时,我们就能轮班出去赚作业费,这投入产出有账可算。”刘春平对于新型农机与技术带来的效益有着充分的信心。

新型技术与投入品人的推广使用也是近几年二九〇分公司在垦地共建过程中发力的重点,多年标准化农业发展,使得分公司已经找到通过构建种植技术模式与农资使用标准,稳步提升粮食单产与降低肥药施用的好路子。

一个个垦地合作共建的例子是农业、产业深度融合的生动实践。双方在合作中不断探索创新,以实际行动诠释着合作共赢的发展理念。未来,随着合作的持续深入,最终实现“垦地一家亲、发展一盘棋”的目标,北大荒的更多土地必将焕发出更加蓬勃的生机与活力,为保障国家粮食安全、推动区域经济发展作出更大贡献。

## 八五七农场 春肥下摆有序推进

本报讯(熊剑飞 记者姜斌)庄稼一枝花,全靠肥当家。连日来,一辆辆满载肥料的运肥车陆续驶向北大荒集团八五七农场有限公司各管理区农资储备库,在管理区的组织下,广大种植户有序卸车、接肥现场一派热火朝天的忙碌景象。这是八五七农场严把农时,全力推进春耕肥料下摆的场景。

“看到肥料陆续到达,我心里特别踏实,今年春耕用肥有了保障。而且这些肥料品质好,我们用着既省心又放心。”第二管理区种植户朱志楠乐呵呵地说。

为确保肥料下摆有序推进,各管理区指定专人负责协调对接,现场调度,同时仔细核对化肥品种、数量等,保证肥料准确无误入库。此外,为保障农业投入品安全,农场严格按照今年种植结构与种植户实际需求,提前制定投入品使用计划,强化肥料等投入品供应服务,确保种植户在春耕时用上“放心肥”。

据了解,今年,农场朝阳肥业共订购2025年春耕所需二铵、氯化钾等肥料1.3万余吨,目前单质肥正有序下摆,掺混肥作业在2月下旬启动,届时将做到拌肥和下摆工作同步推进,为广大种植户农业生产用肥提供有力保障。

## 垦地携手 奏响科技备耕新乐章

## 一江寒水清 两岸琼花凝



雾凇美景。李伟华摄

本报讯(李伟华 周乔 记者刘畅)初春时节,北大荒集团江川农场凭借其得天独厚的自然环境,形成了“一江寒水清,两岸琼花凝”的壮丽的雾凇景观。

近日,气温逐渐回暖,松花江部分江段积雪开始消融。潺潺的融水为雾凇的形成提供了源源不断的水汽,宛如大自然精心准备的“原料”。与此同时,夜间气温仍保持在零下6℃以下。这一低温环境,为雾凇的形成搭建了一座“梦幻工厂”。雪后初晴,天空晴朗无云,昼夜温差显著拉大,加速了水汽的凝华过程,为雾凇的出现创造了绝佳契机。

江川农场的雾凇奇观,是大自然的慷慨馈赠,亦是冰雪魅力的神奇展现。它如同自然与人文交织的美妙交响曲,奏响了江川农场独特的冰雪乐章,吸引游客前来探寻这份初春的冰雪诗意。