



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。

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

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，日发运量超过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。吉法土榨大豆油、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

主播甄选北大荒”主播大赛中，李婉丽脱颖而出，取得了第一名。如今，李婉丽已经是食品集团电商平台酒水类的知名主播。

“我既是一名主播，也是消费者。产品本身质量重要，产品背后的品牌故事、品牌信誉给消费者带来的价值同样重要。”李婉丽说，“每一种产品原料从播种那一刻起，就秉承着健康、安全、绿色的理念，再根据消费者的需求，进行产品的研发、生产加工。所以在直播的时候，我不仅会介绍产品，还要传递品牌形象和企业理念。”

为助力“黑土优品·北大荒”品牌建设，更好地满足百姓对高品质生活的追求，实现从生产推动向营销拉动转变，北大荒食品集团紧紧围绕电商基地这一潜力项目，打出一

套兼具创新性与实效性的“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，稳根固基。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”。

深化合作 打造电商直播新标杆

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。

□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合作，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深入交流，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丰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，秋天早把粮食收回来。”东丰村农户刘春平这几年在农业机械设备方面投入不少，设备的更迭换代带来的生产“质”“效”的双重提升，在亲眼见证了去年秋季分公司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。“要是我们那啥，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取费，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。

新技术与投入品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，确保种植户在春播时用上“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。