

■脱贫攻坚进行时

全国农垦扶贫产业示范交流活动在安徽举行

近日,农业农村部农垦局在安徽省宣城市组织开展了全国农垦扶贫产业示范交流活动,此次活动聚焦农业产业融合暨茶产业发展,是全年系列活动的第五期。农业农村部农垦局、中国农垦经济发展中心有关负责同志,各垦区主管部门负责扶贫工作的同志以及贫困农场、农场企业有关人员参加了本次活动。

活动中,安徽皖垦茶业集团敬亭山茶场、福建省福鼎市翁江茶场、江西燕山茶业公司、海南省农垦五指山茶业集团、云南勐撒农场、贵州省安顺市茶叶果树场等作了交流发言;3位专家就农业产业融合发展、茶叶加工、茶树品种及栽培等进行了专题讲座;与会代表们实地参观了皖垦茶业集团的祠山岗茶场特色茶叶品种种植、十字铺茶场公司、麻姑山茶树种质资源圃、青草湖酒业公司手工酿酒、敬亭山茶场公司现代茶园观光园等发展情况。

通过参加活动,代表们了解到农业产业融合发展的趋势,考察了农垦茶产业融合发展的典型农场,体验了茶产业种植、加工的关键环节。代表们普遍认为,产业发展是贫困农场脱贫致富的根本举措,产业发展要依靠农场企业主体,立足资源选择合适的经营模式和商业模式,产业项目选择,需要更尊重自然规律和市场规律。发展特色优势产业,需要完善产业链、提高附加值。

王进 本报记者 王紫

■垦区快讯

江苏省岗埠农场“三供一业”移交工作全面展开

日前,江苏岗埠农场与连云港市自来水公司签署了《江苏省岗埠农场有限公司职工家属区“三供一业”供水移交改造协议书》,标志着岗埠“三供一业”移交工作全面顺利开展,为农场公司瘦身健体提质增效实现高质量发展、改善职工居住环境打下基础。

据了解,“三供一业”分离移交是指国有企业将家属区水、电、气和物业管理职能从国企剥离,转由社会专业单位实施管理的一项政策性和专业性较强、涉及面广的管理工作。“三供一业”分离移交作为剥离国有企业办社会职能和解决历史遗留问题的重点工作,是党中央、国务院深化国有企业改革的重要内容。

岗埠坚持问题导向,先后成立供水、供电等专项工作小组,健全责任体系,确保责任落实到人,形成层层有人抓、事事有人管的工作格局。目前,2019年农网改造共42个项目,已完成40%,强电杆线入地工程基本完工。弱电杆线入地改造进展顺利,2019年10月底,已与连云港市电信、移动、联通、广电四家通信运营商商定协议内容,计划于11月上旬签订协议(投资总额为844万元,其中农垦承担不足30%,约253万元,弱电入地工程计划于2020年3月底完工)。供水分离移交进展有序,完成《江苏省岗埠农场有限公司职工家属区“三供一业”供水移交改造项目初步设计》,涵盖农场12+1居民点,2019年10月已与连云港市自来水公司签署了《江苏省岗埠农场有限公司职工家属区“三供一业”供水移交改造协议书》。同时,与新奥天然气公司合作,现已铺设天然气管道15公里,安装用户约2700户,目前部分居民已开始试用,打破了农场无管道燃气的历史。

刘召斌 陶桂军

首农集团双河农场新米上市

日前,由首农集团北京双河农场主办的2019“双河农场新米上市发布会”在北京举行。北京市有关委办局负责人、大米经销商等200人应邀出席发布会。

据了解,北京市双河农场地处黑龙江省西部的甘南县境内,是北京首农食品集团在黑龙江的一块“飞地”。位于世界三大黑土带之一的松嫩平原上,在黑龙江属于二下、三上积温带稻作区,气候属大陆型亚寒带气候区。农场于1996年开始进行水稻开发种植,2019年水稻种植面积23.7万亩,占整个作物种植面积的60.3%,年产稻谷近15.0万吨。为满足消费者对高品质大米的需求,农场进一步优化调整农业种植结构,全面提档升级水稻全产业链种植模式,打造高端大米品牌,促进稻米产业向高质量发展。2019年,农场种植优质圆粒水稻17.5万亩,优质中粒水稻6.4万亩,有机水稻70余亩,日本水稻700余亩。主要品种为绥粳18、龙阳16和日本北海道品种梦之星等。同时,农场向有机、高端大米市场进军,与日本水稻专家强强联合,已成功在双河地区试验和推广种植日本北海道水稻品种,并形成了一套完整的种植管理规程。本次活动以产品展示、大米品鉴、品牌推广、市场销售为目的,共发布了长粒香米、尚品稻花香、稻花香尚品贡米、双河之梦、双河之星5款新米产品,其中双河之星、双河之梦为日本种植技术新米。

下一步,双河农场将加强区域合作,以做实基础、立足高端、对接集团、融入地方、服务北京为原则,充分发挥好首农食品集团与黑龙江省的桥梁纽带作用,为推动黑龙江全面振兴,全力打造具有国际竞争力、引领健康美好生活的现代食品集团,作出更大贡献。

本报记者 王紫

河北中捷友谊农场发展多元素旅游精品景区

中捷产业园区(河北省中捷友谊农场)抓住建设中国-中东欧(沧州)中小企业合作区契机,构建以都市商务区、科技创智区、通用航空园、高端制造园、中欧绿色产业园为主的“两区三园”发展格局。发挥资源优势,将产业发展与园区建设同步推进,中捷全域已逐步形成涵盖现代农业、海洋、湿地、欧洲风情等多种旅游元素的精品景区。

中捷现已建成集农业高新技术示范、生态旅游观光、科普教育与技术培训四大功能于一体的金太阳科技园,在发展有机蔬菜产业的同时,带动花卉种植、畜牧水产养殖、休闲采摘、生态餐饮。打造精品休闲渔业基地的中捷罗非鱼养殖有限公司,同时建成鱼悦阁、观鱼台、嬉水桥、水亭亭等多处景观,为游客提供游艇、垂钓、游览、观赏“冲浪鱼”等休闲娱乐方式。融合中欧文化元素,打造欧洲风情园,囊括4座博物展览馆、布拉格广场、中华风情园、欢乐岛、星级度假酒店及欧洲风情商业街区。拥有集温泉、餐饮、住宿、娱乐、高尔夫、养生、休闲于一体的五星级盛泰开元温泉度假酒店和具有浓郁斯洛伐克底蕴的尼特拉酒庄,年产葡萄酒500吨,地下酒窖储存能力达150吨。

张泽东 姜月

市场、品质、经营叠加出效应

江川大米坐进市场“头等舱”

□□ 陆书鑫 张洪成 文/图

10月21日清晨,黑龙江垦区江川农场第十作业站水稻种植户刘宝田早早起床出去遛弯。

刘宝田向笔者介绍,在深秋季节能这样悠闲已经有两年了。以前这时候农场都要忙乎着翻地和卖水稻,自从2018年种植了农场选育的“1069”食味米,300亩水稻九月中旬便开始收割,10月1日前,自产水稻磨成的大米就运到广东深圳了,同时秋翻地也已完成。

现在农场水稻种植户基本都像刘宝田一样悠闲入冬。

“是三年连‘拍’的创意,提升了产品市场供给能力,引导水稻产业由田间走向餐桌,实现了由‘种得好’向‘卖得好’的根本性转变,全场年产18万吨水稻,100%实现加工销售,年增收超过4000万元。”江川农场党委书记何军高兴地说。

市场震动 碰撞思变

江川农场自2017年开始,率先在全国开展“头米”拍卖活动,1斤卖出了1888元的“天价”。此举受到央视、央广、江苏卫视、凤凰网等200多家媒体关注,有的说是在搞“炒作”,有的说是在找“噱头”,一时间江川大米成为“网红米”。

不管舆论怎么说,农场在2018年又以8888元拍卖了“开镰权”,今年再度以9999元拍卖了食味米的“品鲜权”。

农场为什么要顶着舆论的压力连续三年搞拍卖活动?难道真的就是为了讨个好彩头吗?

“农场虽建场只有70多年,但这里却拥有百年寒地水稻种植历史。厚重的历史底蕴让稻米叫响不叫座,经济效益平平,经常受到市场同步性震荡。我们之所以搞拍卖活动,就是要增强种植户的市场意识、品质意识和经营意识,全面提升有效供给能力。”农场有限公司农业副总经理武玉刚感受颇深地说。

原来,江川凭借南靠松花江的优势,成为垦区很早打造水稻专业场的单位,一直和其它农场一样种植着大众化品种,基本都是国储粮和零储粮,产品的同质化缺乏市场竞争力,特别是2017年国家粮食收购政策调整,调低了水稻收购价格,在种植户中一度



种植户把江川大米运到品鉴会现场。

产生恐慌。

“产品只有与市场见面,才会知道生产是否符合消费需求,生产的方向才会更加明确。”武玉刚意味深长地说。

正是市场震痛,让人们开始学着琢磨找市场。为增强种植户进入市场的自觉性和自信心,农场组织“头米”拍卖,活动吸引10万网民参与,拍卖出了每斤1888元的“天价”。

“真是不敢想像,咱们自己生产的大米能够卖出1888元一斤,这的确给了我送产品的信心。”农场第六作业站青年职工姜凯南感慨地说。

正是出于这份感慨,姜凯南搞起网络销售,将自家的长粒香以5元一斤的价格卖到上海的一家企业食堂,每亩效益超过2000元。

“头米”拍卖,转变了种植户思维。李研把自家的有机大米在网上卖到了20元一斤,一亩地纯获利超万元。邓泉秀开起了“小九”网店,当年销售江川大米100多吨,销售额近百万。“头米”拍卖既叫响了江川大米,增强了产品进入市场能力,也吸引周边的人销售江川大米,双鸭山市客户在市里开起了3家江川大米销售门店。

“头米”拍卖的强势宣传效应,加快了农场大米线上线下互动和多点营销步伐,当年

90%的稻米实现市场销售,增收3000多万元。

遵循法则 有效供给

“广良”米业与100多家种植户成立有机水稻种植合作社,面积达到3万亩,生产的稻米100%与深圳“深彤鑫”粮油集团签订销售合同,亩效益均超过2000元。

“市场是讲法则的,好品质肯定会卖出好价钱。”“广良”米业经理赵广良说。

产品与市场的碰撞转变了种植户思维,人们也开始琢磨怎样才能实现市场的有效供给。如何让卖得好倒运种得更好呢?

农场着力打造“北大荒最早飘起米香的地方”的稻米文化,借助无公害认证面积28.4万亩和有机认证面积1万亩的优势,开展起“食味米”工程,“把健康摆满餐桌,让稻香溢满餐桌”成为全新生产的理念。邀请稻米加工企业、水稻种植合作社、种植户等代表20多人,对实验培育和规模种植的1069、绥粳一18、苗稻2号、三江6号、龙稻18、稻花香、稼禾1号等7个品种进行品鉴,按照外观、颜色、香味、色泽、口感、饭粒结构6项主要指标分别进行打分评定,选出了“1069”等三个主栽品种,同时全面实施“三减”计划。

为了宣传稻米的好品质,农场又举办了

“稻田抓鱼节”,并进行网络直播,吸引近40万网民围观,点赞超过15万人次。

农场再次抓住每年在全省水稻基本都是第一个开镰的特点,开展了“头镰”拍卖活动,向消费者告之农场的水稻马上上市了。

韩庆峰家的水稻第一开镰权被竞拍拍到8888元,通过网络直播吸引兰州、丹东、哈尔滨、佳木斯、鹤岗等地客商联系采购新米,他家的米在9月13日便带着温度走进了市场,销售价格高出市场价每斤0.15元。

“头镰”拍卖既抢先市场进入权,又形成优越的品质宣传强势。崔晓龙的鸭稻米在拍卖现场得到有效传播,每斤卖到15元。“头镰”成功拍卖,吸引广东客商直接采购农场大米5万吨,并转运香港市场。连续两年的拍卖,让农场生产的大米首次实现100%加工销售,增收超过4000万元。

整合品牌 创意营销

在今年哈尔滨粮交会上,“深彤鑫”粮油集团与农场签订了8万吨大米采购合同,直接“吞下”全场生产原粮的60%。

“我们连续三年搞拍卖活动,最终的目标就是将稻米由田间生产送到餐桌。”何军说。

拍卖是需要铺垫的。为将大米成功拍卖到餐桌,农场创新了利益联结保障产销对接模式,加快“社企”“农企”“农农”三个对接。

个人生产的大米品牌多而杂,市场冲击力不强。农场将品牌进行整合,全力打造省知名商标“江川”品牌,从上百个品牌中筛选13个私有品牌作为子品牌。

“品牌的整合就是要通过以大带小,实现联合经营提升知名度,有效抢占市场份额。”主管商务工作的副总经理乔海军说。

品牌整合后,农场带着产品先后到哈尔滨、上海、深圳、海南举办江川大米品鉴会,让大米成功打进三亚市场,首批重要签单200吨。

在良好的铺垫下,农场成功举办了食味米“品鲜权”拍卖活动。品鲜权拍卖吸引网民点赞4万余次,吸引了宁夏、南京、上海等客商在线洽谈。

品鲜不是为了讨9999元彩头,而是要将苗稻2号、稻花香、“1069”稻植入消费者的心里,把优质的产品送到餐桌上。

目前,全场新发展大客户3个,与“深彤鑫”集团共同拉动90%水稻走进市场。

呼伦贝尔农垦“智慧农业”建设加速

今年,内蒙古呼伦贝尔农垦提出,要采取一切有效措施加快集团农牧业信息化建设,综合运用气象信息、土壤信息、种质信息、化肥农药信息、农机作业信息、人力信息以及牲畜产奶监测、健康监测等数据构建产量预测数字模型,推行向目标用户和服务供应商提供有针对性的服务,以及数据集成和咨询服务;建设综合决策支持平台和精准农牧业管理系统,稳步推进集团“智慧农业平台”早日建成并投入运行。

在谢尔塔拉农牧场,他们结合自身实际在垦区率先尝试开展“智慧农业”信息化管理,配备大田实时监控、土壤水分监测、自动灌溉系统和农业气象站等几个农业自动化设备系统,实现农业用水自动化、实时化、有效化。通过农田地块处设立的360°全景摄像系统进行全方位的田间观测,随时随地查看田间地头农作物

长势、病虫害草害等问题。同时连接有WiFi、电话卡,WiFi用来在地头连接手机,可以直接将图像信息传输到手机里便于观测农田中央长势情况,电话卡用来直播农田实时画面,通过终端系统投放在大屏幕上,技术人员不用下地坐在办公室里就可以直接观测农田相关信息。通过安装土壤水分监测系统链接蓝牙进入手机相应软件系统,可直接显示数据信息,同时转化成折线图便可以直观地反映出土壤的含水量。建立气象站开展农业气象观测和自然灾害预测,预判和确定当地气候情况,判断喷灌设备的工作量,合理分配灌机工作避免无效喷灌,节约成本减少没必要的经济支出。配备自动灌溉系统,利用手机APP直接操控灌机工作,可以一键启动或停止、设置喷灌量、调节灌机移动速度,同时具备自检灌机工作状态,报警系

统实时反馈。

在上库力农场,笔者通过现代农业信息中心的监控大屏,看到一辆凯斯470拖拉机正在平稳的进行整地作业。同时,信息中心还可以与所有驾驶员实时对讲,并根据数据指标分析情况对驾驶员进行远程指挥调度。

去年以来,上库力农场与哈工大信息研究所合作,建立了上库力农场现代农业信息中心,搭建起发展智慧农业的平台,引入大数据、云计算、卫星遥感等现代农业信息技术,推进智慧农业建设,加快科技兴农、质量兴农、绿色兴农步伐,推进现代农业快速发展。该场现代农业信息中心利用互联网+、农业机械化信息平台、手机APP等技术平台,打造服务于农业生产的综合性智能化农业机械化大数据智慧平台,实现农机管理、作业统计、无人机踏查苗情、土壤水分监控、机械

作业调度等多项功能。

呼伦贝尔农垦正在通过智慧农业建设逐步实现节本、提质、增产、增效的目标,同时可以优化生产管理,降低灾害减产,增加经济效益。

“未来,呼伦贝尔农垦将加速推进集团信息一体化发展,加强数据安全管控,重点建设财务共享平台、人力资源平台、智能决策管理平台 and 产业管理、市场管理、智慧农业平台,以及主数据管理平台,打造集团智能决策指挥中心,实现横向管控到边、纵向管控到底,提升集团管控能力,优化企业运营效率,防控企业运营风险,有效支持战略决策。要加快实现‘一片云、一张网、一健通’的农牧业全产业链信息化集成在实际工作中的应用。”呼伦贝尔农垦集团公司总经理胡兆民说。

李光明

兴安农垦牵手大湾区谋求转型升级

11月13日上午,由兴安盟区域经济合作局与兴安农垦集团有限责任公司主办,广东省区域经济合作联络处、深圳市区域经济合作联络处承办,“兴安农垦牵手大湾区经济合作推介会”在深圳市隆重召开。内蒙古自治区农牧业厅农垦局及兴安农垦集团有关负责人等应邀参加了此次活动。

会上,兴安盟区域经济合作局副局长林志坤在进行招商引资推介时表示,当前,兴安盟正处于转型升级加速发展的重要战略机遇期,秉承生态优先、绿色发展的理念,以“两袋米、两头牛、红红火火搞旅游”为突破口,重点打造大米、玉米、肉牛、奶牛、羊、马、装备制造、清洁能源、文化旅游、“三品”加工等“十大产业链”,构建多级支撑、多元发展的现代产业体系。下一步,兴安盟将在冬季旅游、农机装备制造及玉米精深加工等重点产业方面广泛寻求合作,诚挚邀请各位企业家朋友们到兴安盟走一走,看一看,关注兴安、走进兴安、了解兴安,通过共商合作携手发展,实现共赢。

兴安农垦集团有限责任公司总经理武宝林就垦区建设、重点对接产业方向等情况进行了宣传推介。兴安农垦垦区经济已初具规模,

体现在现代农业体系初步形成、新型工业化体系初步搭建、现代服务业体系初露端倪等方面,当前,兴安农垦正处于转型升级加速发展的重要战略机遇期,下一步将在兴安农垦集团食品加工园区建设、35万亩大豆种植基地、中药材深加工、处理100万吨优质玉米深加工及呼玛马场生态农业观光园等重点项目上寻求有识之士到兴安农垦实地考察对接、投资创业,实现合作共赢。

此次推介会上,兴安农垦集团有限责任公司分别与厦门外图集团有限公司、广州中科鑫汇生物科技有限公司、深圳华夏中天科技有限公司、银星投资集团有限公司、京蓝科技股份有限公司及京蓝云智物联网技术有限公司签署了5个战略合作协议,涉及基地建设、产品销售及旅游开发等方面。

签约仪式后,与会嘉宾共同到兴安农垦绿色产品品鉴区互动,品尝了来自2700多公里外的“绿色问候”,粒粒醇香的兴安盟大米、软糯粘牙的奶制品、松软可口的粘豆包等独具特色的兴安农垦绿色有机食品,并获得一致好评。深圳龙华区机关事务局现场进行了有机特色农产品采购,并达成长期采购合作共识。

兰宁



日前,海南农垦在上海证券交易所成功发行“海垦控股集团土地承包金资产支持专项计划”,成为全国首单以国有土地租金收益权为基础资产的资产支持证券产品,标志着海南农垦在积极开展制度创新,加快推动土地资产化、资本化、证券化方面取得实质突破。

海宣 摄