垦区资讯

广西农垦优选平台参加“百日促消费”活动

9月8日晚，2020年全国“消费促进月”暨广西“百日促消费”活动启动仪式在广西南宁市“三街两巷”步行街举行。

“广西农垦优选”平台优选8个未脱贫县（市）、7个贫困人口超5000人以上及10个贫困发生率超5%县（市）域扶贫农产品和垦区绿色产品进行推介、展示展销及试吃活动。为市民提供丰富、优质、实惠的商品和高品质的消费体验。

据悉，本次活动是商务部和中央广播电视总台联合举办的全国“消费促进月”活动分会场之一，活动围绕“乐享消费美好生活”主题，组织重点地区、重点行业、重点企业、主要电商平台，围绕商品消费、餐饮消费、出行消费、信息消费、健康消费、扶贫消费、特产消费、文创消费、夜间消费、家居消费十大消费行业，在广西14个地市共同举办线上线下深度融合、商品服务同步促销、商旅文游购娱一体“百日促消费”活动，掀起全区上下联动、覆盖全行业的消费高潮，力争拉动消费超千亿元，为全年消费加速回补注入新动能。

“广西农垦优选”平台搭乘全国“消费促进月”顺风车，按下助力脱贫攻坚“快进键”，坚持把更多优质扶贫农产品与垦区绿色食品带给顾客。 本报记者 王紫

辽宁甜水农垦推进稻米产品质量追溯工作

辽宁盘山农垦集团甜水农垦有限公司启动“优质米工程”，重点推进稻米产品质量追溯全覆盖工作，通过水稻产地环境净化、水稻种植标准推进、质量兴农科技支撑、水稻生产质量监测、生产经营能力提升、水稻质量安全创建、水稻品质安全执法等七大行动不断提升农产品质量安全水平。

甜水农垦开展了“质量兴农，农垦先行”活动，把农药残留、化肥残留、等农产品质量安全突出问题作为工作的重中之重开展专项整治。同时通过重点对水稻化肥、农药等监测，扩大监测范围，覆盖全域各类品种、各个地块，针对一些品种开展专项监测。甜水农垦启动特色作物良种联合攻关，发掘优质特色种质资源，选育一批优异性状的绿色优质新品种，推进了水稻种植生产全程机械化，打造示范基地实现技术规范常态化。并深入开展水稻品质质量安全风险评估，促进质量安全和品质营养水平同步提升。 宁鹏

云台农场公司精品葡萄团购热销

近日，江苏省云台农场公司的葡萄进入了成熟期，凭借优秀的产品品质，采摘园的葡萄被许多企事业单位“惦记”，迎来了销售热潮，团购订单纷至沓来。

连日来，“秋老虎”持续发威，高温天气居高不降，最高气温持续36度左右。云台农场公司生态旅游园区的职工正在完成一个2000箱葡萄的订单，有的将采摘的新鲜葡萄分拣然后装箱，有的将装好的葡萄装车，有的负责对接团购单位，大家冒着炎热依然坚持工作在一线，忙得不亦乐乎，尽管汗水湿透了衣衫，不时用胳膊或衣襟擦拭脸上豆大的汗珠，但是大家不叫苦不叫累、团结协作、分工有序，确保第一时间将新鲜的葡萄运送给团购的客户。

据了解，现在开始云台农场公司采摘园内的葡萄已正式对外开放，游客可以体验采摘的乐趣。

图为采摘园工人正在为团购客户挑选精品优质葡萄。 殷尚 文/图

红明荔枝产业集团实现荔枝全程质量控制

在红明荔枝产业集团荔海共享农庄荔枝标准化核心种植基地大数据监控室里，工作人员通过调动监控设备，便可查看各区域荔枝生长情况，还能进一步检查温度、湿度、酸碱度等各项数据。在高新科技的管护照料下，种植基地里的荔枝树正在健康生长。

“我们建成了海南省最大的3万亩荔枝连片生产基地和荔枝产、供、销集散地，打造了标准化种植基地3452亩。今年实现产量6100万斤、产值3.8亿元。”在日前召开的海垦集团推进热带特色农业产业暨扩种养促务工增收入现场会上，红明荔枝产业集团党委书记、董事长王波从整合产业资源、提升经营层次等方面，与垦区各企业分享荔枝特色产业发展的经验。

垦区基层单位热带特色农业产业，普遍存在发展周期长、产品品质有波动、不稳定因素多等特点。为给荔枝产业保驾护航，红明荔枝产业集团利用信息网络技术打造智慧农业，给产业发展上了一道“科技保险”。

“我们在荔海农庄建立了农业物联网、农业大数据信息管理系统，引进了虫情监测系统设备、土壤湿度传感器、风力发电机、摄像头、天线等设施，为荔枝插上‘科技翅膀’。”王波介绍，该集团还准备引入区块链技术，尝试建立农产品质量安全溯源系统，以对栽培、种植、生长、采摘、销售等过程全溯源，实现荔枝从田头到舌尖的全程质量控制。

科技力量让热带特色农业产品既种得好，也卖得好。红明荔枝产业集团强化互联网、农业物联网对产业营销的促进作用，将交易中心打造为集收购、冷藏、加工、电子商务、包装销售为一体的多功能现代化交易平台。目前，红明交易中心荔枝日分拣量可达30万斤，为保障市场供应、公平交易、平稳市场价格发挥积极作用。此外，该集团成立海南农垦红俊供应链管理公司，接力淘宝网、京东、微信、抖音等互联网信息技术平台，不断拓宽销售渠道。

王波表示，下一步红明荔枝产业集团将着力推广应用新技术，积极创新生产工艺和加工模式，进一步延伸农业产业链，提高农产品附加值，把红明荔枝主导产业做强做优、做出特色，加快推进热带特色农业产业高质量发展。 袁宇君

产业新亮点

个性化产品撬动市场需求

——北大荒农垦红兴隆分公司以优质食材供应为抓手谋发展

□□ 陆书鑫 高玮

2020年头伏刚至，黑龙江农垦宝山农场有限公司已进入收获季节。每天清晨，水稻育秧大棚二次利用种植的黄金钩豆角都会运到佳木斯集市，以每公斤4元钱的价格批发出售。

“农场公司化改革后，将2000栋水稻育秧大棚作为股本，与外来的棚菜种植大户进行合作，种植豆角、辣椒、灯笼果等经济作物，成为佳木斯市辖区内最大的蔬菜供应基地，特别是636栋黄金钩豆角很受欢迎，今年一棚预计纯收入超过1200元。”农场有限公司商务经贸部副部长赵悦说。

北大荒农垦集团有限公司红兴隆分公司在公司化运营后，明确了“以提升经营管理能力为目标、以三高现代农业大基地建设为主线、以优质食品材料供应为抓手”的工作思路，提出“结构调整市场化、创收方式多元化、营销思维活跃化，由被动向主动转变、计划思维向市场思维转变、管理型向创业型转变、服务型向营销型转变”的“三化四转变”总要求。分公司在全新思路和要求下，订单种植创下了167万亩新高。

五九七农场沙果喜获丰收，吸引游客前来观光采摘。 张伟 摄

核心转移 生态效益显著

大暑刚过，双鸭山农场有限公司第六作业站职工群众在刚收获完圆葱的419亩耕地上复种向日葵。

第六作业站党支部书记郑岗辉介绍，今年作业站将“绿色”作为市场投入品，与客商合作种植圆葱，每亩地收获圆葱最少2000公斤，客商以每公斤3元钱收购，除去每亩2000元成本，亩效益超过4000元。现在，这些土地又开始复种向日葵，且全部为订单种植。

红兴隆耕地100%认定为无公害食品生产基地，有机食品认证面积50.4万亩，全国绿色食品原料标准化生产基地90万亩，全国农产品地理标志登记认证的绿色食品种植面积650多万亩。这里虽拥有非常优越的绿色生产资源，但过去的生产一直是依据国家粮食保护收购价格为核心，进行结构调整种植，出现粮食“进库房不进市场”的问题，种植效益总是依靠规模来体现。

红兴隆公司化运营后，将核心转移到“创收、节本、增利”上来，将生态、绿色、健康、安全作为卖点投放市场，大力推进订单种植，力求提高附加值。

二九一农场发挥第一个国家级生态示范场的优势，以用良好的生态作为合作资本，订单种植“双高”大豆、高粱、西瓜作物共计5万亩，成为泸州老窖的长期材料供应基地；5000亩西瓜全部打进北京、上海、广州等省市市场，每斤西瓜订购价格比市场高出0.10元。

为加快推进经营生态进程，红兴隆树立一盘棋思想，要求各农场有限公司（农场）做到信息资源共享，互相推荐绿色资源优势，尤其在项目合作上坚决做到互通有无。

宝山农场有限公司因“宝山一家亲”品牌开辟了山东木耳市场，还与友谊农场、八五二农场开展联合销售，碗耳高端产品卖出每斤360元的价格，秋耳最高卖到每斤260元，不仅满足了市场供应，而且大大提升了农产品的经济效益。

红兴隆农业发展部部长赵月堂介绍，核心的转移和卖点的改变，让今年的订单种植面积猛增了47万亩，产品销售价格均高于市场价格，大宗传统农产品普遍每斤高出0.01元到0.10元不等。

资产投入 多元合作路宽

素有“寒疆果都”之称的五九七农场有限公司已到K9沙果成熟季节，采购的车辆与游客络绎不绝。

全国劳动模范果农胡国静高兴地说：“现在不光是果子开始成熟了，公司与大连嘉家盈农业发展有限公司签订的70栋水稻大棚二次利用种植项目，85亩的水果柿子也成熟了，这个项目能增加利润20余万元。”

红兴隆拥有水稻育秧大棚4万多栋，虽每年都在搞二次利用，但多以栽培食用菌、种植蔬菜和特色经济作物为主，效益也就保持300元到500元之间，除去公共管理费用，基本没有较大效益。

针对这种情况，红兴隆提出要把大棚固定资产变成资本投入到市场中，开展多元化的合作开发，提升资产回报率，切实达到增效的目的。

饶河农场有限公司第二作业站在稻苗“出嫁”前，将大棚以占比10%股本的标准对外进行招商，成为山葱生产基地，今年栽种山葱20万株，立秋之后便可上市，预计公司可获利近7万元。

友谊农场以保底收购的模式，与吉林“森普源”医药公司、山东莱阳商家分别签订了450栋南瓜、180栋芦笋的育秧大棚二次利用订单种植合同，预计每棚利润超1000元。

红兴隆推行了公务仓管理办法，对水稻育秧大棚进行集中管理，按照实际需要进行分配，提高资产使用率，减少重复购置支出，进而增加效益。

江川农场有限公司对大棚进行公务仓管理后，建立起食味米水稻生产体验区、吊箱锦鲤和龙虾休闲垂钓区、水蛭养殖繁育区，全部面向市场对旅客开放。

八五三农场将第六管理区第二作业站将育秧大棚基地建成扶贫巩固基地，在种植能手带动下种植辣椒、红小豆、黄金勾豆角、油豆角，帮扶7名贫困人员脱贫，每名巩固人员可实现增收1.5万元。将第三管理区大棚基地建成秋瓜种植基地，以种植户股份合作的形式经营，每棚可创利800多元。

据统计，红兴隆大棚综合利用率达100%，成为蔬菜瓜果等特色农产品一个重要供应源。

增加个性 市场份额扩大

今年，江川农场有限公司与深圳深彤鑫粮油集团在稳定年供应4.2万吨低端米合作的基础上，又签订了1000亩高端富硒水稻种植合同。

“深彤鑫集团与我们业务合作的拓展，关键在于我们更加注重发展个性的强产品，逐步撬开中高端产品市场。”农场有限公司党委副书记、总经理鄢建滨说。

红兴隆在公司经营管理进程中，提出要逐步走出个性化发展之路，带动市场中高端产品材料的供应，从而打破大宗传统农产品低端供应的格局。

拥有19万亩耕地的曙光农场有限公司，针对土地资源少、产品大宗化的问题，提出了三分之一耕地作为种子田、三分之一耕地种植个性的经特作物、三分之一耕地作为饲料田的“三三制”种植格局，成功与北京医筋堂科技有限公司、黑龙江恒源食品加工有限公司、佳木斯佳旺集团等多家公司签订粮食收购订单，大豆繁种、水稻富硒、黏玉米、高粱、黑豆等作物订单种植达6.2万亩，订单种植占总播种面积的30%，总销量5.3万吨，富硒水稻收购价格高于市场10%，玉米每吨潮粮高于市场10元。

红兴隆在个性化发展方向的引领下，出台“三不限”的发展政策，即不限制发展规模、不限制发展项目、不限制合作方式。

红兴隆注册成立林业公司，由公司组织产品进入市场，使北兴农场、双鸭山农场平欧榛子产业基地已扩大到1.2万亩；对五九七、友谊的果树经济林品种结构进行了优化；巩固了八五三农场林下食用菌基地建设；扩大了友谊农场专业棚吊带黑木耳栽培规模，平欧大榛子100%实现产前销售。

“三不限”发展政策还有效推进个性比较突出的农产品得以长足发展，八五三农场高钙米以每斤最高45元行销市场，友谊农场吊瓜以每对69元的价格线上销售一空，曙光农场有限公司的驴粪小米成为“网红米”，北兴农场有限公司的有机全筋麦100%加工过腹增值，江川农场有限公司的大米面条生产量一年内整整提高了3倍。

红兴隆在公司化改革中，逐步推进资源和资产走市场化运营之路，富有生动性践行了“三化四转变”，正朝着高质量发展方向迈进。

微信一扫 好文共享

浙江“白茶扶贫”背后故事

（上接第一版）

中茶所的研究员肖强是安吉人，老家与黄杜一山之隔。11年前，他就带着中茶所种植中心党支部与黄杜村党支部结对共建，联农户、联茶企，提供全方位技术支持。“总书记批示后，盛阿伟马上给我打电话，当时就一拍即合，想共同搞好‘白茶扶贫’。”肖强说。

不久后，肖强就被通知外出选点。那几日，恰逢女儿填报高考志愿的关键时刻。是抛下女儿，还是放弃外出？肖强心里犹豫不定。可选点迫在眉睫，他已做好错失女儿志愿要紧关头的准备。没想到，临行前，女儿被提前批录取，一块大石头这才落了地。

选点回来后，为了抢时间抓培训，肖强又和盛阿伟一道，把3省4县的“婆家人”请上门。如何保水保肥？如何修剪茶苗？如何防治病虫害？肖强和村里的“土专家”不仅在理论上倾囊相授，而且带着问题钻进地头，进行现场教学。为了便于理解记忆，他还编了个“十字口诀”：打窝、植苗、填土、提苗、压实。

近年来，中茶所在扶贫上颇有建树，积累下许多经验。中茶所党委与溪龙乡党委决定结对共建，在科研力量、科研设备、科研经费上予以保障，共同做好“白茶扶贫”工作，还建了微信群。一旦茶树有个“头疼脑热”，或遇冻害、干旱，群里一问，中茶所的专家就能随时远程会诊。

忙碌小半年后，2018年10月18日，“白茶苗”终于启运。仪式一结束，肖强连家也没回，就赶赴机场，直奔贵州沿河。20日一早，首批茶苗运抵沿河。“当时现场没有准备工具，我随手找了把铁锹，铲了第一抔土。随后大家一起动手，种下首棵白茶苗。”回忆当时的场景，肖强历历在目。

茶苗种下不久，沿河、古丈就遭遇大雪、冰冻。肖强立即赶到现场，指导当地铺草覆盖，提高抗冻能力，帮助茶苗存活。盛夏到了，为保茶苗度过酷暑，专家们又建议套种大豆、玉米遮阳。时至今日，肖强赶赴3省4县现场指导和调查已超过30次。

荒山披绿，白茶茁壮。但技术帮扶并没有停止，盛阿伟等人仍时不时前往“探亲”。肖强则将更多精力转至科研，把跨越8个纬度、海拔相差1800米的白茶品种种植适应性作为课题，持续进行观察、记录和分析。

包销——万水千山总是情

正因为茶叶增收致富作用明显，所以近些年，全国种植面积迅速扩大，已到达4000多万亩。“白叶一号”送至贫困山区后，销售会不会遭遇“滑铁卢”？此时，浙茶集团主动站了出来，承担起后续销售任务。

2018年7月，在国务院召开的全国东西部扶贫协作工作推进会上，签订了一份四方协议。除了安吉县黄杜村、3省4县人民政府及各县受捐方，还有一方就是浙茶集团。

浙茶集团是浙江省供销社旗下的老牌企业，销售网络遍布全球60余个国家和地区。其中，茶叶出口20余年名列全国第一，绿茶出口名列世界第一，销售上可谓实力强劲。当时这家企业的总经理吴骁恰好也是安吉人，对安吉白茶的特性了如指掌。

“白叶一号”项目的销售任务，具体由浙茶集团旗下的狮峰茶业公司承担。“我们的职能就是帮助这些扶贫茶园种得活、加工好、销路广。茶苗捐到哪里，茶叶加工、品牌推广、产品销售就跟进到哪里，解决受捐茶农的后顾之忧，真正让‘扶贫苗’变成‘致富叶’。”狮峰茶业公司总经理陆耿林说。

这么多分散茶园，质量安全谁来管？标准生产怎么抓？记者了解到，在参与选点时，浙茶集团就与各个受捐村确定了“龙头企业+专业合作社+贫困户”的利益联结机制。一方面，通过提高组织化，保证统一标准、统一管理。另一方面，贫困户有了“五金”，即土地流转收租金、务工就业挣薪金、入股分红得股金、委托经营拿酬金、村集体分红得现金。

陆耿林说，尽管是扶贫苗，但其所有建设和管理要求都严格采取产业化逻辑。今年，种下去的白茶已有少量开采。为提前落实采摘和加工的质量要求，浙茶集团和黄杜村又派出了不少专家能手，前往各个加工厂进行指导，为进入盛产做准备。

在普安县，今年，一条名优白茶加工生产线在“白叶一号”产业园投入使用。该园由县里出地、出资建成，浙茶集团则出设备、出人员，进行茶叶收购和精深加工，待满负荷后，将有3、4条生产线。目前，在扶贫茶园的示范带动下，普安当地的白茶面积已超1万亩。

2020年4月2日，浙茶集团正式对外发布了“携茶”品牌，将3省4县5000余亩“白叶一号”茶园所产茶叶均作为该品牌销售。“携茶”寓意携手帮扶，定位大爱之茶、品质之茶、感恩之茶。前期为了快速拓宽销路，集团旗下著名品牌“狮峰”的销售网络，将全部向“携茶”开放。据悉，待所有茶园盛产后，每年预计会有10万余斤的干茶产量，将定位高性价比，主打会务、办公，以及大众消费得起的“口粮茶”。

茶树长起来了，发展思路也跟着活了起来。古丈县翁草村过去没有一个产业，有了“白叶一号”后，开始吃上旅游饭。去年，全村接待游客4000余人次，老百姓种的蔬菜、养的鸡鸭、做的腊肉都成了热销品。看到“钱”景后，不少人还将自家农房改造成民宿。同样在青川县，大伙儿也谋划着茶旅联姻，走出一条新路来。

在浙茶集团董事长毛立民看来，通过发展旅游业，将茶叶作为伴手礼，不失为一条好路子。“包销不等于包揽，而是兜底儿。我们更大的愿望是，让这些村都有自主闯市场的本领，可以各显神通。因此在兜底销售之余，我们会更注重培养他们的营销能力、品牌意识。这样一粒种子，才能变成一棵参天大树，甚至一片茂密森林。”毛立民说。

宁夏农垦开展『产地可视』行动

传播从田间到餐桌销售理念

□□ 本报记者 王紫

“您想看的产地直采，我们播给您看……”9月4日下午，在宁夏农垦玉泉营农场鲜食葡萄大棚外，宁夏农垦集团在腾讯直播平台上开展了一场“原生态”的直播活动。

在直播间里，观众可以看到“阳光玫瑰”“玫瑰香”“红提”等当季热销品种的鲜食葡萄从田间采摘、装箱、快递运送到消费者手中的整个过程，直播间可随时下单，感受“从田间直达餐桌”的新鲜体验。直播当日，主播还来到了宁夏农垦玉泉国际酒庄，以“走播”形式为观众科普红酒知识、推介宁夏贺兰山东麓葡萄酒，取得良好效果。

在推动宁夏优势特色农产品走向市场的道路上，宁夏农垦集团依托移动互联网数字化营销优势，走在前、做示范。继上半年推出特色农产品线上品牌——“宁垦鲜生”之后，宁夏农垦趁热打铁，继续开展了流程可视化的“产地可视”计划，对打通特色农产品从园子到消费者盘子的“最后一公里”、拉近与消费者的距离、推广从田间直达餐桌的销售理念具有重要意义。

据了解，直播计划每期将在主推产品的产地开展一个小时的移动互联网平台线上直播，每次直播将分为上下半场两个部分，上半场直播呈现消费者从“宁垦鲜生”小程序下单后，产地出单的实况，下半场推荐产地的美食、景点和民俗活动。

线上直播具有近距离、直观式、体验式的特点，通过分享真实场景带给网友巨大的新鲜感，传统农业逐步走进“直播时代”。宁夏农垦大力发展直播电商，不仅创新商业模式，同时也推动宁夏农垦经济实现高质量发展。