



图为庆安博林鑫农业种植基地育秧大棚内秧苗蓬勃生长。

本期主题

定制农业开启增收新路径

春风又绿黑土地，田野绽放新生机。当“我在绥化有亩黑土地”和特色养殖定制的一张张定单从大江南北飞来，我们欣喜地看到定制农业正以科技赋能的精准度与情感连接的温度，将原汁原味的绥化味道送上全国人民的餐桌。

近年来，我市加速从农业大市迈向农业强市的步伐，积极探索“定制农业”新路径，通过精准对接市场需求，从田间到餐桌打造个性化农产品供应体系，为农业注入新活力。同时，让“好产品”卖出“好价格”，并通过定制农业的示范带动，不断提升全市农业现代化水平，增强农业综合效益和竞争力。

在寒地黑土这片希望的田野上，每一次定制都是双方对美好生活的期许和承诺，每一次耕耘都能收获愿望与幸福。期待越来越多的人加入绥化农业定制，共同见证“最优、最绿、最香、最安全”绥化农产品品牌故事。

博林鑫 认养一亩田 做个东“稻”主

文/摄 特约记者 张自峰 全媒体记者 沈雪

苏州姑苏百货商会会长倪伟说：“去年会员收到大米后，普遍反馈大米口感香糯，大家复购意向强烈，还有部分会员提出想定制家庭装或者礼盒装。”无独有偶，四川科伦药业集团今年增加了订购数量。眼下正值育秧阶段，黑龙江省博林鑫农业集团有限责任公司的老顾客又频频“回头”。

博林鑫农业成立于2009年，是集水稻种植、粮食仓储、大米加工与销售、农业观光、新能源开发、餐饮连锁、现代物流于一体的农业全产业链一二三产融合发展的新型民营集团企业。公司整合企业基础优势，积极探索了农文旅相结合的定制农业模式，成功推出“我在庆安有稻田”定制模式，接待游学，促进定制农产品销售，带动了周边农民增收。

据介绍，“我在庆安有稻田”农文旅产融项目

目相比普通文旅项目更具优势与内涵，是农文旅相结合的定制农业新模式，是以农业为基础，文化为灵魂，旅游为引擎，实现三大产业的深度融合。农业定制分为个人认养土地专属权益和团体个人认养土地专属权益。公司负责人表示，认养一亩田可享0.5亩专属有机稻田，还可以享受龙江游。同时，公司将文化元素融入农产品设计与乡村旅游体验中，依托农业资源，开展龙江文旅游、庆安农旅游、稻米产业游。通过“三游”项目，吸引游客前来游玩龙江美景、体验稻作农事活动、品鉴庆安大米宴，感受庆安稻米产业文化和地方乡村文化。

苏州姑苏百货商会会员通过博林鑫农业推出的“我在庆安有稻田”农文旅融合项目在庆安认购了一亩优质稻田，不仅收获了有机庆安大米和地方优质特色农产品，还享受了2天2晚龙

江游。今年，苏州姑苏百货商会已增加认养一亩田人数，并计划联动长三角其他商协会推广此项目。

四川科伦药业集团作为国内医药行业龙头企业，为客户定制兼具品质与文化内涵的节日福利产品，博林鑫农业特别为科伦定制了小规模包装，适配城市家庭需求。产品包装上设有“一物一码”溯源系统二维码，客户扫码可查看种植基地实景、生产加工视频及质检报告，实现“从田间到餐桌”透明化，增强信任背书。

博林鑫农业不断探索定制农业发展新模式，不断完善和丰富定制农业内容，推动农业、文化、旅游业的深度融合与产业升级，打造更具竞争力的产业链条，为消费者提供高端优质产品。

“王老宝”鲜糯香甜从田间直达舌尖

文/摄 邹建宇 全媒体记者 李欣杨

“今年还是按我要的规格定制，你家种的鲜食玉米这边顾客吃不够呢！”4月15日，王老宝粮食种植专业合作社负责人王忠宝和北农(北京)农业科技有限公司负责人通话。今年，该公司与“王老宝”签下了鲜食玉米的订单。

王老宝粮食种植专业合作社是肇东市域内集鲜食玉米种植、加工、包装、销售、下游产业开发为一体，拥有完整产业链的龙头企业。近年来，探索鲜食玉米定制农业模式，以有机鲜食玉米定制为核心，采用“线下打造品牌+线上平台互动”销售模式，取得了显著成效。

合作社经过深入调研市场发现，中高端消费群体对有机、绿色鲜食玉米的需求旺盛。因此，选用市场认知度高、深受客户欢迎的非转基因优良品种，采用有机种植标准，打造有机鲜食玉米高端定制产品。

还创新推出“我在肇东有亩黑土地”鲜食玉米定制模式，定制会员可以通过线上平台认领土地，参与种植过程，收获后直接配送到家。2024年，定制种植带动了周边乡镇种植鲜食玉米，促进农民增收。这种模式不仅提升了定制会员的参与感和信任度，还提升了产品附加值。

王老宝鲜食玉米生产车间及种植基地内，经常有知名网红现场开展电商直播活动，推动农特产品私人订制“走出去”，提供个性化包装等定制服务，将鲜食玉米推向全国市场。据介绍，今年已收到多家集团用户的订单。

鲜食玉米定制农业不仅提升了农产品的附加值，还为乡村振兴注入了新动力。王忠宝表示，今后，合作社将继续走定制农业发展之路，以市场为导向，选用优良品种，优化种植方式，提高生产加工能力。

东望禾“屯小菜”种出致富园

张静怡 全媒体记者 孙一博

“小菜园的黄瓜和西红柿都是小时候的味道。”4月14日，哈尔滨市南岗区状元府小区的袁女士说起经常在“兰西小园菜”微信公众号上订购新鲜蔬菜，欢喜之情溢于言表。

据了解，袁女士所说的“兰西小园菜”微信公众号是由黑龙江东望禾农业服务有限公司于2024年开发的线上售货平台，为哈市及周边居民提供小园菜购买渠道。

2017年，东望禾公司在兰西成立。几年来把发展小园菜定制作为兰西现代化大农业发展的新切口，促进农民增收。2018年注册了“屯小菜”商标，在兰河乡律家店屯开始了小园菜的商

品化、市场化开发，在产品包装、销售、配送等环节形成了一套完整的经营模式。2024年，定制规模化种植，大大带动了农民增收。

东望禾通过培养经纪人的办法让更多的农户参与小园菜种植，带动发展小园菜，保证农民增收。2024年，在兰西长江乡七棵树屯、兰河乡焦家岗屯培育了李春峰、马伍两名经纪人，采取“大蒜+芥菜”“大蒜+白菜”“大蒜+大豆”等复(套)种模式发展农户小园菜定制。李春峰和马伍利用自家小园做示范，各带动周边农民在小园里栽种大蒜，大蒜收获后复种白菜、芥菜，套种大豆，增收颇多。

公司以“兰西人吃兰西菜、冰城人吃兰西菜”作

为市场定位，紧盯哈市和周边市场，采取线上线下相结合的办法，把小园菜送到居民餐桌。2024年，东望禾利用“兰西小园菜”微信公众号，为哈尔滨市南岗区恒祥首府小区、状元府小区等许多户市民配送茄子、黄瓜、西红柿、小辣椒等应季菜品。根据用户需求，组织兰西县兰河乡律家店屯20多农户为哈市南岗区纳帕英郡小区住户订种植西红柿、茄子、小白菜、婆婆丁等。

东望禾负责人表示，下一步要在发展小园菜定制上持续发力，打响品牌知名度，提高产品附加值，争取开拓更多与小园菜相关的新业务，将小园菜定制推向新高度。



“呆头鹅”华丽变身金凤凰

文/摄 郭丽 特约记者 李磊 全媒体记者 陈俊杉

“能看到这种蛛网状血丝，就说明受精卵正在健康发育，可以顺利孵化成雏。”4月15日，绥棱县上集镇天放村呆头鹅养殖合作社孵化基地，工作人员谷远旭手持照蛋器，娴熟地为孵化蛋做着“体检”。

上集镇大力发展特色养殖定制业，依托“屠宰企业+合作社+种鹅厂+孵化场+养殖户”的全产业链定制模式，养殖户与企业直接对接，获得了可靠的销售渠道和技术支持，养殖效益得到有效提升。

绥棱县呆头鹅大鹅养殖专业合作社是省畜牧业协会鹅业分会副会长级单位，定期对社员开展饲料采购、养殖管理、疫病防控等方面的培训，打造出一支专业过硬的养殖队伍。采用运营模式，从孵化、育雏到技术指导、销售，为养殖户提供全程“保姆式”服务，增强养殖户抗风险能力。如今，社员户数逐渐发展扩大，还带动了11个乡镇的941户脱贫户参与分散养殖。同时，县委、县政府的补贴及保险政策，持续为养殖发展保驾护航。

上集镇多点发力，建设大鹅产业链。规划建设肉种蛋繁育基地，建成后将成为东北地区最大的种蛋繁育基地，补齐产业链前端。在养殖环节，创新采用玉米地养鹅生态种养技术，不仅降低成本，还能实现每垧地增收万元以上。与企业洽谈，引入烤鸭、熏鹅加工项目，开发大鹅预制菜，延伸加工链条。成立大鹅产业联合党委，选育优质种鹅，严格把控养殖周期与品质。在满足屠宰企业需求的同时与县内加工企业合作，开发微信小程序开展认养业务，走高端精品定制路线。

目前，全镇鹅雏孵化量、合作社养殖量、高端精品定制量颇具规模。

在上集镇，一群群“呆头鹅”正成为乡村振兴的“金凤凰”，以“绥棱县呆头鹅大鹅养殖专业合作社”为核心，创新定制农业模式，构建起集孵化、养殖、加工、销售于一体的全产业链，蹚出一条特色鲜明的大鹅产业发展之路。

蔡家屯韭菜飘香收割忙

文/摄 孙羽 特约记者 姜立峰 全媒体记者 许宏伟

4月14日，海伦市长发镇长丰村蔡家屯韭菜生产基地内迎来了丰收季，村民们忙碌地收割、分拣并整理扎捆，一派繁忙而喜悦的景象。

走进基地，翠绿欲滴、根壮叶肥的韭菜整齐地挺立在大棚内，散发出诱人的韭香。村民们手中的镰刀轻轻地划过土垄，捆扎好的韭菜带着晨露码成整齐的绿垛，韭香混着湿润的泥土气息氤氲在棚内，等待着装车送到定制客户手中。

一名正在捆韭菜的农民告诉记者：“这些韭菜早已经订出去了，一天能捆五六百斤，客户明天早上往菜市场一送就完事了。我们蔡家屯的韭菜现在是第二刀，不愁卖，都是纯绿色蔬菜。”

依托良好的土地、气候等优势，长丰村蔡家屯韭菜种植形成独具特色的产业发展路径，一茬韭菜，已然成为村民们发家致富的重要法宝，更让蔡家屯摇身一变，成为远近闻名的“韭菜屯”，每年4月初，韭菜大棚第一茬韭菜以定制方式如期上市，为消费者呈上新春蔬菜的第一缕“鲜”，倍受人们青睐。

发展定制农业，更让蔡家屯韭菜供不应求。村组长郭建国介绍，村里现在有10栋韭菜大棚，由4户农民种植，不愁销售，每天生产的韭菜，第二天都会送到定制客户手中，每户已经增收1万多元，平均一个大棚能增收5000元，三茬韭菜下来，每户可增收2.5万元。

