

“手机一点，鲜米快递到家。”每年3月，山东青岛市民牟绮雯都会在北大荒农垦集团有限公司建三江分公司“我在三江有亩田”项目中认养一亩稻田。稻田虽远在黑龙江佳木斯市，但从播种到收获，水稻生长的每个环节，她都能通过24小时田间监控实时查看，“所见即所得，吃得安心”。

人民眼·提升农业质量效益

2026年上半年，黑龙江定制农业主体达445家，实现签约销售额55.5亿元。记者探访——

定制农业，如何让供需精准“握手”

本报记者 祝大伟



万名会员。

在上官地村，陈雨佳2016年加入合作社，搭起直播间，起初只卖米。2019年，她尝试推广“认养种田”模式。“定制农业将过去松散、一次性的买卖关系，升级为深度、长期的服务与陪伴关系。”陈雨佳看得明白。

“‘订单先行’可从源头化解过去一哄而上种植某种作物带来的滞销风险，同时推动优质产品向高端市场流动，实现优质优价。”黑龙江省农业农村厅定制农业专班工作人员彭博说。

前不久，上官地村的种植合作社推出高端定制套餐，认养一亩田近2万元，约定产出大米365斤，折合每斤50多元。价格不低，有人疑惑：定制农业是不是换个名头涨价卖米？

这账呢，合作社算得细。“做好绿色种植，一亩田至少投入4000元，还有客服、仓储、物流等其他成本。最关键的是品质，亩均产量低了，管理更精细了，好米才是好价的底气。”陈雨佳说，“定制农业直面消费者，减少了中间环节，生产和消费端都能受益。”如今，合作社种植水稻1800亩，其中200亩进行高端有机种植；2026年，全村高端定制订单总额超过500万元。

消费者也在算账。牟绮雯从“我在三江有亩田”项目中选择了每年每亩3500元这一档，全年得米400斤，自家每月吃20斤左右，其余的赠送亲友。“价格比普通米贵，但月月都能吃上好米鲜米，这钱花得值。”牟绮雯说。

发展定制农业，离不开政策支持。2025年，黑龙江省政府办公厅出台《推进全省定制农业高质量发展三年行动计划（2025—2027年）》，要求农业农村部门发挥统筹推动作用，协调当地财政、发展改革、商务等部门单位，建立起长期有效的工作机制，协同推动定制农业发展。

“黑龙江整省推进定制农业高质量发展，开辟了农业提质增效的新赛道，加速形成农业经济新增长点。”彭博说，2025年全省实现定制农业总产值45亿元目标，计划到2027年初步形成高端定制农业产业集群。

品质 全链条严把关，技术赋能提质

刚认养稻田时，牟绮雯也有疑问：隔着屏幕，隔着千山万水，怎么知道种得好不好？“定制农业的核心竞争力在品质，只有品质稳定、安全可靠，才能赢得消费者信任。”国艳春说。

2025年11月，黑龙江省农业农村厅印发定制农业工作指南，提出各地应指导定制农业主体借助传感器、摄像头、GPS等智能装备，逐步实现种养农业生产和加工全过程可视、可溯，让消费者主体全面了解定制农产品生产环境、生产过程和农业投入品使用等信息，提高生产管理过程透明度。

如今，在北大荒集团建三江分公司超过2万亩的定制土地上，竖起一排排监控摄像头。闲暇时，牟绮雯会打开手机，看看建三江分公司的种植基地。“看着水稻生长，心里踏实。”她笑道。

在“我在三江有亩田”小程序里，除了能实时查看水稻长势，还能看到详细的农事日历。什么时候开始翻地、翻地和旋耕要到达多少深度……都有明确记录，生产全程可追溯。

近年来，黑龙江鼓励定制农业主体主动接入省级农产品质量安全追溯管理信息平台，统一录入地块、农事记录、检测报告等信息。目前，佳木斯市79家定制农业主体全部入驻平台，溯源管理实现全覆盖。

溯源能精准定位到定制田块吗？大米寄到家后，牟绮雯拿出手机，对着包装袋上的二维码扫码溯源，“目前虽然不能精准到某一块田，但能确定来自北大荒集团建三江分公司的有机种植基地。”

“不同于畜牧养殖的耳标溯源，也区别于小菜园的直接供应，稻米定制基于规模化生产，溯源对应的是一片较大的种植区域。企业一般不能为一位客户固定对应一亩田，并为之开展专属的种植、收割与加工。”国艳春坦言。

与此同时，由于定制农业高度依赖光纤、物联网等技术，要实现精细化、个性化生产和管理，部分中小合作社和种植户在前期投资建设方面压力较大。受访者建议，加大专项支持力度，探索产业投资基金、以奖代补等方式，缓解种植户资金压力。

认证也是品质保障的重要一环。在黑龙江大锦农农业开发有限公司，循环农业让种植养殖形成闭环：有机粮食用于养鸡，鸡粪被制成有机肥，再用于瓜果、蔬菜等大棚种植。80多种有机果蔬全年不间断产出，为消费者提供定制产品。

大锦农农业公司副总经理汤久辉介绍，果蔬大棚一年要进行9次检测，涉及上百项指标，检测认证费用高达10多万元，“好产品要靠数据和认证说话，我们可以向客户提供认证和检测报告。”

品质保障还延伸到了物流环节。相较于大米，果蔬对运输条件要求更高，大锦农农业公司在黑龙江多地布局冷链物流，为定制客户提供配送服务。“坚持各环节自营，确保产品品质可控。”汤久辉介绍，公司2700余名会员中，约有七成因公司产品品质透明持续复购；2026年上半年，公司定制农业产值达4500万元。

追溯、认证、冷链，为品质保障筑起一道道防线，但撑起口碑和销量的，还得是产品本身足够好。

上官地村200亩高端有机稻田用豆饼培肥，通过无人机喷洒益生菌和灵芝素，还采用稻鸭共作、人工除草等方式，尽可能减少化学用品使用。陈雨佳告诉记者，在黑龙江省农业科学院专家孟祥海指导下，村里对土壤质量进行全面检测，制定地力提升方案。近年来，黑龙江省农科院开展“科技包联”行动，组织科研人员聚焦各地主导和特色产业，提供多点位、全周期技术服务，支持定制农业发展。

“和村民一起努力，提升稻米食味值。”对把上官地村的自然优势转化为产品优势，孟祥海信心十足。2022年，上官地村“石板大米”成为黑龙江省级优质农业品牌“黑土优品”首批授权产品。

农业生产靠天吃饭，若遭遇自然灾害，减产带来履约难，怎么办？“稻米产量一般略高于订单量，以抵御小面积减产风险。”陈雨佳补充道，“但若遇极端情况，合作社会按约定条款，与客户协商退款处理。”

习近平总书记今年6月在山东德州考察时强调，“农业农村现代化关系中国式现代化全局和成色，要以扎实举措做好各项工作，着力提升农业综合生产能力和质量效益”。今年5月国务院印发的《加快农业农村现代化“十五五”规划》提出，“培育发展乡村新产业新业态”“促进农产品产供销精准衔接”。

2024年以来，黑龙江省委农村工作会议连续3年部署推动发展定制农业。2026年上半年，黑龙江定制农业主体达445家，定制基地种植面积达179.9万亩，实现签约销售额55.5亿元，同比增长85%。

从“种什么卖什么”到“要什么种什么”，定制农业如何实现供需两端精准“握手”？记者近日在黑龙江调研。

田有所思

在黑龙江广袤的土地上，一幅定制农业新图景正徐徐铺展：千里之外的消费者轻点手机，查看认养稻田里农作物的长势；农户围绕消费主体需求安排生产，提供专属服务。

近年来，黑龙江立足寒地黑土、绿色有机等独特优势，推动定制农业高质量发展。产销之间的距离缩短了，农产品有了更多附加值，“好收成”变成了“好收入”。

因地制宜，以需定产，发展定制农业需打好“特色牌”。我国幅员辽阔，各地资源禀赋、气候条件、文化底蕴各不相同，定制农业很难有一套通用模式。从零散庭院打造城市“小菜园”认领定制，到依托独特生态环境深耕高端大米定制，再到规模化连片良田批量定制，黑龙江各地的实践证明：只有以市场需求为导向，聚焦潜力较大、特色鲜明、有竞争力的品类，探索适宜的定制模式，将地域特色转化为产品卖点，定制农业才能走得更远。

数智赋能，全程追溯，发展定制农业需把好“质量关”。品质是定制农业发展的生命线。定制农业本质是信任经济，个性化需求、高端化溢价，必须以标准化生产、全链条监管为支撑。当前，部分经营主体标准化生产意识还不强、产品质量追溯机制还不健全，全过程监管仍有薄弱环节。只有把品质管控贯穿定制农业全链条，依托智能设备让生产过程可视、可溯、可查，消费者才能看得明白、吃得放心。

创新模式，全链发展，发展定制农业需走好“融合路”。今天的消费者，购买的不仅是农产品，更是一种健康、安心的生活方式。推出“品牌+定制”“文旅+定制”“创意+定制”“康养+定制”等多种模式，推动定制农业由单纯“卖产品”向“卖服务、卖体验、卖文化”拓展。多业态融合，不仅能满足消费者的个性化需求，还能进一步延伸定制农业的产业链条。

利益联结，共享成果，发展定制农业需念好“致富经”。促进农民增收是发展定制农业的出发点和落脚点。建立“定制主体+农民合作社+农户”的紧密利益联结机制，让农民不只是生产环节的参与者，也是增值收益的分享者。统一培训、统一供种、统一标准，再配以技术指导，有助于提升农户生产定制农产品的能力，让更多农民搭上定制农业的发展快车。

从“种得好”到“卖得好”，让一亩田种出更高效益，定制农业正打开农业增值新空间。（作者为黑龙江省农业农村厅厅长，本报记者祝大伟采访整理）

让『好收成』变『好收入』
鹿海涛



大企业的抗风险底气更足。“面对极端灾情，我们会与客户协商退款或调配其他基地同等品质的大米。”国艳春表示，合作的农户也都购买了农业保险，有兜底保障。

“从目前情况看，在品质保障、品牌建设、售后服务和抗风险等方面，农业产业化龙头企业更加具有发展定制农业的优势。”彭博介绍，黑龙江已连续两年安排专项资金，推动定制农业向优势主产区布局、向规模经营主体集中、向高端品牌引领跃升。

特色 因地制宜定制，拓展增值空间

“定制农业应‘需’而生。”东北农业大学现代农业发展研究中心主任颜华认为，发展定制农业应围绕消费者需求，提供更加人性化、便捷化、精准化、情感化的服务，实现从“生产导向”向“服务导向”转变。

从种类上看，黑龙江定制农业已从单一大米定制，拓展到果蔬、乳制品等14个品类。“公司有果蔬、禽类等农产品，我们根据会员家庭的口味偏好和需求，每五天配送一次，量身搭配营养食谱及菜品。”汤久辉说。

从规模上看，从农业企业到合作社、家庭农场，再到庭院式的“小菜园”，不同经营主体探索出认养田地、会员订购、农业托管等多种定制方式。在颜华看来，“经营规模不同，定制农业能够做到的精细程度也不同。”

辽阔的三江平原上，佳木斯市桦川县玉成现代农机专业合作社将3000亩水稻田建成全程可视化定制农业基地。“一亩地太小，大农机无法单独为客户种一个品种。”合作社理事长李玉成介绍，“我们主要面向100多家集团公司提供定制服务，一家公司订购几十亩地，与合作社规模化经营合拍，在这个基础上再满足消费主体对水稻品种、种植方式等的个性化需求。”

上官地村人均耕地两亩三亩，为精细化耕作提供了条件。“200亩高端有机稻田，可根据消费者的定制需求，进行个性化种植。”陈雨佳举例：不同的一亩田里，或种“稻花香”，或种“长粒香”，还可养稻田蟹、稻田鸭等赠送消费者。

在牡丹江市阳明区铁岭镇福民村金珂心家庭农场，孙玉梅和父亲经营着约1万平方米的日光温室大棚。大棚内，30多平方米一块地，不同地块种着不同种类蔬菜，为市区5000多名会员提供定制服务。“消费者对蔬菜品类需求多元，随时节变化而变化。”孙玉梅说，小地块适应多样化需求，大棚一年可产出40余种优质蔬菜。

从3000亩基地，到200亩有机田，再到30多平方米的蔬菜地，不同经营规模适配不同的定制方式。黑龙江省农科院耕作栽培所研究员钱春荣认为，定制农业主体要评估本地资源、目标客群及自身组织能力等因素，因地制宜筛选可持续、可落地的需求，并有针对性地提供特色服务，才能增强市场竞争力。

高品质需要高投入，也带来高溢价，消费门槛随之提高，导致定制农业的消费群体相对有限。对规模较小的定制农业主体而言，虽能提供更加个性化的服务，但如何开拓市场，把好产品卖出去，压力不小。

从线上直播起步，陈雨佳积极融入黑龙江省定制农业宣传行动。近两年，黑龙江结合“黑土优品”一线城市品牌行活动，组织优质定制农业主体，深入京津冀、长三角、粤港澳等主销区城市开展宣传推介。全省各地累计开展以定制农业为主题的营销活动200



本版责编：杨彦 孙振 戴林峰 刘雨瑞 版式设计：沈亦伶

图①：北大荒集团建三江分公司种植基地，无人收割机在收割水稻。 吴楠摄
图②：上官地村举办“开镰节”，部分消费者现场体验水稻收割。黑龙江宁安市委宣传部供图
图③：大锦农农业开发有限公司员工为定制会员配送产品。 金铁鑫摄