

冰城小浆果产业迎来新商机

中俄小浆果产业合作发展交流会隆重推介冰城小浆果,打造对俄贸易新增长点

张衡 本报记者 罗彦坤文/摄

6月17日,中俄小浆果产业合作发展交流会在哈尔滨市农科院召开。作为第三十二届哈洽会重要活动之一,交流会以果为媒,在种质资源引进、种苗出口、标准化种植模式及配套农机具推广、产品深加工等方面展开深入交流,建立紧密合作关系,为冰城小浆果产业发展打开“一扇门”。

“果为媒”打造对俄贸易新增长点

本次交流会由东北农业大学、黑龙江省绿色食品科学研究院、哈尔滨市农业农村局、哈尔滨市科技局、中国(黑龙江)自由贸易试验区哈尔滨片区管委会主办,哈尔滨市农业科学院、哈尔滨森莓园生物科技有限公司、国家葡萄产业技术体系蓝莓果哈尔滨综合试验站、黑龙江省果树协同创新与推广体系、寒地小浆果开发利用国家地方联合工程研究中心联合承办。

交流会现场演示了蓝莓果等冰城小浆果机械化采收、灌溉、除草等作业,并请与会客商现场品鉴蓝莓果、桑葚等新品种。十几种口味不同的蓝莓果鲜果,让俄罗斯客商连连称赞“哈拉少”。

自中俄深化新时代全面战略协作伙伴关系联合声明发布以来,中俄经贸合作不断加深,货运量大幅增加,往来游客络绎不绝,哈尔滨作为中俄全面合作的重要承载区,积极建设哈尔滨中俄国际农产品交易中心,筹备一系列经贸措施,筑牢了中俄地方经贸合作坚实基础。

就在前不久,蓝莓果、蓝莓、树莓、沙棘被列入龙江森林食物“九珍十八品”名录,成为龙江食品产业对外交流、贸易的一组闪光“名片”。本次交流会以“小浆果大产业,以果为媒推开对俄农业贸易大门”为主题,隆重推介冰城小浆果,打造对俄贸易又一新增长点。

产业基础雄厚,不断延链增链

近年来,冰城小浆果产业发展十分迅速,花青素、果酱、饮料、天然色素等产品种类繁多,科技创新日新月异,形成较为完备的产业链条。俄罗斯地域辽阔,小浆果分布广、品种多、发展早、技术好。技术优势、产业优势、生态优势成为双方互补互利、同步振



兴的合作基础。

在哈尔滨市通河县清河镇,占地9000亩的欧瑞蓝莓基地是全国最大的有机蓝莓基地,建有蓝莓深加工工业区,包括深加工车间、冷库和实验室等配套设施,种植蓝莓品种多达12种;在哈尔滨市阿城区玉泉“桃花源”果蔬基地,蓝莓、草莓、樱桃依靠设施农业“人造冬夏”,实现反季种植,成为乡村振兴的重要产业支撑;在哈尔滨市延寿县,6个沙棘果种植专业合作社组成联合会,沙棘种植面积突破4万余亩,遍布全县6镇3乡,工业园区落户了年加工万吨沙棘鲜果的产业项目,沙棘果油、沙棘籽油、沙棘黄酮、沙棘果粉等深加工生产线相继投用;宾县红树莓产业以“企业+经纪人+种植户”的经营模式,深耕黑土地20余年,早已出口赚外汇,出口量连续10年在全国名列前茅。

从脱贫攻坚到乡村振兴,冰城小浆果贯穿其间,发挥了不可忽视的作用,形成了雄厚的产业基础。随着健康理念深入人心,冰城小浆果产业迅速发展壮大,逐步完成了延链增链。

插上科技翅膀,拓展产业空间

在交流会上,“科技军团”始终处在最显眼的“C”位,东北农业大学、哈尔滨市农业科学院、哈尔滨森莓园生物科技有限公司、俄罗斯蓝莓果协会进行四方现场签约,合作建设中俄蓝莓果科技示范园。该示范园将充分利用俄罗斯和东北农业大学种质资源和科技研发优势,配合市农科院人才、管理和多学科优势,结合哈尔滨森莓园生物科技有限公司设施设备、成果转化、宣传推广、产品销售等优势条件,形成蓝莓果全产业链整体解决方案,引领小浆果产业向专业化、规模化、标准化发展。

哈尔滨森莓园生物科技有限公司现场发布了“蓝精灵”系列新产品,并与黑龙江东

农新能源发展有限公司签订了5000万元销售合同。

科研成果落地转化,为农业插上了科技翅膀,冰城小浆果极大拓展了生存空间。哈尔滨市农科院先后与多家林场签约,合作推广寒地桑葚新品种、新技术,种植面积迅速突破数千亩。市农科院还与黑龙江紫基食品有限公司共同研发桑葚果汁、果干、露酒、桑叶茶等深加工产品,实现年销售300余万元。在依兰县宏克力镇、延寿县延河镇,科技助力合作发展寒地桑葚“一村一品”项目,调优种植结构,取得了良好经济和社会效益。

黑龙江省果树协同创新与推广体系专家、哈尔滨市农科院“果树课题”主持人李娜表示,冰城小浆果有着广阔的发展前景和巨大的潜在市场,必将成为中俄地方经贸合作的一个亮点,融入共建“一带一路”和“中蒙俄经济走廊”,助力打造“向北开放之都”“现代农业之都”。

营造优良法治环境 全力守护群众平安

市领导到依兰县调研指导政法重点工作

本报(记者 梁可心)6月14日、15日,市委常委、政法委书记梁野到依兰县走访部分政法单位及企业,调研指导政法重点工作,推进政法机关依法服务保障民营企业健康发展。

梁野先后走访依兰县检察院、宏克力法庭,宏克力派出所、小洼丹村等地,现场查看并听取关于“星光未检工作室”“一村一辅警”工作站等政法重点工作情况汇报。对宏克力镇探索建立以党建为引领、搭建“四所一庭一中心”平台、实施“1+6+N”基层矛盾纠纷多元化化解工作机制给予肯定。梁野强调,要深入学习贯彻习近平法治思想,坚持和发展新时代“枫桥经验”,构建党建共建+矛盾纠纷多元化化解机制,增强矛盾纠纷、纠纷联调、问题联处合力,最大限度把矛盾纠纷排查化解在萌芽。要以信息化建设为引领,着力提升平安建设现代化水平,全力保障人民群众生活安定祥和。

黑龙江雅集雷沃北大荒农业装备有限公司是集车身焊装、涂装、总装等生产工艺于一体的大型农业装备制造企业。梁野走进企业厂房看产品、听发展、问需求。他强调,民营经济是建设现代化经济体系的重要主体,要努力构建“龙头企业+研发机构+配套企业+政府服务+产业园落地”产业创新生态圈。各级政法机关要强化责任意识,创新完善工作机制,优化细化政策措施,努力为民营经济健康发展打造市场化、法治化、国际化、便利化的营商环境。

我省13家大型商超 组团“面对面”采购

采购签约额超2000万元

本报(记者 陈悦)“哈洽会啥都有,何必东奔西走”这句哈尔滨人的口头禅,在今年哈洽会期间被叫得更响。本届哈洽会共有来自国内外的1400余家企业参展,这对黑龙江省商超企业来说,是一个难得的送到“家门口”的商机。通过省商务厅积极组织,全省十余家大型商场、超市,组成了采购团来到哈洽会现场进行洽谈、采购。

省商务厅通过调研筛选,把全省大型商超优良企业聚拢起来,组织中央红集团超市、西城红场、远大购物中心、松雷商业集团、哈尔滨卓展购物中心、哈尔滨秋林集团、比优特商贸有限公司等13家采

购集团进场,与参展商“一对一”“面对面”精准对接,抱团采购。本届哈洽会,通过大型商超组团采购,为黑龙江省商贸企业开拓市场、拓宽客户群体、提升经营效益提供了对接平台。

据初步统计,截至目前,黑龙江省大型商超签订采购合同、协议30余项,签约额超过2000万元。同时,省商务厅邀请阿里巴巴、京东、美团、抖音、快手等国内知名电商平台代表到哈洽会现场与黑龙江省“老字号”企业就抢抓电商发展机遇进行对接洽谈,为下一步黑龙江省深入发展平台经济、电子商务领域奠定良好基础。

哈洽直击

本报记者 刘首辰文/摄

随着人们生活方式的改变,在一日三餐上,为了追求快捷与营养,开包简单加热即食的预制菜成为很多人的日常选择。本届哈洽会上,本土食品企业生产的预制菜因食材优势和菜肴特色备受客商欢迎,现场销售火爆,订单签到了国内外。

龙江预制菜卖向海内外

本土企业产品因食材优势和菜肴特色备受客商欢迎

在北大荒绿色智慧厨房展位,负责人告诉记者,他们共带了8款预制菜产品,其中雪梨扣肉、猴头菇炖肘子一天能卖400多盒。

客户看好龙江食材 订单签到马来西亚

“目前预制菜市场的主体还在南方,而且多是当地企业在做,咱们龙江企业加入预制菜赛道,丰富了消费者的选择,也更方便让他们品尝地道的龙江食材。”付钰告诉记者,东北的野生榛蘑、木耳等山特产品在全国是有产地优势的,以菌汤食材香菇为例,泡发率远高于其他产地,“山珍是咱龙江预制菜一大特色,有南方企业现场就和我们签订了500万元的菌汤意向合同,这相当于客户一个门店销售该产品两年的销售额。”付钰说,还有马来西亚的展商也与他们签下订单。

“黑龙江的优势就是食材,加上资源整合,再控制好成本,我们要将好品质、低价格的产品卖给消费者。”北大荒食品集团销售部负责人张永刚告诉记者,北大荒是第一次将预制菜在哈洽会的平台展销,不仅受到



消费者欢迎,更是与省内外企业签订了几百万元的战略合作协议。“都说中国好食材尽在黑龙江,这次参加哈洽会让我见识到了黑龙江的地大物博,山珍、山特产品应有尽有,通过深加工的产品一定会远销国内外,打造龙江亮丽名片。”现场一位南方客商说。

猴头菇炖肘子 一天卖出400盒

与现场排队品尝红肠、玉米、肉干、冰淇淋的展位相比,预制菜展位并不逊色。在伊春森工鼎红贸易有限公司的展位前,不少消费者对预制菜精美的包装和家常的味道所吸引。“一直以为预制菜味道会很普通,没想到这个狮子头这么有滋味。”一位逛展会的市民说。参展商告诉记者,他们的预制菜还没有正式在市场上销售,参展哈洽会就是想看看市场反馈,“我们的口味基本上都是按照东北人饮食习惯来设计的,也都是家常菜,带来的12个品类几乎都受到消费者好评。”参展商说,企业即将在哈市开店,哈洽会的反馈给了企业很大的信心。

在黑龙江天铺食用菌有限公司展位前,“三汤一饭”是参展商付钰一天伙食的标配。她用这样的方式向消费者推销企业的预制菜。 “我们主打的是三款菌汤和自热米饭,开馆首日100多盒米饭就销售一空。”付钰说。

3小时洽谈会带来10场签约18份合同

国内物流企业龙江寻得商机,贴身服务助力展商加速对接

赵新春告诉记者,唐山光明塑业有限公司作为一家以生产物流塑料托盘为主的企业,非常看好黑龙江的物流市场。他们研发了适合北方的产品,仅2022年公司在黑龙江省的销售额就达1000万元,这让他相信这块市场大有可为。

而这一次来哈洽会,他更感受到了相关部门细致的服务。“我是带着签约合同来的。”赵新春告诉记者,负责对接的相关部门主动了解企业需求,帮助企业联系了哈尔滨本地一家农产品公司。经过沟通,双方很快敲定了价值30万元的意向性合同。

在洽谈会上,工作人员不停穿梭在参展商中间,帮忙调换座位。直到赵新春被黑龙江省物流与供应链商会执行副会长郑春萍带到了青岛郎夫科技股份有限公司代表座位旁,记者才发现,频繁换座是为了帮助企业业务拓展需求的企业尽快实现对接。

“邀请企业来了,就要服务到底。”郑春萍表示,哈洽会期间,商会竭尽所能帮助参展企业,希望能让更多的国内外企业在黑龙江找到合作机会,推动物流业在龙江市场持续发展。

企业对接“双向奔赴” 寻找更利于提升服务合作商机

五常市乔府大院农业股份有限公司代表吕明,在采购商物流需求介绍环节上刚走下讲台,就被京东、顺丰等多家国内外物流企业代表围住,提出想要进一步了解企业对物流方式和包装方面的要求。

“我们的大米在运输过程中要避免湿度过大的环境,包装不能有破损,否则会影响对顾客对产品的印象,因此需要物流企业在运输方式、存放环境等方面提供更细化和专业的服务。”吕明说,网购已经成为人们生活的日常,龙江好产品被大量销售到国内外,乔府大院品牌的销售网络遍布全国300多个城市,为保证顾客能有更好的收货体验,他希望寻找合适的物流企业合作,“我们企业的一些合作伙伴也有这方面需求”。对此,相应的物流企业表示,将针对龙江企业对物流方面的需求,提供更加有针对性的服务。

这场企业的“双向奔赴”,有了相关部门在前期的良好铺垫。在本次洽谈会上,前后已举办了10次签约仪式,共签订18份合同。洽谈会结束后,郑春萍表示,对物流及供应链企业的服务仍将继续。

黑龙江省物流与供应链商会在共享大厅服务台首次设置了物流咨询服务处,免费为参会人员提供物流咨询服务。同时设有物流投诉部门,为参展商提供及时、便捷、高质量的服务。

消费者欢迎,更是与省内外企业签订了几百万元的战略合作协议。“都说中国好食材尽在黑龙江,这次参加哈洽会让我见识到了黑龙江的地大物博,山珍、山特产品应有尽有,通过深加工的产品一定会远销国内外,打造龙江亮丽名片。”现场一位南方客商说。

“俄罗斯之夜” 倾倒冰城乐迷

首届中俄地方文化艺术季演出汇聚经典作品

本报(记者 于秋莹)为助力首届中俄地方文化艺术季活动,6月16日19时,“俄罗斯之夜”交响音乐会——黑龙江省首届中俄地方文化艺术季系列专场演出在黑龙省歌舞剧院音乐厅奏响。

本场演出由黑龙江省歌舞剧院有限公司交响乐团客席担任指挥,青年指挥王春雨执棒,黑龙江省歌舞剧院有限公司交响乐团演奏。音乐会在轻快华丽的《鲁斯兰与柳德米拉序曲》中拉开序幕,该曲是俄罗斯音乐之父格林卡的交响音乐顶峰之作,全曲充满了明朗的色彩、欢乐的情绪和乐观的精神。王春雨激情洒脱的指挥与交响乐团的出色演奏配合默契,艺术张力十足,台下听众被乐曲渲染的氛围所深深感染。

本场音乐会将经典与流行融合,汇聚了多首俄罗斯经典交响乐作品,包括柴科夫斯基的舞剧音乐《胡桃夹子组曲》,俄罗斯歌曲《莫斯科郊外的晚上》、《喀秋莎》等经典曲目,让乐迷感受纯正的俄罗斯音乐魅力。

构建“1234”模式 维护市场交易秩序

市市场监管局全力做好哈洽会服务保障工作

本报(记者 李佳琪)作为哈洽会举办地市场监管服务保障工作的牵头部门,市场监管局构建一条主线、保障两个安全、开展三个联动、明确四项任务的“1234”服务保障模式,全力开展市场监管服务保障工作。

在强化一条主线方面,市场监管局确立“预防为主、风险管控、综合治理、确保安全”的主线,全力维护哈洽会正常市场秩序。在保障两个安全方面,该局对展会期间承担大型餐饮服务及提供餐饮服务单位的食品安全,采取“提前介入+跟踪服务”等方式开展食品安全督导检查,餐饮服务人员会前实施现场检查,会中实施全程跟踪,对展馆内就餐单位的食品加工制作实施全流程监管。对接待酒店及展览场馆的特种设备开展风险隐患排查,组织检测机构对在用特种设备开展保障性检验,特种设备使用单位安全管理人员、电梯维保人员24小时现场值守,确保特种设备安全运行。

该局采取四级市场监管部门上下联动、7个工作组组团联动、展馆内外联动“三个联动”方式,形成市场监管服务保障合力。同时,明确“压实企业主体责任”“严守食品安全底线”“开展特种设备安全保障”“强化市场秩序保障”四项任务,构建市场监管服务保障大格局。

参展商赞本地服务 当场达成30万元意向合作

本报记者 李木双

黑龙江打造向北开放新高地的决心和当地企业的发展决心为市场带来阵阵新风。6月16日,在黑龙江省物流与供应链商会、黑龙江国际博览发展促进中心、黑龙江省企业联合会主办的“物流·供应链合作洽谈会”上,来自全国的物流企业推介的同时,更主动与我省企业对接。

洽谈会的主题是“融合发展、协同共赢”,相关部门的接待工作从展商接到哈洽会邀请函时已经开始“贴身服务”。“切实感受到黑龙江人热情好客、豁达爽快的作风,更感受到政府和企业的决心。”唐山光明塑业有限公司营销总监赵新春说。