

●返乡青年说

她用一杯米酒“整合”通河味道

返乡创业女店主以家乡好米为原料,古法酿制唤醒“舌尖上的记忆”

本报记者 罗彦坤文/摄

近日,哈尔滨市通河县林胜村开了一家名叫“米乐坊”的米酒作坊。守着国家AAAA级景区桦子山森林地质公园,通河米酒迅速火起来。店主李雪是乡亲们眼中的“返乡创业女大学生”,她说:“我的家乡好米,又有甘甜的山泉水,我要让无添加的优质米酒走向全国,唱响‘通河味道’。”

投资百万元建酒坊
只为追寻一个梦

走进李雪的米酒坊,一个长条的木柜台当门而立,柜台后靠墙是一排酒缸,每个半圆形的卡座里都摆着一把椅子,颇有几分酒吧的意思。从柜台里拎出一瓶米酒,快速扭开瓶盖,李雪请记者品尝她酿的酒,略带气泡的酒浆入口酸甜、回甘持久,“经过半年多的试生产,我的‘米乐坊’成了!”李雪骄傲地对记者说。

柜台里,摆着李雪收集的全国各地的几十种米酒,这是用来对比鉴别、改良技术的对象。36岁的李雪,曾是通河县走出的一名大学生,毕业后去了南方,在餐饮行业打拼多年,喝过很多地方产的米酒,但总觉得差了点意思。多年后才想明白,那些米酒少了“家乡味儿”,那是她这个游子魂牵梦绕的“舌尖上的记忆”。

经过市场调查,今年4月,李雪返乡创业,带着几个小伙伴,租下了原桦子山电影民俗旧址,干起了酒坊。这些年轻人开始整天研究泡米、蒸米、拌酵、滤酒。他们制酒采用古法:木桶蒸米,瓦缸发酵,48小时一个发

酵期……每一次将米装盆下缸,都承载着他们的美好期待。

轻轻掀开生产车间内一个又一个大盆上的苫布,李雪像是在与酒对话。通过看颜色、嗅气味,她就能准确掌握这锅酒到了啥程度、何时“醒”来。“一盆50斤米,出酒60斤。出酒后,醪糟还是上等牛饲料。”李雪说。创业没有随随便便的成功。新品研发经常会损失大量原料,李雪虽心疼,但也很坚决。她感慨地说:“搞生产到处都需要钱,到现在,我累计投入百万元了,这可都是我攒下的血汗钱,不心疼才怪!”开始创业后,李雪也才明白,投入的不仅是积蓄,还有她曾走过的潇洒生活方式。又一次婉拒小伙伴们的游玩邀约,李雪苦笑说,不是创业者爱孤单,而是根本没时间。

多方援手助力追梦
酒坊运营步入正轨

李雪店里的展柜上,瓶中米酒五颜六色,特别漂亮又魅力十足。李雪解释,那是因为加入了玫瑰花、蓝莓、蓝靛果、桑葚等辅料,纯天然且口味独特,有别于传统米酒,更受年轻人喜爱。装入瓶中的都是产自通河的纯天然食材,“通河味道”是“米乐坊”的排他性市场标签。

通河寒地玫瑰庄园与“米乐坊”一道之隔,玫瑰花味道的米酒,已成为当地“爆款”。李雪说,她的创业故事中,离不开当地果园、花园、合作社的助力,乡亲们出手相助,让打拼中的“米乐坊”减轻了不少压力。

在众多援手中,李雪最感谢“程同学”。“通河程同学”的名字在互联网上小有名气,其拥有者是通河工业园区一位工作人员。李雪说:“因为缺乏经验,忘了申请商标,‘程同学’授权允许我们免费使用‘R标’,解了我们的燃眉之急。”现在,“米乐坊”的系列米酒在使用“程同学”R标。

创业半年,李雪创立了“有限合伙企业”,在桦子山脚下建起了米乐坊米酒体验中心,已研发“醪糟十六品牌”油酒系列、清酒系列两大类,包含原味、玫瑰、蓝莓、杜松、五味子、刺五加等十几种口味。

“通河米酒”
瞄准更广阔市场

采访期间,助理来找李雪,与她核对即将发货的清单,她立即俯身在柜台上变身“会计”,每个批号、每个日期都仔细查看,对于把握不准的新品,还要在发货前开启一瓶尝一尝。忙了一通后,李雪不好意思地说:“没办法,酒坊上下一共10个人,每个人都是身兼数职,共同肩负起‘让顾客满意’的责任,我的小分队每天要高效运转。”

前院堆放着刚到货的新酒瓶,后院码着即将发货的成箱米酒,“米乐坊”四处都在忙碌,也能看出场地的局限。李雪说:“场地确实不够,不过,很快就会解决。”她告诉记者,米乐坊米酒体验中心的建设初衷不是为了生产加工,而是希望依托桦子山风景区,为游客打造米酒制酒、品尝体验项目,开展“农文



李雪自酿米酒。

旅工”深度融合,让市民游客能够亲身参与制作米酒,感受传统农耕文化,进而记住“通河味道”。

李雪透露,目前他们正在进行项目洽谈,计划在有关部门帮助下建厂生产,到那时,通河米酒的日产能将提升百倍以上。

谈及愿景,李雪说:“我期盼着有一天,来到通河的游客能吹着桦子山的风,喝着通河米酒,品尝通河美食、住进星空民宿,感受通河的美。”

深入田间地头
税惠政策直达

巴彦县税务局为农户提供精准服务,将优惠“送到家”

本报讯(记者 周辰)近日,巴彦县税务局工作人员走进田间地头,深入农业合作社,了解合作社涉税诉求,为辖区内合作社纳税人宣讲适用政策,确保惠农政策精准直达,让农户们“忙秋收、享红利”两不误。

针对个别合作社对税收政策不清晰、咨询渠道不了解等情况,网格员通过微信群、实地走访等方式征集涉农企业意见建议,并通过视频会议的形式召开合作社负责人交流会,线上解答问题。在日常管理服务中,结合驻村帮扶工作,深入农村合作社进行政策宣传,实现乡村全覆盖,真正做到将优惠政策“送到家”。

网格员们利用大数据赋能税收工作,开展常态化线上精准推送风险信息,通过事前提醒、事中预警,最大限度帮助纳税人消除风险,为合作社纳税人把好“风险关”。一位合作社负责人表示,当合作社忘了税务申报、税款缴纳时,税务部门的工作人员都会及时提醒,减少了合作社涉税风险行为的发生。针对大型粮食销售企业,县税务局根据相关情况,以“税务+企业+农户”三方互动的形式,搭建沟通桥梁,不断提升服务质效,解决企业诉求的同时,为县内206家农户有效解决了农产品销售难问题,让税收政策红利从“纸上”落到“账上”。

飞机上患者突发心脏病
冰城医生果断出手救人

本报讯(记者 刘菊)“飞机上有医护人员吗?有人需要急救!”11月9日10时30分,在南航CZ631航班上,乘客李某突然心脏不适,其妻子急忙大声呼救。同机出行、正在休假旅行中的哈尔滨医生宋驰当即伸出援手,采取有效措施展开急救。近日,住院治疗李某已经恢复健康,家属赶到宋驰的工作单位哈尔滨市血液中心,当面表达感激之情。

宋驰叮嘱家属及时带患者就医,并留下自己联系方式以备对方旅途中紧急情况时求助。得知李某已经平安落地就医,宋驰才放了心。

近日,李某家属专程赶到哈尔滨市血液中心,表达对宋驰飞机上见义勇为行为的感谢,单位和同事才知道宋驰救人的事儿。患者家属说:“宋医生现场的专业救治和处置,及时缓解了患者的病情,我们家最焦急无助的心情也得到了极大的安慰。感谢宋医生的救命之恩,也感谢哈尔滨市血液中心培养了宋驰这样优秀且有责任感的医生,他的行为真正体现出医生救死扶伤、助人为乐、挺身而出的崇高品格和职业精神。”对于医生来说,救人是我们义不容辞的责任,只要患者需要,我容任何一位医务工作者都会出手相助。”宋驰说。

哈能量 发光的人 温暖的城

推行“1+N”模式
助力中医药特色服务进社区

平房区创新构建覆盖广泛、服务全面的中医药服务网络

本报讯(高琳 记者 梁可心)为大力推广中医药文化,日前,平房区在辖区各基层卫生服务中心配备了中医医师,并在建安社区卫生服务中心创新性推行中医药特色“1+N”服务模式。

据统计,目前,中医药综合服务中心及各站(村)点中医门诊就诊人数占基层门诊总人数的40.7%,中医特色技术累计服务26869人次,基层中医药服务惠民力度逐步提升。

平房区将持续探索中医药发展之路,大力传承与发扬中医药瑰宝,在继承传统中医药理论和技术的的基础上,注重创新发展,结合现代医学技术,通过浮针疗法、中药熏蒸疗法等方式不断提升治疗效果,让群众切实感受到中医药服务的实惠。

清理小广告 小区更干净
香坊区志愿者开展主题活动打造宜居环境

本报讯(记者 霍亮)“楼道里的小广告清理干净了,志愿者太给力了!”11月24日,身穿红马甲的志愿者走进香坊区星光社区开展志愿服务,赢得了众多居民点赞。

为助力亚洲冬季运动会,打造干净整洁、文明有序的城乡环境,24日,大庆路街道星光社区党委联合哈尔滨文明爱心志愿者协会、黑龙江中医药大学开展“扮靓冰城景·我亦景中人——城乡环境大美颜”义务劳动志愿

服务活动。活动中,社区干部、志愿者齐上阵,纷纷拿起扫帚、铲子等工具,对社区内的道路、绿化带、楼道、公共设施等进行全面清理。大家分工明确,互相协作,干劲十足,对卫生死角、乱堆乱放、小广告等问题进行集中整治,同时呼吁辖区居民主动劝阻、制止各类乱贴乱喷小广告等不文明行为,形成人人参与、人人监督的治理合力,共同营造整洁舒适的宜居环境。

实现“企业开办+开业”一次办理

南岗区延伸企业开办服务链条,激发市场主体发展活力

利——

推行“开办企业+银行”服务。一方面充分发挥区域银行网点服务优势,在多家银行设置企业全链条政务专区,为企业开办提供全链条帮办代办服务;另一方面由银行安排工作人员进驻区政务服务大厅,为大厅办事群众办理预约开户业务,同时提供商事登记业务申报指导和咨询答复服务。

推行“开办企业+园区”服务。南岗区在规模较大的孵化器内设置开办企业服务区,

投放“商事登记全业务自助一体机”,并配有便民电脑和导办帮办人员,打破了企业、群众办理业务的时间和地域限制,让园区内企业用最少的就能办理好各类商事登记业务,“轻装上阵”进入市场。

推行“开办企业+经营”服务。南岗区利用市场监管部门在质量发展、标准计量、认证检测、品牌建设等方面的职能优势,建立“窗口吹哨、科室报到”工作机制,帮助新开办企业无缝对接“一站式质量服务站”“一站

式信用服务站”“一站式诚信服务站”等,实现政务服务供给与办事企业需求的“双向奔赴”,助力企业发展壮大“事事无忧”。

南岗区市场监管局将持续提升经营主体全生命周期服务质量,不断增强跨区域、跨部门、跨层级的业务协同和数据共享能力,最大限度方便办事群众,全方位提升企业开办“一网通办”“一窗通办”“高效办成一件事”服务效率和便利化水平,切实让经营主体共享良好营商环境“红利”。

提能力 转作风 优环境 强招商

奋力推进能力作风再提升营商环境再优化招商引资再上新台阶

搭乘“北药快车” 打造“水蛭之乡”

木兰县“寒地水蛭”冻干粉项目开工生产,年可加工百吨活体水蛭,产值5亿元

本报记者 罗彦坤文/摄

近日,木兰经济技术开发区传出喜讯,“寒地水蛭”冻干粉项目开工生产。年加工100吨活体水蛭的产能和5亿元的年产值,让木兰县在打造“中国北方水蛭之乡”的进程中又迈进了一大步。

小水蛭做成“大文章”

走进位于木兰经济技术开发区的哈尔滨康泽源药业有限公司生产车间,4条生产线正在忙碌地生产,一瓶瓶水蛭冻干粉走向现代化生产线。工人们忙碌地包装、发货。

“寒地水蛭”加工的第一道关口是实验室。化验员给每一批水蛭严格“体检”,合格的才能放行。冻干、破壁超微粉碎、分装……生产环节环环相扣,直至封箱发货。

哈尔滨康泽源药业有限公司董事长刘丽告诉记者,目前,“寒地水蛭”产品已辐射全国20个省、市,主要供给医院、诊所、药房。畅通的销售渠道为木兰县当地大面

积推广水蛭养殖奠定了良好基础,产业链不断延伸。

2022年1月,作为木兰县重点招商项目,“康泽源药业”落户木兰经济技术开发区,投资近亿元,布局中药材种植、养殖、加工三大业务板块,以“寒地水蛭”及“龙九味”等中药材生产加工为主线,将资源优势逐步发展成产业优势。此后,打造“中国北方水蛭之乡”被写进政府工作报告。作为黑龙江省中药材基地示范县,木兰县围绕黑龙江省打造千亿级中医药产业目标和中药材产业发展战略,全力推动生物制药产业发展。

“南方水蛭和寒地水蛭在药性上有很大的差异。”刘丽从药柜里拿出两条水蛭干品,一个用手一掰,清脆折断;另一个充满韧性,不易掰断。刘丽说,“寒地水蛭”只喂田螺,形体没那么胖,充满韧性,药性更足。

此前,不少客商登门订货,都被她拒之门外。“因为‘存货’只够我们本地加工生产。从目前的生产情况来看,11月、12月两个月的产值有望实现1亿元。”刘丽说。

优质的“本地苗”加上木兰县得天独厚的地理环境,造就了“寒地水蛭”优良特性,受到全国市场欢迎。在加工项目没批下来之前,这两年养殖的水蛭都存到



水蛭生产车间。

“水蛭之乡”驶入发展“蓝海”

“南方水蛭和寒地水蛭在药性上有很大的差异。”刘丽从药柜里拿出两条水蛭干品,一个用手一掰,清脆折断;另一个充满韧性,不易掰断。刘丽说,“寒地水蛭”只喂田螺,形体没那么胖,充满韧性,药性更足。

此前,不少客商登门订货,都被她拒之门外。“因为‘存货’只够我们本地加工生产。从目前的生产情况来看,11月、12月两个月的产值有望实现1亿元。”刘丽说。

优质的“本地苗”加上木兰县得天独厚的地理环境,造就了“寒地水蛭”优良特性,受到全国市场欢迎。在加工项目没批下来之前,这两年养殖的水蛭都存到

了冷库里,每年收获活体水蛭58吨,加工环节原料充足。

目前,“寒地水蛭”在木兰经济开发区加工的产品共有三种:水蛭冻干粉、烫水蛭、米炒水蛭饮片,主要应用于心脑血管疾病治疗。接下来,还要开发3个国药准字产品,进一步扩大“水蛭之乡”的知名度和影响力。

木兰经济开发区相关负责人表示,下一步,木兰县将持续强化服务意识和要素保障,依托龙头企业中药材种植、养殖项目产业链长、带动力强的优势,让“寒地水蛭”与道地药材的丰富资源释放更大潜能,持续打造立县强县特色主导产业。

2024,我们的乡村振兴路