

今年我省绿色食品没有单独组团,但作为龙江第一大优势产业,在这个面向世界的中俄务实合作的平台上,我省绿色食品依然夺人眼球——

“龙江绿”成长,无时无刻

□本报记者 张桂英

走进本届博览会深受瞩目的A厅国际及港澳台展区,记者惊喜地发现,除了大名鼎鼎的百年老字号秋林公司,这里竟有好几个龙江绿色食品企业的身影——忠芝蓝莓、神顶峰黑蜂蜂蜜、冰城牧业、阿玛牧场。与久负盛名的台湾食品比邻,这些新兴地产农业企业的展位设计、展品陈列和现场人气,毫不逊色。

员告诉记者,早上一开门,就卖出数十袋5斤装的绿色猪肉。“虽然企业前年才进驻哈尔滨,但市场销量年年都以50%以上的速度上涨,目前产品已经打入‘北上广’市场。”

在神顶峰黑蜂蜂蜜的展位上方,一块巨大的宣传牌“神顶峰雪蜜荣获2015国际养蜂大会金奖”特别醒目。记得十几年前记者第一次在展会上接触“神顶峰”时,“神顶峰”还只是一个在深山里养蜂的农民专业合作社,合作社理事长成立新夫妇为了蜂蜜增收,带着蜂蜜在展会上摆摊销售,当时做企业还是一个“远大的”构想。如

今,神顶峰两度问鼎蜂业国际大奖,企业和品牌知名度誉满业界,产品更是行销国内外。中国蜂业首席科学家、中国养蜂学会理事长吴杰情不自禁地赞叹:“这是中国人扬眉吐气的一天。”而对品质的坚持、对质量的精益求精,正是支撑神顶峰企业和品牌迅速成长的根本原因。战立新高兴地对记者说,“下个月,伊春市将以政府名义在北京召开神顶峰品牌推介会。国家林业局和中国养蜂学会已决定,将我们的养蜂基地打造成国家级林下经济示范基地和中国成熟蜜进出口生产基地。”回首往事,战立

新感慨颇多,他说,“如今,企业正处于从立足到发展的转轨中,产品销路早已不是问题,品牌运营是当下的重点。每次参展,都有渠道商、经销商慕名前来洽谈对接,我们寻求的是如何打造中国最好的蜂蜜,如何让更多的消费者了解并方便地购买到我们的产品,让人们吃到健康美味的好东西。”

走出山沟,走向世界,神顶峰的成长看得见、摸得着。走进设于本届博览会E馆的黑龙江省绿色食品展示销售中心,绿色食品的成长则是扑面而来的感受。

在这个拥有4000平方米

展示中心和3500平方米销售区域的不落幕的绿色食品展销会上,记者看到,一张张图板,一组组产品,脉络清晰地展示着我省得天独厚的生态资源优势,分门别类地直观陈列着我省绿色食品精品。现场随手可查的产品质量追溯系统、品牌展示图板,让消费者看得清清楚楚,买得明明白白。超市形式的卖场,既方便自选,又提供送货服务。总经理李姝钰告诉记者,运营一年来,在展示、销售同时,他们一直潜心电子商务的发展。李姝钰说:“目前我们已初步完成了省内线下供货商的整合

及与现有销售渠道的对接,包括后台配套、基础物流和官网平台,1000多家现有销售门店都搭上了我们这个平台快车。同步完成了线上线下的OTO平台对接,实现了1000多个线上产品和2000多个线下产品的线上选货线下配送。同时借助互联网的大数据分析,探索了工厂化定制的模式,真正实现以销定产。大约一周之后,我们的电子商务平台就将进入实战:通过一家知名电商合作推出新米预售,我们预计的销售量是万吨级的,这样的力度对企业和品牌的推广作用是非常惊人的。”



首创矿热机

工大集团研发国内首创的矿热机,可用于农业的为大棚取暖、补光、消毒、杀菌等。

本报记者 邱成摄

见闻

港台展馆 重推广 攒人气 乐时尚

□本报记者 宋晨曦

集聚艺术风格、层次错落有致的LED显示屏流光溢彩,香港原创公仔拍照机前人潮涌动,台湾脍炙人口的展商讲解员毫不倦怠地介绍着台湾展品……在第二届中俄博览会(第26届“哈洽会”)上,来自港台的参展商瞄准商机,借助龙江发展丝路带新机遇,带着别具一格的特色,全力融入中俄全方位合作共赢的新平台。

“大姐,您先听我简单介绍这款产品好在哪里?再打听价格啦!”

“今天,我教大家熨衣服的最简便方法……”

台湾贸易中心行销专案处刘俊鑫是这次台湾展销会负责人,他告诉记者,台湾展销团第一次参加中俄博览会,近些年,随着龙江游客去台湾旅游人数逐年增多,他们发现龙江人对台湾商品具有很强的购买能力。所以,他们精挑细选一些品质优良的商品来到哈尔滨,受欢迎程度超过本来预期。刘俊鑫说:“我们营销成效显著,这与我们的营销理念相关,本次台湾展商传达给顾客产品

本身的信息之外,还会多方面提醒顾客注意事项及相关的的生活常识。无论成交与否,让龙江人对我们台湾商品及服务产生好感,咱们来日方长。”

动感的音乐、亲切可人的卡通人物,凸显了创意与商机两大元素的香港馆,吸引了无数顾客驻足。香港馆的设计透过鲜明及高低穿梭的线条,构建出象征香港的动感地貌,并且彰显香港作为汇聚创意之都的形象。本次博览会,香港没有设立常规商品独立展销台,但是在创意方面独占鳌头,香港馆展出五件由香港设计师创作、曾在设计比赛中获奖的创新、环保、智能产品。此外,以互动游戏介绍香港深入人心的卡通人物和角色,让参观者全方位感受香港的设计力量。

外国展台 巧宣传 纯天然 藏新意



谢尔盖的展会情

□本报记者 董新英

在展馆B厅哈巴罗夫斯克展位,有一家标榜着“从俄罗斯远东带来针叶的健康”的企业。记者采访得知,这个俄罗斯本土企业已经在哈尔滨注册了新的公司——哈尔滨西多卢克科技开发有限公司,主营精油。公司负责人名叫谢尔盖,他是第二次来参展。他说,中俄博览会对他而言,非常特别。在首届展会上,他找到了商机。今年,他带着新公司新产品参加展会。

谢尔盖说,第一届中俄博览会上,当时公司的经营项目是动物饲料和添加剂。在展会上,他注意到中国人都很注重身体健康。而在俄罗斯,已经有企业研发对人体疾病有益的精油。俄罗斯远东地区独特的气候条件,生长着雪松、冷杉、云杉等树

木,这些从树木中提取的精油能够治疗很多疾病。谢尔盖的朋友说,如果效果好,可以试着做做。谢尔盖当时就下定决心尝试开发新的项目。回国后,他开始用更先进的技术研发精油产品,并把这些产品带到哈尔滨来,还注册了公司。谢尔盖说,公司开始经营以来,一直发展得很好,是上次展会让他找到了这么好的商机。所以今年他迫不及待地申请参展,还如愿以偿。谢尔盖的翻译卢鹏告诉记者,今年谢尔盖重点推出的展品就是新研发的精油,而去年参展的动物饲料已经成为展会的附属品放在并不显眼的位上。这几天参展,他们已经销售了不少精油产品。谢尔盖说,哈尔滨是他的福地,现在他每年在中国待的时间有半年之久。

成的,这些染料都是蔬菜汁或是鲜花汁做的,完全不会有甲醛等化学成分,用起来健康安全。

在巴基斯坦一家展台前,与记者同行的小伙伴一时控制不住,花了700元人手一对纯手工铜雕天鹅,这对铜雕分量还真是不轻。这家展台展出的都是家具装修装饰品,展品全部都是纯手工的铜雕。老板说,他们的工艺品都是纯天然纯手工打造,因为这些工艺品色彩独特,雕刻精美,不少顾客前来问价,老板中文不太好,忙忙碌碌用手比划着价格。

巧宣传

走进展馆A厅,记者先在一家食品展位试吃了一块咸鱼卷,虽然刚刚从冷藏冰箱拿出来,依然挡不住入口时的美味感觉,吃完咸鱼卷,一抬头看到一家展台写着“送给女人最好的礼物”,宣传语引起了记者的好奇心,挤进一看,原来是进口海参以及各类海产品。靠边走进尼泊尔展区,一家展台的色彩艳丽的围巾引来不少顾客试戴,也有顾客开起了自拍模式,而在另一个尼泊尔展位,语言不通挡不住参展企业的“巧宣传”,明晃晃的二维码期待你一扫了之,何况旁边写着中文在“大声”提示:“求合作,请扫二维码”。

纯天然

在阿富汗展区一家展台前,记者被巨大的地毯吸引住了。觉得要是铺在家里瞬间就高大上了。参展商专门找了中文翻译,翻译告诉记者,从12日开幕,他们这个展台就没断过人,特别是展台满满的地毯装饰引来很多顾客咨询,已经卖出了不少。这家老板告诉记者,他们的地毯可谓纯天然,地毯是纯羊毛的,地毯上丰富的花色也是纯天然的染料染



外国媒体多

在本届博览会现场,多个外国媒体的记者在现场进行采访。

图为来自俄罗斯的媒体记者在采访本届中俄博览会。

本报记者 郭俊峰摄



同声翻译忙

中俄博览会期间,俄语翻译曹先生每天需要进行7个小时左右的同声翻译工作。图为俄语翻译曹先生在中蒙俄陆海丝绸之路经济带高层论坛上进行同声翻译。

本报记者 郭俊峰摄



3D打印火

在本届博览会上,来自哈尔滨的科技展览展示的3D打印技术成为一大亮点。我省本地企业已经形成3D打印材料、打印设备、打印软件的自主生产,3D打印技术已经进入成熟的应用阶段。图为技术人员向来宾介绍3D打印技术。

本报记者 郭俊峰摄



环保公厕

中俄博览会上,哈尔滨市一家科技公司带来了环保公厕,吸引了许多客商的关注。据了解,这种公厕采用生物降解原理,能够将粪便转化为无毒无臭的有机肥料,既实现废物利用,也可保护环境。

本报记者 苏强摄



中俄茶文化交流会日前在南极茶城举行。参加博览会的俄罗斯客商一同品茗交流。王广东 本报记者 董新英摄

□康迪 本报记者 李楠

博览会中外客商云集,物品丰富。看到心仪的物品没带现金怎么办?想兑换人民币怎么办?想在展会上办张银行卡可能吗?……哎,别着急,这些问题在展会现场都可解决——省中行将网点搬进了展会,这几天“临时银行”已忙翻天!

一走进位于展馆的B区金融展位,以“担当社会责任,做最好的银行”、“跨境业务助发展,金融支持走出

临时银行忙翻天

去”两大主题为核心的横幅、醒目的银行LOGO,以及多媒体品牌形象片尽收眼底。展厅内跨境人民币业务、出国金融服务、中银e社区、保函业务、在线供应链金融、电子银行等业务产品现场展示和介绍应接不暇,参展商充分体会到了多样化的金融产品

和贴心的金融服务。外汇兑换、ATM取款、银行卡办理、“一对一”洽谈、业务咨询……多种金融服务都可以在展馆现场完成。

作为唯一一家在展区内设立临时营业网点的金融机构,省中行几天来一直在现场为参展商和客商办理取款、外币兑换、信

用卡申请等业务,同时提供多样化的金融咨询服务。该行还特别开设了卢布兑换通道,由精通俄语和具有丰富外币兑换经验的工作人员提供专业、快速、便捷的金融服务,获得了俄方客商和参展商的一致好评。

据该行工作人员介绍,此次参展企业和单位多达1279家,省中行在展会现场设置了一台“无线ATM机”,高科技服务极大地满足了中外客商的金融需求。

(上接第一版)黑龙江本地企业哈飞航空、沃尔沃、福特也已经用哈欧班列运输所有的飞机和汽车零部件。”涂小岳说,由华北向欧洲,走哈欧班列是最快的通道。哈欧班列带动了货物的流动,当然也会加快产业聚集。这在涂小岳心中早有预期,已经有厂商和他谈黑龙江的地理位置太好了,正在考虑把产业搬到离欧洲更近的位置来生产。他更听说在捷克投资建设厂的富士康也看好了龙江这块宝地,正在与龙江进行

站在中国向北看最前沿

对接。

在涂小岳看来,哈欧班列只是一个开始,在第二届中俄博览会暨第26届哈洽会召开之际,他面对中外媒体宣布,10月末和11月初,连接俄罗斯远东重要城市、叶卡捷琳堡、莫斯科、圣彼得堡以及欧洲地区的“哈俄班列”就要开通了。这一班列显然具有更大的“野心”。“运输是第一阶段,接下来要做物流和服务。”涂小岳表示,哈俄班列要把俄罗斯最主要的城市连接在一起,甚

种态势,结合黑龙江正在打造的整车进出口口岸和哈尔滨综保区的契机,吸引更多的客商,让内陆的对外贸易企业把哈尔滨当成唯一的出口,让俄罗斯人把哈尔滨当成目的地。在哈俄班列筹备时,就有一位客商表示愿意把货仓落户在哈尔滨的综合保税区。以往,他的商品都是从

义乌和金华采购,通过营口到哈尔滨再发往俄罗斯。如果在哈尔滨综保区建立仓库,这位客商就可以先分头把货物从义乌和金华运到哈尔滨,在接到订单后下发指令,从哈尔滨直抵莫斯科只需要7天,既节省了时间又提高了效率。涂小岳举例说,现在在对俄的电商贸易大多是通过飞机运输,不但费用贵,而且运输产品还受航空限制,一旦开通铁路运输不但运费更便宜,而且利用边境城市的优势出关也更为便捷。

物流改变的是商业架构,改变的是产业聚集的形态,但是最终会影响到物流连接线两端的生活。涂小岳说,啤酒、德国的生活用品是哈欧班列中的热门产品,龙江的家具也刷新了德国人对黑龙江木业的新认知。即将开通的哈俄班列中将为大家带来更多的俄货。“一带一路”看来是国家级规划,但却真切地影响着我们每一个人的生活。相信过一段时间,在哈尔滨就会体验到哈欧班列、哈俄班列带来的生活影响。

见闻

期待全方位交流合作

(上接第一版)在这一项目框架内,我们计划在斯维尔德洛夫斯克州和黑龙江省建立交通枢纽和物流中心,这能够帮助企业更快的完成产品的购买和运输。”库伊瓦舍夫说:“斯维尔德洛夫斯克州的跨境电子贸易中心是一个非常稳定的项目,州政府也将一直对这一项目提供支持和帮助。此次同黑龙江省和哈尔滨市达成了协议,双方建立一个工作组,它将制定中俄两方之间合作的具体计划,电子贸易领域是其中非常重要的一个部分。我们已经商定,在一个月后制定出具体计划。”

库伊瓦舍夫表示,这次前来参加第二届中俄博览会,展会的规模让他感到非常惊讶,从展会上学到了很多。在博览会上看到了很多中国和俄罗斯的高级展位,两国的各类名优产品都有所展示。库伊瓦舍夫说:“通过深化全方位交流合作带动经贸合作升级,两省州将加强在工业、邮政运输、医药、高新技术及教育、文化领域深化交流合作,同时加强跨境电子商务方面的合作,我们很希望2016年能在叶卡捷琳堡市举办第三届中俄博览会,促进共同发展。明年在哈尔滨将启幕‘斯维尔德洛夫斯克州日’,期待我们之间更好更广泛的合作,愿合作前景更加广阔。”