宾县 小浆果做成了大产业

□文/摄 戚牧
本报记者 潘宏宇 刘柏森

眼下,红树莓的夏果采摘已经结束。而在宾县的哈尔滨高泰食品有限公司的红树莓加工车间里,正进入一年中最忙碌的时刻,工人们都在紧张工作着:机选、冷冻、人选、包装。

经过冷冻包装后的红树莓被装进冷藏集装箱运往港口出口海外,或德国、或荷兰、或俄罗斯。1个多月后,这些红树莓有的会出现在进口国家百姓家的餐桌上成为开胃水果,有的会被送进工厂制成果酱。

种植户正在采摘红树莓。

小浆果热销欧美亚

成立于2000年的哈尔滨高泰食品公司是以小浆果贸易起家的,2002年高泰食品公司向小浆果加工和低温仓储、种植领域扩展,建设了现在的占地面积15万平方米、年加工能力3万吨、速冻食品仓储能力2.5万吨的厂区,并在常安镇光恩村发展了近1.6万亩的红树莓、草莓和黑莓等小浆果种植基地。

经过10多年的发展,高泰食品公司已从一个年出口额不足100万美元的外贸企业发展成为年出口近2000万美元的集科研、种植、加工、销售为一体的综合性企业,它的速冻草莓、树莓、红豆果出口量在全国连续10年位列前茅。其产品80%以上出口欧盟、俄罗斯、泰国、美国、日本和韩国等30多个国家,客户包括法国达能、意大利费列罗等世界知名企业。

欧盟等国家以严苛的食品标准而闻名,中国的农产品进入其市场非常难,为什么高泰食品公司的小浆果能在这些市场占有一席之地?"因为咱们黑龙江生长的小浆果品质过硬。"高泰食品公司常务副总于永丰说。

据他介绍,黑龙江的冰天雪地天气减少了大量病虫害,夏天昼夜温差大有利于浆果干物质的沉淀和积累。而且,寒地黑土有机质含量非常高,能给小浆果提供很好的养分。高泰食品在种植、加工环节严把质量关,从种到收的每个环节都有技术人员监督指导,确保全部人工除草,绝不使用任何化肥和农药;产品出口前要经过地头、采摘、加工环节和出厂前抽检4次取样检测;企业还花千万巨资从英国引进了激光色谱果蔬检选仪、从韩国引进了X射线异物挑选机,确保浆果在速冻前无虫、无杂质。产品还要经过检验检疫部门等第三方检测和认证,进口方也会不定期到公司来进行把关和指导。

高品质带来高价格。前不久,高泰食品公司向欧盟出口红树莓800吨,其中一半以上被达能集团以2.2万元/吨的价格购入,而其他企业的收购价一般不会超过1.8万元/吨。

龙头牵出完整产业链

高价、大量出口,让高泰食品公司及位于小浆果产业链下端的宾县几千种植户和近百名经纪人收获颇丰。

赵艳青是宾县宾安镇宾安村村民,前些年他和妻子也承包了20亩地种起了红树莓,到2012年增加到60亩。种上树莓后,赵艳青家的日子芝麻开花节节高,到2015年他家既卖果又卖苗,一年就挣了30万元。

为了降低市场风险,对于种植户,高泰食品公司还有个保底政策:市场价格超低的情况下,公司保证种植户的收入要比种玉米等大田作物高2.5倍。

为了方便管理,高泰食品公司在宾县实行了"企业+经纪人+种植户"的模式。经纪人在宾县的小浆果产业链中起着承上启下的作用,他们替公司"管理"其所带动发展的浆果种植户,协助公司技术人员向种植户传授植保技术,监督种植户不使用化肥和高残留农药,在浆果成熟后组织种植户采摘并运到公司等。收获期之后,公司给经纪人每斤0.1元到0.3元的服务费。

60岁的夏庆祝是常安镇光安村农民,现在他家的红树莓种植面积已达26亩。在管理自家的红树莓之余,老夏还当起了经纪人。今年,他"管辖"的树莓面积已有五六百亩。每年的这个季节是他最忙的时候,他要负责把种植户摘下来的树莓果雇车运到公司,然后和公司对账,公司付款给种植户。"当经纪人,现在一年还能挣个三四万元呢。"老夏高兴地说。

工人们在精选草莓。

进军拓展国内市场

如今,高泰食品公司已不单单生产加工小浆果了,其产品已涵盖速冻水果、速冻蔬菜、速冻食用菌和罐头饮料类等等。其种植基地也达到了7个,共2.85万亩。

"国人在食品方面正在从温饱向品质、安全、健康方向转型,这是大势所趋。而且,现在国家正在大力倡导农业供给侧结构性改革。下一步,我们将在稳定出口的基础上,大规模开拓国内市场,用出口的标准把我们的产品提供给广大销费者。我们要国外、国内两条腿走路。"高泰食品公司的董事长兼总经理戴永录这样规划着公司的未来。

在宾县宾西开发区,高泰食品公司正在建设一个有机食品加工基地。该项目总投资1亿余元,完全按照欧盟和日本食品加工区标准建设,预计8月末就能建完并投入使用。"这个项目投产后,我们的年加工能力将突破4万吨,可以带动5万亩的基地种植面积。"于永丰告诉记者。未来,高泰食品公司的产业链将进一步向上游和下游延伸,重点主打有机果菜系列产品,做最高端的质量。产能扩大了,销售必须得跟上。到2019年,公司要达到国内市场和海外市场各占销售收入50%,整体销售额3亿元。

在开发国内市场方面,高泰食品公司计划先从有机酸菜、有机大酱、有机咸菜这块入手,逐步推出各种有机速冻蔬菜。随后,公司打算重点利用蕨菜、刺嫩芽、柳蒿牙、刺五加等黑龙江特有的山野菜资源,以速冻、腌渍、真空包装等方式,以出口产品的加工质量进军国内市场。陆续开展连锁经营,提高产品的覆盖面,研发适合中小学生、机关企事业单位的营养配餐方案。

延寿 杂粮"飞"出小山村

本报讯(钱玺勇 记者刘柏森)连日来,由哈尔滨市红十字会驻村扶贫工作队联合延寿县东安村爱学水稻种植合作社发起的"养生延寿五谷粮,助农脱贫建小康"众筹扶贫项目,通过"轻松筹"电商平台上线运营后,将黄豆、红豆、黑豆等农特产品直达市民的"粮袋子"和"菜篮子",受到广大网友热捧,仅5天时间就完成了销售目标金额的74%。

记者在东安村爱学水稻种植合作社看到,社员们正将农特产品"三色杂粮豆"装袋打包,准备发往全国各地。理事长安爱学对记者说:"以前村民们从未在网上卖过东西,现在通过线上销售,每天都能接到10个以上来自全国各地的电子订单。"

延寿县盛产五谷杂粮,环境质量达到国家一级标准,是国家级生态建设示范区、全国绿色食品原料标准化生产基地。全县绿色食品种植面积100万亩,认证绿色食品企业19家,认证绿色食品产品标识36个;有机食品种植认证面积2万亩,认证有机食品企业5家,认证有机食品标识10个。东安村种植的黄豆、红豆、黑豆等天然杂粮豆,全程实施人工除草,不使用任何农药,是优良的非转基因绿色食品。

哈尔滨市红十字会驻东安村扶贫工作队队长刘雅芬介绍说,采取"互联网+合作社+贫困户"模式,通过电商平台实施的"众筹扶贫"项目,让优质农特产品"飞"出山村,帮助贫困群众解决了销售难题。今后,我们还将继续实施多项"众筹扶贫"项目,持续增加贫困农民的收入。

"众筹扶贫"项目已获得首届全国红十字系统众筹扶贫大赛初赛资格,经过初赛和决赛,最终选出20个项目,每个项目将获得中国红基会博爱家园生计金支持10万元。

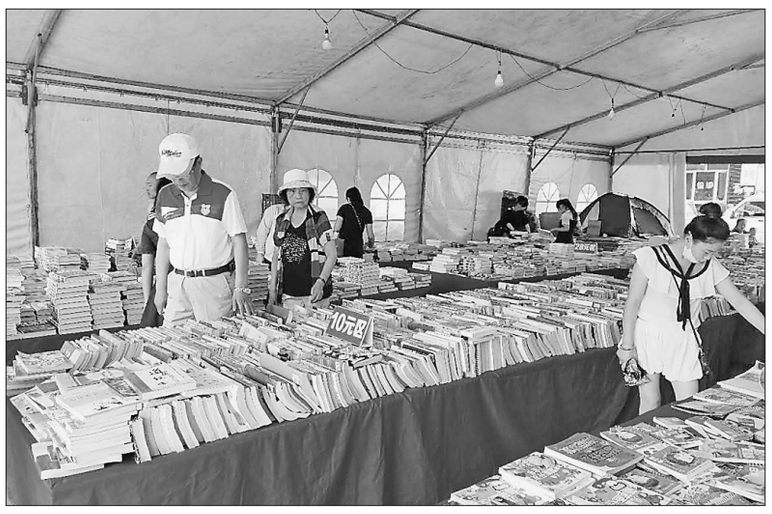
木兰 绿色大米借电商进省城

本报讯(王雪菲 姜元一 记者白云峰)记者在木兰县建国乡红鲜村稻田里看到,农民们正忙着手工给稻苗锄草。村党支部书记李炳基高兴地说:因为我们的水稻是用老式、笨法种的,不上农药和化肥,被哈尔滨市社区的居民早早预订了。是电商平台带来的商机把这些长在深山里的水稻卖到了省城。

红鲜村是朝鲜民族村,有耕地2000亩。本村很多年轻人都赴韩国打工,村里的土地大多都集体承包出去。随着近年来人们逐渐对粮食安全有了新的认识,在家的9户农户们就把一部分土地留下来,自己种植绿色、安全的水稻。

木兰县供销电子商务平台经理刘金宇说,我们的电子商务平台通过与哈尔滨市智慧社区APP客户端联手,将木兰绿色有机大米、土特产和蔬菜、水果采摘等与社区居民需求相关的信息都可以对接。选择红鲜村的绿色水稻进社区,看重的就是红鲜村水稻的种植技术。木兰县百余年水稻种植的历史起源于红鲜村,选种的地块、水质和种植方法是电商平台认可的,种植过程也是全程跟踪的,真正能满足社区居民的需求。同时,这个村土地大块流转的方便性,有利于将来绿色水稻的扩大经营。

李炳基告诉记者,电商平台给我们开阔了眼界,我们的大米进了省城卖上好价钱,增强了我们扩大绿色水稻种植的信心。我们要在保证大米质量的同时,扩大经营面积,并根据社区居民的需求和我们村地处旅游沿线的特点,发展棚室蔬菜、特色采摘、朝鲜饮食等项目,吸引更多的城里人来我们这里做客。



为营造古城依兰的书香文化氛围,依兰县邮政公司联合县广播电视局举办了第二届"书香依兰·文化惠民"图书展销活动,为广大市民提供了国学精粹、中外名著、百科知识及教辅类图书80余种近万册。

胡春风 本报记者 白云峰摄

尚志 金融助力中小微企业

本报讯(王树君 王诠荃 记者 白云峰)人民银行尚志支行大力引导辖区各金融机构以中小微企业为支持重点,截至目前中小企业贷款余额22.79亿元,新增4.5亿元,同比增长12.64%。

为支持实体经济更好发展,人民银行尚志支行先后出台了《关于金融支持全市实体经济发展指导意见》、《关于金融支持全市小型微型企业加快发展的指导意见》,加强信贷指导政策与地方产业发展规划的衔接配合,加大对中小微企业的信贷支持,助推了中小企业快速发展。目前,尚志市中小微企业已发展到2889家,就业人员达14.5万余人。全市出口创汇企业达36家,出口总额达3.71亿美元,产品销往欧洲、日本、韩国和东南亚。

经典诵读、民族歌舞、钢琴古筝、古装戏曲……连日来,在延寿县山河广场的文化大舞台上,一场场具有地域特色的文艺节目为观众带来了视觉和听觉享受。延寿县委宣传部、县文体局联合主办的以"唱响中国梦·喜迎十九大"为主题的文化惠民群众文艺演出活动,从"七一"将一直持续到国庆节,期间依托9个乡镇文化广场和1个中心舞台,陆续组织基层业余文化团队开展形式多样的演出。

白爱鹏 钱玺勇 本报记者 刘柏森摄

方正大米热销线上商城

本报讯(杨洪亮 记者刘柏森)近日,"中国好地"第一个认证线上商城——17卓米商城正式在上海上线并启动全国预售,方正大米成为该商城第一个爆款产品。

17卓米商城在上海召开了上线仪式新闻发布会暨《稻德粮心》系列论坛,让更多的人了解到中国好地的由来以及方正大米的特色。方正县着重介绍了方正大米的地域优势、品种优势、技术优势、人文优势以及其口感、富硒、安全性、营养性等。方正大米备受瞩目,吸引了上海及周边各地的消费者踊跃前来品尝选购。

依兰 作风整顿出实招促发展

本报讯(胡春风 记者白云峰)依兰县全面启动作风整顿活动以来,以作风转变树立形象,以作风整顿促进发展,努力形成攻坚克难、奋发进取、勇闯新路的新风正气。

制定新制度,抓出新成效。晨光发电厂制定了一系列绩效考评制度,形成了认真学习、扎实工作的良好风气;转变新作风,营造好氛围。县档案局建立了专门的婚姻档案信息数据库,实现了便民、利民的服务目的;创新工作模式,优化市场秩序。县市场监督管理局创新市场主体"同城通办"模式,将共计5000余页的企业档案全部扫描录入电脑,方便群众查询;以群众满意为标准,优化窗口办事效率。人民银行依兰县支行狠抓干部作风建设和效能建设,提供个人征信查询、异议申请及个人声明等各类业务2万余人次,企业征信查询600余次。

鲁统启 匠心酿琼浆 叫响生态牌

□本报记者 潘宏宇 白云峰

热情爽快、沉稳大方是鲁统启给记者的第一印象,更让人感到一股儒雅之风扑面而来。

从参加工作到林下参地做技术员,他带领种参户进行股份制改造的同时,指导种参户养参、护参,发家致富。从2000年负责以人参产品为主的保健品公司,到2004年转岗创办"红棒槌酒业"做人参营养酒,他和人参结下了不解的情缘。

鲁统启转岗创办的红棒槌酒业前身是一家生产传统东北白酒的老厂,由于产品单一、设备陈旧,生产、营销等跟不上白酒发展的步伐,接手时几近倒闭。

身后是大片的绿水青山,山里有人参,选择白酒细分市场的人参酒、人参果汁酒作为拳头产品,走一条不同于别人的白酒之路可不可行呢?那年,鲁统启组织相关专家、技术人员、老参民们研究、琢磨在白酒里添加人参果汁。样酒出来后,口感不是太理想。后来,鲁统启想到把椴树蜂蜜也融合进酒里,不但口感绵甜,而且有滋阴润燥、补虚润肺、解毒的功效,形成了独具特色的风格,迎合了人们低度、营养、舒适的消费理念,满足了人们追求健康的消费需求。

在原料上为把好质量关,鲁统启联合参民创办了黑龙江喜来福农业发展有限公司、哈尔滨方正县红棒槌人参种植专业合作社等,走公司+合作社+农户的产业化生产的路子。春天播种、侍弄参苗。夏天进山采蜜,秋天采集人参果汁。每年秋天,公司还是远近闻名的人参籽交易平台,远近赶来的种参户将人参红果运来酒厂,精挑、细选、榨汁、脱粒、清洗人参种子,酒厂将人参果汁保存入库,种参户在这里交易参籽,还有吉林、辽宁远道赶来的客商,十分热闹。

在酿造工艺中,他们坚持古法传统酿酒工艺并虚心向专家大师请教,向同行学习,不断提高酿造水平。鲁统启说,我们致力于创造高品质的绿色食品,红棒槌牌人参营养酒在酿造生产过程中严格按照国家绿色食品标准生产。生态和绿色是我们的根基,营养和健康是我们的特色、优势和发展方向,对原料采购、储存、酿造生产、检验、包装等实行全过程质量控制,确保产品绿色天然。

鲁统启带领公司加入了省农委组织的农产品溯源体系,产品制造全过程可以回放、监控。还与网络公司合作,利用公司网站、公司公众号、网上商城等展示产品生产全过程,展示公司的优势,推广黑龙江的青山绿水,扩大产品知名度。

几年来,鲁统启带领企业引进人才,请进来、走出去,不断提高酿造、研发人员的专业技术水平,大力开展品牌建设,制订了系统的品牌推广规划。公司在哈尔滨及北京组建了红棒槌酒旗舰店,通过舰旗店建设和"互联网+"市场营销双轮驱动,增加了产品的市场占有份额,市场的覆盖面不断扩大。不仅畅销北京、天津、上海、河南、河北、山东等地区,还远销俄罗斯、韩国和日本。

在白酒市场名酒荟萃、名牌云集的今天,鲁统启带领公司积极参加各种展会,通过全方位的宣传、展示、展销活动,树立了形象,开拓了市场,扩大了销售,快速获得市场的认可和极好的产品美誉度。哈洽会、绿博会、林博会、糖酒会上,红棒槌人参养生酒都是深受欢迎的商品之一,提升了红棒槌产品在酒类行业的知名度和品牌影响力。

如今,方正大米、得莫利炖鱼、红棒槌酒被称为方正县的"三绝"。红棒槌酒在全国已有大量粉丝,越来越多的消费者喜欢红棒槌酒。红棒槌牌人参营养酒先后获得了"哈尔滨市名牌产品"、"黑龙江省名牌产品"、"黑龙江省著名商标"等荣誉称号。连续获得第十五至二十四届哈洽会最佳畅销产品奖及齐齐哈尔绿博会第二至九届最佳畅销产品奖。

鲁统启自豪地说,我们红棒槌酒业产品的定位是打造全省人参营养白酒之首位,让红棒槌酒走出大森林,走向全国,走向世界。我们身后有一片片绿水青山,那就是一座座金山银山。今后,我们将更加注重养生保健的新理念,专注于生态绿色有机和健康益寿养生的品质,走差异化、高品质之路,把健康饮酒的理念带进千家万户,为我省白酒行业大发展做出应有的贡献。

巴彦县日前举办了"唱响中国梦·喜迎十九大"、"热爱巴彦建设巴彦发展巴彦,从我做起"主题实践活动"巴彦县首届社区文化艺术节"专场文艺演出。图为羊乐乡的秧歌和广场舞汇演。

王晓东 本报记者 白云峰摄