

■关注第六届绿博会 ■关注第六届绿博会 ■关注第六届绿博会

发力“供给侧”打造龙江“绿名片”

第六届绿博会圆满落幕

本报18日讯(记者曲静)经过5天的展销、洽谈、对接、论坛,18日,第六届黑龙江绿色食品产业博览会和哈尔滨世界农业博览会圆满落下帷幕。本届绿博会以“放大生态绿色食品供给优势,加快第一支柱产业发展”为主题,清晰阐释了绿色生态的金山银山价值,打造出一张代表黑龙江的“绿名片”。根据绿博会门票注册系统统计,共有7136名注册采购商和专业观众参会洽谈,近10万人次进场参观、洽谈和采购,初步统计有287家企业达成意向合作、签约和销售订单,其中合作线索有44项,总金额2.53亿元。

据省贸促会会长王敬先介绍,本届绿博会是我省绿色食品展示较全、企业参与数量较多、参展规模较大的一次专业展会。集中展示了我省的“龙江米”、

“龙江奶”、“龙江肉”、“龙江油”,参展产品涵盖粮油食品、山特产品、畜产品、酒类饮品等7大类1543个类别,商品种类近万个,整体代表了我省绿色食品产业的发展水平。生产、加工、销售、科技、金融、物流、政府、协会、农户,全产业链、全行业参与。参展企业1172家,展位数1905个,境外9个国家和地区参展,实现了绿色食品原产地与渠道的联合互动。共举办了10项配套活动,聚焦绿色食品品牌营销,搭建了由“种得好”向“卖得好”转变的绿色食品营销平台,围绕农业供给侧结构性改革,热议我省绿色食品产业发展的品牌营销、投资合作、渠道建设等焦点问题,为我省绿色食品产业创新发展凝聚共识,发出了黑龙江绿色声音。

兰西农民专业合作社采用认养订单式销售东北民猪,饶河赫哲族农民专业合作社发出乌苏里江野生鱼馅月饼,五常兴盛农民专业合作社根据市场需求种植有机稻花香和富硒稻花香……绿博会作为孵化器、大市场和大课堂,正在把绿色食品种植者培养成企业家和销售员。通过目标性销售、差异化销售、定制化销售、功能化销售等各种营销手段,现场销售火爆。在系统展示了绿色有机食品产业最新成果的同时,我省绿色食品生产加工企业和农户营销能力、品牌意识、销售手段有了显著提高;特色产品、创意产品、精深加工产品、高科技含量产品比例显著提高。

绿博会已经连续举办六届,正在逐渐成为我省乃至全国放心品质、精品形

象、安全优质绿色食品的示范平台。本届绿博会从“供给侧”角度出发,释放出推进“农头工尾”、“粮头食尾”带来的无限生机。从优良种子、有机肥料、先进的种养技术,到门类齐全的食品加工机械、分装机械、包装机械;从品牌包装设计、金融贷款,到创新创业、生物环保利用……绿色食品销售带动了相关上游产业的发展。同时,新技术、新业态和新商业模式的广泛应用,释放出渠道、品牌和营销的力量。本届绿博会在提高种植品质、创新产品设计、改进升级包装、精准市场细分、突出时尚娱乐、协同互联网营销、众筹营销、体验营销、旅游纪念品营销等方面有了明显进步。实现了绿色食品产业从卖“原粮”到卖“产品”,再到卖“品牌”的华丽转身。



参观者对紫苏产品十分感兴趣。

本报记者 王振良摄

被“吃干榨净”的紫苏叶

□本报记者 赵悦含

说起紫苏叶,大家都不陌生,可是紫苏鸡、紫苏月饼,很多人就没听说过。在第六届绿博会绿色食品展区森工集团展位上,记者不仅看到了紫苏籽、紫苏调和油、紫苏蜂蜜等9大类紫苏系列产品,还品尝了紫苏鸡蛋和用紫苏油生产的紫苏月饼——桦南林业局紫苏园科技发展有限公司,将小小的紫苏做出了大大的文章。

公司总经理助理刁海超向记者介绍,紫苏籽里含有很高的亚麻酸和丰富的氨基酸,亚麻酸是构成人体组织细胞的主要成分,对健康起着重要作用,能有效提高人体免疫力,具有预防心脑血管疾病、解毒护肝、延缓衰老、提高智力、改善视力、抗过敏等功效。

据介绍,紫苏鸡是吃着紫苏籽、紫苏柏、紫苏叶在森林中长大的麻羽鸡,紫苏鸡产下的蛋有着独特的绿皮,低胆固醇、低脂肪,含有对人体肝脏十分有益的蛋白质、卵磷脂,丰富的维生素A、D以及较高的铁、磷、硫、钙等物质,它的α-亚麻酸含量是普通鸡蛋的6倍。

刁海超说,马上到中秋节了,目前紫苏月饼订单量已达40万块,相比于去年的10万块已翻了两番。记者品尝了紫苏月饼,吃起来香甜软糯。今年的中秋佳节,你是否想品尝一下养生又好吃的紫苏月饼?

哈尔滨八月居民消费价格同比上涨1.6%

本报讯(记者李宝森)记者从国家统计局哈尔滨调查队获悉,8月份,哈尔滨市居民消费价格总水平受教育文化和娱乐、交通和通信、食品烟酒价格上涨等因素影响,同比上涨1.6%,涨幅比上月回落1.6个百分点,主要原因是医疗保健价格上涨翘尾因素消失。

调查数据显示,哈尔滨市居民消费价格运行呈现如下特点:八大类价格同比“六升两降”。“六升”是:教育文化和娱乐、交通和通信、食品烟酒、居住、医疗保健、生活用品及服务,价格分别上涨7.0%、3.5%、1.7%、0.6%、0.6%、0.2%;“两降”是:衣着、其他用品和服务,价格分别下降3.0%、1.8%。服务价格涨幅高于消费品价格。服务价格上涨2.7%,比消费食品价格涨幅高1.9个百分点,拉动居民消费价格总水平上升1.02个百分点,影响程度为63.8%。

据调查数据分析,居民消费价格变动影响最大的因素是教育文化和娱乐价格上涨幅度。教育文化和娱乐价格上涨7.0%,拉动居民消费价格总水平上升0.81个百分点,影响程度为50.6%;食品烟酒价格上涨1.7%,拉动价格总水平上升0.48个百分点,影响程度为30.0%;交通和通信价格上涨也影响较大,影响程度为27.5%。

固“根”塑“魂”推动高质量发展

(上接第一版)在懂懂弄通基础上下大力气狠抓做实,明确了把学习贯彻党的十九大精神引向深入的思路措施,确定了坚持质量第一、效益优先,努力推进质量变革、效率变革、动力变革,打好转型发展、重点领域改革攻坚战的主攻方向。落实“三去一降一补”五大重点任务,积极适应供给侧结构性改革,制定实施《哈电集团深化改革工作方案》《哈电集团提质增效工作方案》,确定了应对1000万千瓦“严冬”的举措和途径。2017年,在经济形势严峻复杂的情况下,集团总体发展保持稳定,主要经营指标有所增长,保证了国有资产保值增值。

开动“红色引擎” 增强企业高质量发展驱动力

一直以来,哈电集团把党建放在工作首位,为深入推进党的建设与中心工作紧密结合,充分发挥基层党组织和党员先锋模范作用,努力实现更高质量、更有效率、更可持续的发展,全面启动实施“提质增效党员先行”党建载体工程,确定为必须长期坚持的党建载体,并将紧跟中央要求和集团发展需要不断丰富内涵。

2018年,注定是哈电集团锅炉公司辅机容器设计开发处不平凡的一年,晋煤明升达80台反应容器的设计任务、漳州核电96台核二三级压力容器的技术准备任务、国内首台国产化戴维甲醇的新产品开发

工作等等,技术准备、新产品开发任务创历史新高水平。党支部周密策划、群策群力,突出生产经营导向这根“指挥棒”,把这些重点科研开发、技术准备任务列为哈电锅炉“两提两创”主题建功立业项目,教育引导党员在“开拓市场、提质增效、打造品牌”中站排头,在急难险重任务中当先锋,由各专业室党员担任建功立业项目负责人,党员参与项目人数超过60%,形成党员作用发挥与中心工作互促共融、相得益彰的良好态势。

在哈电集团,有这样的一群党员,每当面对困难和挑战,他们总是思想先行、实践先行、创新先行、服务先行、自律先行,始终保持党员先进性和战斗力,带动身边的同事。

身为党员、工长,动装公司李金亮在重点项目、关键节点,积极亮明党员身份,发挥党员先锋模范作用。为顺利完成今年的重点工作任务,他恪尽职守,在一线全力组织长输管线河池电站机的装配工作,组织装配工段的两个装配小组按白夜两个班次交替装配。在河池站电机入序的20多天里,他的常态工作模式是每周工作7天,每天工作到晚上9点,还曾连续48小时奋战在装配一线。连续的工作让他看起来有些疲倦,但充满血丝的眼睛中闪烁出的目光是坚定的。他心里想的不是休息而是更好地完成河池站电机的装配任务。他说:“作为一名党员,应该更好地、更出色地完成

属于自己岗位的各项工作,只有这样才能更好发挥党员先锋模范作用。”

党员作用发挥突出,得益于通过对党组织的“听、谈、查、评”,实现党建与经营业绩“联评”“联动”,各级党组织牢固树立起“把抓好党建作为最大政绩”理念,使党建成为企业发展的强大驱动力。

发力改革创新 打造企业高质量发展“桥头堡”

“抵固则生长,根深则视久”。在实现高质量发展的征程上,如何练好内功,同样引人关注。

发展出题目,改革做文章。哈电集团作为国家首批混改试点企业,深入开展与美国通用电气公司在重型燃机制造、服务领域的合资合作,混合所有制改革稳步推进。同时,集团认真贯彻落实国企改革“1+N”系列文件部署,破除束缚高质量发展的体制机制障碍,实施事业部制改革,组建了蒸汽发电事业部、电站服务事业部,改建了核电事业部、燃机事业部,加快由以产品为中心向以市场为中心的管理模式转变,不断把改革引向深入。

创新是企业高质量发展的核心密码。坚持创新引领发展,哈电集团走出了一条引进、消化、吸收、再创新的科技创新之路。在消化吸收新一代百万千瓦级压水堆核电站工程设计和设备制造技术的基础上,自主研发的AP1000三代核电屏

地对问题食品进行追溯,方便一查到底;市场主体责任落实更明晰;还可以有效掌握临期食品信息;同样可以完成以往的索证索票查验程序,且新添了二维码的“一票通”还形成了清晰明了的食品购销记录,一式两联,批发商可以装订成册为销货台账,零售商可以装订成册为购货台账,明显减少了批发商特别是农村零售商的记录负担。

监管部门“一票通”撬开了农村食品批发和零售之间的监管瓶颈,“一票通”也连带产生了“以批带零、以零溯源”的良好工作效果,同步规范了批发商和零售商。在“一票通”的作用下,目前富拉尔基区60%以上农村食品经营户已达到了商超化管理要求。

“一票通”实现了一票连“批零”、两端同受益,渠道可掌控、责任可追究,简便易行,为农村食品批发商和零售商实现了真正的减负,所以一经使用即受到了批发商和零售商的欢迎,此举也让农村食品监管更加有力,显著提高了监管效率,有效防止了非法渠道的食品流入农村市场。齐齐哈尔市食药监局相关负责人表示,此项监管创新对规范农村食品经营市场秩序和夯实农村地区食品安全监管基础都具有十分积极的意义,无疑会助力提升农村食品安全治理水平,也必将为乡村振兴战略起到积极的推动作用。

富拉尔基区食药监局相关负责人向记者介绍,使用“一票通”后,可以更有效

全省公安机关推进扫黑除恶专项斗争

本报18日讯(张睿 记者米娜)18日,省公安厅召开全省公安机关扫黑除恶专项斗争调度会议。副省长、省公安厅厅长毕宝文出席会议。

据悉,今年以来,全省公安机关深入开展扫黑除恶专项斗争,采取指定管辖、提级核查、异地用警等多种措施摸排发现一批黑恶犯罪线索,依法铲除一批典型黑恶势力,有效整治一批社会治安乱点,取得阶段性成效,人民群众安全感满意度进一步提升。

会议指出,扫黑除恶专项斗争正

从全面推开向纵深推进发展,面临问题更复杂、工作任务更艰巨。全省各级公安机关特别是主要领导要充分认识扫黑除恶重大政治意义和重要现实意义,以更加强烈的政治自觉和更加有力的工作措施,旗帜鲜明、坚定不移、扎实推进,坚决完成党和人民交给的任务。全省公安机关要充分发挥扫黑除恶主力军、“铁拳头”作用,主动进攻、全力进攻,精准发力、打准打狠,迅速形成打击黑恶势力犯罪压倒性态势,确保扫黑务尽、除恶到底。

“送金融知识进校园”宣教系列活动举办

本报18日讯(王天龙 记者李播)9月13日至18日,由黑龙江银监局牵头,省教育厅、省公安厅、省金融办、人民银行哈尔滨中心支行、黑龙江银保监局、共青团黑龙江省委、黑龙江金融团工委联合主办,工商银行等金融机构积极参与的“送金融知识进校园”集中宣教系列活动举办。来自省内金融监管部门、公安系统、银行业金融机构等单位的20余名讲师、专家组成10支宣教队伍,深入哈尔滨工业大学等高校,面向大学生开展“送金融知识进校园”集中宣教活动。

近年来,非法校园贷等风险事件频发,校园金融诈骗乱象层出不穷,给不少学生和家庭造成了严重伤害,引发了社会各界的广泛关注,也暴露出部分在校大学生金融知识缺乏、金融

风险防范意识淡薄等问题。此次“送金融知识进校园”集中宣教活动是持续推动金融知识普及,提高金融消费者风险防范意识和正确使用金融服务意识的具体举措。活动期间,各位讲师、专家通过现场授课、案例分析和互动问答等方式,围绕金融法律法规、金融消费维权、金融诈骗防范、非法校园贷的危害、个人征信、助学贷款、保险的基本功能等金融知识进行宣讲、解读,帮助在校大学生建立金融安全思想防线,提高风险防范能力,树立合理的消费观念。活动现场各金融机构还组建了金融知识宣传志愿服务团队,设立了宣传展板和宣传讲台,现场发放金融知识宣传手册20000余份,接待学生咨询500余人次。

哈电电机将主导制定旋转电机领域国际标准

本报讯(张弘 记者李爱民)近日,挂靠在哈电集团哈尔滨电机厂有限责任公司大电机研究所(简称哈电电机)的全国大型发电机标委会,获得了国家重点研发计划项目——“国家质量基础的共性技术研究与应用”重点专项课题合同,承担其中1项子课题工作,负责完成“同步水轮发电机(含发电电动机)技术要求”国际标准的研制工作。这是我国在旋转电机领域首次主导制定

的国际标准。据了解,在目前国内发电设备市场逐渐萎缩的环境下,主导水轮发电机领域国际标准,对于哈电电机相关产品加速进军国际市场具有重要的战略意义。该国际标准的制定有助于推动国内标准“走出去”,提高大电机领域标准在国际标准化工作中的主导权和竞争力。同时,标准的制定过程也有助于直接地培养国际标准化人才。

打造年产3000万吨大型油气田

大庆油田与塔里木油田战略合作加速

本报讯(全肇峰 范立凯 记者蒙辉)截至9月14日,大庆油田钻探公司90010钻井队在塔里木油田施工的哈得29-2井开钻近一个月的时间,各项工作进展顺利,标志着大庆和塔里木两大油田战略合作平稳稳步进入加速状态。

2018年,大庆油田和塔里木油田站在全力推进油气战略保障的高

度,签署了战略联盟合作协议。此次大庆油田9000米钻机进入塔里木油田市场施工,不仅是大庆钻探走出去战略部署的一次重要实践,更是两大油田强强联合,推进实施战略联盟合作,支持塔里木油田年产3000万吨大型油气田建设的重要一步。此次启动的钻机是大庆钻探投入市场的首部9000米深井钻机。

打造国际化农产品集散地

(上接第一版)李广军说:“干我们这行,信息和判断最重要,只有在佳天国际这样的大的农产品集散地才能及时获得市场信息。”

经过6年的发展,佳天国际入驻业户超过840家,日平均进场交易车辆2000台次以上,除满足本市居民日常消费外,还辐射到鹤岗、双鸭山、依兰、饶河、建三江、勤得利等周边市县农场。2017年交易量58万吨,交易额近47亿元,约占全市农贸市场总交易额的90%。曹雷告诉记者,特别是冬天,一旦遇到恶劣天气外菜进不来,我们这里储备的蔬菜至少能保证全市供应15天。

开拓对俄合作新领域

佳木斯对俄边境线170公里,坐拥5个国家一类口岸,但对俄果蔬出口一直是个短板。踏着“一带一路”的节拍,从2017年起,佳天国际加大了对俄合作力度,积极推进对俄合作园区建设。

在园区内围栏镶着“海关监管库”蓝色大字的院子里,停靠着两辆载重20多吨的巨大箱货车。管理人员告诉记者,两名俄罗斯司机正在车内休息,明早满载水果蔬菜后开往同江口岸,免检直达俄境内,最快当天晚上就会送到俄罗斯人的餐桌上。“目前已与 ratios 哈巴、布市、符拉迪斯托克、共青城等城市建立合作关系。从去年7月至今,已累计向俄罗斯出口果蔬1100多万美元。年初又与俄远东第一大连锁超市集团三别立签订了1100万美元的果菜出口大单,2018年出口额将达到1500万美元。”

为吸引俄罗斯食品加工企业入驻佳木斯,佳天国际辟建了俄罗斯食品加工园区。俄罗斯小伙伴德尼斯去

年9月第一个入驻,生产俄罗斯风味酸奶,现在,每天生产的酸奶在当地销售一空,平均每周销售2.5万杯左右。到2019年底前,园区将引进面包、冰激凌、熏鱼、伏特加、香肠等10个俄罗斯食品加项目,产值将达到2亿元。

此外,国内规模最大的俄罗斯进口商品批发大卖场也于去年9月正式开业,4000平方米的卖场内展销近3000种俄罗斯食品,不但满足了当地市民购买需求,也成为很多外地客商批量采购俄罗斯商品的首选地。

补齐线上国际交易短板

俄罗斯大卖场同时也是佳天国际与俄哈巴区政府共建的中俄食品跨境电商平台的海外仓、线下体验馆和配送中心。

为拓展农产品销售渠道,构建农产品线上交易体系,自2015年以来,佳天国际投入1000多万元打造了集网上交易、网上结算、物流配送、信息服务等功能于一体的电子商务平台——佳天国际“农商网”,主要经营地方农产品及土特产品线上B2B、B2C销售业务,目前已上架388个品种,入驻网店66个,2017年线上销售额9450万元。

而与俄罗斯哈巴区政府经济发展局、哈巴州区社会经济发展中心签订的《中俄农产品及食品跨境电商共建协议》,更是补齐了缺乏跨境电商服务平台的短板。依托双方共建的中俄食品跨境电商平台,俄方以俄罗斯大卖场为海外仓,将面、油、啤酒等产品销往国内各地。位于哈巴的佳天国际海外仓正在建设中,目前,双方正在装修网站、上架货品,预计今年下半年投入使用。