

# 品质龙江 别样展销俏三湘

来自第十六届中国国际农产品交易会的报道

□本报记者 张桂英 宋晨曦

“选好食材，就到生态龙江来；品质龙江，给你舌尖上的信赖。”经过持续多年的宣传推介与展示展销，我省绿色食品大省形象已经深入人心，“龙江绿”在某种程度上已经成为绿色、安全、健康、营养的优质农产品的代名词。11月1日—5日，由农业农村部主办的中国农业领域最高级别的经贸盛会——第十六届中国国际农产品交易会在三湘大地湖南省长沙市举行，4000多家国内企业和200多家外国企业的16000多种参展产品，同台亮相，各自芬芳。

在这个展示中国农业发展最高水平、农产品市场最前沿风向的国际大舞台上，我省虽然只是众多省市区经贸代表团中的一员，但得天独厚的好生态、广袤肥沃的黑土地和闻名遐迩的“龙江绿”，都像巨大的磁石一样吸引着无数的专业人士、三湘消费者以及其他代表团的参展人员，前来学习参观、购物洽谈；我省精心筛选的近千种“源于黑土地、产自大森林”的参展产品，不但向业界递交了一份“龙江绿”的最新答卷，更为三湘大地奉献一场高品质的味觉盛宴。

## 现场热烈 选好食材就到生态龙江来

“以食会友”是已经连续举办15届的农交会的典型特点。由于南北差异明显，消费者众口难调，各省展区都把最具本土特色和竞争力的产品拿到农交会上展示展销，逐鹿市场，寻求商机。本届农交会，我省甄选大米、杂粮、食用菌、山特、蔬菜、大豆及制品、玉米及制品、水产品、饮品、畜产品十大类近千种绿色有机优质农产品，以“绿色黑龙江，中国大粮仓”为主题，参加了大会设立的32个省区市(兵团)综合、农产品地理标志、扶贫、农垦、乡村振兴、海峡两岸农业合作等展区的展示展销。

在位于长沙国际会展中心的展馆现场，记者看到，无论是在综合展区，还是在农产品地理标志展区、农垦展区，我省展区内部都人潮如流、热闹非凡。“早听说黑龙江的小米煮熟时色泽金黄、满屋飘香，口感香甜还养胃，这次在展会看见了人入围《中国好食材品牌名录》和第十四届农交会金奖产品乾绪康小米，就想买些回家，只是担心展会上能不能多卖给我一些哦。”在综合展区，长沙市民侯女士请记者帮忙说情，她想在农交会开馆首日买20斤乾绪康小米。

我省综合展区主宾县庆安的特装展位，也是消费者和客商云集的一个焦点。现场烹饪的阵阵米饭香，吸引很多市民及客商驻足品尝，庆安东禾金谷粮食储备有限公司销售经理祖延来忙得不亦乐乎，不停地向消费者介绍产品，询问评价，与经销商互换名片，收集反馈信息。他告诉记者，第一次来长沙参展，感觉当地老百姓对庆安大米的欢迎程度就像湖南的辣椒一样火热。来自四川的张先生拿着自己企业的辣酱来到这里，就着辣酱连吃了几盒米饭，高兴地说：“这样搭配着吃一定很有卖点。这个米饭口感软糯鲜甜，辣酱不宣过咸，回去后我要研制一款适合与黑龙江大米搭配的牛肉辣椒酱，做成米饭伴侣，搭配着推销，一定能有大收益。”

从五常大米、延寿大米、九三大豆、天锦食用菌、忠芝蓝莓、冬梅豆粉、神顶峰蜂蜜、老街基杂粮，到鲶鱼沟碱地大



我省综合展区内景

刘凯摄

## 务实推介 招商点对点渠道汨汨来

农交会上，商业眼光独到的农业行业翘楚，各路商家云集。如何用足用好这个国际展会平台拓展更多营销渠道，实现展销会的延伸与落地，把更多黑龙江优质农产品散播到省外消费者的餐桌上，务实推介，成为我省经贸代表团的又一亮点。

负责组织参会参展的省绿色食品发展中心主任王蕴琦在接受记者采访时说：“本届农交会，我们在会前做了大量组织招商工作，一方面召集了近百名有采购及合作意愿的目标客商，一方面精选了在湖南省及南方市场有竞争力和一定市场认知的企业产品，以长沙为起点、面向湖南省把家乡农产品做细做强。”

在对接会现场，湖南光彩神舟网约车有限公司总经理隆爱军告诉记者：“他是带着产品采购清单和价格表来的”。原来，已经完成测试、即将上线的光彩神舟网约车，有7000台车，庞大的司机队伍和网约车会员给他们带来了另一个商业平台——会员商城。通过对绥化市五谷杂粮下江南的长沙站的全程参与，隆爱军深度了解并锁定了第一批家乡优质农产品的采购清单，“都是湖南没有、当地消费者又非常喜欢的优质农副产品，价格我也了解了，这次就是要深入地谈款怎么付，货怎么发。”

对接会上，庆安东禾金谷粮食储备有限公司成功与湖北襄阳赛亚米业签约销售长粒米5000吨，金额2500万元。由于时间关系，大庆市乾绪康米业有限公司董事长张玉军没有发上言。但听到湖南客商的介绍，他倍受鼓舞，对自己的产品卖到全国信心十足。会后张玉军主动对接，顺利与湖南省黑龙江商会会长王士林签署战略合作协议——商会将把“乾绪康”品牌作为家乡农产品挺进湖南市场的第一批示范企业，生动呈现。

在2日下午举办的黑龙江绿色特色农产品产销对接会上，主持人、省农业农村厅副厅长李世润开门见山：“本次洽谈不搞签约仪式，就是真诚洽谈，实在对接。”我省20多家国家级、省级农业产业化龙头企业的自我介绍，令到场客商欣喜不已，真诚务实的合作对话持续了一个下午……

湖南省黑龙江商会会长、神舟投资控股集团有限公司董事长王士林率十余家有合作意向及农产品销售渠道的会员企业专程赶来对接，“希望借商会平台让更多家乡农产品早日走进湖南

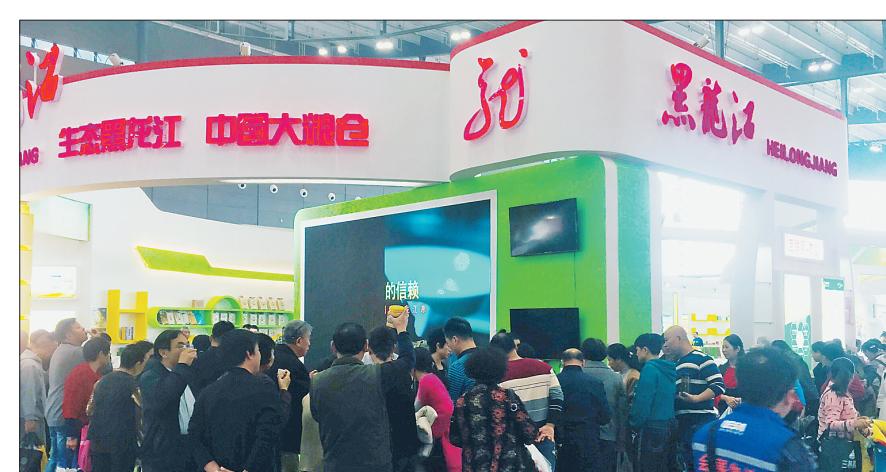
及广东、上海等南方市场。”他在接受记者采访时说：“成立于2014年的黑龙江商会，有会员企业170多家，其中上市公司分支机构8家，这次家乡农产品组团来展销，我们选择的都是做农产品销售、餐饮及超市经营等对农产品有刚性需求的企业，来做有效沟通。通过更加完善的专业供应链，把家乡的产品更好地推广出去。当前家乡农产品的市场认可度非常高，建立稳定的销售渠道正当其时，可以事半功倍，商会企业来对接的积极性非常高。下一步，我们商会还打算成立一个家乡农产品展示中心，以长沙为起点、面向湖南省把家乡农产品做细做强。”

在对接会现场，湖南光彩神舟网约车有限公司总经理隆爱军告诉记者：“他是带着产品采购清单和价格表来的”。原来，已经完成测试、即将上线的光彩神舟网约车，有7000台车，庞大的司机队伍和网约车会员给他们带来了另一个商业平台——会员商城。通过对绥化市五谷杂粮下江南的长沙站的全程参与，隆爱军深度了解并锁定了第一批家乡优质农产品的采购清单，“都是湖南没有、当地消费者又非常喜欢的优质农副产品，价格我也了解了，这次就是要深入地谈款怎么付，货怎么发。”

对接会上，庆安东禾金谷粮食储备有限公司成功与湖北襄阳赛亚米业签约销售长粒米5000吨，金额2500万元。由于时间关系，大庆市乾绪康米业有限公司董事长张玉军没有发上言。但听到湖南客商的介绍，他倍受鼓舞，对自己的产品卖到全国信心十足。会后张玉军主动对接，顺利与湖南省黑龙江商会会长王士林签署战略合作协议——商会将把“乾绪康”品牌作为家乡农产品挺进湖南市场的第一批示范企业，生动呈现。

在2日下午举办的黑龙江绿色特色农产品产销对接会上，主持人、省农业农村厅副厅长李世润开门见山：“本次洽谈不搞签约仪式，就是真诚洽谈，实在对接。”我省20多家国家级、省级农业产业化龙头企业的自我介绍，令到场客商欣喜不已，真诚务实的合作对话持续了一个下午……

湖南省黑龙江商会会长、神舟投资控股集团有限公司董事长王士林率十余家有合作意向及农产品销售渠道的会员企业专程赶来对接，“希望借商会平台让更多家乡农产品早日走进湖南



我省综合展区人潮涌动

张晓磊摄



我省绿色特色农产品品牌推介会现场

## 收获满满 品质龙江不虚此行

为期5天的展会，我省经贸代表团收获满满：签订贸易合同和协议金额5.01亿元，现场销售271万元；延寿大米和泰来绿豆获评国家级农产品地理标志示范样板；荣获最佳组织奖和设计银奖及9个产品金奖，成绩居全国各展团前列。

黑龙江亚太粮食贸易有限公司所带展品现场销售一空，开展两天就对接了湖南、广州、青岛的4家实力电商，加上现有的经销商，基本上消化了企业的现有产能。公司副总经理温广生在接受记者采访时说，南方消费者对腐竹特别认，而且很懂得，看到我们的产品采用非转基因大豆做原料，又详细了解生产过程，确定了无添加才出手购买。消费者的理性与内行，客观上教育我们，做食品企业，只有保证质量安全和产品品质，才能赢得市场。

黑龙江天锦食用菌有限公司总经理高鹏也不虚此行。他告诉记者：“18年专注做食用菌，让我们企业在业内有了一定的知名度和稳定的客户群。这次参展我们不求现场销售量，以寻找合作商机为目标，所以带了100多种新产品新包装来。许多经销商闻讯特意赶来观看新品，有的还带来了新的客户和市场。我们目前已与长沙、衡阳、岳阳等地农产品销售商达成协议，准备新建5个代理网点。”

据初步统计，本届农交会我省参展企业与各地客商签订合同61份，其中单笔金额超过500万元的有27份。鲶鱼沟万基谷物加工有限责任公司与中石油湖南非油品销售公司分别签订大米和杂粮销售合同各1000吨，总金额超过6000万元；五常金禾米业与南京谷粒多商贸签订的一笔大米购销合同，金额达到5000万元；大兴安岭富林分别与上海、北京等地的绿色食品经销企业签订了合同，总金额达到7000万元……

借助农交会平台，我省进一步开拓了以湖南为重点的中部地区市场。桦南农盛园与湖南、湖北等地客商达成在长沙、武汉、南昌等市大中超市、农产品批发市场建设50多个销售点的意向，同时还将在岳阳、株洲、柳州、商丘等中等城市建立一批销售专柜和销



本版照片除署名外均由本报记者 张桂英摄