

监管引领外资银行为龙江高质量发展添砖加瓦

自产自销 品牌稻米闯市场

□鹿威 本报记者 姜斌 刘畅

从秋收第一批订单新米抢先上市,到大年初十(1月31日),北大荒农业股份七分公司第四管理区水稻种植户王金革完成了150吨优质稻米的销售量。“这是很可观的销售数据,是我四年前开始发展优质水稻自产自销产业化经营时,年销售量的30倍,这也是我所期望的前景。”刚刚完成一笔订单发货工作的王金革喜滋滋地说。

种得好也要卖得好,对于种植户而言,不仅要追求产量,还要重视稻米的品质,在加工端打好绿色优质品牌,依托优质米原产地的优势,实现优质水稻自产自销产业化经营,创造出更大的经济效益。王金革便是紧抓机遇、勇于挑战的红利参与者。

2022年金革种植了460亩水稻,在种植过程中,七星分公司通过物联网技术、移动端采集技术等记录与管理,通过质量巡检管理系统对种植全过程进行监管,食品质量

安全可追溯系统对产品全过程信息记录。全程标准化和绿色生产方式在产品二维码上一览无余,二维码的不可更改不可复制就是产品监管保障的“金字招牌”。

如今,七星分公司广大种植户的田间地头,卫星平地、激光平地、智能筑埂、翻整地,一切以数字为标准,生产环节不再受自然条件制约,并做到了应对农时。依托北大荒的好土、好的生态环境,种出了好水稻,王金革拿着这样的品牌稻米闯市场更有说服力,效益也要远远高于原粮销售。

今年,在原有460亩水田种植的基础上,王金革又承包了120亩水田,继续扩大了优质水稻种植面积。备耕生产,龙垦2021、绥硬18、龙粳57优质水稻和肥料已经订购完成。从卖稻谷到卖稻米,“一字”之变是优质稻米产业效益凸显的思维转变,通过走好产业化、品牌之路,增强市场竞争力,实现水稻种植利益最大化,打好优质稻米自产自销主动仗,王金革们信心十足。

“雪中红果”变身“致富产业”



收获沙棘。

本报记者 李健摄

本报讯(薛晓亮 李豪 记者马一梅 李健)近日,记者走进双鸭山林业局有限公司南麓泉经营所,一袋袋橙红色的沙棘果映入眼帘,职工分拣后装袋、码放,等待发运到全国各地。

“现在是冬季农闲季节,家中活不多,前几日采摘沙棘每天能赚200元,如今还可以打包分拣沙棘果赚钱,在家门口就能赚钱的感觉太好了!”在现场劳作的经营所群众说。

“沙棘在这里生长后,水土被固定住了,是治理风沙环境的‘特效药’,冬

来了不想走 走了还想来

(上接第一版)已是第二次来黑龙江旅游的山西游客徐睿赞不绝口。上海游客张国强说:“大年初三,我们一大家就到这里了,在这里感受到浓浓的北方年味。”

春节期间,全省出行人数1104.9万人次,同比增长45.1%,恢复到2019年同期的92.1%;旅游收入117.7亿元,同比增长45.1%,恢复到2019年同期的80%。其中,省内出行游客769.4万人次,占比69.6%;接待省外游客335.5万人次,占比30.4%,旅游收入62.2亿元,占比52.8%。

1月28日以来,冰雪大世界景区接待游客15.04万人次,同比增长431%,恢复到2019年同期的114%;旅游收入3972.4万元,同比增长75.6%,恢复到2019年同期的106%。亚布力滑雪旅游度假区接待游客3.5万人次,同比增长149.6%,恢复到2019年同期的91%;旅游收入2761万元,同比增长190%,恢复到2019年同期的86%。雪乡景区接待游客4.85万人次,恢复到2019年同期93.3%。门票收入466.1万元,恢复到2019年同期84.2%。松花江冰雪嘉年华景区接待游客12.5万人次,同比增长31.6%,恢复到2019年同期85.7%。北村景区接待游客5174人次,同比增长327.6%,比2019年同期增长33.7%。

加大执法力度 旅游市场的环境好了

旅游市场回暖向好,省文旅厅会同相关部门,持续加强旅游市场整治,开展“冰盾护游”冬季旅游市场综合监管专项行动,持续净化旅游市场环境。

入冬以来,省文旅厅先后印发了《关于成立“哈亚雪”重点旅游线路省级执法专班通知》《关于成立省市县三级“哈亚雪”旅游执法工作专班的通知》《关于开展对经营“哈亚雪”旅游项目旅行社专项执法检查的通知》,进一步明确全省文化市场综合执法队伍、冬季旅游市场重点工作任务。

提升服务质量 冬季出行的人心暖了

为了给游客提供放心、安心、暖心的服务,省文旅厅组织景区、旅行社等旅游企业和从业人员不断提升服务质量。对省外游客开通绿色通道,信温馨提示、重点区域风险提示,在高铁站、客运站、飞机场增设和细化了交通提示、标识指引,合理调出出租车、网约车保障出行需要。旅行社行业协会联合发布负面清单“双十条”,旅游服务质量承诺书和倡议书,共有20129名旅游从业人员参与承诺践诺活动。优化景区管理服务,合理增设取暖设施,为游客取暖休息;增加工作人员和车辆班次,加快高速公路清雪除冰,保障游客交通安全。

其中,哈尔滨冰雪大世界增加取暖场所并设置指引牌,通过预约软件提示游客错峰游玩,延长项目运营时间等方式,努力解决摩天轮、冰滑梯预约难问题。加大打击和监管力度,

□门巍 本报记者 程瑶

2022年,面对复杂严峻的国内外形势,我省外贸进出口规模再上新台阶,外贸进出口总值2651.5亿元,同比增长33%;进出口增速居全国第5位,创历史新高。亮眼的数据背后,外资银行多年深耕的贡献不可忽略。记者从黑龙江银保监局了解到,该局积极谋划、主动作为,全力推动外资银行融入龙江新发展格局,帮助龙江企业“走出去”、跨国企业“走进来”,为龙江经济高质量发展添砖加瓦,为龙江企业在“一带一路”沿线国家拓展业务保驾护航。

银企对接 强化服务实体经济

“党的十九大以来,在华外资银行资产增长近30%,在华外资产公司资产增长约120%,我国金融业进入高水平对外开放新阶段。为全面摸清外资银行在龙江的发展现状,我们多次组织调研组深入外外资银行,实时了解机构在经营中的疑点和困难,引导辖内外资银行加强对龙江实体经济的金融服务。”黑龙江银保监局副局长周虹雨介绍,针对外资机构提出的获取企业客户难的问题,该局积极协调省政府、哈尔滨市政府争取政策,联合省金融监管局、省工信厅、省商务厅、人民银行

哈尔滨中心支行等部门开展外资银行银企对接活动。最近开展的一次银企对接会已促成外资银行与省内21家重点外向型企业开展深入合作,截至目前已有1.5亿元授信获批。

与此同时,在监管部门的引导下,省内外资银行正全力推进为省内多家母公司位于香港或境外的企业定制专属化金融服务,提供包括跨境资金池、出口收汇、信用证买单、外汇衍生品和供应链金融等产品。针对欧美通胀通胀率高企、货币政策宽松转向加息的外部环境,驻我省外资银行还为我省企业积极打造汇率中性管理避险工具,从而规避汇率波动带来的市场风险。

深度融入 助力“一带一路”建设

“在监管部门的指导下,我行充分利用集团全球化业务优势,为哈尔滨电气国际工程有限责任公司承建的巴基斯坦卡拉奇电力相关项目提供了4.14亿美元的境外买方信贷融资,助力龙江企业赢得海外口碑,扩大国际影响力。”渣打银行(中国)有限公司哈尔滨分行行长费越告诉记者,该项目可解决卡拉奇地区电力短缺问题,并降低了颗粒物和二氧化硫等污染物排放。渣打银行作为牵头行,联合中、英、德、瑞士4个国家的6家

银行发放银团贷款,协调中国出口信用保险公司和德国裕利安怡公司提供出口买方信贷保险。“通过中外金融机构通力合作、银行保险高度配合,为中国标准、先进装备在‘一带一路’沿线国家落地提供了有力保障。截至2022年末,我行已为哈电国际成功收回3笔项目回款,累计9977.6万美元,有效防范了跨境收款风险。”费越表示。

为推动外资银行深度融入我省“一带一路”建设,黑龙江银保监局指导外资银行切实发挥国际化网络优势,进一步突出在跨境市场渠道、产品研发、人才和技术等方面的专业优势,发挥境内外市场的桥梁和连通作用,为龙江企业“走出去”提供全方位金融支持。

引资入“龙” 增强龙江经济活力

为吸引更多外资银行入驻龙江,推动已入驻银行把更多资金和项目注入龙江,黑龙江银保监局一方面积极向外资银行总行宣传龙江比较优势和日益优化的营商环境,争取政策支持;一方面鼓励外资银行深耕本土市场、因地制宜创

稳经济 促发展 强信心

肇东:“渔业+”画出“效益图”

□文/摄影 霍永祥 本报记者 董新英

新年刚过,肇东市洮洲、西八里、黎明、四站等乡镇的渔业养殖户们就开始了渔业生产备春耕,积极谋划新的一年渔业发展的“施工图”。

近年来,肇东市依托优化产业结构,聚焦渔业“补链、延链、强链”,不断推进渔业转型升级,做大做强渔业产业链条,促进渔业经济高质量发展。2022年,肇东市养殖水面达到23万亩,其中名特优品种养殖18万亩。水产品年总产量达到5.36万吨,实现产值8.04亿元,渔民人均收入2.9万余元。



冬捕现场。



码放整齐的冷水鱼。

产鲤鱼、草鱼、鲫鱼、鲢鱼、鳙鱼为主。肇东市通过创品牌、建基地、深加工、促销售等举措,渔民的日子越过越好。肇东市洮洲镇新江村养鱼大户马光明说:“随着村里特色采摘、水上娱乐、生态养殖等项目的增加,游客会越来越多,钓鱼、吃鱼的客人也会大幅度提高。今年这片75亩的鱼池要建个垂钓园,重点发展休闲渔业。”

肇东市水产总站站长张益军介绍,为促进渔业经济稳步增长,肇东市积极开展新品种新技术推广工作,通过推广良种选育、生态防控等技术,促进国有水域野生鱼也资源平衡,并加强渔业资源养护,放流鲢鱼、草鱼、鳊鱼、黄颡鱼等苗种1283万尾,实现生态效益、经济效益和社会效益共赢。

多种模式发展渔业

张益军认为,水产养殖业是一条范围非常广泛的产业链,为实现多种产业链有效连接,肇东市运用“渔业+”模式,充分挖掘旅游、餐饮、休闲等产业潜能,释放文旅消费新观念。经过多年精心打造,大似海冬捕节品牌越来越响亮,吸引国内外游客和网红纷至沓来。肇东市大似海渔场建成了集渔业标准化养殖生产、名特优品种繁育、休闲渔业于一体的现代渔业园区。同时,开发出冬捕渔猎、水上娱乐、园区采摘、传统骑射、休闲垂

鱼品种力求“名特优”

为让“一条鱼”助推渔业增效,渔民增收,肇东市积极引导养殖户发展市场需求旺、经济价值高、肉质鲜美的养殖品种。在大面积推广黄颡、六须鲈、鮰鱼、河蟹等现有技术成熟品种养殖面积的同时,示范推广鳌花、台鲷、雅罗、柳根、龙盐鲫鱼养殖技术。目前,肇东市主养名特优水产品面积达到3.72万亩,产商品鱼1.64万吨,产值3.15亿元,成为特色富民产业。

“渔业+”越做越大

冬捕鱼的热潮,渔民迎来丰收。“咱这里的冷水鱼经过一年四季觅食生长,冬天几乎不进食料,所以长得比较缓慢,脂肪又积攒得多,吃着口感好、营养丰富、肉质肥嫩鲜香。这网捕捞了1万多斤鱼,又是一个大丰收年。”肇东市洮洲镇大似海渔场“鱼把头”孙海宽介绍,肇东市大似海渔场位于松花江北岸的洮洲镇新江村,水域面积3000亩,是国家绿色健康养殖示范区,以盛

“需求&成果征集发布平台”运行3个月征集技术需求51项,发布科技成果2041项 一个新模块开启“齐齐哈尔科技2.0加速度”

□本报记者 毛晓星

加入了一个小模块——“需求&成果征集发布平台”,齐齐哈尔科技局的微信公众号“大显神威”!仅运行3个月就征集了本地企业技术需求51项,汇集发布高校院所科技成果2041项,依据需求组织对接活动12场次,推动引进转化科技成果77项。不仅助力本地企业增链、补链,还实现了供需双方更高效、更精准地对接,解决了装备制造、金属新材料、生物产业和现代畜牧等领域制约产业发展的“卡脖子”核心技术难题,成为经济主战场的“驱动器”,跑出了科技成果转化“齐齐哈尔2.0加速度”。

据悉,齐齐哈尔市去年技术合作认定登记项目558项,成交额20.1亿元,是齐齐哈尔近年来最多的一年。

妙! 科技成果搭上模块思维

打开“齐齐哈尔科技局”微信公众号,点击下方“征集发布”进入“需求&成果征集发布平台”,在“征集需求”中,企业填写名称、现有工作基础、意向合作院校等,即可完成需求发布;在“成果发布”中,科研单位写明成果名称、成果简介、意向合作企业(领域)等,即可完成成果发布;在“科技成果汇编”中,清华大学、江南大学、哈尔滨工程大学、东北林业大学、北京科技大学、燕山大学、黑龙江大学、哈尔滨理工大学、黑龙江省工研院、八一农垦大学

及齐齐哈尔市各大高校科研院所的科研成果汇编,皆可查询到。

“搭建这个平台的初衷就是让企业、高校院所都能精准、高效地用上,简单方便好上手、紧跟需求。”齐齐哈尔市科技局合作处负责人郭晓飞告诉记者,以往他们对供需双方均需一次次点对点电话沟通,费时费力,且要求联络员对接供需双方的项目了解程度极高,“局长提出搭建科技成果转化平台的思路后,我立即想到可以通过在公众号里插入模块的方式实现。”

郭晓飞表示,平台搭建之初琐碎事儿较多,步入正轨后仅需一人即可搞定,“我现在最晚每周统计一次,发现信息立即互通对接。”一年来,齐齐哈尔科技成果转化对接效果逐渐热起来,越来越多的本地企业知道科技局正全力助企科技赋能,同时助力高校和科研院所转化成果,都更加主动地跟科技局联系,“这就是一个改观。”郭晓飞说。

快! 项目研发与转化无缝衔接

齐齐哈尔大学生命科学与农林学院的王志刚教授,2017年开始在科技成果转化上发力,“当时,我们苦苦攻关出来的东西企业不要,也没本地企业发出科研需求信息。”他分析原因有三:一是供需双方互不信任,二是信息构筑不紧密,三是价格谈不拢。

于是,王志刚开始了调研市场、自掏腰

包的开拓项目之路。2018年,在科技局的牵线下,他的第一个科技成果转化落地。

在齐齐哈尔市科技局的多方努力下,“校地企”三方关系越来越稳固。为了加快、加密三方高频对接,科技局2022年推出了“需求&成果征集发布平台”,“我从微信群里知道这一消息后就试着发了一条‘成果发布’,科技局的专员邀请我当天就打电话详细询问项目情况。”王志刚介绍,5月发布,6月签约落地,科技成果转化跑出“齐齐哈尔加速度”。

“科技局就是科研人员的腿和嘴,加速科技成果转化。我们现在就负责专心做好项目,多出好项目。”王志刚表示,近年来,他们这个仅3名核心成员组成的科研团队,科研成果转化签约额都超500万元。

齐齐哈尔大学科技处处长荆涛表示,科技局合作处的工作人员经常来校工程中心,询问项目进展和新项目落实情况,工作做得特别实。

哎! 企业老总打开科技格局

齐齐哈尔市三维科技有限公司是一家高新小微企业,“去年三四月份的时候,企业发展遇到了科技瓶颈,就在‘需求&成果征集发布平台’上发布了需求信息。科技局当即帮助我们对接了哈工大仪器科学与工程学院,并派专家多次陪我们去哈尔滨洽谈,6月份签了技术转让合同。科技局后续还帮我们申请了省科技厅的40万

元扶持资金,解决了企业资金难题。”老总孙锡勇说。

两个月后,三维科技再次发布需求信息,科技局同样快速对接。“我们10月份与齐齐哈尔大学课题组签了技术转让合同,不仅解决了‘成长的烦恼’,产品附加值还大幅提高。”孙锡勇说,产品附加值的增加和科技扶持资金的获批,让企业放手脚,打开全新的企业发展科技格局。

除了平台对接,办大型对接会,科技局还多频次地进行“线上+线下”延伸服务,“科技局请来国内各大高校的老师进行技术讲座,打破企业设计研发制造惯性思维,让我们对科技成果有了全新认知。”孙锡勇说。

因为科技局这个中间桥梁工作做得扎实,齐齐哈尔涌现出一批批“接地气”的先进科研成果。面对刚起步科技型小企业的技术瓶颈,齐齐哈尔科技局不仅帮忙对接项目,还对资金不足、无抵押物的企业对接金融机构,解决科技资金难题。

郭晓飞表示,全市科技型企业上千家,科技局已与超一半的企业保持稳定、长期、紧密的联系,对其技术需求了如指掌。

下一步平台如何发展?郭晓飞说,他们将继续宣传推广平台知名度,让全球科技型中小企业了解知晓。另外,将进一步拓展需求和模块功能,对科技成果按照产业体系进行分类,便于企业对接。