

走近“寒地龙药”系列报道之四

打造“桦南样板” 做优做精紫苏产业

从种到收到加工,居连平如何玩转“紫苏圈”?

□文/摄 本报记者 崔立东

车子走哈同高速奔桦南县,时不时会有“桦南紫苏”擎天柱扑面而来,其鲜亮的紫色,一改冬日灰白的色调,让路人眼前一亮。

接近桦南,一个个以紫色为主色调的紫苏广告牌便接二连三地刷新着路人的视野。

桦南这个小县城是有颜色的,“紫苏紫”将这个县城装扮得别具一格,别有一番风味。

紫苏,让地处我省东部、完达山麓的小县城红得发紫,声名远播。

桦南县紫苏种植的历史可以追溯到20世纪50年代,规模种植始于20世纪90年代初。种植面积从起初的100亩增长到现在的10万亩,紫苏籽从当年的10吨增长到现在的1万吨,成为全国最大的紫苏种植和加工基地。

近年来,我省认真践行习近平总书记大农业观、大食物观,积极倡导支持紫苏、沙棘等药食同源品种产业发展,全省药食同源中药材种植面积187万亩,产值90多亿元。同时,在政策扶持下,我省中药材“重点专项品种”建设有了长足发展,桦南县连续三年被确定为全省中药材生产基地建设示范县和道地药材紫苏生产基地,起到了良好的示范效应。

桦南紫苏获得“中国地理标志保护产品标志”“中国紫苏小镇”等多项殊荣。

小紫苏已经培育成为桦南的大产业,紫苏全产业链产值年可达5亿元,成为县域经济高质量发展的新引擎。

每年8月,紫苏进入盛花期,身处完达山脉腹地的下桦林场便转换了色调,整个山乡被紫色浸染、覆盖、笼罩着,万物沉醉在紫白相间的氛围中。

紫叶白花,漫山遍野,蜂飞蝶舞,紫苏摇曳,空气中弥漫着沁人心脾的香气……每年夏至,桦南县10万亩紫苏便开始了新一轮生命周期。

紫苏花期如昨,居连平已今非昔比。25年前,20岁的居连平跟随父亲居兴金在下桦林场尝试种植紫苏,苏籽和苏叶是绝好的调味品,炒菜、做饭、去腥、提味、增鲜。

“苏叶包肉、包酱、包蛋、包饭,万物皆可包,味道相当好。”居连平说,当时种紫苏,不是为了赚钱,就是为了当佐餐的材料,父亲也不完全了解紫苏“药食同源”的价值。

紫苏还能防止野兽祸害庄稼。在大豆、玉米地四周种上紫苏,其散发出一种特殊的中药香味让野猪、黑熊等野兽闻而却步。房前屋后种些紫苏既能驱除蚊虫还能解馋果腹,因此,深受山民喜爱,紫苏种植在桦南林区兴起。

“2021年,紫苏籽价格达到每公斤40元高价,连苏籽带苏梗一亩地出3300元,保守利润2000元。”居连平说,“那一年每个林场都出了几个百万富翁!”

经过二十多年的发展,下桦林场紫苏种植面积达到了1万亩,近三年总面积增长了一倍。紫苏籽年产量达1500吨,产值三千多万元,成了远近闻名的“紫苏第一镇”。

在桦南,居连平是紫苏业的一把好手。早年,父亲在自家菜园撒上了第一把紫苏籽,成为种紫苏的领头人和好把式,居连平子承父业种紫苏,也成了行家里手。

“我一开始是种紫苏,后来是收紫苏。”居连平不满足于“种苏卖籽”,力没少出,钱没多赚。2001年开始,他开始收购紫苏,当“中间商”。

当时手里一个客户没有,第一个客户是“鸟儿”。居连平风趣地说,紫苏籽喂鸟,花鸟鱼市场求之不得,他在哈尔滨花

鸟鱼市场找到了销路。

当时的紫苏籽价格低,每公斤4元。不过,每年3万公斤销量也让居连平生活过得去。此后,居连平陆续开拓国内市场,生意有了很大起色,他在紫苏生意圈开始小有名气。

机会青睐有准备的人。2007年秋,日本泰田油脂株式会社驻大连办事处(下称泰田)伊藤先生找到居连平,双方建立供需关系,主攻紫苏干调市场。每年500万元的稳定订单一直延续了10年。

2017年春,泰田参股与居连平合作成立桦南广森农产品加工有限公司(下称广森公司),主营紫苏籽油,其初榨紫苏籽油出口日本。

“去年,广森公司出口紫苏原油300吨,销售额1000万元,今年公司计划实现产量和产值翻番!”

“先种紫苏,后是收紫苏,再后来是紫苏加工,紫苏产业链不断补充、延伸。居连平玩转了“紫苏圈”,实现了“三级跳”。

“紫苏+”,桦南局如何打出紫苏概念牌?

“苏叶味美润肠道,苏籽抑菌疗感冒;苏油保肝抗衰老,一株紫苏浑身宝。”这首赞美诗将紫苏药食同源的特性表达得淋漓尽致。

这首“桦南紫苏群”群友的即兴之作,先是在紫苏宴上助兴,后在朋友圈流传,现在是桦南餐桌文化常用的祝酒词和“调味剂”。紫苏油、紫苏鸡、紫苏烤肉、紫苏蜂蜜、紫苏茶饮、紫苏月饼……用紫苏待客代表着桦南当地特色、风尚和礼遇。

“草药草药,你用它是药,不用就是草。”龙江森工桦南林业局有限公司(下称桦南局)宣传部长何春军说,经过二十多年的培育和发展,桦南局公司紫苏种植面积达到10万亩,年产紫苏籽1万余吨,成了东北地区紫苏中心产区。

“种的好还要卖得好,这就看加工的本事。”何春军介绍,自2016年开始,桦南局公司开始在补链、延链、强链上下功夫,建立健全“紫苏+”全产业链发展体系。投资3000万元,建成东北地区首家紫苏精深加工企业桦南农盛园食品有限公司(下称

农盛园)。

2018年,桦南局公司投资440万元,建成桦南紫苏鸡养殖基地,年产紫苏鸡蛋1000万枚。桦南局公司产业部部长焦昌志说:“市场上紫苏鸡蛋每枚卖到3元钱,仅紫苏鸡蛋一项年产值就近3000万元。”

围绕“紫苏+”全产业链,桦南局公司已注册“紫津坊、伴山翁、桦尚品”等11个商标,研发生产紫津坊牌α-亚麻酸植物油等6种保健品和紫苏代餐粉、紫苏月饼、紫苏鸡蛋等10大系列120款单品投放市场,有14个单品取得有机食品认证。其中,“紫津坊”牌紫苏油在美国食品药品监督管理局(FDA)完成备案。

“经过精深加工制成的紫苏系列产品增值10倍以上。”农盛园总经理孙辉说,2022年,农盛园实现产值5170万元,已经成为国内专业从事紫苏培育、种植、生产、加工、科研为一体的龙头企业。

“山内建工厂,山外建市场!”孙辉说,农盛园已经在包括北上广深在内60多个城市设立体验店,结合网销,形成线上线下齐头并进的销售模式。

目前,桦南局公司紫苏产业年生产总值达到1.4亿元,成为桦南局公司的主导产业之一。

做优做精紫苏产业,看桦南如何打造“桦南样板”?

“世界紫苏看中国,中国紫苏在桦南”。如今,这句广告词已响彻大江南北。“桦南紫苏”广告让人不禁想起桦南紫苏节。2021年9月11日,桦南大地紫苏摇曳,香飘万里,以“药食同源赋动能,美好桦南再启航”为主题的首届桦南紫苏节启幕;2022年9月11日,“品鉴寒地紫苏,共赏大美桦南”第二届桦南紫苏节盛大开启。

累计招商签约企业5个,签约12.1亿元,战略签约3家,订货签约9家,签约1.75亿元。经历两届紫苏节大考,桦南局交出了完美答卷,也让“桦南紫苏”品牌影响力广为传播。

去年3月,桦南县委县政府在桦南局公司召开现场会,深化“局县共建”,确定以农盛园紫苏食品加工产业为依托,建设“桦南紫苏产业园区”,以期带动全县紫苏种植面积增长,实现紫苏加工和种植的双



轮驱动,做大做强桦南县域紫苏产业。目前,总投资3亿元占地22万平方米的桦南紫苏产业园已经落地开工。

近年来,桦南县充分发挥资源和产业优势,大力实施紫苏全产业链发展工程,成立了由县委书记亲自挂帅的紫苏产业工作专班,将紫苏产业发展作为全县重点突破性工作强力推进。

围绕“紫苏+”全产业链,该县实施紫苏产业发展“五个一”工程,重点建设种植示范园、产业园、科技园“三园”,全力做优做精紫苏产业,着力打造特色产业全产业链带动引领乡村振兴的“桦南样板”。

桦南县委副书记李之龙介绍,桦南县紫苏种植历史悠久,积累形成一套机械化种植、标准化生产的经验体系,完善就地服务体系,整体提升紫苏种植水平。目前全县已经发展紫苏种植面积10万亩,面积居全省第一。年产量1万吨以上,年产值5亿元。

李之龙说,县委县政府还重点实施了紫苏生产基地建设、精深加工、品牌创建、乡村建设等项目11个;紧锣密鼓建设集紫苏品种研究、产品开发、质量检测、康养旅游、文化宣传五大功能于一体的桦南紫苏科技园。同时,加快紫苏食品、药品、保健品“三品”研发,取得了“紫苏籽油”压榨团体标准,开发了包含医药、美容、保健、食品、调味品等10大系列120款产品,紫苏加工

转化率达到了45%。产品通过了中国有机认证,欧盟有机认证,美国有机认证,日本有机认证四个世界权威有机食品认证。其中,精炼紫苏油α-亚麻酸含量高达68%,居全国第一。

提起紫苏产业发展,桦南县委书记徐永刚深有感慨。他说,桦南县始终坚持把发展中药材产业作为促进农民增收首要任务,深入挖掘紫苏产业发展潜能,大力发展以紫苏种植、精深加工等产业项目,加快推进惠农政策项目落实,激发了产业发展活力,“小紫苏成为桦南县的大产业!”

徐永刚表示,下一步,县委县政府继续加大紫苏初加工主体培育力度,扶持现有企业做优做精,力争仓储、加工能力达到4000吨以上,紫苏的加工转化率达到50%以上,全链条产值达到5亿元以上。同时,继续深化科研院所合作,不断提升产业发展科技支撑,加快紫苏新品种研发,持续拓展延伸紫苏产业链条,充分发挥“中国紫苏之乡”“中国紫苏小镇”“国家地理标志保护产品”等品牌优势,推动紫苏产业向高端化、高附加值领域进军。

徐永刚说:“桦南县将举全县之力努力实现‘让世界爱上紫苏’的美好愿景,让‘世界紫苏看中国,中国紫苏看桦南’的宏伟目标成为现实。”桦南紫苏广告牌。

力拼年产煤炭7100万吨

省内多地煤炭生产渐入佳境

□蔡涛 梁学斌 本报记者 苏强

2023年我省政府工作报告提出煤炭生产7100万吨的任务目标。近日,省煤管局成立增产保供工作领导小组,各产煤市(地)煤炭行业管理和煤矿安全监管等部门及龙煤集团等煤矿企业,相应建立工作推进专班,结合实际制定本地本企业煤炭增产保供方案,进一步强化责任担当和细化目标措施,多措并举增加煤炭产量。

1月31日8时,双鸭山北方升平矿业集团有限公司采煤区区长程刚完成了夜班工作后,在升井前对液泵站的运行和重点区域机械进行了仔细检查和维修。

当天是节后第一天恢复生产,程刚又组织人员领取备用材料和一些小型机械设备,做好开工前的准备工作。程刚说,矿里引进了现代化的采煤机械设备,设备的安装、检修、调试都是由他带领技术团队完成的,如今下井工人少了,成本降低了,产量却增多了。去年升平煤矿投资4000余万元进行采煤工作面综采机械化改造,全面推行机械化,整体提高煤

矿生产效率和安全生产水平,通过试生产,采煤效率较高档普采提升了近50%。

宝清县双柳煤矿有限公司于日前恢复生产。双柳煤矿在过去的一年里引进一整套智能化综采设备,建成智能化综采工作面,可以实现采煤机记忆截割、综采液压支架跟机移架、三机一键启动等功能,运行安全可靠,效率高。该煤矿总工程师介绍,现在一线工人坐在工作面顺槽集控室内就可对采煤设备进行监控操作,完成工作面回采,回采工艺的优化、先进综采设备的引进保证了煤矿的安全、高产。

1月31日,鸡西市永源煤矿有限公司机电矿长刘培海带领着技术人员正忙着安装调试新型控制变频器。刘培海说,永源煤矿是一座年产量15万吨的中小型煤矿,由于设备老旧存在隐患,已停工很长时间。今年,煤矿更换了地面提升机变频器,并从变电所申请铺设两条高压线,地面取消原煤锅炉改用电锅炉,还计划引进先进的采煤机和综掘机,实现采煤自动化。

对于复工复产煤矿,省煤管局监管

人员表示,坚持安全是最好的保供、最大的效益,把保障人民生命安全放在首位,贯彻执行国务院安委会“十五条”、国家矿山安全监察局“二十条”和省安委会“四十六条”措施,持续压实煤矿安全“三个责任”,推进煤矿双重预防机制建设,强化煤矿重大灾害治理,严格精准规范执法,努力实现安全稳定生产。

按省煤电油气运保障领导小组办公室《关于做好全省2023年度煤炭产量目标任务分解落实的通知》,省煤管局督促产煤市(地)指导辖属煤矿结合实际,制定并落实年度生产计划;重点指导2022年产能利用率低于80%的煤矿,逐个分析并制定达产措施。

省煤管局要求各地煤矿生产企业,加强煤炭产量调度监测和统计分析,强化煤炭产量日调度工作,落实专人负责汇总上报本地本企业煤矿产量,做到系统统统、应报尽报,确保统计全面、数据准确。及时跟踪重点煤矿生产状况,对产量降幅大的煤矿现场指导服务,帮助研究解决措施,尽快恢复正常生产,努力促进煤炭安全稳定供应。

哈尔滨市场监管部门成立包联组

进厂问需 精准服务

本报讯(记者刘莉 刘瑞)为促进《关于推动全省经济全面恢复增长若干政策措施》落实,近日,哈尔滨市市场监管局成立包联组,深入哈尔滨建成北方车辆制造有限公司、哈尔滨工程机械制造有限公司、哈尔滨团结锅炉集团有限公司和哈尔滨三冶钢管制造有限公司4家企业,通过现场座谈与视频连线等形式,倾听企业诉求,一帮一“结对子”为企业开展精准服务。

企纾困政策明白卡”,通过“送政策送温暖送服务、问发展问需求问建议”服务,对特种设备安全、知识产权助企、广告正向助企、涉企价格收费、打击侵权假冒、计量器具检测和认证认可等方面开展“一对一”政策对接。

为最大限度发挥政策效力,包联组及时了解包联企业诉求,把主动服务、靠前服务、精准服务融入包联工作全过程,建立起工作定期回访机制,形成台账式闭环管理解决方案。本着“一企一策”“一事一议”的原则,尽最大努力给企业满意答复。包联企业代表们纷纷表示,一定用足用好

惠企政策,提振经营信心,立足企业优势,努力开拓新业务。

同时,为有效推动政策措施精准落地、直达快享,切实增强包联企业获得感,日前,包联组还与包联企业进行了网上“面对面”交流,针对一些企业提出的股权变更等问题,组织专人回访,确定了定期“进厂入企”座谈服务机制,明确了“点对点”服务联系方式。通过此次交流,包联组共征集企业需求5项,形成市场监管部门意见建议3项,现场解答企业诉求2项,助力企业高质量发展发挥了政策服务效能。

“20条”直达快享

Advertisement for '情满冰城 为爱而“购”' (Love fills the ice city, buy for love). It features a winter theme with snowflakes and a snowman. The ad promotes a coupon activity for dining, shopping, and groceries in Harbin from February 10 to 14, 2023. It lists various coupon offers: 满300元减60元券 (满300元减80元券 for credit cards), 满200元减40元券 (满200元减50元券 for credit cards), 满100元减20元券 (满100元减30元券 for credit cards), and 满30元减10元券 (满30元减15元券 for credit cards). It also includes QR codes for registration and a '新人首次注册即领50元大礼包' (New users get a 50 yuan gift pack upon first registration) offer.