

释放免签政策红利 优化跨境消费环境



□本报记者 曲静

随着中俄互免签证政策落地实施,黑龙江省跨境消费、人员往来活力持续释放,多部门协同构建服务保障体系,推动政策红利加速转化为经贸、文旅、消费领域合作实效。政策实施一年来,俄籍入境旅客约61.7万人次,同比增长76.9%。

跨境消费维权服务是口岸营商环境的重要窗口。俄罗斯游客马克西姆在黑河市消费,因商家存在未明码标价价格问题产生消费纠纷,向当地消费纠纷“一站式”化解中心求助后,

中心快速联动12315热线、街道消费维权工作站俄语志愿者核实情况,市消协联合辖区市场监管分局当天即促成商家全额退款,双方达成和解。“高效又贴心,在黑河消费,放心!”马克西姆由衷点赞。

为适配跨境消费增长需求,我省市场监管部门持续推进消费纠纷多元化解试点建设,联合省司法厅发布《推进消费纠纷化解 共建放心消费环境》倡议书,建成25家消费纠纷“一站式”化解中心;在哈尔滨、黑河等地12315热线增设俄语服务座席,高效处置俄籍消费者投诉举报咨询11件,全省12315投诉调解成功率达82%,高于全国平均水平30个百分点。哈尔滨、黑河、绥芬河三地市场监管部门签订中俄跨境游高质量发展战略合作框架协议,在重点景区、商业街区等消费密集区域设立228家“一站式”消费维权服务站,统一配备中俄双语标识,为俄罗斯消费者提供便捷维权服务。

在市场秩序规范方面,推行涉俄商品“分区销售”监管模式,绘制涉俄食品经营电子销售地图,实现商户经营信息可溯源;创新建立涉俄商品双向治理合作机制,开展专项排查整治,查办违法案件85件,切实保障跨境消费市场秩序。

在提升市场准入便利化水平方面,以全程帮办、部门联动和双语服务为依托,打造“极速通关+办照”新模式,开设“外资专窗”,企业开办环节缩减50%,办理时间从20个工作日缩短至0.5个工作日,成本直接节约60%,实现当天入境、极速出照、当天回国,有效助力外资企业快速落地。

据了解,中俄互免签证政策落地以来,省外办、省市场监管局、省商务厅、省文旅厅、省卫健委等多部门协同联动,构建“内外联动、上下贯通”的工作格局;外事部门健全制度体系,强化政策支撑,商务部门拓展“免签+经贸”合作空间,文旅部门推动文旅产品供需精准对接,卫健



多部门联动,第一时间赶赴现场为俄籍消费者进行调解。

图片由黑龙江省市场监管局提供

部门扩大对俄医疗服务供给,市场监管部门完善消费维权机制,形成政策落地合力。

深化粤港澳经贸合作
龙江好物
组团“闯”大湾区

本报讯(记者付宇)日前,2026广州西雅国际食品和饮料展览会在广州保利世贸博览馆举办。由黑龙江省商务厅指导,黑龙江省老字号企业协会主办的“龙江好物全球行(广州站)”产销对接活动在展会期间举办。这是今年“龙江好物全球行”系列活动首次走进粤港澳大湾区,旨在借助国际食品展开放平台,集中宣传推介黑龙江优质特色产品,深化黑龙江与粤港澳大湾区经贸合作,助力龙江好物打通华南市场、走向全球。

为精准抢抓粤港澳大湾区商贸机遇,推动龙江老字号及本土优质品牌向外突围,黑龙江省老字号企业协会充分发挥桥梁纽带作用,精心遴选,集结省内15家老字号企业、黑土优品和九珍十八品等优质特色食品企业组团参展,展品覆盖绿色有机食品、非遗技艺项目、森林生态食品、跨境电商好物等多元品类,全方位展现黑龙江产业发展优势与高质量发展成果。

在专项产销对接环节,参展龙江企业围绕特色农副产品、老字号匠心产品、非遗文创好物等核心品类进行集中推介。各企业代表通过生动的讲解和实物展示,详细介绍了产品的原料来源、生产工艺、品质特色和市场优势,让大湾区采购商深入了解龙江好物的独特魅力。来自粤港澳大湾区的专业采购商、商超渠道负责人、经销商及跨境电商企业代表精准对接供需,围绕产品适配、市场落地、渠道合作、长期供货等关键内容展开深度洽谈。双方就产品定价、物流配送、售后服务、品牌推广等具体事宜进行了充分沟通,现场交流氛围热烈,多项合作意向顺利达成,有效实现南北市场资源互通、优势互补、互利共赢,为龙江好物长期扎根华南市场奠定了坚实基础。

此次广州站活动是黑龙江省落实“龙江好物全球行”战略部署、推动本土品牌提质升级的重要举措,更是借助国际展会平台,实现龙江好物与粤港澳大湾区经贸合作双向赋能的生动实践。下一步,黑龙江省商务厅将与黑龙江省老字号企业协会持续搭建产销对接平台,推动更多龙江优质产品走向全国、行销海外。

投洽会上引关注

黑土健康臻品
焕新升级

□本报记者 张翎

人参、刺五加、黄芪,过去在很多人印象里,是药罐子里咕嘟咕嘟熬着的汤药原料,或是黑坛里泡着的药材。但在第二十六届投洽会的黑龙江展区,它们有了新模样——装在瓶子里、开盖就能喝的原浆饮品。

“这次带到投洽会展出的药食同源产品,大部分都是我们最新上市的。”哈药世一堂大健康产业管理中心负责人杨博指着一排排瓶装原浆介绍,依托黑龙江道地“寒地龙药”资源,企业带来了γ-氨基丁酸酸枣仁短梗五加饮、黄芪阿胶红参饮、人参黄精肉苁蓉六宝原浆三款新品,及苹果山楂茯苓饮、麦冬玉竹枇杷雪梨饮、参芪多宝茶、花胶人参阿胶固元糕等10余款产品。茶饮、原浆、膏糕一应俱全。“咱们黑龙江的宝贝药材多,过去用来煲汤、泡酒,年轻人嫌麻烦。现在开盖就能喝,让‘寒地龙药’走进日常生活。”杨博说。

同样把“麻烦”变成“简单”的,还有黑龙江雨霁生物科技有限公司,他们盯上的是大小兴安岭的野生蓝莓、蓝莓果。

“鲜果娇贵,不好运输,放不住,卖原料附加值也低。”黑龙江雨霁生物科技有限公司总经理李琳告诉记者,企业跳出卖鲜果的老路,联合哈尔滨工业大学、东北林业大学、省林科院反复攻关,升级出6.0晶萃冻干粉——287道尔顿小分子技术,把原花青素与花青素的活性牢牢锁住。“一支200毫克的冻干粉,浓缩了差不多3到4斤野生浆果的精华,纯度超过欧盟入药标准,小分子好吸收。”李琳说道。

展台上,高等级冻干粉旁边,NFC蓝莓纯汁、复配固体饮料一字排开,配料表干干净净,最大程度还原浆果本身的营养和风味。

不少外地客商围在展台前,反复翻看配料表,追问技术参数和代理模式。“跟普通农副产品完全不一样,这套产品有技术、有品牌,不是简单卖原料,拿到全国市场都有竞争力。”一位前来洽谈的客商给出这样的评价。

从深山药材到开盖即饮,从山野浆果到高纯度冻干粉,黑龙江大健康产业正以一种全新方式“出圈”——不再是原料输出者,而是靠产学研协同创新,输出精深产品,输出品牌。借投洽会这扇窗,黑土地上的健康好物,正被越来越多的客商所看见。

中关村科技
缘何20年4次投资龙江

一家医药企业扎根黑土地的信心答卷

□文/摄 本报记者 曲静



↑多多药业数字化车间。

→多多药业质量控制室。

从地产到医药
二十年深耕的双向选择

中关村科技与黑龙江的缘分,始于本世纪初的地产项目,在产业转型中结下了更深的缘分。2014年,集团从建筑和房地产开发主业转向大健康医药产业时,旗下仅有北京华泰制药一家制药企业。在考察多个省份后,集团最终决定将医药产业布局的重要棋子落在佳木斯——2016年,中关村科技正式投资控股位于佳木斯的老字号企业——多多药业,开启了在黑土地上深耕医药产业的新征程。

“选择多多药业,不仅因为它在全国定点二类精神药品——盐酸曲马多原料药和制剂的生产企业,更因为它拥有黑龙江自主研发的独家妇科产品管线、独家淀粉酶原料药和系列消化药产品管线、中药注射液产品管线,与北京华泰制药的麻精产品、慢病产品管线高度互补。”车德辉坦言,这种产业协同性是企业的核心优势,而黑龙江的产业基础和营商环境,则让这种优势得以充分释放。

事实证明了选择的正确性。投资以来,2016年到2025年,企业累计实现销售额53.7亿元、净利润5.37亿元、上缴税金5.9亿元,成为中关村科技医药大健康板块的重要增长极。2026年2月,《中关村科技桦川医药产业园建设项目》签约,这是集团第四次在黑龙江投资扩产,项目建成后,将实现中药材年提取3500吨、各类中药提取物产量300吨、化学原料药年产量400吨,彻底解决原料供应瓶颈问题,实现“原料+制剂”全产业链自主可控。

“20年里,我们没有一起因为营商环境产生的纠纷,企业经营稳定、投资回报稳健。”车德辉的话,道出了企业持续加码的黑土地底气。

从惠企到赋能
营商环境的真实温度

在多多药业的发展历程中,一个个具体的故事,拼凑出黑龙江营商环境持续优化的清晰轮廓。

2016年办理股权过户时,佳木斯市市场监督管理局主动协调解决股东到场等实际困难,让企业少走了不少弯路;2019年疫情初期,省工信局、省药监局快速出台政策,保障四类药品供应,为企业解了燃眉之急;2024年7月,产品研发立项时,相关部门对接落实,支持政策迅速落地。

“最直观的变化是惠企政策不用企业来回跑、反复报,直接兑现、资金直达企业。”车德辉算了一笔账,这些年企业累计享受各类扶持资金3500万元,从2023年的生物经济高质量发展奖励、数字示范标杆认定奖励,到2024年的规上工业企业达产增产奖励、技术改造项目贴息,再到2025年的制造业单项冠军产品奖励、生物医药增值税加计抵减,每一项政策都精准滴灌到企业发展的关键处,实实在在减轻了经营压力。

更让企业暖心的是服务的“主动上门”。多多药业并非工商联会员企业,但省工商联的同志主动上门走访,将企业纳入调研访谈对象,通过政企沟通恳谈会、《工商联专送》等渠道反映企业诉求。“制度体系完备、政务服务高效、政企沟通畅通、法治保障有力”,这是车德辉对黑龙江营商环境的总结,“有温度、有尺度、有制度”的氛围,让企业家能够安心经营、放心创新、专心发展。

从“扎根”到“共兴”
产业升级的黑土机遇

20年四次投资,不是冲动的选择,而是时间沉淀出的信任。

走在多多药业有限公司的厂区内,固体制剂车间自动包装机高速运转,数字化车间对生产工艺环节实现双管双控,创新研发动能持续增强。“黑龙江省构建‘4567’现代化产业体系,把生物经济作为重要增长极,生物医药产业的发展机遇非常难得。”在车德辉看来,国家集采、医保谈判常态化倒逼医药行业从粗放发展转向高质量竞争,而黑龙江的产业政策和创新生态,恰好为企业转型提供了沃土。

有好土壤,才能长出好企业。站在“十五五”开局的新起点,中关村科技和多多药业对黑龙江的未来充满信心。总投资4亿元的桦川医药产业园项目正在推进,未来企

业将持续引进专业人才,加大研发投入,优化产品布局,一方面通过化学仿制药补原料链扩产降本,保住生产基本盘;另一方面强化妇儿产品线营销,实现收入与效益双增长,助力龙江生物医药产业延链补链。

“黑土地从不辜负扎根者。”车德辉说,企业也期待黑龙江能进一步加大对医药企业研发投入的支持,完善高质量人才引进政策,让更多创新要素在黑土地集聚。而多多药业也将用持续增资、持续创新、持续纳税的实际行动,扎根龙江、深耕实业,依托中关村科技的资本、品牌和技术优势,踏踏实实做产业,为龙江生物医药产业腾飞贡献力量,在黑土地上书写企业与地方共兴共荣的新篇章。

金融供给“量体裁衣”
为科创企业“续航”

金融服务团队深入科创企业了解服务需求。

□文/摄 本报记者 张翎

“作为科创企业,轻资产的属性让我们长期面临融资难题。建行‘量体裁衣’匹配的融资方案,免抵押、额度高、放款快,精准契合了企业的发展所需。”哈尔滨铂量工具制造有限公司负责人杨麟告诉记者,截至目前,建设银行哈尔滨南岗支行累计向企业授信837.8万元,有效支持企业引进新型生产设备,确保重点研发项目如期推进,企业的创新生产能力得到显著提升。

九月的哈尔滨,天气渐凉,而铂量工具生产车间内却是一派繁忙,数十台精密机床高速运转,金属切削声此起彼伏……蓬勃火热的生产图景背后,是公司深耕精密量具领域近十载的硬实力;企业手握13项核心专利,技术人员占比超65%,长期为省内多家装备制造龙头企业提供配套。然而,随着市场的持续拓展,企业技术迭代、产能升级的资金缺口不断扩大,而传统信贷产品难以适配企业发展需求,资金难题一度困住企业的升级步伐。

针对科创企业轻资产、重技术、高成长的特点,建设银行哈尔滨南岗支行打破传统抵押物信贷思维,组建专项服务团队多次深入企业生产车间和研发实验室,实地调研企业生产经营、专利应用、订单回款等真实情况。同时,整合企业纳税记录、知识产权、科技人才储备、行业竞争力等多维数据,通过数字化风控系统为企业建立精准“科创画像”,科学研判企业经营实力与发展潜力。

“结合其实际经营情况,我们为企业匹配了‘善科贷’‘善新贷’两款纯信用科创金融产品。其中,善科贷190.7万元、善新贷647.1万元,都是定向服务科技型企业,全程线上办理,高效便捷。”建设银行哈尔滨南岗支行党委副书记、副行长林丹丹表示,在信贷投放基础上,该行延伸综合金融服务链条,帮助企业优化资金结算体系,简化财务流程、降低运营成本,全方位护航企业稳健经营。“下一步,我们将持续优化科创企业数字化评价体系,升级全周期综合金融服务模式,精准对接科技企业各阶段融资需求,以精准、高效、专业的金融服务赋能本土科创企业成长,为区域实体经济高质量发展注入强劲的金融动能。”林丹丹说。

跨境电商直播
拓宽中俄贸易渠道

本报讯(记者曲静)日前,第十一届东方经济论坛在俄罗斯符拉迪沃斯托克召开。立足黑龙江省向北开放战略定位和对俄区位优势,省贸促会借力该高端国际平台,联合俄罗斯出口中心举办中俄跨境电商专项直播活动,创新对俄经贸合作业态。

在中俄跨境电商专项直播活动启动仪式上,中俄嘉宾纷纷表示,将持续深化中俄经贸对接合作,依托电商直播新载体,拓宽双向贸易渠道,赋能两国地方经贸合作高质量发展。伴随中俄跨境电商主场直播正式开播,直播间热度持续攀升,全程位居平台销售榜首,吸引中俄两地网民广泛关注。

省贸促会依托本次国际经贸活动,加大中俄博览会、哈洽会宣传推介力度,持续提升两大展会的国际知名度与辐射力,以跨境电商新业态赋能中俄双向经贸往来,推动中俄地方经贸合作走深走实、实现高质量发展。