

顾客：尝着尝着就买了
商家：卖着卖着又谈了个合作

“没有一个人能空手走出哈洽会”

□本报记者
李木双 文/摄

17日、18日，第32届哈洽会迎来了火热的周末，展馆人潮汹涌，参观者和参展商“双向奔赴”，交易热情高涨，掀起了哈洽会热潮。

品“味”哈洽

◆新口味和老回味交织
老字号自带“高光”

作为食品企业，要想让顾客认可自家品牌，就得征服他们的胃。周末，哈尔滨国际会展体育中心哈洽会展馆弥漫着各种美食的味道。在这里，最常见的迎宾语是“请品尝一下”。

“这是什么肉做的？鹅肉？这个不错，我要这几个。”在黑龙江鹅香久食品有限公司展位前，超过六成的消费者品尝后会下单购买。“我们每天都要准备几十斤试吃品。”展位负责人吴先生表示，在本届哈洽会上，公司新研发的鹅肉制品都在不断补货。其中适合旅游、追剧的鹅肉零食销量最好。

在一旁的展位上，一锅红烧肉散发着诱人的香味，“每天要炖十多斤五花肉，我们的炖肉料现在不足半价出售，已经补了20箱货，可能还不够。”宽正食品公司负责人说，现在人们注重口味，调制好的炖料很方便使用。

新味道受欢迎的同时，龙江老字号仍是消费者的心头好。在秋林食品展位上，冰镇的鲜酿格瓦斯始终处于脱销状态，工作人员已经补货两次，刚装满的两大罐鲜酿格瓦斯，不到1个小时售罄。秋林食品的红肠、面包制品同样顾客不断。完达山展位也是如此，两台冰激凌机轮番上阵都供不上售卖，新研发的鲜奶雪糕接连补货。

400克528元的高端椴树蜂蜜，买！几乎不用多介绍，走进龙江森工集团的参展观众，大多是奔着“龙江森工”这4个字来的。蜂蜜、黑木耳、紫苏鸡蛋、中草药香包……近百种黑龙江寒地森林出产的特色食品、药品集体亮相，成了消费者的团购场。品尝着东北黑蜂蜂蜜冲泡的百香果柠檬水，不少老顾客直接“点单”。仅以紫苏鸡蛋为例，哈洽会开幕首日就卖出100万枚。

赏“玩”哈洽

◆万元“旺财”木雕被买走
伴手礼带来“回忆杀”

在人流如织的展馆里，吃只是主题之一。来自克什米尔的地毯、巴基斯坦的针织物、颇具异域风情的金属花瓶及摆件，还有具有中国特色的根雕、摆件，就连各具地域特色的展位装饰，都会引来消费者围观。

在背靠大森林资源的黑龙江，北沉香、核桃壳、木雕……各种林木素材制成的或寓意吉祥，或体现民族特色，或可爱小巧的手串、挂件、摆件，非常抢手。“买小件核桃工艺品的人不少，买大件工艺品的也大有人在。”在伊春市美江木艺有限责任公司展位，公司负责人朱先生告诉记者，因为造型大气、木质好，黑龙江近年来的木制工艺品市场发展得很好。他指着身后叼着鱼的熊和藏獒造型的木雕告诉记者：“这个‘余钱雄厚’和‘旺财’都被买走了，每件售价超过万元。”

工艺摆件是用来装饰生活的，旅游纪念品则引来了许多参观者的“回忆杀”。在龙江森工展区的旅游推介板块，包含雪乡、凤凰山、响水河、鸳鸯峰、小九寨等龙江著名景点，不少市民挑选纪念品的时候，就聊到了旅游。“你看，我在雪乡，就住在这附近。”一位市民指着一个冰箱贴上的图

案对同伴说：“要不，今年冬天约上你弟第一家，咱们三家一起去玩。”展位工作人员告诉记者，即将进入盛夏，今年黑龙江旅游线路预订火爆，各大景区陆续推出避暑线路游，“东北夏天凉快，森林里空气好，这两天来咨询旅游的参展商和市民特别多。”

收“货”哈洽

◆有人签500万元订单
有人接待十几轮参观

周末的展会现场，在摩肩接踵的逛展人群中，不仅有买买买的市民，更多的是前来寻找合作机会的经销商、民营企业负责人，还有自媒体。在逛展尝鲜品味的同时，他们也在寻找合作机会。

“能参加哈洽会的企业，本身就是一种品牌实力的象征。”龙采科技集团有限责任公司的何女士是进馆寻找商机的企业代表之一，她告诉记者，通过现场体验产品并和相关负责人初步交谈，她已经与几个有潜在合作机会的企业相互留下联系方式。

“参展4天，我们大约已经意向签约500多万元。”黑龙江鹅香久食品有限公司展位负责人吴先生说，企业不仅收到大额订单，还有很多自媒体公司、平台销售前来洽谈加盟、代理业务。“通过本届哈洽会，我们的业务拓展更广，基于已有的销售点和展会目前已经比较确定的合作，预计到年底，我们的鹅肉制品在江苏、山东、四川、黑龙江的销售量将达到3000万元左右。”

在中央大街冰壶酒展位，哈尔滨大韵科技有限公司负责人骆先生的手机不时响起。他告诉记者，参展4天已经接待了30多位到企业参观的参展商和企业代表。随着哈尔滨旅游业热度提升，独具哈尔滨“冰壶之都”形象的冰壶酒被很多参展商看好，一些黑龙江籍的制壶大师也在了解企业的经营理念后，表示愿意合作，推出具有家乡特色的旅游伴手礼。

汇集机会、共谋发展，哈洽会这个大平台，不仅为大项目搭建了合作桥梁，也为中小企业提供了海量合作机遇，还让市民和游客看到了各地风采，买到了心仪的商品。一位展商边收款边开心地对记者说：“在哈洽会，没有一个人会空手而归！”



在种质资源引进、种苗出口、标准化种植模式等方面建立紧密合作关系 冰城小浆果迎来中俄产业合作大契机

本报讯
(张衡 记者 罗彦坤 文/摄)

6月17日，中俄小浆果产业合作发展交流会在哈尔滨市农科院召开。作为第三十二届哈洽会重要活动之一，该交流会以果为媒，在种质资源引进、种苗出口、标准化种植模式及配套农机具推广、产品深加工产品等方面展开深入交流，建立紧密合作关系，为冰城小浆果的产业未来发展打开“一扇门”。

“果为媒”

打造对俄贸易增长点

前不久，蓝靛果、蓝莓、树莓、沙棘被列入龙江森林食物“九珍十八品”名录，成为龙江食品产业对外交流、贸易的一组闪光“名片”。本次交流会以“小浆果大产业，以果为媒推开对俄农业贸易大门”为主题，隆重推介冰城小浆果，打造对俄贸易又一个新的增长点。

近年来，冰城小浆果产业发展十分迅速，花青素、果酱、饮料、天然色素等产品种类繁多，科技创新日新月异，形成较为完备的产业链条。俄罗斯地域辽阔，小浆果分布广、品种多、发展早、技术好。技术优势、产业优势、生态优势成为双方互补互利、同步振兴的合作基础。

在通河县清河镇，占地9000亩的欧瑞蓝莓基地，是全国最大的有机蓝莓基地，建有蓝莓深加工工业区，配套深加工车间、冷库和实验室等设施，蓝莓品种多达12种；在阿城区玉泉“桃花源”果蔬基地，蓝莓、草莓、樱桃依靠

设施农业“人造冬夏”，实现反季种植，成为乡村振兴的重要产业支撑；在延寿县，6个沙棘果种植专业合作社组成联合会，沙棘种植面积突破4万余亩，遍布全县6镇3乡，工业园区落户年加工万吨沙棘鲜果的产业项目，沙棘果油、沙棘籽油、沙棘黄酮、沙棘果粉等深加工生产线相继投用；宾县红树莓产业以“企业+经纪人+种植户”的经营模式，深耕黑土地20余年，早已出口赚外汇，出口量连续10年在全国名列前茅。

合作建设

中俄蓝靛果科技示范园

在交流会上，东北农业大学、哈尔滨市农业科学院、哈尔滨森莓园生物科技有限公司、俄罗斯蓝靛果协会进行四方现场签约，合作建设中俄蓝靛果科技示范园。该示范园将充分利用俄方和东北农业大学种质资源和科技研发优势，配合市农科院人才、管理和多学科优势，结合哈森莓园生物科技有限公司设施设备、成果转化、宣传推广、产品销售等优势条件，形成的蓝靛果全产业链整体解决方案，引领小浆果产业向专业化、规模化、标准化发展。哈尔滨森莓园生物科技有限公司现场发布“蓝精灵”系列新产品，并与黑龙江东农新能源发展有限公司签订5000万元销售合同。

