

□刘斌 本报记者 马少忠

冬季是林城最富有魅力的季节,初冬的乌马河畔,银装素裹、雪量丰盈。伊春乌马河区转变观念换脑筋,深度挖掘开发观光、娱乐、体验及赛事等冬季旅游产品,成功将“冷”资源转化为“热”产业,激发出新的

这里把「冷资源」转变为「热产业」

发展潜能,挽热了冬季旅游市场。这个区深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,认真研究和大力践行“冰天雪地也是金山银山”的发展理念,叫响冰天雪地这个品牌。早在7月份,区(局)领导带队赶赴尚志市、牡丹江市、大海林林业局及佳木斯等地,进行冬季旅游项目考察,结合本地实际,借鉴这些地方的冬季旅游先进理念,谋划出本地冬季旅游项目。8月初,这个区即提前成立了冬季旅游项目建设领导小组,深入伊东、伊青林场及新昊集团进行调研,了解冬季旅游短板、游客需求及新项目建设运营等事宜,确定了项目建设的重点。

为有效推进冰雪经济发展,这个区加快景区建设,扎实推进市级重点冰雪旅游项目。重点打造宏伟壮观的冰的世界,在伊春市收费站至伊春汇源国际会展中心之间,打造约4公里长的“冰雪长城”,创造吉尼斯世界记录。同时,在伊东中心林场辖区大力打造梅花雪谷项目,沿线由各色雪人指引,数十朵梅花装点,设置艺术街区、花海及民俗一角等特色景点,凝聚人气、财气。这个区还将在梅花山滑雪场区域打造1处占地3万平方米的冰雪欢乐园,建设大型冰雕、雪雕和冰梯等,让游客既能欣赏东北冰天雪地自然生态的宏伟瑰丽,又能赏冰玩雪挽热冬季旅游。该项目突出“冰雪体验、冰雪文化、冰雪赛事”三大板块,依托梅花山旅游度假区,打造集观赏、游玩、娱乐及民俗为一体的冬季冰雪旅游项目。他们依托全国汽车越野穿越赛、全国总工会滑雪比赛之外,还设计了冰雪摄影大赛、圣诞欢乐周等活动,真正将冬季旅游搞得火热。

南沟西岭冬季旅游综合体验项目已率先“热身”。之前建设的11个温泉已跟不上目前的游客接待需求,今年,宝宇旅游公司又投入260万元新建了11座室外温泉浴池,目前已投入使用。欧风林韵冰天雪地之中,22座“冰日温泉”喷泉吐“玉”,室外温泉休闲快速升温。他们还投入350万元,在西岭狩猎场开辟了雪地摩托观光线路,订购雪地摩托20台,供游客雪地驰骋、纵情冰雪。企业还投资1500万元,新建了20栋木制别墅用于冬季旅游接待。今年,他们还投资7000万元建设了70栋民俗客栈,预计明年可投入使用。

位于青山林场的伊春红枫叶旅游景区管理有限公司打造冬季旅游项目,筹备特色冬季赛事,展示大森林文化。同时,在景区建设了汽车自驾游基地和冬季有机蔬菜采摘项目。建设了3栋民宿接待客栈,温泉民宿度假客栈正在筹建当中。此外,伊青经营所原始红松林景区日臻完善,栈道已铺完,游客可到此赏雪、穿越、听松涛声,该景区与梅花山滑雪场互动,。这个区还在育苗经营所打造了枫尚旅游养生度假区,现已建成总面积2000平方米的宾馆及餐厅。

此外,这个区还不断丰富冰雪文化,组织开展青少年上冰雪、冬令营主题以及包含雪地温泉体验、圣诞主题体验综合体验冰雪主题活动,真正将乌马河打造成伊春的“雪一方”,挽热冬季旅游。

铁力林业局民俗风情拉开冬游大幕

□文/摄 王长伟 本报记者 马少忠

杀年猪、挂福肉、看民俗、发红包、购年货、穿山林。近日,一场具有浓郁东北地方特色的“益灵山年猪会”亮相铁力林业局日月峡风景区。来自省内的500多名游客、摄影爱好者、旅行社负责人和媒体记者真实体验了一场满载东北乡情的视觉和味觉的饕餮盛宴。至此,作为全市冬季旅游的首秀,铁力局冬季旅游正式拉开帷幕。

成立于2004年的益灵森林食品有限公司是一家以森林食品、旅游文化、养生养老度假为一体的民营企业。公司旗下的益灵山猪肉于2013年通过了国家有机认证,素有“一只熊掌”的美誉。此次“益灵山年猪会”,以欣赏林区美景、感受东北民俗、品尝生态年猪为主题。在白雪皑皑的日月峡风景区,通过演员们的表演,为游客重现千百年前在白桦林生活的原始部落杀猪祭祀山神的场景,并带领游客“穿越”回现代,体验原汁原味的现代东北人“杀年猪”、挂福肉等东北民俗。

据了解,做为林都伊春对外通行的咽喉要道,“两小时经济圈”的发展重地,铁力林业局被誉为“伊春的南大门”、“哈尔滨的后花园”。按照习近平总书记“冰天雪地也是金山银山”的重要指示精神,铁力局认真落实市委提出的切实把旅游产业做为战略性引擎产业来抓,全域化、去景区化、市场化、商品化推进旅游产业升级的部署,加大了冬季旅游项目的开发力度。聘请北京商旅同辉规划设计院对铁力局未来十五年旅游发展制定总体规划,对日月峡风景区进行了差异化设计,提升了日月峡风景区的品牌效应。今年继续完善对日月峡滑雪场的基础设施建设,进一步规范服务,提升滑雪场的服务运营品质。水伊方水上乐园也开发出多项门票优惠政策,目前已进入预售期。开发了黑河营林冰雪民俗游和抗联遗址红色游。同时,进一步加大旅游业营销宣传力度,通过各种宣传载体,对旅游产品和精品线路进行了广泛宣传,全面提升铁力局冬季旅游的知名度。现在,银装素裹的铁力局正敞开热情的怀抱迎接国内外游客的到来。



图为铁力年猪会旅游现场。

伊春乌马河区全年销售木制工艺品近2000多件,销售额达300多万元 能工巧匠凭手艺找到“金饭碗”

□文/摄 李敬泽 刘斌 本报记者 马少忠

今年,伊春乌马河区工艺加工产业有这样一组数字:截至目前,木制工艺品销售近2000多件,销售额达300多万元。曾经舞斧弄锯的林区职工,如今手握一把小小刻刀,吃上了“手艺饭”。

在“光明松道”、“美江木艺”两企业带动下,全区11个林场(所)抱团提高生产技艺、共同闯市场;金龙木业、博雅木制品厂等一批小微企业如雨后春笋般成长壮大。

“北沉香卖火了,都脱销了!”“127件北沉香被抢购一空,200多件订单也进入紧张的制作,销售金额更是达到80多万元。”这样火爆的场景就发生在今年“光明松道”的招商大会上。

当时正值盛夏,乌马河区育苗经营所来了200余位经销商,他们专程到光明集团松道木艺品有限公司参观、采购和洽谈。

“光明松道”的展厅内,出自林区职工之手的“步步高升”、“松鹤延年”、“盛世龙腾”等展品吸引了经销商啧啧称赞。来自南方的经销商更是赞不绝口:“闻着这淡淡的松香,真是沁人心脾,这精妙的雕工更是赏心悦目。”11个林场(所)的负责人同样“嗅到”了商机,他们热情地向经销商推荐自己林场的北沉香产品,并积极跟经销商洽谈,寻求合作。功夫不负有心人,随后,20余位经销商便决定将职工的北沉香加工基地作为采购基地,林场(所)也找寻到了合作伙伴,育苗、翠岭等经营所还卖出了10余件职工精心制作的摆件。

销售经理李晓娜兴奋地向记者介绍着当天的情况:“这次订货会我们取得了丰硕的成果,也坚定了我们的信心,把光明集团北沉香事业做大做强,走出伊春。”

眼下已是冰天雪地,但是“美江木艺”的生产加工却没有一点降温。走进公司生产车间,记者看到,工人们都在各自的工作台前忙碌着,在他们一板一眼的雕刻中,栩栩如生的小熊、苍龙仿佛呼之欲出,而手工粘附的木拼工艺画则力求保持原生态,用料都是林区常见的树皮、松针、松子……巧妙的构思,细致的拼贴,让一幅大自然的山水画卷艺术地呈现在人们眼前。

“美江人”个个都是能工巧匠。与传统的雕刻师用的工具不同,这些人雕刻用的是手中的键盘,他们就是雕刻机“操作员”。只见她们熟练地敲击几下键盘,便能让刀头在木料上来去自如,而且一分一毫都精确无误。她们还向记者介绍:“我们这还有更加高端的激光雕刻机,客户要的多,要的急,就得靠它们。”

如切如磋,如琢如磨。尽管有的工艺品生产加工可以利用先进的仪器设备代替人工进行,但是一些精微的细活还得靠人工来完成。54岁的“雕刻师”张淑芝就是地道地道的“美江人”,1997年从机修厂下岗后,在这里一干就是20年。

“刚到这里,什么都不会,学了一年多,心里渐渐地对这些小木料产生了感情,从为了生计到热爱,收入也颇为可观。我现在不但知足了,我给我儿子在哈尔滨也买了房子,生活是越来越好了。”张淑芝如是说。



图为美江木艺公司从福建请来雕刻高手在指导工人加工产品。

一幅精致的艺术品,版面的构思创意至关重要。提起版面“设计师”杨春,大家都竖起大拇指。“这只树洞中的熊,好像活了起来。”记者看到他设计的作品时发出这样的赞叹。

今年36岁的杨春,从事工艺品设计已有10多年了,从小就热爱美术的他对于这项事业有着特殊的感情:“每天我就爱和这些‘花、鸟、鱼、虫’打交道,它们也改变着我的生活,收入也是越来越多了。”经他之手设计出来的木制工艺品更是获奖无数,腼腆的他并不愿意多说那些荣誉,心里面只有对艺术的追求,这或许就是匠人的“匠心”所在。

一直对艺术有执着追求的“美江人”乘势而上,年初又请来了南方的雕刻高手,与本地雕刻师强强联手,精心制作北沉香,一件件荟萃南北雕工的北沉香孤品悄然成型,品相好的至少上万元。

他们去年又投入资金100余万元,从小兴安岭各地购进5000余件北沉香,作为生产储备。为适应国际市场,他们还将产品的中国风格逐步转向美国青睐的原始自然风格,设计风格更显欧美化。美国客商发来的1500余件的订单,更加坚定了美江人将木制工艺品加工发扬光大的信心。

在“车头”的带领下,乌马河畔的大街小巷,工艺品加工没

有淡季。玉达御品门市前,造型奇异的几棵树根分外抢眼,这只是林海根雕工作室加工原料的冰山一角,生产车间内更是让人震撼,北沉香的原料、半成品、成品放了满满一屋。

采访时,林海根雕工作室经理王金胜正忙着为“花开富贵”烤蜡,这个作品也是为沈阳的客户专门定制的,从原料到成品,王金胜只留给自己10天时间,但细致入微的花瓣蕊、栩栩如生的花中之鸟依然让我们震撼。看着操作娴熟的他,很难想到2年前他还在做着食品行业,如今已是一个地道的业内行家,顺手拿起一件北沉香,便能“评头论足”。谈到今后发展,曾是林区职工的王金胜胸有成竹地说:“我对未来前景非常有信心,今年销售50多万了,明年争取突破百万。”

今年,他们专门成立了“赴福建木工雕刻销售考察团”,11个林场(所)的党政负责人当了学徒,到福建木工雕刻加工厂、木制工艺品销售市场取经“偷艺”,学习生产、管理及销售经验。他们还带回了数位成熟的福建木工雕刻师傅,将南北技艺融合互鉴,将南方木雕、玉雕技法和小兴安岭北沉香做最完美的嫁接,融合南方木雕的精湛制作工艺,把本土北沉香的真正价值通过精湛的工艺雕琢出来。



伊春回龙湾大街道路建设项目工程起点位于伊春区红松路,终点位于翠峦区西山水库,全长15.89公里。作为伊春市委市政府的重点项目,立项的主要目的是为更好地加快伊春区、乌马河区、翠峦区三区合一的步伐,完善伊春市旅游城市的基础设施建设,同时为华能电厂建设提供交通运输保证,为林城百姓出行创造了更加便利的条件。

王忠来 本报记者 马少忠撰

王长德:大山里的“草根”文化人



□文/摄 宋勤 贾春华 本报记者 马少忠

伊春南岔区每年的元旦、春节和“月牙湖之夏”系列文化活动的文艺演出中,总有一个老百姓熟悉的身影,台前幕后、忙前忙后地指挥。这个人就是几十年如一日,扎根基层,服务民众,默默奉献在群众文化事业上的王长德。

今年67岁的王长德,是南岔区的一位业余群众文化工作者,一名资深编导,也是伊春市的文化名人。在全市多个区局自发组织形成的文艺队伍中,他担任了3个区的文艺表演队的编导老师。

多年来,王长德就像童话中穿上了“红舞鞋”的人,把自己的生命与群众文化紧紧地连在了一起,不停地用群众艺术为百姓带来精神食粮,用青春、激情、热血为基层文化谱写了一曲曲辉煌赞歌……

王长德是“文革”前老高一学生。1969年,王长德被分配到西林钢铁公司工作,参加厂文艺宣传队。当时,文艺作品缺乏,节目单一,他就开始学习创作,先后创作了《炼钢舞》、快板《战斗在炼钢炉旁》、开场舞《千军万马学大寨》、《支农分下乡来》、小舞剧《牧羊新歌》、大型歌舞《扬眉剑出鞘》等节目,受到群众喜爱和好评。1984年,他被调到南岔百货站工

作,热爱文艺的他始终不断钻研文艺节目的知识。1998年,企业破产下岗后,他自费参加北京舞蹈学院师资培训,拓展视野,丰富知识,增长艺术才干,用新视觉、新思维、新手法继续做好群众文化辅导工作。2001年,他为伊春市首届小兴安岭森林文化节编“可爱家园”少儿电视晚会,以赞美伊春四季风光为素材,编创开场舞《林海欢腾》、舞蹈《春花浪漫》、《夏雨小溪》、《秋果飘香》、《冬雪童年》和童声歌舞剧《森林的节日》,成为晚会的主打作品。同年10月,为伊春市电视台“光彩之星晚会”编导舞蹈《快乐打工妹》、说唱《十大嫂就业赞》、京歌《党中央好政策明灯一盏》,成为晚会的亮点。

王长德数十年如一日,坚持业余文化活动,从4岁的娃娃教到60岁的婆婆,机关、学校、工厂、车站、工商、税务、法院、社区、环卫等部门和单位,都留下了他辅导的足迹。王长德是市里的知名编导,到过许多区局辅导。2007年,王长德还参加市群众艺术馆《兴安号子》的编创和演出,参加全国第十五届群星奖比赛,获得全国群众文化最高奖群星奖。

一份耕耘有一份收获,王长德编导的少儿舞蹈《猫》、《小小小花木》、《小小李铁梅》、《守株待兔》、《奔向2008》先后在省市获大奖;编创的《欢乐文化年》、《甜蜜事业》、《林场文化红红火火》、《奔向2008》也在省市获大奖;编创的情景歌舞《赶套子》在首届全国农民汇演获“金穗奖”;正因为王长德的突出贡献,2009年被伊春市政府授予个人突出贡献奖;2010年获伊春市第二届“十大文化名人”提名奖;2012年编导舞蹈《动感婆婆》在省群星奖选拔赛中获铜奖;2012年荣获伊春市十佳“群众文化热心人”称号。2014年1月16日,王长德编创的大型民族舞剧《仙翁神仗》在市文化宫成功上演,开创了全市原创旅游文化剧目先河,不仅为林都白桦林增添了丰富的文化大餐,也繁荣了小兴安岭生态文化,成为宣传地方特色生态旅游的生动实践。

今年,在中国共产党建党95周年暨红军长征胜利80周年之际,王长德亲自带领南岔社区红舞团40余名队员,策划组织排练了一台“同心共筑中国梦”专场晚会,整场晚会分“庆祝建党95周年”、“追梦路上”、“纪念红军长征胜利80周年”、“幸福家园”四部分,热烈欢快、喜庆奔放、规模宏大的歌舞表演,充分展现了人们实现复兴伟业中国梦的决心和信念,既为百姓带去了欢乐,又传播了正能量。

图为王长德导演的舞剧。

北货郎森林食品“触网”卖火了

□文/摄 刘斌 本报记者 马少忠

12月初,记者再次来到慕名已久的伊春北货郎森林食品有限公司采访。进入厂区,豁然开朗,道路四通八达,一栋栋大棚蔚为壮观,产品展览室也已拔地而起,生产车间、养菌室等一应俱全,美观、大气的厂区悄然成型。

企业负责人把记者领到了包装车间,10余位女工分坐两侧,挑拣、称量、装袋、封口等衔接紧密,动作迅速,100克的元宝耳、168克的秋木耳,被飞快地包装出来,收集装箱。

企业不放过任何一次销售良机,他们在“双11”来临前,提前加大促销力度,天南海北的订单骤然增多。企业组织员工加班加班加点装箱,“双11”为企业带来不菲的收益,现在他们正紧锣密鼓地瞄准了元旦与春节。

企业自2014年3月创立伊始,即紧盯线上、线下广阔市场,建立了营销中心。6个月的设点布局,建立起线上、线下全覆盖的360°全网营销网络。线上建立了公司官网,同时在淘宝、京东等7大电商平台,建立了旗舰店。做直通车、淘宝客、论坛等宣传。

线上抢滩登陆,线下步步为营,建立了9大销售区域,覆盖了商超、专卖店及批发等渠道。目前,已签约客户200余家,产品源源不断销往北京、上海及西安等城市。

企业还通过微商运营,以小博大。通过平台推送企业活动、产品食用推广的方式,让客户、员工等了解企业及产品,增加公司诚信度。结合线下超市渠道及展会吸引消费者。周末定时秒杀活动单次销售额达到5万以上。微商城设立分销开店平台,给分销商免费使用,并设立开户政策及销售达到升级销售返点。

他们还通过线上线下多种方式塑造北货郎品牌。线下,在样板市场山东、辽宁、北京地区和目标市场客户集中区域开展产品展示、形象宣传及赞助联谊活动,使企业在客户心中的形象根深蒂固。同时,企业还积极参加国内外大型展会,2015—2016年度,企业累计参加展会15次,累计签约客户200余家,实现销售额1800万元。线上,他们利用搜索引擎、微博、百科及文库等进行宣传推广,牢牢吸引了网民一族的眼球。

“2016年上半年,我们的主营业务收入实现3257万元,预计到年底可实现6500万元,而且主营业务收入近三年平均增速为47%,我们对企业的未来信心满满。”企业负责人杜昂霖介绍说。

目前,企业正和伊春林业科学研究院、大连民族大学等展开紧密合作,围绕食用菌菌种、食用菌休闲食品加工等进行研发。不久,企业的黑木耳即食产品就能上线了。

今年,企业还推出了家庭DIY种养蘑菇食用菌系列产品。他们按照互联网思维进行营销场景设计,产品集安全、健康、时尚、娱乐和科普于一身,生态蘑菇园推出了儿童版、少儿版、青年版和家庭版,迎合了广大消费者对绿色森林食品的消费需求。

企业先后荣获“国家级进出口免检示范基地”、“黑龙江省林业产业化龙头企业”、“伊春市农业产业化龙头企业”及“黑龙江省互联网+示范基地”等荣誉称号。企业已在省农产品质量安全追溯公共服务平台上,建立了产品的质量安全溯源体系,保障“舌尖上的安全”。



图为员工们在车间内包装产品。