

花样雪糕搅热冰城冷饮市场

地产老品牌创意频出担纲夏日主角

夏日主角



南极冷饮厅。

□文/摄 黑龙江日报全媒体记者 莫丽萍

瓦片状、三角塔、3D风格、飞鱼状、蛋糕式……在网红雪糕频现的同时,纯纯的哈尔滨地产货在创意方面也毫不示弱,一支支,如同艺术品一般,满满的既视感,抿上一口,丝丝滑滑、冰冰爽爽,让人立马“破防”……

近来,“雪糕刺客”“天价雪糕”“雪糕自由”等话题,连连霸屏。暂不说雪糕价格几何,单是这些既好看又好玩、还好吃的“花式”雪糕一问世,就令人喟叹:“雪糕万花筒”时代来了!

近日,记者走访哈尔滨市大型商超、生产厂家、冷饮厅,沉浸式体验雪糕市场的繁花似锦。在“网红”雪糕的冲击、带动下,哈尔滨市地产雪糕也不断创新、创意,争奇斗艳,搅热了冰城,凉爽了今夏……

雪糕界“群英会”冰城“斗艳”

2日,记者来到群力远大商超,冰柜里五颜六色、琳琅满目的雪糕、冰淇淋,应有尽有,真是应了那句:“只有你想不到的,没有你吃不到的。”

哈根达斯、夏威夷、八喜、和路雪、梦龙、钟薛高、沈阳故宫等,从4元至99元价格不等的各大品牌,均呈现在眼前,简直是雪糕界的“群英会”。

远大好百客食品馆群力店生鲜负责人姚明超告诉记者:“店内的雪糕、冰淇淋共有120种单品,与去年相比,新增了怡达yida、万家宝、冰雪怪等30余种。”

在东北农业大学南门周边的便利店内,多为20元以下的学生们喜欢的雪糕品类。一便利店老板告诉记者,“我们是出啥新品种就卖啥,销售旺季是5、6月份,学生们猎奇,愿意为尝‘鲜’买单。”

在道里、南岗、香坊小区住宅周边的超市内,记者发现,价格稳定且“亲民”的老品牌,更受欢迎,如老鼎丰、德氏、伊利、华义等。



群力远大商超内雪糕“群英会”。

要闻

经济视点



马迭尔冰棍售卖点。

哈尔滨名片“创意雪糕”来了

马迭尔冰棍,已有百年历史。3日,记者来到位于中央大街的马迭尔冰棍售卖点,只见争相购买的游客排着长队,销售火爆,成为中央大街永恒一景。

“甜而不腻,冰中带香”是马迭尔冰棍的主要特点,奉行着传统工艺,不添加植物奶油、人造奶油,这也是它好吃的原因。

马迭尔冷饮厅主管杨大鹏告诉记者:“约在2014年前,马迭尔原味冰棍为3元/支,之后一直为5元/支。目前日销售1.5万支至2万支,周末一般达到3万支。”由于

这几年疫情反复,游人减少,销售还未恢复到疫情前的“高光”时刻——日售5、6万支。

在马迭尔冷饮厅内,记者看到,6月末推出的马迭尔“手工创意冰棍”,共有4种口味,并以马迭尔宾馆、圣索菲亚教堂为造型,充分展现了城市地标建筑与著名美食的灵魂碰撞。

据马迭尔冷饮技术总监孙振扬介绍:“手工创意冰棍,采用纯牛奶、大兴安岭野生蓝莓原汁、酒酿桂花、吕宋芒果,以及脂肪含量低的醪糟等作为原材料,推出后颇受游客欢迎,目前每日做200支至300支,正准备扩大生产,达到1000支。”

为百年老味道开辟“新家”

“450克12元,多种口味,我一年四季,都买老鼎丰袋装雪糕。”家住群力家园小区的高女士,对价格与品质都稳定的老品牌,情有独钟。

7日,有着百年历史的老字号企业老鼎丰也推出了文创雪糕。在道外区总店内,记者看到,紫、粉、黄三种颜色复刻着老鼎丰总店形象的文创雪糕,吸引了众多顾客驻足观赏。

看一眼,瞬间穿越百年;咬一口,文化冲击味蕾。乾隆御笔、皇家贡品,传遍大江南北……恍如画卷徐徐展开。

“今年推出了包括文创雪糕、海盐朗姆、草莓、奶油雪糕等在内的14个新品种。”老鼎丰销售总监张停慧告诉记者,“这些产品,都是传承老东北工艺的传统雪糕,运用手工直灌方式,将牛

奶、糖、油等原料倒入模具,拔模而成。”

一直为顾客所熟悉的老鼎丰冰品,主要分为三大系列,一是以朗姆酒为原料的经典系列,二是以传统牛奶为原料的奶油味系列;三是以绿豆、山楂等龙江绿色产品为原料、经秘制而成的家庭装系列。

“我们不断推出的新品,都是在这三大系列产品的基础上,研发而成的,是继承与创新的融合。”张停慧说,“明年还将推出鲜食玉米口味的系列产品。”

最近一个月内,老鼎丰喜讯连连:松北世贸店、群力贝肯山店、工农大街美晨店等5家新店相继开业,目前老鼎丰已有100多家门店。老鼎丰的糕点和冰品,不断有了“新家”,更方便消费者购买。

从战略到产品全新“出场”

大眼睛、白肚皮、黑绒毛,今年南极冷饮厅推出了两款代表南极冷饮形象的卡通冰棍,分别为巧克力和草莓口味。

5日,记者在群力远大商超的南极冷饮厅内,就看到一位“小姐姐”,手里正拿着企鹅冰棍,爱不释手却又忍不住下口……

记者看到,冰柜里摆放着鲜奶冰棍、朗姆冰淇淋,以及各式冰点等。冰柜上醒目地写着:“鲜奶制造,一口知道。”

奶源好,冰棍才能更好。去年7月,南极冷饮厅与万家宝进行战略合作,依托“中华老字号”的品质积淀,与万家宝娟姗牧场的优质奶源,实现了提档升级。

前身为1946年建立的民族工业的第一家冰棍厂——南极冰棍厂,如今经战略与产品的全面创新后,在哈尔滨的大街小巷,重现了南极冷饮厅的“冰爽”身影。

南极冷饮公司联合市场部总经理刘静勇告诉记者:“双方合作后,对冰品进

行了传统工艺的复兴,同时在花色、花式、口味等方面,以用户为核心,进行了提炼和创新。”

去年南极冷饮厅是4大品类、17款产品,今年又推出3款,达到20多款。

刘静勇表示:“未来,我们将以打造品牌与情怀的综合体为目标,进行全新的发展和突破,在产品研究的道路上继续耕耘。”



老鼎丰文创雪糕新鲜出炉。

铸鼎 玩转金属材料“奇妙”组合

(上接第一版)做这样的抉择,最重要的原因是邢大伟对自己的科技成果充满信心。在铸鼎公司的样品展示柜里,一块块复合材料金属块看起来有着明显层次:有的整体分为二层或三层,有的在中间镶嵌有不同数量的小方块。

“看起来层次分明,实际上是紧密的整体。”邢大伟说,这些金属材料块里蕴藏着梯度硅铝电子封装材料和铝合金订制化复合结构两大核心技术。

这两项技术的神奇之处何在?“主要特点是将制造过程中工艺难题转移到材料上来,通过材料与结构方面的创新来解决用户产品制造过程中的问题,梯度硅铝电子封装材料突破了成型工艺、应力匹配、订制

化等诸多技术环节,经高新属于国内外首创。”邢大伟说。据介绍,梯度硅铝合金材料兼顾高硅的低膨胀特性和低硅的良好焊接性,大大扩展了高硅铝的应用范围,降低废品率,并且在封装壳体件的设计过程中,将通常只做单纯密封作用的盖板,也做成可以焊接电子元器件的基板,从而有效提高集成度,减少组件的体积。梯度材料的应用,将封装中的焊接、拼接、稳定性等工艺难题转移到材料方面,可以大幅度提高效率,降低工艺成本,为解决电子封装领域的“卡脖子”难题提供了一条有效路径。

铝合金订制化复合结构则基于铝合金为主体结构,根据使用性能的需要,在其中

增材复合其他种类的材料,然后一体化成型形成复合结构,并消除其中的应力,解决了界面融合等问题,可以极大地满足设计方的需求。由于是一体化成型,使得结构稳定、可靠性强,对设计使用来说减少了工序环节。

借助于电子封装材料技术的领先优势,“铸鼎”产品市场开拓一路绿灯,企业步入发展快车道。

2020年12月,铸鼎公司以7200万元出让40%股权,实现上市公司并购,走入资本市场。2021年,购买了新厂房,从孵化器成功出孵。

“公司产品已成功应用于航空航天领域,未来还可以应用于大功率微波通信、工

业控制功率电子模块等领域,如5G、6G基站内的电子模块、高速列车控制器、电力系统功率模块等。”邢大伟告诉记者,随着公司规模逐步扩大,根据产业链延伸需要,公司还在江苏泰州建立了机加工基地。

泰州基地建立,将公司原来外委的机加工活收了回来,从而提高了企业的利润。但因规模所限,仍满足不了企业快速发展的需求。今年,公司已做出规划,准备在厂区现有空地上再建一个占地3200平方米的机加车间。

“加上设备投入,大约需要总投资3000多万元,预计今年开工建设。”邢大伟说,新的机加车间投用后,企业年产能可以支撑2亿元产值的规模,步入发展新天地。

绥芬河热汽电联产项目开工

本报讯(范忠孝 刘锐 黑龙江日报全媒体记者杜怀宇)日前,绥芬河市热汽电联产项目开工仪式在边境经济合作区举行。

该项目设计每日供气量为1万吨,供热量为3.3万吉焦,年产炉灰渣8万吨,年产生物质草木灰1.5万吨,炉灰渣可生产地砖,草木灰的下游产品是肥料,由此形成产业链集群和循环经济。这也是绥芬河落实全省产业布局的一项举措。项目分三期建设,总投资10亿元。光源生物质热电公司执行董事林剑介绍,发展热汽电联产项目是响应双碳经济发展战略,实现“拆小并大”节能减排、提升城市整体基础设施配套水平的一项举措。

项目一期计划投资1亿元,由四川能投节能环保投资有限公司建设2台20吨生物质锅炉,铺设蒸汽管网6公里。项目建成后每年将提供30万吨优质蒸汽,保证边合区企业的生产用汽供应。随着项目展开,绥芬河综保区和市区的供热、供汽、热电联产将有序推进。计划投资10亿元建设2x300兆瓦背压机组热电厂一座,铺设直径1米的供热管网30公里,该项目建成后可提供500个就业岗位,满足边合区、综保区及绥芬河市区的供热、供汽需求。

“云仓”项目获1.02亿元专项贷款

本报讯(黑龙江日报全媒体记者张翎)作为全国第一产粮大省,黑龙江始终以当好维护国家粮食安全“压舱石”为己任,努力增加优质粮油供给,让“中国粮食、中国饭碗”成色更足。近日,进出口银行黑龙江省分行(简称省进出口银行)投放战略性新兴产业专项贷款1.02亿元,用于支持黑龙江农投数字产业园有限公司建设“中国好粮油”行动计划“云仓”项目。

据介绍,“云仓”项目依托黑龙江优质农产品和绿色食品资源优势,以“电商+流量+大数据+供应链”的理念打造园区设施载体,为黑龙江好粮油企业打造龙江粮油共享新业态。平台依托互联网技术+仓储现代化管理模式,不仅能为电商及企业提供

仓储服务,还可以提供分装、打包、分拣,发货全链条服务。

省进出口银行在得知企业建设“云仓”项目后,积极与企业商讨融资方案,并开辟绿色通道,仅用时一周便完成了贷款的审批工作。

据了解,这笔贷款将主要用于厂房和电商云平台建设、设备采购与安装等方面。建成后的“云仓”将全面整合龙江好粮油企业、绿色食品企业资源,形成龙江好粮油产品聚集中心,为龙江粮油产业发展、农业转型升级、农产品价值链提升创造平台。系统化、智能化、可视化、互联网化的高效智能云仓,不仅能提高工作效率和客户满意度,还可以利用大数据为企业和电商提供更优的仓储供应链方案,节省大量成本。



樱桃红了

眼下,正是山樱桃成熟的季节,在北大荒集团勤得利农场有限公司的林间和庭院里,红彤彤的山樱桃果实挂满枝头,晶莹剔透、鲜艳欲滴。人们正在忙着采摘熟透的红樱桃,准备拿去市场上销售。

樱桃是当地的纯山樱桃品种,耐寒抗旱、粒大肉厚、色泽鲜艳、味美甘甜。每当山樱桃红了的时候,会吸引众多的游客前来采摘品尝,很多游客来采摘之后都说,如今这种山樱桃不多见了,都不好买,吃一口酸酸甜甜,就是小时候的味儿!

刘江 黑龙江日报全媒体记者 刘畅摄



东轻抢眼“成绩单”的背后

(上接第一版)为进一步提升经营质量,年初东轻制定了全年降本指标,在一季度取得好成绩的基础上,4月份,各部门再度加压,在原降本目标的基础上每日再降低10万元生产成本,拿出“干毛巾也要拧出水”的劲头,向降本要效益。

以东轻熔铸厂为例,该厂通过细化熔体管控,优化铸造工装减少铁面量、精确控制铸锭长度、加大废料循环利用等方式降本增效。上半年,仅熔铸厂累计降本较计划多完成了百万余元。

据制造部副经理林茂介绍,上半年,东轻在提升产量、提高成品率、降低辅助材料消耗等方面全力

压降生产成本,实现降本同比例降低10.9%。

此外,东轻还把“拓窄口增产量”专项行动作为全年工作的主线,利用信息化系统,全力推进细化生产组织工作,通过统筹协调,减少主机待料时间,拓宽窄口工序提高生产效率。上半年,东轻产品实际结构成品率较计划提高2.95个百分点。

作为提质增效的关键单位,东轻板带厂全力打通生产工序窄口,通过发挥热轧机、冷轧机、气垫炉、高精剪等先进设备能力,实现设备高效运行,释放产能,达到保供、盈利能力双提升。上半年,东轻板带厂商品产量同比增长20.4%。