

我省4个品牌入选首批中国消费名品

本报讯(记者桑蕾)近日,工业和信息化部公布了首批中国消费名品名单,名单里包括93个企业品牌和43个区域品牌。其中,食品行业企业品牌有38个、区域品牌有15个。此外,还公示了中国消费名品成长企业名单,食品领域有30个。黑龙江逸克玛璐、东宁黑木耳、飞鹤三个品牌入选首批中国消费名品名单,对青烤鸡入选中国消费名品成长企业名单。据悉,近年来我国强调“双循环”新发展格局,尤其注重扩大内需市场。通过评选优质消费名品,引导消费者关注高性价比、高品质的国货,激发消费潜力。名单的公布将帮助消费者识别优质本土品牌,助力本土品牌崛起,实现从“制造大国”向“品牌强国”的转型。

助企专线

银企携手 为大豆产业“添翼”



活动现场。

□文/摄 本报记者 孙思琪

大豆是我国主要的粮油作物,也是食用植物油和植物蛋白质的主要来源。助力龙江大豆产业发展,促进大豆产能提升,离不开金融的大力支持。日前,中国农业银行黑龙江分行举办“大豆e贷”产品发布会,该产品可为大豆产业链上的核心企业、上游供应商、下游经销商以及广大订单种植户提供全链条的融资服务,为打通大豆供应链资金渠道提供更好更优的融资选项,为全省大豆产业发展注入金融“活水”。“中国农业银行黑龙江分行牢固树立金融为民思想,简化贷款手续,优化产品流程,积极推广线上金融。“大豆e贷”产品通过大数据赋能,实现银行、政府、企业、保险公司和种植户的数据共享、业务互通,加快推动全省大豆产业转型升级。”农行黑龙江分行党委委员、副行长章清华介绍。“多年来,农行为黑龙江农垦大豆产业的蓬勃发展提供了优质、高效的金融服务。“大豆e贷”产品的发布,将进一步深化双方的业务合作,我们也期待与农行获得更多合作成果。”北大荒集团九三分公司总经理王福说。

发布会期间,农行九三支行与九三集团嫩江九三粮食收储有限公司、北大荒九三大豆供应链管理(嫩江)有限公司分别签署了支持大豆产业发展战略合作协议;与北大荒农垦集团有限公司九三分公司签订了豆都九三优品进企业战略合作协议。年初以来,该行已累计发放“大豆e贷”3306万元,取得初步成效。农行农垦分行将抓住农户春耕备耕有利时机,加大农贷投放力度。依托当地资源优势开展农户贷款创新工作,采取“惠农e贷+”模式持续拓宽农贷服务领域,并结合农户客群乡村外拓流动服务,将三农金融服务产品送到农户手中,打通乡村金融服务“最后一公里”,为大豆主产区增收增效作出更大贡献。

我省进行DeepSeek大模型本地化部署

本报讯(记者孙铭阳)近日,黑龙江省哈尔滨数字龙江智算中心成功部署国内领先的DeepSeek大模型,此次部署标志着我省在人工智能技术自主创新与产业应用领域迈出关键一步,为东北老工业基地的数字化转型注入强劲动能。

作为国内AI大模型的标杆产品,DeepSeek大模型凭借其卓越的算法架构和千亿级参数规模,在自然语言处理、多模态分析及复杂决策场景中展现了国际竞争力。日前,DeepSeek R1满血版和Llama-70B蒸馏版成功部署于哈尔滨数字龙江智算中心。此次部署的DeepSeek大模型,依托数字龙江智算中心的国产化算力平台(集成中国科学院自动

化所基础模型与华为全栈信息技术),实现了数据安全、技术自主与算力效率的三重突破。为区域数字经济发展提供“自主可控”的AI基础设施,为全省数字化转型提供了有力支撑。

DeepSeek大模型通过本地化部署,可快速融入我省多个核心产业场景。在高端装备制造领域,模型通过机器视觉与预测性维护技术,助力企业实现智能转型升级。在现代农业领域,结合卫星遥感与田间传感器数据,模型可精准分析农作物长势与病虫害风险,为黑龙江粮食主产区提供智能化种植决策支撑。在政务服务领域,基于自然语言交互能力,模型应用于智能政策解读、跨部门数据联动等场景,正在与省数据局、哈尔滨市数据局、道外区政府和绥化市市政府对接,推动全省“一网通办”效率提升。在科研教育领域,哈尔滨工程大学联合智算中心将模型应用于船舶CAE软件数据仿真与管理、新能源材料研发等前沿领域,加速科研成果产业化进程。

为降低AI应用门槛,数字龙江智算中心推出“开箱即用”的轻量化开发工具包,支持企业通过低代码平台快速定制行业解决方案。通过算力共享服务接入模型能力,覆盖智能客服、供应链优化等高频场景,致力于打造“普惠算力+高端模型”的一站式服务,让中小企业也能共享AI技术红利。

依托此次部署,哈尔滨工程大学联合广州流辰信息等企业,共建“AI+垂直场景”联合实验室,聚焦船舶工业、寒地农业等特色领域开发专用模型。同时,数字龙江智算中心推出“百校赋能计划”,为高校提供免费算力配额与实训课程,年均可培养千名具备大模型开发能力的复合型人才。下一步,哈尔滨道外区将以DeepSeek大模型为核心,加速构建“算力基础设施—核心技术模型—产业应用生态”的全链条创新体系,全力推动人工智能服务能力升级,提升数字龙江智算中心核心竞争力,继续深化与高校、科研院所和头部科技企业合作,把先进的智能解决方案融入产品和服务中,为龙江发展提供“数智新引擎”。

龙江冰雪装备产业发展正当时

□本报记者 孙铭阳



乾卯雪龙公司生产的滑雪板。

刚刚落幕的第二十六届哈尔滨冰雪大世界累计接待游客356万人次。毫无疑问,这个冰雪季,哈尔滨依旧“顶流”。

作为中国现代冰雪运动的发源地,我省凭借得天独厚的冰雪资源优势 and 完备的工业体系,在冰雪装备产业领域取得了显著成就。借力哈尔滨第九届亚冬会的成功举办和冰雪旅游的持续火爆,我省正以崭新的姿态迈向冰雪装备产业高质量发展的新征程。

1 聚焦资源优势 产业集群效应初显

在亚布力滑雪场的雪道上,冰雪欢腾体育装备科技(哈尔滨)有限公司(以下简称冰雪欢腾公司)研发的航空级碳纤维滑雪板,以轻量化、高弹性的特性,助力现场裁判、救援医生疾驰如风。

冰雪欢腾公司在众多企业中脱颖而出,成为第九届亚冬会雪具区域供应商。冰雪欢腾公司与哈工大团队团队合作,将碳纤维、高弹性纤维、钛合金等航天材料创新应用于冰雪装备制造中,助力企业在冰雪装备制造领域实现新突破。

冰雪欢腾公司总经理胡照会说:“特种复合材料的创新应用,突破了国产产品在工艺和原材料方面‘卡脖子’的困境,成功推动中国品牌跻身国际赛事雪具供应商行列,首次打破了国外品牌在国际赛事上的垄断,展现了中国企业在国际舞台上的影响力。”

近年来,我省冰雪装备产业取得了长足进步,年产值突破百亿元大关,集群效应初步显现。在哈尔滨、齐齐哈尔等地,一批优质企业如雨后天春笋般涌现,形成了涵盖研发、制造、销售的完整产业链。以齐齐哈尔黑龙江国际冰雪装备有限公司为例,该公司首次将钛合金应用于冰刀设计,研制出的T型高端速滑刀达到了国际顶级水平,进一步巩固了我省在冰雪装备行业的领先地位。



冰雪欢腾公司研发的碳纤维滑雪头盔供应亚冬会赛场。

建龙北满特钢 产品出口首月飘红



建龙北满特钢特冶锻造厂锻造作业区精锻机正在锻造钢坯。 本报记者 吴玉玺摄

本报讯(张颖 许石 记者孙铭阳)近日,记者从建龙北满特钢获悉,今年1月份,公司出口产品销量同比增长38%,订货量实现翻倍增长。据悉,建龙北满特钢顺利实现首月“开门红”,为拼抢一季度、实现“全年红”奠定了坚实基础。以出口产品增量,为拼抢一季度、实现“全年红”奠定了坚实基础。以出口产品增量,为拼抢一季度、实现“全年红”奠定了坚实基础。以出口产品增量,为拼抢一季度、实现“全年红”奠定了坚实基础。

2025年,公司内贸聚焦高端产品精品化、优势产线产能发挥、高效产品近域化三大核心任务,大力推进新产品开发与新客户拓展,并在产品结构优化的过程中兼顾效益提升、效率优化与回款管理,确保年度结构调整创效目标顺利实现。仅1月份,公司就成功开发了13家新客户,并接到了超过16个新品种的订单。与2024年同期相比,今年1月,高等级连铸钢销量实现35%的平均增长;非调钢销量激增72%;高标准轴承钢销量实现13%的平均增长,订货量突破万吨大关。此外,汽车钢领域也取得了显著成果,新开发3个高端汽车配件用户,实现批量化供货。在铁路用钢方面,公司向国内两大轴坯龙头客户提供试验料,共同推进CRCC认证工作。

建龙北满特钢销售总公司相关负责人表示,通过全方位、多层次的支持体系,不仅巩固了现有市场,还成功开拓了新的增长点,为公司的长远发展注入了强劲动力。

2 技术创新引领 打造高精尖产品矩阵

技术创新是推动冰雪装备产业高质量发展的核心动力。我省通过加强校企合作、加大研发投入,不断提升冰雪装备产品的科技含量和竞争力。

作为一家从销售进口滑雪器材起步的企业,哈尔滨乾卯雪龙体育用品有限公司逐渐转型升级到具有自主知识产权、自主研发能力、完善售后服务体系的冰雪装备企业,是国内第一家生产滑雪场专用滑雪鞋、固定器的企业。

总经理李智博说:“我们通过引进3D打印技术以及航空航天级新型材料等技术,研发的自由式空中技巧滑雪板取得重大技术突破,对标供应国家自由式空中技巧滑雪队备战2026年米兰冬奥会使用,目前已完成样板制

作并经国家队队员测试,反馈使用效果可以比肩国际顶尖品牌。”

宇峰索道的拖牵产品成功进入亚冬会赛场,展现了其在国内市场的领先优势;赫哲远鹏全地形雪地摩托车出口至俄罗斯、美国、澳大利亚等10余个国家和地区,彰显了黑龙江冰雪装备的国际影响力……这些企业在技术研发方面的投入和突破,为冰雪装备产业注入了强劲动力。

与此同时,哈尔滨工业大学智能自动化标准冰砌块生产设备、多机器人协作大型智能冰(雪)雕刻系统等技术成果的成功应用,不仅提升了冰雪装备的科技含量,也为冰雪文化的传播提供了技术支持。

3 市场拓展驱动 满足多元化消费需求

市场需求是推动冰雪装备产业高质量发展的关键因素。我省积极应对市场需求变化,不断丰富产品种类,满足不同消费群体的需求。

针对专业运动员,我省重点研发高性能冰雪装备,确保产品能够满足国际赛事的要求。对于大众消费者,企业更加注重产品的实用性和性价比,推出了许多适合家庭和个人使用的冰雪装备。劲道冰雪科技、百凝盾等一批优质企业陆续落地龙江,为消费者提供了更多选择。

此外,我省大力推进冰雪服装产业发展,引进了一批重点项目,如羽绒小镇项目、依安柳桥鹅产业一体化项目、北境羽绒服加工项目等。这些项目的实施不仅提升了我省冰雪服装产业的整体实力,也为当地经济发展注入了新活力。

为了支持企业“走出去”,我省鼓励冰雪装备企业广泛开展商务合作,积极参与国际市场竞争。通过参与国内外展会、拓展海外销售渠道等方式,我省冰雪装备企业逐步建立了覆盖全球的营销网络,提升了国际市场

的占有率。

当前,我省正处于冰雪装备产业高质量发展的关键时期,将进一步聚焦冰雪装备核心技术、重点产品、重点需求和关键环节,加快先进适用冰雪装备的研制生产,推动产业集聚,拓展市场领域。

省工信厅副厅长李江表示,下一步,我省将用好用足国家和省支持冰雪经济发展的政策措施,推动政策发挥实效,激发冰雪经济发展活力。支持龙头企业与高校院所加强科技创新,鼓励冰雪装备企业扩大生产规模,支持有条件的(市)地谋划建设冰雪装备特色产业园区,不断提升冰雪装备产业的整体竞争力和可持续发展能力。

在政策红利、技术创新和市场需求多重因素的共同作用下,我省冰雪装备产业将迎来更加广阔的发展前景。一个集研发、制造、销售和服务于一体的现代化冰雪装备产业集群正在龙江大地加速崛起,为中国乃至全球冰雪运动事业贡献更多“龙江智慧”和“龙江力量”。

翰诺科技 为龙江企业赋能流量密码

民企长镜头

□文/摄 本报记者 杜清玉

2009年,作为互联网服务企业的哈尔滨翰诺网络科技有限公司(以下简称翰诺科技)在黑龙江山悄然诞生,16年来,专注于为企业提供互联网服务和数字化营销,从网站搭建到小程序开发,从电商代运营到抖音、小红书账号全案服务。如今,翰诺科技已成为能够提供市场运营综合解决方案的高新技术企业。

从“触网”到“造浪”

来到翰诺科技门前,绿色的牌匾格外引人注目,红色的“商业IP策划”清晰明了。走进一楼,如同进入了“黑龙江绿



张春雨(右)与工作人员研究策划方案。

色食品超市”,白桦果汁、蔓越莓原浆、黑木耳……每个产品都是“龙江甄优好食品”。

“这里展示的都是我们服务企业的产品,通过线上推广,助力产品在线上打开销路。”翰诺科技总经理张春雨站在展厅中说:“2009年我们服务的第一批客户,多是纠结‘要不要做官网’的传统企业,那时企业对互联网的认知大部分停留在‘展示窗口’层面,而如今,企业的需求发生了变化——既要品牌曝光,更要拓客引流。”

如何让一家本土企业打开销路,找到适合的推广平台?如何让一个地方餐饮品牌在小红书被“种草”,在抖音实现团购转化?目前,翰诺科技为企业提供短视频平台账号运营服务,成为企业可以借力的专业服务商。

从流量“拆解”到技术“组合”

近年来,随着AI技术的强势来袭,翰

诺科技通过进一步完善AI人工智能工具的应用场景,帮助企业在短视频领域实现品牌影响力和市场竞争力的提升。“我们正在持续探索‘数字人短视频+AI+矩阵系统’的应用范式,助力企业用户快速获客,并在品牌宣发上取得超预期的效果,随着技术的更新迭代,企业用户的成本也将大幅削减。接下来,我们会让低成本应用高效能短视频服务成为所有企业用得起、用得上、用得好的标配。”张春雨说。

翰诺科技紧跟前沿技术,其升级打造的全网营销系统、AI短视频营销获客系统、小程序商城等专项服务产品,将为企业提供专业的互联网服务和数字化服务。“我们正在开发的AI短视频营销获客系统,可以快速把用户的产品推广到公共平台,再通过后台的数据诊断,从而定制推广策略,最后生成数据大屏。”张春雨说,翰诺科技正在不断优化、升级技术产品和服务,更好地满足客户需求。

从与企业“共生”到“共舞”

自企业成立以来,翰诺科技服务了数千家龙江企业。龙塔、秋林食品、太平机场、黑龙江大学出版社、哈尔滨工业大学等都是其合作伙伴。同时,翰诺科技先后与阿里云、腾讯、西部数码、科达讯飞、中国联通、中国电信、中国移动、厦门258集团等国内知名互联网企业及生态链企业建立了合作关系。近期正在引入DeepSeek,探索更多的可能性。

“我愿意扎根龙江,服务龙江企业。”张春雨说,我省传统制造企业的观念正在转变,我愿意和他们一起探索转型的新路。

下一步,翰诺科技将持续深耕互联网新媒体服务领域,为更多的黑龙江本土企业提供全面、优质的服务。