龙江交投

交通+冰雪 织就锦绣廊道

敖其湾滑雪场。

□文/摄 刘畅 本报记者 杜清玉

冬日的龙江,凛冽寒风中涌动着冰雪经济的滚烫活力。随着新一季冰雪季正式启幕,黑龙江省交通投资集团(以下简称龙江交投)精心打造的运粮河谷营地与佳木斯敖其湾滑雪场相继开门迎客。近日,记者实地走进其中,沉浸式感受"交通+冰雪"融合发展的强劲脉动,见证国企如何玩转冰雪资源,将"冷资源"转化为"热产业"。

一站式解锁赏冰乐雪新生活

"以前来只能冰钓、骑雪地摩托,现在带孩子过来,可以体验各种课程,趣味篮球、插花课等,晚上还能看打铁花,内容太丰富了!"哈尔滨市民周女士一边给孩子拍雪地合影,一边向记者分享体验。

近日,运粮河谷营地公园正式营业,园区内人头攒动,欢声笑语驱散了冬日寒意。

延续冰雪生活文化体验的核心风格,今年的运粮河谷营地在经典项目基础上完成焕新。冰钓区里,升级后的保暖帐篷整齐排列,数量较去年增加三成,帐篷内温度保持在10℃左右,游客可舒适垂钓。

"我是钓鱼爱好者,运粮河谷营地给我这种'发烧友'提供了一个很好的冰钓场所,环境和服务都在线,特别适合周末出游。"哈尔滨游客张帅一边说,一边向记者展示他的收获成果。

雪地摩托项目新增三处冰雪森林穿越打卡点,木质栈道、雾凇景观与雪地赛道相映成趣,游客骑行途中可随时驻足拍照,弥补了往年"只能体验不能留影"的遗憾,成为社交平台的热门打卡项目。

亲子区域是今年的一大亮点。主楼前的超千平方米冰上无动力乐园内,冰滑梯、冰陀螺、雪地跷跷板等设施一应俱全,此外,园区新增了多种类的互动体验课程,面点制作、插花、基础健身、冰雪绘画等课程每周定期开展,专业教练和老师现场指导,大人小孩都能沉浸式参与。"我们就是想让游客不只能'玩雪',更能深度体验冰雪生活的乐趣。"龙江交投峰悦资产经营公司运粮河谷营地总经理周威说,这个雪季园区日均接待游客的预期目标是3000人次,我们会持续提升服务、关注游客需求。

夜幕下的运粮河谷营地更加别具韵味。绚烂的打铁花表演,千点万点金花绽放夜空,与冰面灯光交相辉映;主舞台上,《冰雪奇缘》声光电主题秀轮番上演,演员们身着冰雪服饰翩翩起舞,让游客仿佛置身童话世界。配套的餐饮区里,铁锅炖、杀猪菜等东北特色美食香气扑鼻,不少游客在体验完冰雪项目后,围坐在一起品尝热菜,感受冬日温暖。

作为入选2023-2024全国十大冰雪旅游精品路线的优质项目,今年敖其湾滑雪场凭借科学优化的造雪系统,于去年11月下旬率先开板,成为我省东部最早营业的滑雪场。

"雪道雪质特别好,坡度设计也合理,不管是新手还是老手都能找到适合自己的赛道。"来自佳木斯本地的滑雪爱好者张先生已是第三次来这里滑雪,滑雪场的安全保障让他格外放心。记者在现场看到,雪道两侧防护网整齐排列,旁边有专业安全员值守,雪道底端设置了缓冲垫和减速区。雪具大厅内,全新的滑雪装备整齐摆放,工作人员正为游客提供穿戴指导和安全讲解。据介绍,该滑雪场已连续多个雪季实现安全运营零事故,先后通过国务院督导组等权威认证。

除了专业的滑雪体验,滑雪场还融入了冰雪研学、冰雪摄影等多元业态。敖其湾滑雪场负责人姬鹏宇介绍,2024年旺季收入非常可观,希望这个雪季有新的突破。

构建"五城联动"冰雪经济新格局

两大项目的火爆运营,是交投集团冰雪经济全域布局的生动缩影。近年来,龙江交投将冰雪产业置于重要发展位置,以"冰雪+"为战略核心,构建起"五城联动"的冰雪经济发展新格局,将哈尔滨、齐齐哈尔、牡丹江、佳木斯、黑河等地市紧密串联,利用全省136个服务区、24个高速沿线重点收费站,打造贯穿全省的冰雪锦绣旅游带。

"我们以路为媒,让交通网络成为冰雪旅游的'大动脉'。"龙江交投相关负责人说,"十四五"期间,龙江交投通过建设冰雪旅游专线、完善冰雪景区配套设施、打造冰雪主题服务区等举措,畅通冰雪旅游"微循环"。在"醉美龙江331"品牌引领下,持续升级冰雪赛事体系,从自主主办自驾穿越赛到承办上合组织冰雪体育示范区越野滑雪马拉松赛,逐步构建起集专业竞赛、大众参与、产业交流于一体的冰雪赛事生态。在哈尔滨亚冬会期间,龙江交投还推出"一起看亚运""运动员免费入园"等系列活动,搭建冰雪产业合作平台,推动冰雪IP孵化、赛事运营专业化、文化传播数字化等多元业态协同创新,创新构建的"投建管营一体化"模式,为冰雪经济发展提供了坚实支撑。

冰雪项目的持续火爆,带动了品牌影响力的快速提升。2024至2025冰雪季,龙江交投拓展布局短视频平台、直播电商等新兴赛道,线上各平台总浏览量超4200万次,较上年同比增长了超7倍,冰雪旅游影响力极大提升。

品牌赋能之下,经济效应持续释放。目前,龙江交投旗下文旅项目运营直接创造就业岗位超100个,带动周边餐饮、住宿、购物等配套业态营收显著增长。运粮河谷营地周边的农家乐、特色商铺,旺季营业额较淡季增长50%以上,配套餐厅日均营业额较淡季增幅达40%。

冰天雪地是龙江的宝贵财富,新一季的冰雪季,龙江交投正以更宏大的布局、更优质的服务、更丰富的业态,持续深化"交通+冰雪"战略布局,为龙江冰雪经济高质量发展注入源源不断的澎湃动能。下一步,龙江交投将重点推进冰雪旅游专线建设,规划连接漠河、伊春等重点冰雪城市的特色路线;完善冰雪运动设施配套,新增更多专业雪道和冰雪体验项目;加大冰雪文化传播力度,让龙江成为国内外游客冬季旅游的首选目的地。

雪地摩托项目。

我省出台三项政策 助力白桦树汁产业提质升级

本报讯(记者**孙铭阳**)日前,黑龙江省工业和信息化厅和黑龙江省财政厅联合印发《黑龙江省支持白桦树汁企业项目建设补贴政策实施细则》《黑龙江省支持白桦树汁企业扩大营收规模奖励政策实施细则》《黑龙江省支持白桦树汁企业贯标奖励政策实施细则》三项省级配套支持政策,加快推动地方特色食品产业高质量发展,促进白桦树汁加工产业提质升级。

按照《黑龙江省支持白桦树汁企业项目建设补贴政策实施细则》,将对符合条件的项目给予不超过入统时一年期贷款市场报价利率(LPR)的贴息,依据项目实际建设周期(月),最长不超过24个月,单个项目贴息总额最高不超过2500万元。《黑龙江省支持白桦树汁企业扩大营收规模奖励政策实施细则》对食品工业企业以白桦树汁为主要原料生产相关产品年营收规模首次超过5000万元、1亿元、3亿元的,由省级财政分别给予一次性100万元、300万元、500万元奖励支持。《黑龙江省支持白桦树汁企业贯标奖励政策实施细则》将对经审核评价认定为高标准贯标的企业,由省级财政给予一次性30万元奖励。

据悉,我省白桦树资源丰富,年可开发利用白桦树汁资源量300万吨以上。目前,我省拥有白桦树汁加工企业74家,其中规上企业16家,主要集聚在哈尔滨、伊春、大兴安岭地区,绥化、佳木斯等地少量分布。2024年全省白桦树汁原液采集量为4.69万吨,加工白桦树汁产品业务营收2.61亿元。2025年全省白桦树汁原液采集量为8.75万吨,预计实现产值5亿元。我省在20世纪80年代中期开始规模化采集白桦树汁,推出了白桦树汁饮料、酒类等产品,是国内最早开发利用白桦树汁的省份之一。

随着《黑龙江省支持白桦树汁产业发展若干政策措施》等文件的出台,我省计划到2030年,打造全国生产规模最大、具有领先优势的白桦树汁产业基地。依托全省白桦树汁资源禀赋、产业基础和区域特色,坚持重点突破和创新引领,延伸产业链,提升价值链,系统推进白桦树汁产业绿色化、特色化、高端化发展。

佳木斯

黑土豆香聚合力 集群赋能启新程

产业瞭望

↑各种大豆营养粉产品。

←工作人员在实验室内进行产品监测。

□文/摄 本报记者 孙铭阳

冬季的三江平原,室外气温跌至零下20℃。而在佳木斯大豆营养粉产业集群企业的生产车间内,却是一派热火朝天的生产景象:智能化生产线正高速运转,金黄的大豆经过清理、脱皮、研磨、喷雾干燥等一系列工序,蜕变为细腻均匀的营养豆粉。

佳木斯大豆营养粉特色食品产业集群入选黑龙江省第一批传统优势食品产区和地方特色食品产业重点培育名单,为这片土地上的特色产业注入蓬勃生机。集群效应正逐步释放,推动企业从"各自为战"迈向"协同发展",在技术共研、产业共建、品牌共塑的道路上稳步前行,为区域特色产业高质量发展开辟新路径。

1 黑土赋能 匠心筑牢集群根基

得天独厚的黑土资源,是佳木斯大豆营养粉产业的核心底气。佳木斯大豆营养粉集群现有5家企业,立足三江平原非转基因大豆的天然优势,以领先加工技术为支撑、以多元产品为载体,从原料筛选到成品出厂,每一道工序都镌刻着对品质的极致追求,共同构筑起集群发展的坚实底座。

走进丰益(佳木斯)食品工业有限公司生产车间,自动化生产线正以精准高效的节奏运转。车间传送带上,"金龙鱼""晨星岛"两大品牌的产品整齐流转,覆盖了日常冲调、营养补充等多个场景,即将发往全国各地,精准对接不同消费群体的需求。

"为满足消费者多元需求,我们重点研发了多款功能性新品,如具有养颜功效的葛根枸杞豆粉、富含膳食纤维的高纤豆粉等,在新产品的促动下,2025年前三季度,公司较好地达成加工目标,共计生产豆粉6190吨。"生产经理赵建江介绍道。

黑龙江省北大荒绿色健康食品有限责任公司作为省内最大的豆乳粉加工企业,拥有"北大荒"牌有机豆浆粉系列等6大类100多个产品。总经理杨勇介绍,目前,公司产品国内市场占有率5%,产销量居行业前列,婴幼儿辅食豆浆粉原料市场份额达到30%,有机纯豆浆占据线上有机豆浆销量榜单第一,重新定义有机豆浆市场价值并促进"北大荒"有机豆浆成为行业引领品牌。

如今,从功能性配方到跨界应用,从大众消费到高端定制,企业各展所长又互补共生,让大豆营养粉产业在黑土地上绽放出蓬勃生机。

企业的特色发展之路,已串联起集群完整的产业链条。在龙头企业带动下,产业已从过去单一的冲调豆粉,成功拓展出面向中老年、婴幼儿及健身人群的系列化、功能化营养配方粉,产品附加值不断提升。

2 创新聚力 协同发展破行业瓶颈

入选省级重点培育集群,为企业搭建了协同创新的广阔平台。集群内企业不再孤立发展,而是通过技术共享、经验互鉴、难题共解,共同推动产业技术升级,破解行业发展瓶颈,让创新成为集群发展的核心动力。

在佳木斯冬梅大豆食品有限公司的展厅内,草莓、蓝莓等口味的水果豆浆粉格外引人注意。"我们的产品涵盖4大系列60余个品种,既有中老年强化钙、添加维生素AD的营养豆粉等针对性产品,还有绿豆粉、黑豆粉等杂粮豆粉,同时包含适配冷饮冰淇淋配料的冷饮粉等跨界产品。"企管部部长曹红莹介绍。

如此丰富的产品背后离不开核心技术的支撑。曹红莹介绍,我们通过脱皮、脱渣、脱腥"三脱"技术的连续应用,彻底攻克了豆腥味这一行业痛点,让产品口感更清爽。专利喷雾干燥技术成功破解淀粉类产品糊化成粉的难题,生产出的绿豆粉、黑豆粉等杂粮豆粉,不仅色泽均匀,溶解性和吸收率也大幅提升。作为全国首家将黄豆粉应用于冷饮配料的企业,我们产出的产品成为冷饮的优质配料,让大豆营养粉摆脱了单一冲调的局限。

"依托自身省级即食大豆营养粉工程技术研究中心,我们能与集群内其他企业、高校及科研机构深化合作,进一步推进技术攻关和成果转化,提升科研效率。"曹红莹说。

产品创新也是集群发展的重要抓手。集群成立后,企业纷纷聚焦市场需求,拓展产品品类、提升产品附加值。丰益(佳木斯)食品工业有限公司深耕功能性食品领域,针对中老年、健身人群等细分市场优化产品配方;北大荒绿色健康食品有限责任公司持续优化有机产品系列,以高端品质引领市场,同时推进大豆蛋白肽等高端新产品的研发。

佳木斯冬梅大豆食品有限公司生产车间。

3 品牌聚力 区域名片拓市场空间

入选省级重点培育集群,让佳木斯大豆营养粉成为区域特色产业的闪亮名片,为企业市场拓展注入强大动力。集群内企业依托区域品牌背书,结合自身品牌优势,形成"个体品牌+区域品牌"的双重赋能,在市场竞争中抢占先机。

对于企业而言,区域品牌的加持让市场开拓更有底气。北大荒绿色健康食品有限责任公司销售负责人坚信,佳木斯大豆营养粉产业入选名单后,将形成更强的区域产业名片,有助于进一步拓展销售市场。丰益(佳木斯)食品工业有限公司希望利用自身已建立的成熟销售网络和品牌影响力,积极拓展国内国际线上线下市场,与集群内企业联合打造"佳木斯豆粉"公共品牌形象,实现共同成长。佳木斯冬梅大豆食品有限公司认为集群的区域品牌效应会提升企业知名度,叠加企业已有的国际认证,将有利于其进一步拓展海外市场,借助集群展会等推广平台,让产品更快触达国内外更多客户,提升外贸份额。

佳木斯市工信局食品工业科科长杨绪丽表示,佳木斯大豆营养粉集群2024年实现产值近7亿元,下一步我们将扩大集群规模,继续支持现有龙头企业增产扩能,同时开展精准招商,进一步强链、补链。加强产品创新,积极推动企业与科研院所合作,重点攻关像大豆蛋白肽、功能性营养粉这样更高端的新产品,保持我们的技术领先。强化品牌推广,集中力量让佳木斯大豆营养粉这个名号叫得响、卖得好,真正把产品优势转化为市场价值和经济效益。

从黑土地的天然馈赠到车间里的精工细作,再到市场上的口碑相传,佳木斯大豆营养粉产业的发展,是传统优势与现代产业融合的生动实践。入选省级重点培育集群,为产业发展带来了新的机遇,让企业在协同合作中凝聚更强合力。未来,佳木斯大豆营养粉集群将持续扩大规模、深化创新、做强品牌,以"共建、共享、共赢"的理念,推动大豆营养粉产业实现更高质量发展,让黑土豆香飘向更广阔的天地,为区域经济高质量发展注入持久动力。

建龙北满特钢

硬核研发驱动产业升级

□文/张颖 本报记者 孙铭阳
摄/本报记者 孙铭阳

在建龙北满特殊钢有限责任公司(以下简称建龙北满特钢)技术中心的一间会议室里,轴承钢研究室主任王强正和团队成员们围在会议桌前,热烈地讨论着一组刚出炉的数据指标。"要做就做别人做不了的高端货!"这是王强和团队成员们常挂在嘴边的话。

作为全国轴承钢领域的重要生产研发基地,建龙北满特钢2025年完成16项新产品开发、6项资质认证,产品矩阵覆盖汽车变速箱轴承、风电滚动体等一众高端领域;渗碳轴承钢销量同比劲增48%,国际化高品质轴承钢销量同比提升8.2%,实现连续三年稳步增长。

汽车与工程机械用钢研究室主任王瑞的飞行里程簿上,密密麻麻记录着他奔赴国内外的技术营销足迹。紧扣汽车行业轻量化、高强度的发展趋势,该研究室集中优势资源攻关,成功开发出23个产品类型、9个新牌号高性能汽车钢,广泛应用于汽车齿轮、连杆、曲轴等核心部件。"不仅如此,我们还瞄准新兴应用场景,研发出活塞用钢、行星齿用钢、摩托车三角联板用钢等17个新机型、新用途专用材料,丰富了产品矩阵。"王瑞介绍,市场数据给出积极反馈,非调钢、齿轮钢、汽车冷镦钢销量大幅增长,高端汽车钢销量同比显著攀升。

高炉的炉火熊熊燃烧,生产线上的轧机轰鸣,技术中心的讨论声此起彼伏,检测实验室的仪器精准运行……回顾过去的一年,建龙北满特钢处处涌动着创新的热潮。企业以产品结构调整为核心、以市场需求为导向,在新品研发赛道上交出了一份亮眼答卷——全年新品研发同比增长27%,超额完成年度目标。研发成果广泛应用于高端装备制造、新能源、汽车等国家战略性新兴产业,为产业链高质量发展提供了坚实的材料支撑。在这场创新攻坚行动里,轴承钢与汽车钢两大关键品类正是建龙北满特钢重点发力的核心领域。

"创新研发不能单打独斗,我们的核心思路就是构建'产学研用'深度融合的体系。"研发部部长董贵文说,建龙北满特钢一方面主动牵手高校院所,联合开展前沿技术攻关,夯实创新基础;另一方面始终以客户需求为核心,打通"技术—生产—销售"的联动开发通道。我们推行EVI(供应商早期介入)服务,在客户产品设计阶段就深度参与,精准捕捉需求痛点,再联合合作伙伴量身定制材料解决方案,这样既能让新产品快速落地,也能加速市场推广的步伐。

2025年,建龙北满特钢内贸扎实落实各项关键工作任务,接单完成率106%,产销比100%;外贸产品销量同比增长18%,调质材、矿山钢出口量继续保持行业前茅,高端产品增量显著,多个区域业绩屡创新高。

未来,建龙北满特钢将继续保持创新活力,深化产学研用合作,拓展合作层次,协同攻关行业关键技术,持续推出更多高性能、高品质特种钢产品,助推行业技术进步与产业升级。

建龙北满特钢技术中心(资料片)。

本报地址:哈尔滨市道里区地段街1号　邮编:150010　总编室:(0451)84616715　广告部:(0451)84655043　发行部:(0451)84671553　定价每月45元　零售每份1.7元　黑龙江龙江传媒有限责任公司印刷