



冰雪赛事蓬勃发展领跑全国,冰雪人才大力推广冰雪运动,冰雪项目发力布局国内市场

冰城人把冰雪运动『种子』撒向全国

本报记者 万佳

从哈尔滨走出去的冰雪人就像撒出去的冰雪“种子”,在全国各地落地生根、开疆扩土,积极推广冰雪体育运动:有的利用冰雪人才优势,带领团队到外地运营管理滑雪场;有的成立滑雪俱乐部,培育滑雪后备军;还有的积极引进国内外各类赛事,进一步凸显冰雪领头羊地位。

也许正是因为众多冰雪人的默默耕耘,冰雪“种子”已经在全国各地破土开花,玩冰雪已经渐渐融入大江南北人们的日常生活中。据数据统计,全国冰雪休闲旅游人数从2016—2017年的1.7亿人次增加到2020—2021年的2.54亿人次,预计2021—2022年我国冰雪休闲旅游人数将达到3.05亿人次,旅游收入有望达3233亿元。“小区域、低消费、高频次、旅游本地生活化、服务自主化、冰雪观光和滑雪休闲度假并重”成为冰雪旅游市场结构调整的重要特征和趋势。

在2022北京冬奥的大背景下,冰雪运动项目正在以空前的速度蓬勃发展,同时也给冰城更多冰雪人提供了大展拳脚的机会。



小选手们参加太阳岛越野滑雪对抗赛。

培育市场 冰城小伙运营20余家滑雪场

每年进入12月,哈尔滨小伙武龙仙男就开始进入一年中最忙的时候。从12月22日开园,到第二年3月8日闭园,整个滑雪季几乎都泡在滑雪场里。“今天可能在济南的滑雪场巡视,明天就有可能在德州的滑雪场处理运营问题,有时还会到周边别的滑雪场考察。”武龙仙男在全国范围内有3家自营滑雪场和20多家代运营滑雪场。

1991年出生的武龙仙男从6岁开始学习滑雪,后来成为单板U型槽专业运动员。16岁退役后,他一直在冰雪相关产业摸索。“一次在山东与同行聊天时谈起当地的滑雪产业,山东当时还没有室外滑雪场,我觉得这是个商机,恰好在济南认识

了几个志同道合的合伙人,于是一拍即合,合伙投资创办山东第一家滑雪场。”武龙仙男说。

说起来容易,做起来却不容易。“因为滑雪场建在大山里,所以前期需要选址、办理许可、伐木、土地平整、场馆搭建等手续。”武龙仙男说,前期投资花了7000多万元,2013年建成拥有两条雪道的金象山滑雪场。

“刚开始的时候,当地人对滑雪的接受度很低,没有几个人把滑雪当成爱好。由于人工、造雪等成本偏高,滑雪门票也不低,所以最初上门的游客不多。”武龙仙男说,为了打开市场,他和团队想尽了办法。那几年,我们每年投好几百万元在广告营销上。后来发现,光单纯宣传滑雪场好像效果一般,又

转而侧重主打亲子、研学等主题滑雪体验,这种方式更容易被游客接受。

“直到后来,管理过很多滑雪场之后,我们在经营上积累了许多经验,才逐渐摸索出每个滑雪场一定要给自己一个清晰的定位和文化支撑。”武龙仙男说,每个滑雪场都要搞几个主题活动,这个滑雪场以滑雪和观赏自然风光为特色,那个滑雪场以酷玩和娱乐为主,这样能够清晰地定位目标客户群。

武龙仙男说,现在,他运营和代运营的每一个滑雪场都有自己专门的短视频账号,会在平台上不定期播出跟滑雪、滑雪场相关的短视频。最多的一个账号粉丝超过百万。“我们发现,并不是拍摄一些高难度的滑雪动作吸引人,相反抓拍游客在雪

场上玩耍、欢声笑语的瞬间,这样的视频更吸引人,这可能从距离上感觉跟普通人接近的原因吧。”

“说实话,像我们这样的中等规模滑雪场,一年光运营成本就需要至少1000万元,前些年每年赚的钱都不够搭的。”武龙仙男说,当时也动摇过,想放弃,但是几个合伙人都想干点事业,就坚持下来了。

为了弥补亏损,武龙仙男还继续进行冰雪人才外派和滑雪场代运营等项目。2017年,经过4年的市场培育,滑雪场开始回本。旺季,一个滑雪场接待量能达到4000多人次,基本达到饱和状态。

目前,武龙仙男先后在济南、德州等地运营3家滑雪场,代运营20多家滑雪场。“所谓代运营管理,就是不出资,主要负责滑雪场建设和运营管理,这种方式不用投入大量资金。”武龙仙男说。

输出人才 教练高管都是从哈尔滨带出来的

在武龙仙男管理的滑雪场中,管理人员和教练基本都是他从哈尔滨带出来的。

济南园博园滑雪场运营总监刘博是最早一批跟随武龙仙男进军国内滑雪场的高级管理人员之一。连续几年的滑雪季,刘博都是在山东度过的。经过多年来不断实践与摸索,刘博如今在管理雪场上得心应手。“如果滑雪场高峰时段人流量太多,接待不过来的时候,我们会把其他部门的工作人员迅速调拨过来应急;如果滑雪场设备突然中断运行,维修人员要在10分钟内赶到现场,一般问题必须在30分钟至1小时之内解决;遇到游客投诉,工作人员必须及时解决,给游客一个满意的答

复。”刘博说,虽然好几年没在家过年了,好在辛苦没白费,腰包鼓起来了。如果在家附近的滑雪场,一般一个中级管理人员一个滑雪季的收入在3万元到5万元,而在地打工,则能赚到6万元到10万元。

武龙仙男带领团队“跨省打工”源于哈尔滨冰雪人才储备丰富,许多外地冰雪项目机构从每年年初就开始预订下一年度冰雪人才。“刚开始,外地滑雪场只要滑雪教练员,后来逐渐扩展到滑雪场管理人员。”武龙仙男说,从滑雪场总经理、大厅经理,到安全员、营销人员和教练员,这几年每年给重庆、新疆等地400多家滑雪场输送各类人才。一家滑雪场最少输送25人,最多300多人。从2000年开

始,累计输送5000多人。

这么多年在冰雪产业上摸爬滚打,武龙仙男悟出的道理就是打通上下游产业链。正因为滑雪场运营、人才输出两条腿走路,武龙仙男才能坚持走下来。“如果最开始我没有做人才输出,也就不会看到外地冰雪产业商机。同时,如果没有得力的管理人员扶持,滑雪场也不会顺利运营下去。”武龙仙男说。

“现在,全国各地滑雪场超过600多家,已经日趋饱和。”武龙仙男说,虽然滑雪场市场的蛋糕基本被瓜分完毕,但并不意味滑雪产业没钱赚了。人们对滑雪的接受度越来越高,市场竞争越来越充分,滑雪产业步入精细化时代,大众消费、个性化消费越来越多。

赛事不断 冰城冰雪赛事领跑全国

2022年元旦刚过,哈尔滨滑雪协会主席孙明日程排得满满当当:刚忙完太阳岛芬澜运动越野滑雪马拉松,又赶到亚布力参加“滑雪吧!少年”活动。这几天,孙明还与各种比赛主办方接洽联系,将更多更好的国际国内冰雪赛事落户哈尔滨。

2021年12月30日,来自全省各地的200多名滑雪运动员参加了越野滑雪比赛。“本次比赛分成男子10公里、成年女子5公里及大众体验2.5公里等四个组别,参赛选手最小的6岁、最大的75岁,是所有滑雪项目中参与人员最广泛的运动。”孙明说,之所以积极引进推广越野滑雪,就是看好了它的安全性和可操作性,它将是未来中国大力普及推广的冰雪体育重要赛事之一。

近几年,哈尔滨已先后主办过哈尔滨冬季铁人三项世界杯赛、国际青少年冰球邀请赛、中国哈尔滨芬澜运动越野滑雪马拉松、中国哈尔滨国际友好城市冰雪汽车挑战赛系列活动等国内重要冰雪运动赛事。

眼下,北京冬奥在即,哈尔滨冰雪运动无疑成为北京冬奥最强大的后盾。接下来,除了常规的迎冬奥主题活动,省体育局还将开展黑龙江省两栖冰雪汽车拉力赛和全国冬季铁人三项锦标赛(哈尔滨站)等十余项冰雪赛事活动。其中,两栖冰雪拉力赛将以哈尔滨为始发点,途经抚远市、漠河市等地,冰雪江面特殊路段总长度600多公里。预计将有百余位选手集结“中国最北点”,体验冰雪的独特魅力。今年1月中旬,还将在太阳岛举办黑龙江省雪地自行车赛。这项比赛已经连续举办7届,与“瑞士雪地自行车节”、“苏格兰高地雪地自行车拉力赛”并称为世界三大雪地自行车赛事。

“除了比较专业的比赛,还有适合青少年参与的活动。”孙明说,2月份将在伏尔加庄园举办全国雪地排球、雪地气排球邀请赛,这个活动好上手,人人能参加。

“从整体看,我市各类冰雪体育运动都在蓬勃发展,各项体育运动场所和设施也在不断完善。”孙明说,目前,有关机构已经开始研究在市区内设计一处可以被国际雪联认可的专业越野滑雪场。届时,城市越野滑雪比赛将成为冰城冰雪运动的又一张名片。

布局全国 冰城滑雪俱乐部连开17家分部

以哈尔滨为起点,向全国各地发力,冰城滑雪俱乐部的“星星之火”正在形成“燎原之势”。

“如果说滑雪场是普通人滑雪的目的地,那么滑雪俱乐部就是滑雪发烧友的集散地,它的作用就是培养业余滑雪后备军。”总部设在哈尔滨,已经在全国范围内开设17个滑雪俱乐部分部的哈尔滨雪精灵俱乐部负责人武彦龙说。

从2016年开始,武彦龙在各地开设雪精灵越野滑雪俱乐部。“当时的想法很简单,就是为了让各地业余滑雪爱好者有一个组织,便于集中培训。”他先后在伊春、大庆等四个省内城市开设滑雪俱乐部。每年冬季,各地俱乐部都会组织当地队员进行集训。队员集训后,会代表当地参加省市级或国家级的业余滑雪比赛。

后来,武彦龙又进军新疆阿勒泰地区、宁夏、河北张家口等地,目前已在国内开设17个滑雪俱乐部分部。武彦龙说,从一个地方俱乐部的人数基本就能看出当地滑雪运动的群众基础

好不好,百姓参与度高不高。群众基础越好,比赛来,越容易出好成绩。

现在,各地对冰雪运动的支持力度都很大,争相举办各种体育赛事。“但问题是,如果参与比赛的人数不多,就很难保证比赛质量和品质。”武彦龙说,在宁夏举办滑雪比赛的时候,由于当地参与比赛的人少,受组委会委托,他向全国各地的俱乐部分部请求支援,结果有400多名滑雪爱好者去参赛,并取得了很好的成绩。

2018年俄罗斯国际滑雪邀请赛、2019年吉林中小学雪洞越野滑雪、2020年哈尔滨伏尔加庄园芬兰蒂亚国际越野滑雪赛、2021年哈尔滨太阳岛滑雪比赛……从2016年开始,武彦龙参与组织的国内外大型雪上赛事达20多个。在哈尔滨冰雪圈,还有许多像武彦龙一样,用自己的力量培养一批又一批冰雪后备军。“我的目的就是让更多地方的人了解、热爱冰雪运动,并参与其中。”武彦龙说。



哈尔滨雪精灵俱乐部在呼伦贝尔设立的分部。

区内省百大项目全年投资完成率达157%

(上接第一版)实现当年签约、当年建设、当年投产,达产后可实现年产值近5亿元。在项目建设过程中,该区依托“链长制”“早餐会”“基层日”等模式,积极帮助企业与产业链上下游企业互动合作,助力企业提高配套承接能力,同时布局国内外市场,引导区域企业融入循环发展新格局。

在汽车产业链专班的积极搭台、精准服务下,2021年艾瑞公司成功开拓市场,先后与丰田汽车、上汽一汽大众、长安福特、吉利汽车、长城汽车、理想汽车等客户建立了稳定的合作关系,并与东安动力等龙头企业达成配套合作,产品销量大增。目前,艾瑞公司每年为合作伙伴供应产品300万

套,产品国内市场份额占有率已达到15%。

“方舱车间”应急建,破解企业运转难

“2021年11月份,艾瑞公司受到了新冠疫情的严重冲击,面临人员无法返岗带来的项目建设延期、订单无法如期完成等风险挑战。”企业负责人

说,为了帮助企业人员返岗,平房区相关部门主动指导企业按照岗位必需、生产必需、保障必需的原则,确定返岗人员并制定疫情防控应急预案,协调有关部门成功转运返岗人员100余人,并组织企业采取“方舱车间”应急生产模式,在不聚集、不交叉的前提下,帮助企业实现了有序开展生产建设。

哈经开区、平房区始终坚持以深化改革为动力,突出改革系统集成,不断破解发展难题,全面打造适宜企业发展的营商环境。尤其是疫情期

间,不仅推出“方舱车间”生产模式,还及时派出企业驻厂员,一对一负责协调解决企业人员核酸检测、防疫措施排查及企业物流运输、电力保障等各类问题,坚定了企业战胜疫情的信心,推动区域经济高质量发展。

疫情期间,平房区帮助艾瑞公司抢出建设工期20多天,使企业如期完成订单40万台套,挽回经济损失超过500万元,有力维护了企业的良好形象,确保企业健康发展。