

防火门厂跨界生产民宿太空舱,多部门上门送资金、帮忙拓市场—— 转型未滿一年 新业务订单已排长队

本报记者 姜帆

细微之处 看营商

“哥兄弟们再加把劲,节前把这批订单赶出来,节后咱们立马发货!”2月8日,葫芦岛乔乔文旅集团有限公司的生产车间内,半成品民宿太空舱框架如银色的骨骼,工人们正有条不紊地铺设水电线路;厂区外,一台台科技感拉满的太空舱整装待发,公司董事长乔李明一边梳理订单清单,一边督促加快生产进度。

谁能想到,去年此时,乔李明还在为自己经营多年的防火门厂前途焦虑不已。如今转型未滿一年,厂外墙上“防火门厂”的旧招牌尚未更换,新业务的订单却已排起长队。“多亏了当地政府的组团帮扶,咱们这传统厂子才能顺利踏上新赛道。”乔李明的话语里满是感激。

2000年,乔李明从山西吕梁远赴

葫芦岛打拼,创办了防火门工厂。然而近些年,防火门市场持续萎缩,企业发展陷入困境,乔李明下定决心转型。他北上南下调研,最终锁定民宿太空舱项目。

“现在,游客越来越追求轻奢露营体验,民宿太空舱市场潜力巨大。更重要的是,我们现有的厂房和设备都能用,可以大幅降低转型投入。”2025年3月,葫芦岛乔乔文旅集团有限公司正式成立,“星季”牌太空舱应运而生。

从传统行业跨界到新兴文旅装备制造,资金成为公司转型后面临的第一道坎。正当他们一筹莫展时,当地“双进双促”活动为企业带来了转机。葫芦岛市数据局的相关负责人上门走访,了解企业的困难后,5次组织召开专

场银企对接会,带着金融机构上门解读信贷政策、简化审批流程。最终,葫芦岛银行的750万元信用贷款在去年年底前顺利落地,解了企业的燃眉之急,保障了生产顺利推进。

难题解决了,政府部门的帮扶却没有结束。考虑到乔李明的企业刚涉足新领域,单靠企业自身很难快速打开市场,葫芦岛市文旅广电局和商务局组团上门送上一份“促成长”大礼包。

文旅广电局牵头组织150余家企业实地观摩企业的生产车间与展示营地,借助兴城古城开城仪式、特色文旅节庆等重点文旅活动,把太空舱作为场景配套与亮点体验进行展示,还精准对接东戴河、兴城那家湾等重点景区。

商务局带领企业“走出去”拓市场,先后组织赴沈阳、广西南宁等地参加30余场展会,更助力企业敲开国际市场大门。2025年11月,乔李明的太空舱系列产品在沙特阿拉伯亮相,吸

引了多家当地客户关注。“春节后他们就要派人来实地考察,之前在辽宁国际冰雪经济合作洽谈会上,我们还和日本客户达成了合作意向。”乔李明兴奋地说。

由此,乔乔文旅迅速在太空舱赛道站稳了脚跟。2025年,公司累计生产太空舱200余台,其中130台成功投放市场,产值突破5000万元。“这比我最初的预期翻了3倍还多!”乔李明感慨道。

产销两旺的良好态势,让乔李明有了向精深领域探索的底气。目前,他已与科技公司合作,为太空舱搭载智能家居系统。同时,针对冰雪旅游市场需求,全力研发可在超低温环境下正常使用的专用太空舱,计划投向哈尔滨、张家口崇礼等重点区域。

“有政府部门做强后盾,我们敢于投入研发、大胆拓展市场,相信未来销路会越来越广!”乔李明信心满怀地定下2026年目标:生产太空舱1000台,产值冲刺1.5亿元。

大商所豆粕期权年成交量居全球农产品首位

本报讯 记者吕丽报道 豆粕和玉米在畜牧业、粮油加工及食品工业中占据核心地位。记者2月5日获悉,根据美国期货业协会的数据,2025年,大连商品交易所豆粕期权日均成交32.9万手,年成交量居全球农产品首位,期末持仓量位列全球第二;玉米期权年成交量居全球农产品期权第八,期末持仓量位列全球第七,两者的市场和产业参与度持续提升。

大商所豆粕、玉米常规模期权是国内最早上市的商品期权,功能发挥良好,在助力相关产业应对原材料价格剧烈波动风险、控制成本的同时锁定利润。今年1月30日晚,豆粕、玉米系列期权在夜盘挂牌,这是大商所在常规模期权基础上针对农产品风险管理推出的短周期期权工具,挂牌首日运行平稳,市场参与有序。系列期权将与现有常规模期、标的期货形成互补,实现12个月份到期合约的全周期覆盖,可有效破解企业短期套保工具不足、交易成本偏高的痛点问题,为豆粕、玉米产业链企业提供更灵活高效的套保选择,标志着我国农产品期权市场在覆盖周期、服务精度和成本效率方面实现重要突破。

作为大商所首批短周期期权产品,豆粕、玉米系列期权充分考虑了现货贸易习惯与产业实际,核心特征可概括为“存续短、成本低”,有助于降低中小企业的参与门槛和企业套保资金占用,提高套保效率。同时,系列期权的引入将增强期货市场的发现价格功能,促进期现联动,对稳定农业生产预期将发挥积极的促进作用。

2025年鞍山先进装备制造业增加值增长20.2%

本报讯 记者崔治报道 2月4日,卧龙电气集团辽宁荣信电气传动有限公司的功率模块生产车间里,技术人员战博正手持电动生产线进行模块加工。旁边的生产线上,机械臂挥舞,一台台高端变频驱动设备顺利下线。国内高压变频行业出口排名全国第一的卧龙电气集团,如今已成为鞍山装备制造产业转型升级的生动缩影。

依托老工业基地的深厚底蕴,鞍山装备制造产业持续发力,如今已集聚规模以上企业228家,规模以上工业总产值达215亿元,产业规模稳居全省第三位。尤为亮眼的是,2025年,先进装备制造业增加值增幅达20.2%,发展韧性与活力尽显,成为拉动当地工业经济增长的核心力量。鞍钢重机、荣信汇科等一批国内外细分市场的“隐形冠军”中,年销售收入超5亿元的龙头企业达8家,形成了“头雁领航、群星护航”的良好格局。

近年来,鞍山市逐步构建起冶金矿山及节能环保装备、电力装备、电子元器件三大核心产业链,电力装备本地配套率超60%,电子元器件在激光显示领域实现突破,多个产品占据全球重要市场份额。

创新是产业升级的核心动能,鞍山市正加速推动产业从“制造”向“智造”跨越。全市累计培育国家级专精特新“小巨人”企业11家,获批省级以上首台(套)重大技术装备项目8项,多项关键核心技术实现突破。同时,智能化、绿色化转型稳步推进,建成10个国家级工业互联网平台,10个省级以上智能工厂和数字化车间,6家国家级绿色工厂引领行业绿色发展。

如今,鞍山装备制造正锚定高端化、智能化、绿色化方向,补齐产业链短板,强化科技创新支撑,以智造之力挺起老工业基地振兴脊梁。

来市集备年货

2月8日,2026年沈阳供销盛京年货市集暨“沈阳臻品”品牌推介活动开幕,80余个展位、500余种产品,年货市集搭建起覆盖全城好物的采购平台。

在国家地理标志产品专区,新民寒富苹果、康平地瓜成为市民首选;都市圈优品荟萃区汇集了铁岭榛子、本溪人参制品、阜新杂粮等特色好物,成为节日采购热门;乡村振兴孵化产品专区人气最旺,“盛京厚礼”现场鲜磨米香四溢,“供销社的熟食”卤味飘香,驻村“第一书记”热情推介手工粉条、农家酸菜等特产。

沈阳工匠展示专区的匠心米面油、百年传承老味道,与文创臻选专区的沈飞模型、故宫文创、马年主题文创同台亮相,尽显沈阳工业底蕴与文化魅力;对口援建好物的奉节脐橙、新疆干果也备受青睐。市集线上线下联动,金融机构还提供“供销满减券”。当日,“2026年沈阳供销市集年度系列活动”正式启动。

本报记者 陶阳 文
本报记者 赵敬东 摄



“再过一个多月,就能喝上台安产的青岛啤酒了”

黄文祥 本报记者 蒋霏

在位于鞍山台安高新农业产业开发区的青岛啤酒(鞍山)有限公司数智化啤酒生产基地,随着工作人员轻轻点击鼠标,酿造车间里随之响起机器运转的声音。车间外的显示屏上,设备运行参数一目了然。经过10个多月的建设,青岛啤酒(鞍山)有限公司数智化啤酒生产基地自此正式进入生产状态。“再过一个多月,就可以让消费者喝上台安产的青岛啤酒了。”公司副总经理张世江说。

生产基地采用数字化、智能化、绿色低碳等前沿技术,生产系统具备智能排产、质量管理、配方管理功能,还可根据生产数据构建AI数据中心,为上层

业务场景提供数据服务。生产基地还规划了啤酒文化展示区、生产线观光通道、鲜啤品鉴中心等工业旅游场景,实现了啤酒生产与文旅产业融合发展。项目仅用10个多月即进入生产状态,这样快的建设速度,离不开当地政府部门的全力保障。

台安高新农业产业开发区协调相关部门联动发力,保障项目顺利进行。通过协调住建部门提前进驻厂区,全程跟进消防设施施工,有效避免了后期返工,提高了验收通过率;通过协调供电部门提前进场,对设备安装、线缆敷设等关键环节全程指导、同步核验,推行边建边验模式,实

现施工、检查、整改同步推进;通过协调生态环境部门指导企业完成线上系统填报,并配合自然资源部门做好规划验收等相关事宜,为项目建设全方位保驾护航。

生产基地项目一期年产能可达到30万升。由于项目规模大、用电负荷高,企业非常关注用电手续办理和供电保障问题。台安供电公司高效办电、一次办结的服务让企业打消了顾虑。张世江说,原以为流程烦琐,没想到供电公司一次就办完了所有手续。1月27日,国网辽宁省电力有限公司台安县供电分公司的党员服务队专程赶赴项目现场,对所有电

气设备进行启动前的最后一次全面检测,结果显示,所有用电设施均已达到投产要求。

高效的办事效率,源于对审批流程的持续优化。台安供电公司党建部主任张英说,公司不断精简环节、压缩时限,将过去客户需要跑两三趟的流程压缩至“一趟办结”。他们还根据项目的实际需求,量身定制了专属供电方案。

青岛啤酒(鞍山)有限公司总经理宋宁告诉记者,项目建设的高速推进,离不开当地政府的鼎力支持与高效服务,这让企业感受到了营商环境的温度与服务的高效。

青年学子走进牛河梁 探寻红山根脉

本报讯 记者张旭报道 “玉猪龙的蟠体造型极具辨识度,可转化为文创盲盒的核心设计元素;女神庙的泥塑纹样古朴独特,能作为数字插画的创意素材。”近日,朝阳师范学院寒假社会实践团队走进牛河梁国家考古遗址公园,开展红山文化探源与文旅融合专项调研,同学们在交流中碰撞出了灵感火花。

寒假期间,朝阳师范学院组建了“探寻红山根脉、触摸文明曙光”社会实践团队,下设IP文创组、文化探源组、文旅赋能组3个小组,分工协作推进研学任务。在实地探源环节,团员们以“考古现场观察员”身份,近距离观摩红山文化的实物遗存,细致感知文物背后承载的远古智慧。通过沉浸式体验,深度领略红山文化的庄严厚重与神秘底蕴,进一步激发了传承地

域文化、助力地方文旅发展的责任与担当。文创组直奔红山文化展示中心与牛河梁遗址博物馆,聚焦“文物活化”核心命题寻找创作灵感。文旅赋能组全程对接遗址公园管理处,围绕文旅融合痛点问题与管理处负责人开展深度座谈。

参与学生表示,此次实践让大家走出课堂、走近历史,真切感受到本土文化的博大精深,进一步增强了文化自信与民族自豪感。作为朝阳师范学院学子,应主动担当文化传播使命,讲好朝阳故事、传承中华文脉。此次活动是学校寒假社会实践系列活动的重要组成部分,学校将持续依托辽西丰富的历史文化资源,搭建更多实践平台,引导青年学子在知行合一中坚定理想信念,成长为兼具专业能力与文化情怀的新时代青年。

米屯不“猫冬” 家家忙“柿业”

本报记者 于雅坤

土地上的生活 SHENGHUO

寒冬腊月,北风裹挟着刺骨的寒意,掠过大连市普兰店区安波街道米屯村。站在村头,难见人影,这正是以往北方农村“猫冬”的时候。然而,走进村里的温室大棚,却是另一番景象——翠绿的藤蔓顺着支架攀援,一串串红的、绿的铁柿子从藤蔓中探出头来,村民有的摘果、有的打叶,各忙各的“柿业”。

“尝尝咱米屯铁柿子,味儿正着呢!”种植户韩长福递来的果子果肩泛绿、果身带“放线”纹路,咬开露出一包籽,这正是米屯铁柿子的标志特征。“现在行情不错,批发价每斤10元以上,订

单排得满满当当,能一直卖到春节!”他边说边去调整通风口。

铁柿子并非独特的番茄品种,是种植户通过控温、控水、控肥等农业技术手段培育出的产品。种植铁柿子的20年间,韩长福每到冬季便盯在棚里,像照顾孩子一样用心侍弄。如今,他已扩种到3个大棚,年收入稳定可观。

经过多年培育,米屯村的设施农业已形成规模。目前,全村建有设施大棚870多座,铁柿子种植户超过350户,占全村总户数的40%以上。特色产业不仅让种植户致富,也为村民及周边农户带来打工的机会。

9时,63岁的刘玉环带着4名姐妹准时上班了,她们当天的任务是给韩田家的铁柿子打底叶。在米屯村,这样的“田间服务队”不在少数,队员们对定植、授粉、疏果、采摘样样精通,工价为每小时15元。服务队全年几乎天天有活干、月月有收入。“既能顾家又能挣钱,大棚里暖和,冬天干活也不遭罪,大家都很喜欢。”刘玉环说。

白天田间忙,夜晚车间忙。傍晚时分,米屯村铁柿子交易市场内,自动化分拣机嗡嗡作响,铁柿子顺着传送带按大小缓缓滚落。村民王金凤将一个铁柿子装进贴着“连城米屯”商标的箱子里,这些白天采摘的新鲜铁柿子将以最快的速度发往北京、上海等大城市。

“我家有两个大棚,白天和对象侍

弄自己的果子,晚上来这儿打工,一晚能挣120元钱!”王金凤言语间眉眼带笑,“以前想挣钱得往外跑,现在守着家,日子照样红火!”和她一起干活的还有9名村民,大家边忙活边拉家常,欢声笑语盖过了机器的轰鸣。

“米屯铁柿子获得绿色食品A级认证,家人们放心拍!”村党总支书记李金作也不闲着,他举着铁柿子对着镜头热情直播。眼下,电商直播已成为米屯村拓展销售渠道的新方向,李金作积极触网,努力让铁柿子走向更广阔的市场。

忙忙碌碌带来红红火火的好日子。米屯村1800多亩铁柿子种植基地,年产鲜果5000吨,年收入突破6000万元,村民人均年收入4万元,小小的铁柿子实实在在地鼓起了村民的钱袋子。

本溪年货节启幕

本报讯 记者许蔚冰报道 日前,2026年本溪市“骏马迎春”年货节商旅融合促消费活动启幕。欢快的锣鼓、喜庆的秧歌搭配琳琅满目的美食好物,浓浓的年味扑面而来,吸引了众多市民前来选购。

此次年货节由本溪市商务局与本溪市文旅局联合主办,活动将持续到2月12日。作为本次年货节的重头戏,本溪地产商品专区备受青睐,龙山泉啤酒、双花熟食、野山力泡泡啤、桓仁大米、桓仁葡萄

酒、晨麦橄榄油……承载着本溪地域特色的产品透着家乡味儿,受到不少市民追捧。本次年货节不仅为市民采购本土年货提供了便捷渠道,更搭建了本土企业展示品牌风采、拓宽销售渠道的优质平台。

除了本土特产,特色年货区的各地风味产品同样让市民眼前一亮。大连的海参、查干湖的野生鱼、锦州的干豆腐、秦皇岛的地瓜粉条……来自天南海北的优质商品齐聚一堂,琳琅满目、应有尽有。