

冷极饮品加工基地项目
开工仪式现场。赵兴祖 摄

林海绘秋色 产业启新程

内蒙古森工集团“三驾马车”拉动林下经济升级

金秋九月,内蒙古大兴安岭林海秋色烂漫。内蒙古森工集团持续打造产业发展“三驾马车”,推动林下经济再升级。继今年3月百年老字号“胡庆余堂”落地林区、6月全国林业行业首个全链条闭环式林产工业项目——林业剩余物可持续综合利用示范项目启动后,9月5日,牙克石市冷极饮品加工基地项目开工仪式在牙克石市工业园区西区举办。项目建成后,将成为蒙东地区最大的饮品加工基地,也是林区产业转型发展又一标志性工程。

内蒙古大兴安岭林区是我国面积最大的重点国有林区,生态功能区总面积10.67万平方公里,森林覆盖率78.44%。得天独厚的冷凉气候与极寒环境,孕育出纯净无污染的道地药材、野生浆果、桦树汁等特色资源,300余种常见药用植物中68种被收入《中国药典》。丰富的资源禀赋如何转化为产业优势?这座现代化饮品加工基地的开工建设,给出了新的答案。

三项目齐驱补短板

全产业链骨架渐次成型

长期以来,大兴安岭林区的桦树汁、浆果等特色资源多以原料形态外流,精深加工能力薄弱是制约林下经济价值提升的突出短板,冷极饮品加工基地的建设,正是为了把这条短链补长。

森工集团冷极饮品加工基地项目,是集团立足林区实际、着眼长远发展统筹谋划的重点工程。项目总投资1.74亿元,建设周期3年,依托大兴安岭丰富的特色林下植物资源,着力打造集产品研发、标准化生产、工艺配套于一体的饮品产业化基地。

在产能布局上,项目总产能每年7.2万吨,分三个阶段推进,重点构建桦树汁、天然苏打水、果蔬汁、桦褐孔菌四大饮品体系。

在生产工艺上,项目引入浙江大学先进科研力量,配套引进多条国内先进的智能化生产线,全面构建原料预处理、饮品加工、无菌灌装等专业化生产流程,针对桦树汁等特色植物资源进行定制化工艺开发。

在原料保障上,项目采用“公司+基地+林场+林户”模式建立标准化原料采集基地,将分散的资源采集纳入规范化体系,从源头保障产品质量的稳定性和可追溯性。

冷极饮品加工基地并非孤立项目,它与今年相继落地的另外两个重大项目共同构成了森工集团林下经济全产业链的

关键骨架。

今年3月,百年老字号“胡庆余堂”正式落户图里河森工公司。由胡庆余堂集团、松鹿制药与图里河森工公司三方共同成立胡庆余堂药业(内蒙古)有限公司,立足大兴安岭道地药材优势,推动中草药产业从“原料输出”向“精深加工”转变,打通中草药从种植到增值的通道。

6月,全国林业行业首个全链条闭环式林产工业项目——林业剩余物可持续综合利用示范项目在图里河启动。项目总投资约2.5亿元,建设周期21个月,年处理林业剩余物65万吨。项目依托南京林业大学周建斌团队获得2023年度国家科技进步二等奖的技术成果,首次构建了“高值优先、梯级利用、吃干榨尽、闭环循环”的全链条工艺体系。建成后年发电2800万度,产蒸汽10.8万吨,全部用于厂区生产自用,实现能源自给。

三个项目各有侧重、互为支撑,胡庆余堂药业(内蒙古)有限公司引入品牌与技术,打通中草药增值通道;林业剩余物示范项目实现资源全量利用,解决废弃物出路与能源自给;冷极饮品加工基地则打通林下资源从山林走向市场的关键一环。至此,桦树汁、野生浆果等特色资源告别了以原料形态外销的局面,开始在本地完成精深加工与品牌化输出。



中华老字号胡庆余堂落户内蒙古森工集团。

姜文锋 摄



锦源森工公司中草药种植基地。

王旭 摄



克一河森工公司产业发展中心黑木耳培植基地。

王欢 摄



阿尔山森工公司大果沙棘基地。张云龙 摄

系统布局与品牌营销并举
林区好物加速走出大山

产业升级,离不开顶层设计与体系构建的坚实支撑。为破解林下经济“小散乱”难题,森工集团自2023年起便开展了系统谋划。

2025年底,集团制定下发《关于林下经济高质量发展的指导意见》,明确2026至2030年为“打基础、建体系、树品牌”的首期阶段。以“集团统筹+分区施策+科技赋能+利益共赢”为路径,聚焦林下种植、寒地浆果培育、山野菜人工促繁、野生坚果与浆果抚育等重点任务。同步开展野生经济植物资源普查,重点对桦树汁、偃松、金莲花、鸟斯越橘等7种高价值物种进行摸底调查,为科学开发提供数据支撑。

2026年初,集团将林下经济列为全年产业转型的“重头戏”,各森工(林业)公司推行项目化闭环管理,从源头规避布局小而全、品类杂而乱的粗放发展问题。

在资源培育端,森工集团统筹19家森工(林业)公司科学布局中药材种植、寒地浆果培育、山野菜人工促繁、野生坚果与浆果抚育等重点任务。同步开展野生经济植物资源普查,重点对桦树汁、偃松、金莲花、鸟斯越橘等7种高价值物种进行摸底调查,为科学开发提供数据支撑。

各森工(林业)公司因地制宜推进产业落地。
——集团投资6600余万元对克一河森工公司食用菌厂进行改扩建,规划厂区3.5万平方米,建成后全自动生产线日产菌包8万袋,辐射带动林区东部各单位差异化发展,统一品牌营销;

——图里河森工公司规划中药材、浆果类种植基地1.2万亩,其中刺五加7248.24亩、赤芍2117亩、黄芩484亩、防风1332亩,与胡庆余堂开展订单式标准化种植,推行“公司+基地+员工”模式,构建产销闭环体系;

——阿尔山森工公司的深红大果沙棘通过欧盟、日本有机认证,依托精深加工打造沙棘原浆、鲜榨饮品、沙棘籽油等十大单品,构建从鲜果原料到营养提取物的产品矩阵,实现原料价值多层次释放;

——满归森工公司白马经营管护中心食用菌基地作为黑木耳“蒙”字标认证基地,探索反季节种植,成功培植滑子菇和元蘑,实现冬季鲜菇上市,年产食用菌干品4万公斤,产值400万元。

……
林区上下林下经济产业呈现多点开花态势,产业基础逐步夯实,集团层面的品牌建设与市场拓展同步跟进,着力将分散的产品优势汇聚为统一的品牌势能。

品牌打造方面,集团全力打造“冷极”核心品牌,同步注册“森工集团”系列图形商标、“壹森壹品”文字商标。“冷极”“冷源”黑木耳获得“蒙”字标认证、有机食品认证与地理标志产品认证;“冷源”黑木耳斩获2024年世界林产品及木制品展特等奖,“冷极”桦树汁荣获金奖,2025年亮相中国国际服务贸易交易会,被列为绿色经济主题官方指定用品。

开放合作方面,集团先后与中国石油、北京惠品甄选、芝麻花等企业建立市场联结机制,融入“三省一区”国资协作框架。今年5月,集团赴河北省安国市对接中草药产业,与当地11家药企就林区道地药材基地建设、初深加工项目落地等达成初步合作意向。

同时,林下经济与生态旅游加速“抱团”。森工集团将持续深化林下经济与生态旅游的融合发展,在产品供给与场景营造上协同发力,推动林下生产基地逐渐向体验目的地转型,把分散的种养节点串成具有观赏性、参与性和消费性的产业链条。坚持差异化定位,避免过度依赖门票经济;强化统一策划与协同营销,变各自为战为整体联动,逐步提升旅游产品自主运营能力,主动对接客源地市场。以林下经济丰富旅游体验,以旅游市场拓展产品销路,二者相互成就、彼此赋能,加快形成“1+1>2”的产业叠加效应。

据了解,“十四五”期间,森工集团林下经济产值突破3.9亿元,超预期目标5.4%。2026年,集团规划建设3.5万亩标准化中草药林下种植基地,确保“十五五”期间实现规模化、集约化、机械化发展。

从一座工厂的开工建设,到三个项目的串联成链,再到覆盖资源培育、精深加工、品牌营销的产业体系渐趋成型,这是内蒙古森工集团在生态优先前提下布局现代化产业体系的战略选择。随着一张覆盖原料保障、精深加工、循环利用、品牌营销的产业网络渐次铺开,内蒙古大兴安岭的绿色价值正在被重新定义。

(刘玉荣 赵兴祖)