

外国人眼中的中国冰雪热

2025—2026冰雪季已悄然接近尾声。相关报告预测，2025—2026年冬季，中国冰雪旅游休闲人次将达3.6亿人次，相关收入有望达4500亿元。

“冰雪热”的范畴远不止于此。而在中国“冰雪热”的背后，有不少“洋面孔”的深度参与和亲身见证。

他们有的滑雪、玩冰、赏景，沉浸式体验冰雪游的快乐；有的扎根东北小城20年，见证地方如何将“冷资源”转化为“热经济”；还有的加入冰雪运动装备制造制造业，促进“中国智造”一步步扬帆海外……在冰天雪地中，外籍人士感受到中国冰雪的火热。

我在中外交流第一线

自媒体博主约莱·德费利斯：

体验独属于哈尔滨的冬日浪漫

本报记者 郭晓龙

“零下20摄氏度的寒风里，冰滑梯的速度搭配马迭尔冰棍的甜香，这是独属于哈尔滨的冬日浪漫。”最近，在黑龙江哈尔滨旅居了两个月的意大利自媒体博主约莱·德费利斯，在其海外社交平台账号上更新了一条vlog，镜头里冰雪大世界的璀璨夜景与她灿烂的笑容相映，视频发布当日便收获数百点赞。

约莱的冰雪之旅，始于中央大街的面包石步道。这条承载着哈尔滨百年历史的街道，融合了多种欧式建筑风格，沿街矗立的雕花廊柱，让来自意大利的她倍感亲切。

“这里面包房飘出的麦香，咖啡馆透出的暖光，就像电影里的场景。”街头巷尾的热闹景象，让约莱深切体会到哈尔滨的冬日活力：购买红肠的队伍从店铺门口绵延数十米，游客们井然有序，空气中弥漫着肉香与香料的混合气息；马迭尔冰棍摊位前，中外游客争相品尝，冰凉甜润的口感让人们忘却了严寒……

“两年前我第一次看到介绍哈尔滨的视频，冬日街道没有这般热闹。”约莱感慨道，如今的冰城，俨然成为中国乃至全球游客心中的冬季旅游胜地。

与此同时，冰雪大世界的沉浸式体验，让约莱真切感受到中国“冰雪热”的强劲爆发力。这座占地120万平方米的冰雪王国，堪称冰雪艺术的殿堂。

当看到冰雪雕琢的黄鹤楼飞檐翘角、福建土楼造型古朴，约莱惊叹不已：“原来冰雪不仅能造景，还能生动讲述中国的地理文化故事。”在工作人员的指引下，她坐上冰滑梯，“双手抓紧扶手，身体往后靠！”随着一声提醒，滑板飞速下滑，耳边风声呼啸，两侧的冰雕灯光随滑行节奏变换出红、蓝、紫等多种色彩。

“太刺激了！速度与梦幻完美结合！”滑到终点时，约莱的脸颊冻得通红，手指也有些僵硬，却依旧难掩兴奋，她反复回放手机里的滑行视频，“这样极具创意的冰上项目还是第一次体验，中国的冰雪创意太有想象力了。”

夜幕降临，冰雪大世界的梦想舞台愈发热闹。约莱加入蹦迪人群，在冰雪环绕中跟着动感音乐摇摆起舞。寒风吹不散热情，大家穿着厚厚的羽绒服，脸上洋溢着笑容，跟着节奏拍手、跳跃。

“寒冷挡不住热情，这里的夜晚充满活力，完全颠覆了我对冬日的认知。”约莱在vlog中这样描述，她还特意拍摄了人群中操着不同方言游客互动的画面，“来自各地的人们因冰雪相聚，这种感觉太奇妙了。”



约莱在哈尔滨大雪人前合影。受访者供图

除了冰雪观光，约莱还专程前往亚布力国际滑雪度假区，体验专业的冰雪运动。从穿上雪鞋、戴上雪镜，到学习刹车、转弯，在教练耐心的指导下，她从初级雪道的小心翼翼，逐步挑战到中级雪道的流畅滑行。

“这里的雪质优良，雪道设计科学，从雪具租赁到教练指导，配套服务都十分便捷。”约莱说，在滑雪过程中，她遇到了几位来自德国、法国的欧洲滑雪爱好者，他们大多是专程而来，“大家都对这里的滑雪条件赞不绝口，越来越多欧洲人知道，中国有世界级的滑雪胜地。”

“两个月的旅居时光，让我爱上了哈尔滨，爱上了中国的冰雪。”约莱说。从中央大街的欧式风情到冰雪大世界的奇幻景观，从街头巷尾的烟火气到滑雪场的速度与激情，她用镜头记录下中国“冰雪热”的生动瞬间，她还计划继续深入探访中国其他北方城市，探索更多冰雪美景与运动项目。

埃特姆公司场地经理葛思文：

见证中国冰雪产业更精彩未来

本报记者 李祉瑶

老家阿尔耶普卢格太像了，条件甚至更好。”

据了解，牙克石每年拥有6个月的冰封期，零下30摄氏度的极寒环境搭配厚度均匀的冰层，不仅具有基本的寒地测试条件，更具有独特优势——降雪量适中，降低了场地维护成本；距离海拉尔机场仅40分钟车程，交通运输成本较低；离市区近的位置优势，也为工作人员的吃、住、行等提供便利。

2006年，在当地政府的大力支持下，埃特姆公司正式落地牙克石。2008年，葛思文在上海外国语大学学习中文后，便来到牙克石接手公司相关业务。“这是中国朋友的信任，我们必须做好。”葛思文说。

最初，埃特姆公司主要提供汽车寒地测试场地后勤服务，随着中国汽车市场的发展，葛思文敏锐捕捉到新机遇，推动公司完成了关键转型：“一些高端汽车品牌客户有体验冰雪驾驶的需求，这是比单纯测试更广阔的市场。”如今，每年11月至次年3月，宝马、保时捷等品牌的冬季训练营都会在此举行。这种“测试+体验”的模式，让牙克石能够吸引更多全球客户，进一步带动了当地冰雪经济的发展。

如今，牙克石冰雪产业发展喜人。2008年的牙克石，仅有凤凰湖一处测试场地；到2026年，5个标

准化测试湖面总面积达350万平方米，ABS分割路、智能网联测试区等设施一应俱全。牙克石政府大力支持，累计投入约2.53亿元完善测试场地建设，修筑47公里汽车疲劳驾驶环山公路，实现测试区封闭管理与“四通一平”。

“从以前没什么游客，到现在冬天测试季订不到房，这不代表埃特姆公司一家的成长，更是整个牙克石汽车寒地测试产业的成长。”葛思文说。

如今，牙克石已形成以汽车寒地测试为核心的产业集群：德国博世集团建成亚太地区最大高寒测试中心，中汽研打造国家级检验平台，全国85%的新能源车企都将这里作为冬季测试基地，市场占有率超40%。测试产业的崛起还带动了当地文旅、餐饮等相关产业发展，过去10年当地旅游人数增长超65%，真正实现了“冷资源”向“热经济”的转化。

葛思文说着一口流利的中文，这正是他与本地员工朝夕相处、深度相融的印记。“我和员工相处已经像家人一样，没有他们我也不会有的成绩。”葛思文说。埃特姆公司90%以上的员工是牙克石本地人，每到春节，同事们会热情地邀请他去家里吃饺子，最多的时候一天能去三家。葛思文表示，他会继续扎根于此，见证中国冰雪产业更精彩未来。

场地。葛思文在埃特姆公司冬测。受访者供图



接近零下30摄氏度的天气里，内蒙古自治区牙克石市凤凰山景区冰湖上，一辆辆裹着伪装膜的汽车正在环形赛道上进行寒地性能测试，引擎的轰鸣声在凛冽寒风中传来。

44岁的瑞典人葛思文望着眼前的景象心生感慨：“我刚来的时候，牙克石还是个以林业为主的小城，在全球汽车圈无人知晓；现在说起汽车寒地测试，大家都会提到牙克石。”作为首个人驻牙克石的外资汽车测试企业——埃特姆公司的场地经理，葛思文扎根牙克石已近20年。这个来自全球知名汽车寒地测试基地瑞典阿尔耶普卢格的“洋面孔”，见证了牙克石冰雪产业的发展。

葛思文与牙克石的结缘，要从2006年说起。彼时，一家汽车技术供应商急需在中国寻找一处能替代瑞典寒地测试场的场地，任务交给了葛思文的父亲。

“父亲带着团队跑了中国北方许多城市，最终在牙克石市停下脚步。”葛思文回忆道，“这里的冬天和我们

海外纪闻

春节至，年味浓。在万里之外的北非摩洛哥，中核二十局承建的摩洛哥高铁项目工地上，同样飘起了中国红。一群海外建设者，在异国他乡，过了一个特别又温暖的“中国年”。

在项目部驻地，红灯笼一串接一串，大门上的“福”字鲜亮夺目，一副春联格外醒目：“丝路架桥连中摩，匠心筑梦通未来”。红火的新春装饰，映着一张张朴实的面孔，眉眼间既有对远方家人的深深牵挂，更有扎根海外一线、建好摩洛哥高铁项目的干劲与热情。

项目食堂里，年味最是浓厚。“左手托住皮，右手放馅料太多，从边上往中间慢慢捏，劲儿匀一点才好看。”来自中国的工作人员一边示范，一边耐心地翻译着阿语包饺子。面粉沾了手，馅料偶尔溢出，尼阿玛学得格外认真，包出来的饺子虽然形状各异，每一个都透着用心。案板上，一排排饺子整齐地摆开，中摩员工围坐在一起，有说有笑，揉面声、交谈声、叮嘱声交织在一起，成了海外员工心里最暖的年味儿。

会议室里，同样忙得热火朝天。大家搬桌椅、挂彩灯、贴窗花，一边布置春节联欢的场地，一边互相打趣说笑。“人虽然在海外，但春晚必须安排上！”办公室文员宋朝阳拿起窗花，转头笑道，“这些新年装饰的拉花，是提前一个月专程去中国超市预订的，是为了让大家在海外也能感受到正宗的年味。”不仅如此，项目部还悄悄地准备了一份神秘惊喜，为春节期间过生日的同事举办集体

摩洛哥戈壁上的中国年

陈辉 潘婷

生日会，早早预订了一份大蛋糕，让大家在异国他乡，既过好年，也过好生日。

投影仪调试完毕，零食水果摆满桌子，不大的会议室被收拾得温馨又红火。除夕夜，这块小小的屏幕联通国内，把千里之外的团圆和思念送到大家眼前。异国他乡的项目部，有了温暖如家的感觉，大伙儿心里都暖洋洋的。

与驻地的温馨不同，工地现场是另一番紧张忙碌的景象。戈壁深处的乌姆阿拉比亚桥施工现场，机械轰鸣不断，几名技术员和工人刚完成首根灌注桩浇筑，脸上带着连日奋战的疲惫，却难掩完成施工节点的喜悦。“这根桩顺利浇筑完，我们就回项目吃饺子，过大年！”技术员班文明擦了擦额头的汗，语气里满是自豪。

测量员张程荣抱着仪器，在风沙里反复核对数据。大漠里风很大，沙粒扑面，吹得他脸颊发红，可他眼睛始终盯着标尺，每一个数据都核对得一丝不苟。张程荣坦言，过年不能陪在家人身边，心里确实有点惦记，但项目部就像一个大家庭，同事们互相照应、一起坚守，乡愁也就淡了许多。

新春佳节，坚守岗位成了最美的风景。项目团队把对家的思念藏在心里，将责任扛在肩头，在北非大地守护施工一线。待到2030年高铁通车，中摩两国人民的期盼，都会随高铁一路飞驰，这份同心共建的美好故事，也将在“一带一路”上越写越精彩。

海关答疑

出口汤圆注意事项

宁波海关：

我公司是一家食品出口企业，马上就要到元宵节了，我们准备出口一批汤圆，想咨询：出口汤圆需要注意哪些事项？

宁波读者 徐先生

徐先生：

您好！汤圆大多以芝麻、豆沙、核桃仁、果仁、枣泥、猪肉等为馅料，外裹糯米粉。出口汤圆前需做好备案、出口申报等工作。具体为您介绍如下：

出口汤圆生产企业需要满足哪些条件

出口汤圆的生产企业应当建立完善可追溯的食品安全卫生控制体系，保证食品安全卫生控制体系有效运行，确保出口汤圆生产、加工、贮存过程持续符合中国相关法律法规、出口食品生产企业安全卫生要求；进口国家（地区）相关法律法规和特殊要求的，还应当符合国际条约、协定的要求。

进口国家（地区）暂无标准，合同也未作要求，且中国缔结或者参加的国际条约、协定无相关要求的，生产企业应当保证其出口汤圆符合中国食品安全国家标准。

出口汤圆生产企业应当在运输包装上标注生产企业备案号、产品品名、生产批号和生产日期。

值得注意的是，传统宁波汤圆馅料中含有猪油，或是出口肉馅的汤圆。在出口时应特别关注进口国家（地区）对输入动物源性食品的准入要求。

出口汤圆生产企业需要满足哪些条件

出口汤圆的生产企业应当建立完善可追溯的食品安全卫生控制体系，保证食品安全卫生控制体系有效运行，确保出口汤圆生产、加工、贮存过程持续符合中国相关法律法规、出口食品生产企业安全卫生要求；进口国家（地区）相关法律法规和特殊要求的，还应当符合国际条约、协定的要求。

出口汤圆的生产企业还应当建立供应商评估制度、进货查验记录制度、生产记录档案制度、出厂检验记录制度、出口食品追溯制度和不合格食品处置制度。相关记录应当真实有效，保存期限不得少于食品保质期期满后6个月；没有明确保质期的，保存期限不得少于2年。

出口汤圆前需要做哪些备案工作

（一）原料种植基地备案
海关总署规定，蔬菜（含栽培食用

菌）、茶叶、大米、禽肉、禽蛋、猪肉、兔肉、蜂产品、水产品的原料种植基地实施备案管理，使用上述产品作为主要加工原料的出口汤圆，其原料应来自经海关备案的种植、养殖场。

（二）生产企业的备案

出口汤圆的生产企业要向所在地主管海关申请出口食品生产企业备案，通过“互联网+海关”一体化平台填写提交《出口食品生产企业备案申请表》。企业应对其提交文件和证明材料的真实性负责，并承诺符合相关标准和要求。经海关审核后，符合法定条件的企业可领到《出口食品生产企业备案证明》，企业即获出口汤圆资格。

汤圆应如何做好出口申报

汤圆在进出口商品归类中属于食品类包馅面食，海关编码为1902.2000.00。

出口商或其代理人通过国际贸易“单一窗口”向产地海关申报检验检疫，经海关现场检查和监督抽检符合要求的，由海关签发电子底账，出具证书，准予出口。

出口商或其代理人通过国际贸易“单一窗口”向海关申报并办理通关手续。申报时按照规范申报要求，需要体现出品名、成分含量、加工方法（包馅或经其他方法加工）。

（宁波海关所属宁波机场海关查验科副科长吴彪、宁波海关食安处食品安全科科长俞其林）

冰雪运动装备销售普及率·阿布拉纳姆：

当好中国与北美冰雪市场间的「滑行者」

本报记者 王者

来到山东省德州市宁津县天之盾工程材料有限公司的生产车间，一派热火朝天的忙碌景象，工人们正在加班加点赶制订单。另一头，伴随一块块超高分子聚乙烯仿真冰板生产下线，公司销售经理普拉布·阿布拉纳姆俯身弯下腰去，指尖顺着板材接缝轻轻划过，又试着模拟冰鞋滑行在冰上，“接缝几乎隐形，滑行体验几乎和真冰上一样。”

天之盾工程材料有限公司主要生产超高分子聚乙烯新材料。近年来，伴随中国冰雪运动的蓬勃发展，该公司深入冰球场围栏与仿真冰核心产品的研发生产，参与北京冬奥会冰壶赛场、杭州亚运会轮滑馆等重大项目建设，还将目光投向全球市场。

普拉布·阿布拉纳姆来自美国俄亥俄州克利夫兰市，是一位资深的冰雪运动装备销售员。2019年，在美国从事体育用品销售的他，从天之盾公司网购了一款仿真冰板，这款质优价廉的产品在美国市场很受欢迎。2021年，受企业邀请，他首次来到中国，参观天之盾公司的生产基地，对产品有了进一步了解。在与企业负责人的交流过程中，他出色的销售能力获得青睐，在企业盛情邀约下，他加入天之盾公司，成为一名外贸经理，架起了与北美冰雪运动市场的沟通桥梁。

依靠自己专业的知识背景，普拉布·阿布拉纳姆很快适应工作。“这不仅是一块冰板，更是解决行业痛点的创新方案。”谈及产品优势，普拉布·阿布拉纳姆如数家珍：相较于传统冰场，天之盾生产的仿真冰板硬度堪比钢铁，滑行时如真冰般丝滑，能够很好还原真冰的触感，打破了滑冰项目对环境季节的限制。

“美国客户下单后，3个月内就能收到货物，这在行业内极具优势。”在普拉布·阿布拉纳姆和同事的共同努力下，短短几年间，来自这座中国北方小城的仿真冰产品，已稳稳“滑入”了美国、欧洲、俄罗斯、加拿大等多个国家和地区的市场。

如今，这些仿真冰板，已广泛应用于普拉布·阿布拉纳姆家乡的冰上曲棍球训练场、学校体育馆等场地。在他看来，产品不仅质优价廉，更能满足需求、促成共赢。刚来天津时，有美国客商提出，北美专业冰球场对围挡视觉辨识度有特殊要求，传统白色在特定光线中不够醒目。普拉布·阿布拉纳姆第一时间反馈给研发部门，定制化的红色围挡很快生产下线。

“这不是简单的颜色改变，而是中国制造从‘生产导向’到‘需求导向’的细腻转身。”普拉布·阿布拉纳姆感慨，这种快速响应和定制化能力，让海外客户感受到了企业的真诚，也为企业赢得了源源不断的信任与订单。

天津新材料产业的集群优势，也为产品出海筑牢了根基。目前，宁津县超高分子量聚乙烯新材料产业占全国市场份额的65%以上。

“最初，不少美国客户听说产品来自中国的一个县城，难免心存疑虑。”普拉布·阿布拉纳姆坦言，当客户亲眼见到产品、体验过滑行效果，再了解到超高性价比和快捷交付速度后，态度总会转变为惊讶与认可。

“我想把天津的创新故事、中国的发展密码，讲给更多美国人听，让中美之间的产业合作与文化交流，像在冰上滑行一样顺畅。”展望未来，他愿意继续当好中国小城与北美冰雪市场之间的“滑行者”，让更多高品质“中国智造”服务全球冰雪运动爱好者。



普拉布·阿布拉纳姆（左）在工厂了解和拍摄产品。张小弟摄